

transporte

Todos os modais

MODERNO



www.otmeditora.com.br

Ano 49 - n° 456 - R\$ 18,00

MERCEDES-BENZ SPRINTER AMPLIA APLICAÇÕES COM MODELOS INÉDITOS



Crise não afasta comerciais leves asiáticos do Brasil

Iveco vai crescer muito mais, afirma Marco Mazzu

Montadoras se encaixam no programa Inovar Auto

Para NTC, regulamentação do motorista não terá recuos

Começa a distribuição do S-10, diesel puro que substitui o S-50

Pirelli avança com monitoramento online de pneus

Porsche leva para aviões logística da produção de carros

FetransRio fortalece toda a cadeia do ônibus

Agende-se

Reunião Nacional NTU
TRANS PÚBLICO
03, 04 e 05 de julho

ACESSE

www.transportemidia.com.br, o portal de notícias da OTM



dpvatsegurodotransito.com.br/parcelamento

PARA PARCELAR
O SEGURO DPVAT
DO SEU ÔNIBUS
OU MICRO-ÔNIBUS
USADOS

ENTRE NA
INTERNET


Seguradora Líder
Administradora do Seguro DPVAT



Acesse nosso site, imprima os seus boletos e pague em qualquer banco. Válido também para motos e vans usadas.

Somente após a quitação de todas as parcelas do Seguro DPVAT é que você poderá licenciar o seu veículo.

À espera de um PIB mais forte

Toda a cadeia do transporte e logística está preparada e aguardando a retomada do crescimento econômico em 2013.

Na indústria automobilística, existe capacidade de sobra para recuperar a produção de caminhões – que desabou 40% no ano passado em relação a 2011. A cadeia produtiva ferroviária também está confiante na volta dos pedidos aos níveis de dois anos atrás.

Entre os operadores, também não falta disposição para movimentar cargas e passageiros pelo imenso território nacional. A experiência e conhecimento dão conta, mesmo que os velhos e persistentes problemas de infraestrutura não ajudem.

As projeções indicam alta do Produto Interno Bruto (PIB) superior a 3% em 2013. Os segmentos da logística e do transporte já provaram que podem atender com folga o crescimento brasileiro.

Apesar de alguns setores terem sido mais afetados que outros, ninguém ficou parado. Muitas ações foram tomadas para garantir ou melhorar o posicionamento no Brasil, país estratégico em nível global.

A Mercedes-Benz, por exemplo, aumentou a produção da Sprinter na Argentina. A montadora sabe que a sua linha de comerciais leves nas versões chassi-cabine, passageiro e furgão tem cada vez maior aceitação e novas aplicações, como o modelo que faz transporte integrado de carga e passageiros.

Os utilitários asiáticos também sofreram redução de mais de 20% nas vendas em 2012. Ao contrário de desistir do Brasil, marcas novatas prometem lançar seus produtos, como é o caso da Rely e da Great Wall.

O programa Inovar-Auto busca aumentar a competitividade. Além de elevar a qualidade dos veículos aqui fabricados, o governo federal espera um realinhamento de preços mais próximos aos praticados em outros países.

Os desafios continuam imensos. Regulamentação da profissão de motorista e diesel S-10 mais limpo e também mais caro exigem esforços. Mas o setor é suficiente maduro para não temer mudanças.

LANÇAMENTO

Mercedes-Benz amplia na Argentina produção da Sprinter, que ganha versões inéditas para novas aplicações, como transporte integrado de carga e passageiro 6

ENTREVISTA

Nomeado para a direção da Iveco em toda a América do Sul, Marco Mazzu ganha mais poderes no grupo italiano, e fala sobre a trajetória da empresa no Brasil 10

COMERCIAIS LEVES

Modelos asiáticos enfrentam queda de vendas superior a 30% em 2012, mas não desistem do promissor mercado brasileiro 12

TECNOLOGIA

Para ampliar a competitividade, montadoras começam a se enquadrar no programa Inovar Auto, que concede benefícios fiscais para investimentos em novas tecnologias 18

LEI DO DESCANSO

Mesmo com o Congresso analisando alguns pontos da lei, NTC&Logística não acredita em mudanças substanciais da norma que regula a profissão de motorista 22

TREINAMENTO

Com mais de 200 mil profissionais treinados em 30 anos, Mercedes-Benz mantém cursos que ensinam empresas a tirar o melhor rendimento de caminhões e ônibus 26

COMBUSTÍVEIS

Petrobras inicia em janeiro a distribuição do S-10, diesel mais limpo já utilizado no Brasil e que substitui o temporário S-50 30

IMPLEMENTOS

Além do lançamento do furgão Leggero para distribuição nos grandes centros urbanos, Rodofort anuncia investimentos em uma nova fábrica no Sul de Minas 32

PRÊMIO

Revista Transporte Moderno reúne mais de 600 personalidades na premiação Maiores do Transporte e Melhores do Transporte em São Paulo 36

MONITORAMENTO

Pirelli lança sistema que faz em tempo real acompanhamento dos pneus e informa ao motorista modo de uso e pressão corretos 44

EXTRAPESADOS

Mercedes-Benz lança nova versão do cavalo mecânico Actros 2546 6x2, indicado para operações de longas distâncias rodoviárias 46

AVIAÇÃO

Porsche Consulting busca transferir seu conhecimento no planejamento e logística da fabricação de automóveis para a cadeia do setor aeronáutico 48

FERROVIÁRIO

SuperVia investe na modernização do sistema com a aquisição de novos trens, implantação de novo centro de comando e modernas estações 50

SÃO PAULO

Setor metroferroviário de São Paulo receberá R\$ 7,2 bilhões para ampliar a malha de 74 para 100 quilômetros, além de inaugurar mais dez estações 52

URBANO

Trens do monotrilho fabricados pela Bombardier começam a ser testados para uso em um trecho de 4,5 quilômetros na zona leste da capital paulista 54

INDÚSTRIA FERROVIÁRIA

Apesar da queda na produção de vagões, locomotivas e carros de passageiros em 2012, setor está confiante na recuperação dos pedidos este ano 56

FETRANSRIO

Feira no Rio de Janeiro, que bateu recorde em número de visitantes e expositores, se torna vitrine do Brasil para toda a cadeia do ônibus 58

MARÍTIMO

Em substituição ao modal rodoviário, Santos Brasil inicia rota fluvial de contêineres no Norte a partir de balsas operadas no terminal Vila do Conde 62

MEIO AMBIENTE

Revenda Pirelli no Ceará inaugura a maior loja verde da rede e recebe selo de qualidade para ser reconhecida pelos consumidores 66

AÉREO

TAM faz simulação de resgate de aeronaves, além de treinar equipe de voluntários que ajudaram a remover avião na pista de Viracopos 68

PUBLICAÇÕES

Patrocinado pela Meritor, o livro "Vinho, Arte e Cultura" mostra as principais regiões vinícolas do mundo 70

Paulo Bellini conta no livro "Marcopolo, a viagem começa aqui" trajetória da empresa desde 1949 71

MERCADO

Após queda de 40% na produção e de 19% nas vendas em 2012, indústria acredita que vendas de caminhões possam crescer até 16% neste ano 74

SEÇÕES

Editorial 3 | Novas 64 | Custos 73

REDAÇÃO

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

COLABORADORES

Amarilis Bertachini, Márcia Pinna Raspanti, Renata Passos, Sonia Moraes, Wagner de Oliveira Carla Gragnani (Transportemidia, portal de notícias)

EXECUTIVOS DE CONTAS

Alcindo Fontana
fontal@otmeditora.com.br

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

Vanessa Rodrigues
vanessa@otmeditora.com.br

Glenda Pereira
glenda@otmeditora.com.br

CURSOS CORPORATIVOS

Ana Paula Duarte
anapaula@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS

Tânia Nascimento
tania@otmeditora.com.br

PROJETO GRÁFICO

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

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

Tiragem

11.000 exemplares

Auditado por:  pwc

Impressão

Neoband

Assinatura anual: TM R\$ 160,00 (seis edições e quatro anuários); TB R\$ 140,00 (Seis edições e três anuários).
Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta corrente, cartão de crédito Visa, Mastercard e American Express ou cheque nominal à OTM Editora Ltda. Em estoques apenas as últimas edições.
As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas da OTM Editora.
A edição circula no mês subsequente ao da capa.



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

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

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:



PERFORMANCE PARA RODAR
MAIS E MELHOR



WWW.PIRELLI.COM.BR



Mercedes-Benz amplia aplicações da linha Sprinter

A montadora vai duplicar a capacidade de produção de furgões, chassi-cabine e vans na fábrica da Argentina, de olho na expansão do mercado da América Latina, principalmente no Brasil

A MERCEDES-BENZ INICIA EM JANEIRO a comercialização de novas versões da linha Sprinter para transporte de carga e de passageiros. Com os modelos 311 CDI Street, 415 CDI e 515 CDI, a fabricante oferece hoje ao mercado uma linha completa de veículos comerciais leves, com 52 versões à disposição nas suas três faixas de PBT de 3,5 a 5 toneladas – sendo 20 versões de furgões, 10 versões de chassi e 20 versões de vans, oito versões de furgões

envidraçados e duas inéditas versões do veículo misto, que disponibilizam diferentes possibilidades de teto alto/teto baixo normal, tipo de acabamento e ar-condicionado. Isso assegura ampla flexibilidade de escolha pelos clientes para as mais diversas aplicações, ressalta a empresa.

Além da tradicional Sprinter 15+1 luxo e standard (15 assentos para passageiros e mais o assento do motorista), as inéditas opções 17+1 e 20+1 – maior van

de transporte de passageiros do mercado – aumentam as possibilidades para os clientes transportarem mais pessoas por viagem, otimizando a rentabilidade dos seus negócios. Essas configurações já saem montadas de fábrica, o que assegura maior qualidade, conforto, robustez e segurança no transporte de passageiros, segundo a montadora.

A Mercedes-Benz inova no segmento e traz a primeira van de uso misto do Brasil,



com capacidade para seis ocupantes e 7,8 m³ de compartimento de carga. Atenta ao mercado, a empresa apresenta uma solução de fábrica que atende à necessidade de clientes que necessitam carregar menor volume de carga e mais passageiros, sem abrir mão do conforto. Os principais mercados para esse produto são veículos de equipes de promoção, organização de eventos, foto e filmagem, publicidade, catering e outras aplicações.

De acordo com a Mercedes-Benz, a atual família Sprinter oferece elevada capacidade de transporte, tanto no que se refere ao número de passageiros, no caso das vans, quanto ao volume de carga dos furgões e chassis. Isso se deve às maiores distâncias entre-eixos (3.250 / 3.665 / 4.325 mm) e ao maior PBT – peso bruto total, com versões de 3,50 / 3,88 / 5 toneladas.

O design orientado para logística do furgão Sprinter oferece várias opções de capacidade volumétrica de carga: 7,5 m³ / 9 m³ / 10,5 m³ / 14 m³ / 15,5 m³. A porta lateral corredeira, com 182 cm de altura e 130 cm de largura, é 24% maior em relação à versão anterior. Com isso, permite o fácil carregamento de um palete pela lateral do veículo, o que também pode ser feito pela porta traseira, agilizando e otimizando a movimentação de produtos.

A opção de abertura de 270 graus da porta traseira e a exclusiva versão com portas corredeiras nas duas laterais do veículo ampliam as possibilidades de carga e descarga em locais estreitos e de difícil acesso. Com duas opções de alturas internas (1,65 e 1,94 m) e quatro comprimentos (5.245 / 5.910 / 6.945 / 7.345 mm), a linha

de furgões Sprinter assegura muitas facilidades aos transportadores.

“A atual linha proporciona muito mais vantagens aos clientes, contribuindo para maior produtividade em suas atividades de transporte de carga ou de passageiros, resultando em maior rentabilidade”, afirma Adriana Taqueti, gerente senior de vendas e marketing para vans.

A Mercedes-Benz detém 22% da participação do segmento de vans grandes de 42 mil unidades no Brasil. E a estratégia da empresa é aumentar a capacidade da fábrica argentina para ter uma base sólida para crescer no mercado.

Para Adriana Taqueti a chegada da nova linha Sprinter há oito meses com inovação visual e tecnológica e mais capacidade de carga foi um marco no mercado brasileiro.

Segundo a fabricante, a atual Sprinter cumpre muito bem dois dos maiores desafios do transporte: redução no consumo de combustível e no índice de emissões. Sua tecnologia BlueEfficiency abrange um pacote de eficiência que visa à otimização do funcionamento dos subsistemas internos do motor. Além disso, sua transmissão foi desenvolvida com base nas necessidades típicas da aplicação de veículos comerciais leves.

Quando se trata de nível baixo de emissões e respeito ao meio ambiente, os motores Mercedes-Benz OM 651 LA biturbo de 4 cilindros atendem esses requisitos em suas duas classes de potência: a versão 311 CDI Street conta com motor de 114 cv, com torque de 28,5 mkgf na ampla faixa de 1.200 a 2.400 rpm. Já as versões 415 CDI e 515 CDI têm motorização de 146 cv, com



A nova geração Sprinter é formada por 52 versões em três faixas de PBT que incluem furgões, chassis e vans

torque de 33,6 mkgf de 1.200 a 2.400 rpm.

Com alta potência e torque, os veículos Sprinter ganham maior agilidade no trânsito, com melhores arrancadas e retomadas e também com maiores velocidades médias, ressalta a fabricante.

A tecnologia BlueEfficiency utiliza sistema de recirculação dos gases de escape (EGR), obedecendo à norma Proconve P-7 (Euro 5).

A montadora informa que a nova geração do Sprinter trouxe para o mercado mais uma importante inovação tecnológica: a introdução de dois eixos balanceadores Lanchester em seus motores, o que representa mais um marco na evolução dos propulsores a diesel. Os balanceadores giram abaixo do virabrequim, no cárter, e levam o motor OM 651 LA a um nível de suavidade nunca antes alcançado nessa classe e contribuem para um menor nível de ruído do veículo. Os balanceadores Lanchester do Sprinter são os primeiros entre todos os veículos comerciais leves do mercado.



Os motores do Sprinter combinam bem com a transmissão manual ZF ECO Gear 6S-450 de 6 velocidades, cujas relações de marcha também propiciam redução no consumo de combustível, informa a empresa. Segundo a fabricante, o consumo do modelo é de 5% a 7% menor do que os produtos concorrentes.

Com uma relação de marchas otimizada, o novo câmbio favorece as manobras em velocidades baixas. Já a relação da sexta marcha, 15% mais alta, contribui para manter a rotação do motor mais baixa, mesmo nas velocidades mais altas. O motorista ainda conta com um indicador que o auxilia na troca de marchas de maneira otimizada.

Além de contribuir para a economia no consumo de combustível, essa nova transmissão, desenvolvida para o mercado local, propicia melhor dirigibilidade e maior agilidade para o veículo, segundo a fabricante.

FÁBRICA NA ARGENTINA – Em 2012, a Mercedes-Benz celebrou 61 anos de sua chegada à Argentina. Exatamente no dia 6 de setembro de 1951, fundou ali a primeira fábrica fora da Alemanha, dando o passo inicial da expansão industrial da marca pelo mundo. Em mais de seis décadas de atividades, produziu cerca de meio milhão

de veículos, sendo mais de 200.000 unidades do modelo Sprinter, mais de 180.000 caminhões e mais de 100.000 ônibus.

A planta, batizada de Centro Industrial Juan Manuel Fangio, fica em Virrey del Pino, Província de Buenos Aires, e é responsável para América Latina pela fabricação dos veículos Sprinter, que se posicionam na categoria de furgões e vans grandes, sendo uma importante unidade produtora de veículos comerciais leves do grupo Daimler.

Atualmente, a Mercedes-Benz Argentina é um Centro de Competência Regional em Veículos Comerciais altamente especializado na produção de comerciais leves para transporte de cargas e passageiros, destinados à exportação e ao mercado local.

O Brasil é responsável por 70% das exportações de Sprintsers da fábrica da Argentina, que também exporta para mais de 50 outros países. A Mercedes-Benz do Brasil ocupa a sexta colocação entre as filiais da Daimler AG que mais vendem veículos comerciais leves no mundo. A Argentina está na décima posição.

“A produção da nova geração do Sprinter na Argentina demonstra a confiança do Board da Daimler na Mercedes-Benz na América Latina”, destaca Dieter Zetsche, CEO da Daimler. “Estamos muito orgulhosos do trabalho realizado ali. Por esta

razão, por exemplo, o motor OM 651 está sendo fabricado nesta unidade. Este motor não é produzido em nenhuma outra planta fora da Alemanha e trata-se de um modelo de última tecnologia em motores diesel.”

A Mercedes-Benz Argentina conta atualmente com mais de 1.800 colaboradores e é a operação industrial de veículos comerciais mais importante da Argentina, conde também é produzido um modelo de caminhão leve. Em recente encontro com a presidente Cristina Kirchner e com autoridades locais, Dieter Zetsche, CEO da Daimler, anunciou o investimento de U\$ 170 milhões para produzir, na planta da Mercedes-Benz Argentina, uma nova família de veículos comerciais leves da categoria de furgões e vans médios para transporte de cargas e passageiros. A inédita linha será fabricada somente na América Latina, visando à comercialização no mundo todo. O lançamento está previsto para 2014, com o Brasil devendo ser um de seus grandes mercados.

Com o anúncio da nova linha de modelos médios, a produção do Centro Industrial Juan Manuel Fangio deverá duplicar, saltando das atuais 17.000 unidades anuais para 34.000 unidades. Isso engloba os novos produtos e também Sprinter, caminhões e chassis de ônibus. ■

Transporta milhares de
litros de combustível
sem consumir milhares
de litros de combustível.



Mercedes-Benz, marca do Grupo Daimler.



DMS

Novo Actros Mercedes-Benz. Para quem tem estrela.

A maior novidade da Mercedes-Benz é literalmente a maior novidade de todas. O caminhão extrapesado vendido em mais países no mundo também é fabricado no Brasil. Agora com novas versões, o Actros pode atender a diferentes necessidades do seu negócio com segurança, conforto e economia. Sem falar nos novos motores com tecnologia BlueTec5, que atendem ao PROCONVE P-7. É a Mercedes-Benz participando do crescimento do Brasil.

Respeite os limites de velocidade.



Mercedes-Benz

A marca que todo mundo confia.



www.mercedes-benz.com.br/linha2012
Central de Relacionamento com o Cliente: 0800 970 90 90



Novos negócios fortalecem a Iveco

Além da robustez em caminhões, montadora instalada em Minas Gerais reforça produção em veículos militares, ônibus e comerciais leves

■ WAGNER OLIVEIRA

NÃO FOI À TOA QUE O ITALIANO MARCO Mazzu foi alçado ao comando das operações da Iveco e CHN em toda a América do Sul. Em cinco anos no Brasil, o executivo comandou uma guinada da Iveco no mercado brasileiro de caminhões. Em 11 anos, a montadora localizada em Sete Lagoas (MG) saiu de uma posição inexpressiva para fechar 2012 com cerca de 9% do mercado.

Mazzu também foi o responsável pela entrada da Iveco no mercado de ônibus. Em 2012, lançou um novo chassi para disputar o segmento urbano, além de adaptar um modelo para o fretamento e turismo que havia sido desenvolvido inicialmente para atender ao programa Caminho da Escola. Além disso, o executivo entregou o primeiro lote de cinco veículos blindados Guarani para o Exército Brasileiro. Tanto ônibus quanto veículos militares são negócios promissores para a Iveco nos próximos anos no mercado sul-americano,



Marco Mazzu, presidente da Iveco Latin America

principalmente, no Brasil.

Até o final de 2012, a Iveco produziu 100 veículos militares em Sete Lagoas. Descontadas as 86 unidades encomendadas pelo

Exército Brasileiro, a empresa também venderá unidades para a Argentina, Chile, Colômbia e Venezuela.

Foram três modelos desenvolvidos apenas para o exército do Brasil. A Iveco planeja ter em seu portfólio oito versões do Guarani, que podem ser usados para o transporte de soldados ou atuar em batalhas da infantaria, além de servir como ambulância e veículo de reconhecimento.

Para a produção dos veículos, a divisão Iveco Defense planeja investimentos de R\$ 100 milhões na unidade de Sete Lagoas. Os contratos do Guarani com o governo brasileiro e outros países devem render à Iveco receita de R\$ 20 bilhões. O veículo foi desenvolvido entre a empresa e as forças armadas brasileiras com o compromisso de a empresa repassar a tecnologia a fornecedores instalados no Brasil.

Mazzu disse que o compromisso e a determinação foram a chave do sucesso para a Iveco.

Transporte Moderno – Para a Iveco, o crescimento das vendas tem necessariamente estar vinculado aos bons resultados financeiros?

Mazzu – *Sem dúvida nenhuma, as duas coisas devem andar juntas. A Iveco tem, sim, uma meta de crescer a sua participação no mercado de maneira consistente. Saímos de 3% de market share em 2007 e devemos fechar este ano acima de 9%, com uma performance um pouco menos negativa do que o mercado brasileiro em geral. Claro que em*

um ano de crise, a competitividade fica mais acirrada e a inevitavelmente os preços são afetados. Mas a Iveco conseguiu encontrar um justo equilíbrio para isso, buscando ainda a ampliação de suas linhas de negócios.

TM – Os resultados financeiros obtidos nos últimos anos foram suficientes para alavancar o crescimento da empresa no Brasil ou contou mais o investimento bancado pela matriz?

Mazzu – *A maior parte da base tecnológica*

de nossos produtos é desenvolvida na Itália e, portanto, estes investimentos são feitos lá. Já a adequação dos produtos ao mercado brasileiro e as inversões em ativos, como o centro de desenvolvimento de produto, a fábrica de pesados e o centro de distribuição de peças de Sorocaba são fruto do desempenho da empresa em solo nacional.

TM – O planejamento da Iveco coincidiu com uma era de prosperidade do mercado de veículos pesados no Brasil. A empresa já tinha

dados que apontavam para este horizonte promissor ou foi uma surpresa positiva?

Mazzu – *Sem dúvida, prevíamos o crescimento. Por isso, investimos forte, principalmente nos últimos cinco anos, para ampliar a nossa oferta de produtos e nos tornarmos uma montadora fulliner, com a melhor oferta em todos os segmentos do mercado. A estratégia foi correta e os resultados demonstram que as nossas apostas foram positivas.*

TM – Como a Iveco conseguiu ampliar suas vendas acima do mercado nos últimos anos? Quais ações foram importantes?

Mazzu – *Como falei anteriormente, o segredo do sucesso foi desenvolver e lançar produtos em todos os segmentos do mercado, desenvolvidos especialmente para as aplicações locais. Somado a tudo isso, trabalhamos na constituição de uma rede com grande capilaridade, que duplicou de tamanho nos últimos anos e hoje conta com 110 casas em todo o Brasil. O nosso serviço de pós-venda com a inauguração do Centro de Distribuição de Peças de Sorocaba também tem sido um diferencial da marca, com serviços de excelência com o assistance non-stop 24 horas. Porém, o maior diferencial da Iveco são as pessoas. Temos um time jovem e motivado e a gestão de nossos profissionais é a nossa maior prioridade. Contamos com programas de desenvolvimento de carreiras que vão desde o estagiário até os altos executivos, com o objetivo de garantir a estabilidade de nossos colaboradores e o máximo comprometimento dos mesmos.*

TM – A Iveco contribui para pulverizar o mercado nacional, mas não teme o avanço de marcas asiáticas?

Mazzu – *É claro que estamos atentos à chegada de novos players, não só asiáticos, como também europeus e americanos. O mercado brasileiro é hoje um dos cinco principais do mundo e todo mundo quer estar aqui. Porém, não basta entrar. É preciso ter uma rede consolidada, um serviço de pós-venda eficiente, uma linha de produtos*

completa e, acima de tudo, a confiança e o respeito do mercado. E tenho a plena convicção de que a Iveco, nos últimos anos, completou com sucesso cada uma destas etapas.

TM – Pode-se dizer que os produtos Iveco já estão entre os melhores do mercado na visão dos operadores e dos motoristas de caminhões ou existe muita coisa ainda a ser feita?

Mazzu – *Seguramente estamos entre as melhores, mas queremos ser a melhor. Os clientes nunca vão estar 100% satisfeitos, pois o nível de exigência cresce a cada dia. É por isso que a Iveco procura melhorar sempre. A geração Ecoline é um bom exemplo disso. Menos de dois anos após renovar integralmente a nossa linha de produtos, a Iveco aproveitou a entrada da legislação Euro 5 para novamente atualizar toda a sua gama de produtos. E isso, sem nenhuma arrogância, só nós fizemos. Além disso, estamos sempre em busca de novas ferramentas de pós-venda que possam garantir aos clientes, desde os grandes frotistas até os caminhoneiros autônomos, melhor desempenho e durabilidade do caminhão.*

TM – Qual a contribuição que a linha Ecoline dará para o crescimento da empresa nos próximos anos?

Mazzu – *Quase integral no negócio de caminhões, uma vez que toda a nossa linha de produtos agora é Ecoline. Teremos o Stralis Hi-Way no início de 2013, que vai complementar a oferta de produtos no segmento de extrapesados. Porém, a diversificação do business com a entrada dos ônibus e dos veículos militares será um outro fator que vai garantir a sustentabilidade e crescimento dos resultados da Iveco no Brasil.*

TM – O crescimento da rede de revendedores da Iveco será acelerado?

Mazzu – *Duplicamos a rede em cinco anos. Hoje temos 110 lojas e o nosso objetivo é inaugurar pelo menos mais dez novas casas por ano nos próximos dois anos.*

TM – Como o presidente Marco Mazzu explica sua longevidade no cargo de presidente da Iveco Brasil e América do Sul? O que mais enriqueceu sua carreira no mercado brasileiro?

Mazzu – *O compromisso com o resultado e a determinação em cumprir o plano de trabalho estabelecido quando cheguei em 2007. Quando assumi a Iveco, traçamos uma meta de crescimento de, no mínimo, um ponto de market share por ano. O desafio era lançar duas novas famílias de produtos por ano, inaugurar um Centro de Desenvolvimento de Produto, uma fábrica de pesados e um Centro de distribuição de peças, além de ampliar a rede de concessionários. 100% dos objetivos foram cumpridos e eu me orgulho muito de estar à frente de um time de trabalho que levou a Iveco a este patamar. Em relação ao que mais enriqueceu minha carreira no mercado brasileiro, seguramente foi trabalhar com profissionais de altíssimo nível, com grande determinação e vontade de vencer.*

TM – Como vê o mercado latino-americano nos próximos anos?

Mazzu – *Vai continuar crescendo. Acho que em 2013 o mercado deve voltar ao patamar de 2010 e, posteriormente, manter um crescimento sustentável na casa de um dígito. Sem dúvida, se tornará mais competitivo.*

TM – Como enxerga o mercado de ônibus? A Iveco vai atuar com a mesma agressividade que no mercado de caminhões?

Mazzu – *Estamos entrando no mercado de ônibus com a mesma determinação e estratégia que fizemos com os caminhões, ou seja, tornar um competidor fulliner nos próximos cinco anos. Lançamos o Daily Minibus e o Iveco CityClass no segmento dos micro-ônibus e em 2013 lançaremos o projeto S170, que se trata de um chassi de ônibus de 17 toneladas com motor dianteiro. Teremos em breve, também, chassis com motor traseiro para aplicações de turismo e BRT. Estamos otimistas e seguros de que a Iveco irá repetir com os ônibus, a mesma história de sucesso que tem feito com os caminhões.*

Mesmo em crise, mercado recebe novos utilitários asiáticos

Protecionismo e dificuldade do crédito derrubam em cerca de 30% as vendas de comerciais leves importados

■ WAGNER OLIVEIRA



Chinesa Rely começa a disputar em janeiro o mercado brasileiro de comerciais leves

O PROTECIONISMO ADOTADO PELO GOVERNO federal em relação à indústria automobilística acertou em cheio a importação de comerciais leves asiáticos. Marcas coreanas e chinesas foram fortemente afetadas após o segundo semestre com a sobretaxação de 35% sobre veículos que não são produzidos no Brasil. Com isso, as vendas caíram em média 30%, principalmente, no segundo semestre.

Embora a situação esteja difícil, nenhuma empresa anunciou a desistência do mercado nacional. Pelo contrário, as chinesas JAC e Rely se preparam para comercializar novos modelos de utilitários a partir de janeiro. Todas participaram do Salão

Internacional do Automóvel de São Paulo, mostrando compromisso e a vontade de permanecer no mercado nacional.

Todas sabem que a tendência de restrição aos caminhões nos grandes centros brasileiros tende a abrir um mercado promissor para os veículos urbanos de carga, os VUCs. Até que a situação melhore, importadores buscam meios de sobrevivência enquanto reduzem suas margens de lucro e aguardam o restabelecimento do crédito no Brasil. A JAC e a CN Auto, representante das marcas chinesas Hafei e Janbei, anunciaram fábricas na Bahia e no Espírito Santo, respectivamente, atendendo às exigências do governo federal.

Sem ser esperada, a sobretaxação pegou as empresas asiáticas num instante em que tentavam convencer o consumidor da qualidade de seus produtos, que ainda geram desconfiança. Além da desvalorização no mercado de usados, um dos problemas que afetam as marcas novatas é a reposição de autopeças. Veículo de trabalho não pode ficar parado por falta de autopeça, pois, além de comprometer a confiabilidade, causa prejuízos ao cliente.

De acordo com levantamento da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave), a Hyundai emplacou, em 2011, 10.331 unidades do caminhãozinho HR. No acumulado de janeiro a novembro de 2012, foram apenas 7.601 unidades do modelo – apenas em novembro foram 323 emplacamentos. Com isso, o market share da Hyundai, que ficou em 7,09% entre os comerciais leves em 2011, no acumulado deste ano caiu para 5,82%.

O caminhão Kia Bongo 2500 caiu de 10.029 unidades vendidas em todo o ano 2011 para 5.610 de janeiro e novembro de 2012 – uma queda de quase 50% em relação ao mesmo período de 2011. O mercado da Kia em comerciais leves vinha crescendo substancialmente nos últimos anos, mas inverteu a curva. De 3% em 2011 em utilitários, a empresa caiu para 2,82% em 2012.

Já a chinesa Hafei despencou de 1,85% das vendas em comerciais leves para 1,19% no acumulado de janeiro a novembro, de acordo com dados levantados pela Fenabrave com base no Registro Nacional de Veículos Automotores (Renavam). Já a Changan,

antiga Chana, passou de 0,33%, em 2011, para 0,26% do mercado em 2012.

De acordo com executivos de importadoras, não foram só as barreiras alfandegárias que prejudicaram as vendas de utilitários importados em 2012. A restrição ao crédito também ficou muito mais rigorosa. Os bancos passaram a exigir uma contrapartida, geralmente com entrada de 40% a 50% do valor financiado. Dois anos atrás quando as vendas dos comerciais leves asiáticos estavam em alta, o crédito era farto, sem a exigência de entrada. Como a maioria dos interessados por comerciais leves importados são pessoas com menor renda, o perfil deles acaba sendo recusado pelos bancos.

Os utilitários importados são geralmente usados para trabalhos urbanos – seja no transporte de cargas ou passageiros (freteamento, escolar e turismo, por exemplo). Em razão da menor atividade econômica, os compradores desses veículos podem ficar sem trabalho e não conseguir honrar o pagamento das prestações.

Apesar das dificuldades, novos produtos asiáticos preparam a chegada ao mercado. A Rely vai lançar uma picape de 2,5 metros de comprimento no final de janeiro. O preço está estipulado em R\$ 30 mil, mas depende ainda do sistema de cotas que o governo federal pode estabelecer para importadores. A Rely é o braço off-road da chinesa Chery, que já comercializa carros de passeio no Brasil. A Rely será representada aqui pela mesma importadora dos carros Chery, a Venko Motors do Brasil.

Além da picape cabine simples, a Rely quer trazer caminhonete cabine estendida e dupla. Além disso, planeja a importação de uma minivan, a H5. O primeiro lote de 500 veículos da picape cabine simples já está no Brasil, inclusive, com a homologação aprovada. A rede inicial é de 30 concessionárias. Como já importa carros da Chery, a Venko Motors do Brasil reivindicou ao governo uma cota de 4.800 veículos por ano para a Rely dentro do programa Inovar Auto. A resposta ainda não foi dada.



Lançado por R\$ 79,9 mil, caminhão da JAC aposta no motor de 90 cv para se firmar



Picape Changan Star foi apresentada no Salão do Automóvel

A também chinesa JAC passa a vender o caminhão JAC T140. Com peso bruto total (PBT) de 3,5 toneladas, o modelo custará R\$ 79,9 mil. Inicialmente, o utilitário será vendido em algumas concessionárias da marca em São Paulo e no Rio de Janeiro a partir de janeiro. Com um preço mais alto do que os concorrentes coreanos, a aposta da chinesa contra os tradicionais Hyundai HR e Kia Bongo 2500 é o motor de 140 cavalos contra 90 cv dos adversários diretos. O JAC T140 também oferece motor Cummins 2.8 turbo e câmbio ZF.

A JAC tem na China uma posição melhor em caminhões do que em automóveis, segmento em que ainda busca ganhar experiência. A meta do presidente da JAC do Brasil, Sérgio Habib, é abocanhar 10% de participação na área de veículos do tipo VUC. Em 2011, foram vendidas cerca de 25 mil unidades de caminhão com PBT de 3,5 a 5 toneladas no Brasil, de acordo com levantamento da Fenabrave.

A Districar, representante oficial da Changan no Brasil, mostrou no Salão do Automóvel três novos utilitários da linha



Importadora CN Auto terá fábrica para produzir a linha Towner (Hafei) no Brasil



Linha Topic (Janbei) também deverá ter versões brasileiras

Star, a picape Star CS, Star Family e Star Utility. Os veículos vão tentar conquistar o consumidor pelo espaço, preço e facilidade na operação. A empresa também diz que tem baixo custo de manutenção e oferta grande de autopeças para reposição.

Equipada com motor de 1.3 litro, a Changan Star Family transporta até nove passageiros. Versátil, permite aplicação no setor de serviços, como hotéis, agências de viagens e transporte escolar. Já o furgão Star Utility, equipado com a mesma motorização, é indicado para o transporte urbano de cargas. O modelo tem capacidade para transportar até uma tonelada.

Outra opção da linha é a Picape Star CS, uma cabine simples moderna, bonita e com capacidade para transportar até 1,3 tonelada. O modelo vem equipado com o mesmo motor 1.3 dos demais veículos da linha, mas oferece dimensões superiores: 4.950 mm de comprimento, 1.800 mm de largura e 1.980 mm de altura.

A Changan vende ainda a Mini Star CE, uma picape cabine estendida e compacta, voltada também para o trabalho. O modelo, que tem capacidade para dois ocupantes, é equipado com motor a gasolina de 970 cm³, capaz de desenvolver 53 cavalos de potência (a 5.300 rpm) e torque de

máximo de 78 Nm a 4.500 rpm.

A Districar também representa a marca chinesa Haima (que fez lançamentos no Salão do Automóvel) e a sul-coreana Ssang-Yong – no Brasil desde julho de 2001. A importadora pertence ao grupo empresarial português Tricos SGPS SA, presente em quatro diferentes continentes há mais de 20 anos, com atuação nos mercados brasileiro, português, angolano e moçambicano.

Importadora oficial das marcas chinesas Hafei (linha Towner) e da Janbei (linha Topic), a CN Auto anunciou a construção da fábrica da Towner em Linhares (ES), cuja produção está prevista para começar em 2014. Cinco modelos/versões deverão ser produzidos, começando com a picape cabine simples e de caçamba alongada. E ao longo de sua fase, a linha será complementada com a produção de uma picape cabine dupla, estendida e minivan de passageiros e de furgão.

Humberto Gandolpho, diretor Comercial da CN Auto, afirmou que os mini utilitários têm larga aplicação no Brasil em segmentos comerciais, industriais e de serviços. “Os grandes eventos e o crescimento do País exigem a necessidade de transporte de cargas, além da mobilidade de pessoal. Isso nos faz acreditar mais no crescimento do mercado de utilitários. É nele que a CN Auto sempre apostou e quer ser referência”, declarou.

A Great Wall (Grande Muralha) Motors também tem planos para o mercado brasileiro. A montadora, que estuda produção local, deverá iniciar a venda de seus primeiros veículos comerciais em 2013. A empresa anunciou a picape Wingle 5 como primeiro produto a ser comercializado no Brasil.

A Great Wall participou do Salão do Automóvel de São Paulo. Na ocasião, a montadora informou que pretende começar as obras de construção de uma fábrica no Brasil, prevista para entrar em operação em 2015. A localização da unidade brasileira e os investimentos ainda não foram oficialmente anunciados.

Além da picape Wingle 5 (cabine simples

Ticket Car[®]

A solução mais completa em gestão de frotas.

cantaloop.com.br



Ticket Frete^{MD}

Sua carga extra de vantagens para gestão de fretes.



Ticket Frete^{MD} é a solução ideal para pagamento de frete, combustível e demais despesas de viagem do caminhoneiro.



www.ticketfrete.com.br Para mais informações ligue: 4003-9000*

* De capitais e regiões metropolitanas. De outras localidades, digite o código de sua operadora local e o DDD da capital de seu Estado.

COMERCIAIS LEVES

e dupla), a montadora chinesa apresentou em seu estande outros cinco modelos: o Haval H6 2.4, Haval M4 1.5, Great Wall C30, Great Wall C10 e o Haval Dakar. Durante a exposição, a empresa analisou a aceitação de seus veículos junto ao público brasileiro. Com isso, pretende definir quais modelos melhor se adaptarão ao desejo do consumidor local.

A picape Wingle 5 4x4 tem motor a gasolina de 2,4 litros, 16 válvulas e quatro cilindros. Sua suspensão dianteira é independente, com barras de torção e sua suspensão traseira tem eixo rígido com feixe de molas. Na versão simples, oferece capacidade de carga de uma tonelada e na versão cabine dupla de 480 quilos.

O modelo vem equipado com ar-condicionado, bancos e motores com controles de áudio, rodas de 16 polegadas, sistema de freio ABS e EBD e itens de segurança como airbag duplo e motor com dispositivo antifurto.

Com duas unidades de produção, uma na China e outra na Europa, a Great Wall exportou de janeiro a setembro de 2012 cerca de 73,7 mil unidades para o mundo todo. Na Europa, a Great Wall ainda tenta consolidar sua marca, já que o mercado é bastante maduro e exigente.

Segundo informou a empresa, somente para a América do Sul, foram exportadas 14 mil unidades (aumento de 15% em comparação com 2011), sendo o Chile o principal mercado na região. Desde 2006, a Great Wall já vendeu mais de 30 mil unidades no mercado chileno, revelou a fabricante.

Entre as cidades brasileiras já visitadas pelos representantes da fábrica chineses, constam Ribeirão Preto e São Bernardo, ambas em São Paulo. No interior paulista, foram sobrevoadas pelo menos quatro áreas. No ABC, também foram vistos vários pontos.

O Estado de São Paulo tem preferência da marca chinesa por facilitar a logística de produção e distribuição, tanto de veículos quanto autopeças. Definido o local de instalação, a Great Wall também pretende



Mahindra Genio tenta melhorar as vendas da montadora indiana no Brasil



Great Wall chinesa testa gosto do público com picape Wingle 5, versão cabine dupla

atrair pelo menos dois fornecedores de autopeças, a princípio chineses.

Com quase cinco anos de produção no Brasil, as vendas da indiana Mahindra ainda não decolaram no Brasil. Segundo levantamento da Fenabrave, foram vendidos 194 veículos em 2012 – volume baixo para uma empresa com produção nacional.

Mesmo com uma participação de mercado sem expressão, a Mahindra mantém a aposta no mercado brasileiro. Atualmente, a empresa comercializa a picape Mahindra Pik UP cabine simples e dupla e o Jipe Full 4x4. No último Salão do Automóvel de São

Paulo, exibiu novos veículos e versões. O destaque ficou por conta do SUV 500, uma minivan com motorização diesel com capacidade para até sete passageiros.

Embora o design não agrade a todos, os comerciais Mahindra atualmente vendidos no Brasil são considerados bons veículos. Concebidos para rodarem na Índia, país que enfrenta as mesmas duras condições de infraestrutura que o Brasil, a Pik UP tem motorização e câmbio fornecidos pela Mercedes-Benz. Apesar de serem montadas em Manaus, as cabines da picape são soldadas e montadas no Estado de São Paulo. ■

CARRO FORTE PARA O TRABALHO.



SOME FORÇA E ECONOMIA.
E MULTIPLIQUE POR UMA FROTA.

CUSTO DE MANUTENÇÃO IMBATÍVEL: COMPARE E COMPROVE.

CONDIÇÃO ESPECIAL DE FINANCIAMENTO

PIK UP CABINE DUPLA

À VISTA: **R\$ 81.500,00****

PIK UP CABINE SIMPLES

À VISTA: **R\$ 64.900,00*****



LANÇAMENTO DA LINHA EURO-V:
MOTOR MAIS LEVE E POTENTE.

AGORA COM PILOTO AUTOMÁTICO, TRIO ELÉTRICO,
DIREÇÃO HIDRÁULICA, AR-CONDICIONADO, AIR BAG E ABS.

CONSULTE CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA FROTISTAS
E OS PLANOS DE FINANCIAMENTO, CONSÓRCIO E SEGUROS MAHINDRA.

Consulte nossa rede de concessionárias*
Tel.: 11 3060-5700
www.mahindra.com.br
frotista@mahindra.com.br



>> 4 X 4



>> DIESEL



>> MAIOR ESPAÇO



>> TORQUE



Respeite os limites de velocidade.



*Rede autorizada em todo o país. Respeite a sinalização de trânsito. Consulte uma concessionária ou o site Mahindra para obter informações sobre as versões e configurações disponíveis. Opcionais não inclusos no modelo básico. Imagens meramente ilustrativas. Os veículos Mahindra estão em conformidade com o Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores - Proconve. **Mahindra CD 12/13, à vista a partir de R\$ 81.500,00, se o veículo for financiado com juros de 0,49%, entrada de R\$ 24.450,00 (30%) e o saldo em 36 parcelas de R\$ 1.785,21. Valor financiado R\$ 57.050,00 já incluso IOF, sendo que o valor da TC deve ser acrescido em R\$ 780,00. ***Mahindra CS 12/13, à vista a partir de R\$ 64.900,00, se o veículo for financiado com juros de 0,49%, entrada de R\$ 19.470,00 (30%) e o saldo em 36 parcelas de R\$ 1.426,50. Valor financiado R\$ 45.430,00 já incluso IOF, sendo que o valor da TC deve ser acrescido em R\$ 780,00. Condição de juros de 0,49%, válida para toda linha Mahindra de veículos zero-quilômetro com 30% de entrada e saldo em 36 parcelas fixas acrescidas de IOF + TC. Crédito sujeito à aprovação bancária. Caso o cadastro não seja aceito pelo Banco Alfa, deverá ser encaminhado para outras financeiras que praticam maiores taxas. Financiamento praticado para todo o território nacional. Consulte valores dos veículos e IOF na revenda. Estoque limitado. Garantia de três anos sem limite de quilometragem para pessoa física, ou três anos e 100.000 km para pessoa jurídica, condicionadas aos termos e condições estabelecidos no Manual de Garantia e Manutenção. A Mahindra reserva-se o direito de alterar as especificações de seus veículos, serviços e taxas sem prévio aviso. Promoção válida até 31/12/2012 ou enquanto durar o estoque. Cinto de segurança pode salvar vidas.

Montadoras começam a se adequar ao Inovar-Auto

As habilitações concedidas às empresas valem até 31 de março de 2013, podendo ser estendidas por até 12 meses, desde que cumpram os requisitos previstos na lei e apresentem novos requerimentos de habilitação

■ SONIA MORAES



A MAN Latin America é uma das montadoras habilitadas ao programa Inovar-Auto

A MAN LATIN AMERICA É MAIS UMA, ENTRE AS FABRICANTES DE CAMINHÕES E ÔNIBUS, A RECEBER A HABILITAÇÃO AO REGIME AUTOMOTIVO DO GOVERNO BRASILEIRO, O PROGRAMA DE INCENTIVO À INOVAÇÃO TECNOLÓGICA E ADENSAMENTO DA CADEIA PRODUTIVA DE VEÍCULOS AUTOMOTORES (Inovar-Auto).

Segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), a empresa foi habilitada como produtora. Com a publicação da portaria no dia 17 de dezembro de 2012, a MAN fica autorizada a apurar crédito presumido do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) em até 30% na aquisição de insumos e ferramentais, retroativo a 1º de novembro de 2012. As habilitações valem

até 31 de março de 2013, podendo ser estendidas por até 12 meses, desde que a empresa cumpra os requisitos previstos na lei e apresentem novos requerimentos de habilitação.

Pelo fato de o IPI para os veículos comerciais permanecer zerado – era 5% e desde o final de 2008 foi zerado com validade até 31 de dezembro de 2012, mas o governo decidiu estender o benefício sem prazo – a MAN, assim como as demais fabricantes de veículos pesados, não poderá usar a habilitação para o abatimento do imposto.

O Inovar-Auto foi lançado dia 4 de outubro de 2012 como parte do Plano Brasil Maior, com validade entre 1º de janeiro de

2013 e 31 de dezembro de 2017. O objetivo do regime automotivo é apoiar o desenvolvimento tecnológico, a inovação, a segurança, a proteção ao meio ambiente, a eficiência energética e a qualidade dos veículos e das autopeças.

Este programa atende às empresas que produzem no País e às que não produzem, mas comercializam no mercado brasileiro assim como as empresas que apresentem projeto de investimento.

Para ter direito à habilitação, a empresa deve estar em dia com o pagamento de tributos federais, se comprometer a atingir níveis mínimos de eficiência energética em relação aos produtos comercializados no País (para veículos a gasolina, álcool ou flex) e a atender a critérios de produção definidos no decreto.

A habilitação da empresa já instalada está condicionada ao cumprimento do requisito de atividades fabris mínimas, em pelo menos 80% dos veículos produzidos. As fabricantes de caminhões têm de escolher um dos dois requisitos: dispêndio em pesquisas e desenvolvimento; ou dispêndio em engenharia, tecnologia industrial básica e capacitação de fornecedores.

HABILITADAS – Com a publicação do decreto no dia 17 de dezembro, o Inovar-Auto passa a contar com 16 habilitações de 15 empresas. Além da MAN, também estão habilitadas a Scania Latin America, a Mercedes-Benz do Brasil. Entre as fabricantes

de automóveis estão a Hyundai, a Ford Motor Company Brasil, Fiat Automóveis, Renault do Brasil, General Motors do Brasil, MMC Automotores do Brasil, Peugeot Citröen do Brasil, Toyota do Brasil, Volkswagen do Brasil, Honda Automóveis do Brasil e Nissan do Brasil. A SNS Automóveis, distribuidora oficial das marcas JAC e Aston Martin, é a primeira importadora a ser habilitada no regime automotivo.

Para a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), o Inovar-Auto repercutirá positivamente na indústria de caminhões, estimulando o investimento em inovação e engenharia, beneficiando e valorizando a produção no País. “O Inovar-Auto é uma política industrial que coloca a indústria automobilística em um novo ciclo tecnológico e de desenvolvimento no País”, avalia a Anfavea. “A indústria de caminhões prepara-se para esse potencial de mercado, com investimentos em produção, em produtos e em novas tecnologias.”

Segundo a Anfavea, o mercado brasileiro de caminhões é estruturalmente promissor nos próximos anos, com os investimentos na infraestrutura e na economia do Brasil gerando mais carga e expansão das frotas. “O transporte rodoviário responde por mais de 60% da movimentação de cargas no País e assim continuará nos próximos anos, com a prevalência desse modal sobre os demais”, observa a associação.

Para a Mercedes-Benz, o Inovar-Auto não causará grande impacto nas suas atividades diárias. “O novo regime automotivo não exigirá uma mudança drástica para a Mercedes, pois o conceito do programa já está alinhado com as estratégias da companhia que mantém no Brasil o seu centro de desenvolvimento e fábrica veículos modernos e com avançada tecnologia de motorização”, explica Mário Laffitte, diretor de Comunicação Corporativa da Mercedes-Benz.

A MAN Latin America definiu no seu pedido de habilitação junto ao governo que



Para a Mercedes o conceito do novo programa já está alinhado com suas estratégias

investirá mais de 0,5% do faturamento da empresa em engenharia, montante válido tanto para ônibus quanto caminhões. “Esta é uma das condicionantes da habilitação”, disse Marco Antonio Saltini, diretor de assuntos governamentais e institucionais do Grupo MAN e vice-presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Segundo Saltini, a lógica do regime automotivo é de se fazer a compensação do valor do IPI adicional de 30% por meio da aquisição de insumos locais. “Como nossos produtos têm alto conteúdo nacional, não teremos problemas para fazer esta compensação”, disse.

Das 14 etapas de produção do caminhão, dez terão que ser feitas na fábrica brasileira, e das 11 etapas de produção de chassis de ônibus sete terão que ser realizadas no País.

COMPLEXA – Para Antonio Megale, presidente da Associação Brasileira de Engenharia Automotiva (AEA), o Inovar-Auto é comercialmente simples e operacionalmente complexo. “Este programa se divide em três etapas – habilitação, comprovação

e compra de conteúdo nacional e incentivo fiscal. Esses são os requisitos criados pelo governo para que a empresa não pague uma sobretaxa de 30% no IPI a partir de 1º de janeiro de 2013”, comentou.

A AEA, entidade composta de 741 engenheiros e profissionais da cadeia automotiva que participam de 14 comissões técnicas, já concentra o foco dos seus trabalhos no novo regime automotivo. Segundo Megale, boa parte das atividades desenvolvidas pelas comissões técnicas, nos eventos anuais e nos cursos, pode servir de subsídios à indústria automobilística em sua qualificação ao programa Inovar-Auto, que começa efetivamente em janeiro de 2013, mas que terá forte impacto na indústria até 2017.

Para o presidente da AEA, entre os temas em estudo pelas comissões técnicas, estão a Acreditação de Laboratório de Emissões, que em 2012 concluiu o estudo de correlação anual interlaboratoriais dos principais centros de análise de emissões existentes no País, ao lado do Inmetro. “Esta comissão, em 2013, dará continuidade ao trabalho de correlação, simultaneamente à discussão e harmonização de procedimentos”, afirmou. ■

**Maiores & Melhores
é o nome do prêmio
que acabamos de ganhar.**

**E é também como nos
referimos aos nossos
parceiros e colaboradores.**

Iveco. Vencedora do Prêmio Maiores & Melhores do Transporte
como a Maior e Melhor Montadora de Veículos.



Imagens meramente ilustrativas.

Faça revisões em seu veículo regularmente.

A Iveco está comemorando a conquista de um dos prêmios mais prestigiados, tradicionais e respeitados do setor. nossas conquistas nos últimos anos, pela consolidação do nosso crescimento e pelo desenvolvimento de produtos com a inovação e a qualidade não está só nos produtos. A Iveco dispõe de uma rede de concessionárias com mais altamente qualificados e um rigoroso serviço de pós-venda. É por tudo isso que a Iveco é a montadora de



CENTRO DE ATENÇÃO AO CLIENTE
0800 702 3443



Leo Burnett Tailor Made



E acredita que ele é o reconhecimento pelas
cada vez melhores. Mas nosso compromisso
de cem pontos de atendimento, profissionais
caminhões que mais cresce no Brasil.

IVECO

www.iveco.com.br

Para NTC, regulamentação da profissão veio para ficar

Congresso está analisando alguns pontos da lei, mas sindicato das transportadoras não acredita em mudanças

■ WAGNER OLIVEIRA



O PRESIDENTE DA NTC&LOGÍSTICA COMERCIAL, Flávio Benatti, disse que a expectativa sobre a nova legislação que regulamenta a profissão do motorista é que a lei tenha cumprimento integral pelas empresas transportadoras. “Dessa maneira mais empregos poderão ser gerados pelo nosso setor, visto que a lei reduzirá o tempo de direção e a jornada de trabalho dos motoristas”, afirmou.

Diante da manifestação principalmente de motoristas autônomos de caminhões, que pararam estradas em protestos pelo País, o governo decidiu cancelar até junho de 2013 a fiscalização do cumprimento da jornada de trabalho, que prevê descanso de 30 minutos a cada quatro horas ininterruptas na direção. Uma das queixas dos caminhoneiros é que o Brasil não tem infraestrutura e pontos de paradas para que a legislação seja atendida.

Segundo Benatti, há alguns pontos da

lei que estão em discussão no Senado e no Congresso, podendo sofrer alterações. “Porém, seria precipitado afirmar qualquer mudança em relação à nova legislação”, disse.

A lei 12.691 disciplina a relação do capital e o trabalho no exercício da atividade de motorista profissional – indivíduo que conduz veículo de carga acima de 4.536 quilos, escolar e de passageiros com mais de dez lugares. Com a nova legislação, o transporte no Brasil entra em uma nova era, na qual empresas e profissionais têm novas responsabilidades e direitos na busca de um melhor padrão de comportamento, conduta e ética.

Os assuntos de maior destaque são os itens da norma que obrigam os profissionais do volante a descansar 30 minutos a cada quatro horas ininterruptas de direção. A lei também determina descanso diário de 11 horas a cada dia, que pode ser fracionada

em nove consecutivas mais duas horas. Caberá aos profissionais e às transportadoras zelarem pelo cumprimento da lei, facilitando a aferição dos dados por meios eletrônicos, tacógrafos ou um prontuário de viagem do profissional. A autoridade policial poderá reter o veículo em caso de descumprimento até que o motorista cumpra o horário de descanso.

Pela lei, as empresas também terão o direito de fazer exames aleatórios em profissionais para evitar o uso de drogas de seus profissionais. Neste ponto, já há questionamentos jurídicos, pois a Constituição garante a todos o direito de não produzir provas contra si.

Na eminência de entrada em vigor da lei, as empresas correram para tentar entender todos os meandros da legislação. Um dos seminários organizados pelo Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas de Campinas e Região (Sindicamp) para debater o assunto reuniu cerca de 700 pessoas na unidade do Serviço Social do Transporte (Sest) e o Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte (Senat) da cidade. Autoridades da Justiça do Trabalho e Ministério Público participaram para esclarecer dúvidas. “Também para nós é uma nova legislação. Até que se crie jurisprudência sobre o assunto leva algum tempo”, afirmou o desembargador do Trabalho Lourival Ferreira dos Santos.

“Todo mundo já sabe o que fazer, mas tem muita gente relutando em razão da falta de infraestrutura do Brasil”, declarou o presidente do Sindicato das Empresas de

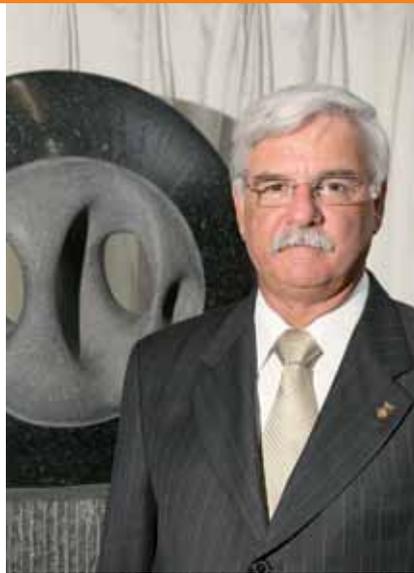
Transportes de Carga de São e Região (Setcesp), Francisco Pelúcio. “Ninguém é contra os avanços que a lei possibilita, mas temos de saber detalhadamente o que é que vai mudar para ninguém sair prejudicado, pois os transportes cada vez mais vêm arcando com ônus de enfrentar custos crescentes por força da formalização do setor.”

“Chegou a hora de as empresas dos transportes saírem da zona de conforto”, vaticinou Flávio Benatti, presidente NTC (Associação Nacional do Transporte de Carga e Logística). “Sei da ansiedade que a nova lei tem provocado entre as empresas do setor, mas está na hora de todos entenderem que chegou o momento de uma ampla profissionalização. Não há mais a possibilidade de retroagirmos”, afirmou.

“A lei dá mais segurança jurídica às empresas no que diz respeito às relações trabalhistas com os motoristas profissionais contratados e autônomos ao trazer regras claras para o setor”, reforçou Carlos Panzan, presidente do Sindicamp. “Não acredito que os empresários estejam com medo, mas preocupados em ter um entendimento exato do quanto terão de custos, responsabilidades e obrigações com a legislação.”

O empresário campineiro Oswaldo Caixeta, também integrante da direção do Sindicamp, afirmou que o aumento de custo na operação de todos os segmentos dos transportes será inevitável. “A sociedade inteira vai ter de pagar, pois a lei envolve novos procedimentos para quem dirige, produz, opera, embarca e recebe a carga. Não vamos ter como fugir disso”, disse.

Segundo ele, uma viagem de 3.000 quilômetros que atualmente é feita em três dias passará a durar até quatro dias e meio. “Os valores do frete poderão aumentar até 30%. Mas não para aí. A recepção da mercadoria terá de ser feita fora do horário comercial – quem recebe a carga no destino final tem de colaborar. A sociedade precisará também se adaptar para que a lei funcione”, acrescentou.



Flávio Benatti: “Está na hora de todos entenderem que chegou o momento de uma ampla profissionalização”

Caixeta disse também que em regiões metropolitanas as transportadoras terão de trabalhar com dois motoristas, o que vai encarecer o custo dos transportes. “Além da dificuldade de tráfego, existe a questão da restrição nos grandes centros que prejudica o abastecimento de mercadorias, obrigando que dois motoristas trabalhem juntos. Só isso implica aumento de até R\$ 8 mil por custo trabalhista em cada veículo”, reforçou.

Segundo Ubiraci Cavalcanti, diretor da Atlas, a companhia já começou a treinar seus motoristas para cumprir o tempo de jornada, além de estudar os detalhes da legislação. “Lamentamos apenas que o governo, mais uma vez, se negou a cumprir a sua parte, pois a presidente Dilma vetou do projeto a norma que previa a construção de bolsões para o descanso dos motoristas em diversas localidades do País. Quando não houver condições seguras, como é que o profissional vai parar em locais ermos, ainda mais com os altos índices de roubos de cargas que enfrentamos?”, questiona o executivo.

Apesar dos questionamentos e inquietudes, o empresariado concorda que o Brasil entra numa era até de maior civilidade nas estradas. “Com o motorista melhor preparado e mais descansado, os altos índices de acidentes nas estradas provocados por cansaço e uso de drogas para prolongar a jornada tendem a diminuir drasticamente”,

concorda Cavalcanti.

Ao adotar a nova lei, o Brasil simplesmente normatiza uma atividade que há muito tempo já tem regras claras em outros países. Nos Estados Unidos, por exemplo, é obrigatório o descanso de 12 horas por dia. Aqui do lado, no Chile, o motorista profissional para por uma hora a cada cinco ininterruptas de trabalho.

Se é para o benefício de toda a sociedade por que demorou tanto tempo para a lei ser implantada? “Aqui no Brasil as coisas sempre são mais difíceis, mais complicadas”, argumenta Caixeta. “O País é muito grande, o setor é fragmentado e, para que haja uma compreensão e cumprimento equânime da lei por todos os envolvidos, é preciso muita discussão, muita informação. Caso contrário, a lei não pega”, disse.

Flavio Benatti disse que cada setor dos transportes vai ter de se repensar. “A carga fracionada terá uma conduta diferente da perigosa. Cada segmento terá de se entender melhor, saber dimensionar cada detalhe da operação. Insisto que nós dos transportes teremos de sermos muito mais eficientes daqui para frente”, disse.

Para Benatti, o mesmo raciocínio vale para o motorista autônomo. “Não adianta mais ele fazer jornadas extenuantes, pois, se for pego pelas autoridades do trânsito, ficará retido até cumprir o tempo de parada que determina a lei”, disse.

Caixeta admite também que as empresas do setor podem ser obrigadas a contratar mais e a comprar novos equipamentos. “Uma coisa é certa: teremos de ter caminhões cada vez mais novos, pois, com o tempo de viagem mais demorado, os veículos terão de ser cada vez mais eficientes. Se um caminhão que leva quatro dias para fazer um frete de 3.000 quilômetros ficar parado mais um período por pane, o prejuízo é certo”, acredita.

Cartão Transportes Bradesco.

Agilidade, controle e segurança em



Baixe um leitor de
QR Code em seu celular
e aproxime o telefone
do código ao lado.

SAC Bradesco Cartões: 0800 727-9988
Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 722-0099
Ouvidoria: 0800 727-9933

bradescocartoes.com.br

twitter @Bradesco

facebook.com/Bradesco

todos os quilômetros rodados.

Tenha um único meio de pagamento para frete,
pedágio e combustível com o Cartão Transportes Bradesco.
Fale com o seu Gerente e escolha o seu.



O Bradesco é homologado pela Agência Nacional
de Transportes Terrestres (ANTT).

- Segurança: elimina a necessidade de cheques e dinheiro em espécie.
- Agilidade: roteirizador que otimiza distâncias.
- Controle e gestão: portal on-line com relatórios atualizados.
- Vantagens para o caminhoneiro:
descontos em diversos estabelecimentos.



Bradesco
Cartões

Como aproveitar melhor a máquina

Em 30 anos, Mercedes-Benz treina 200 mil motoristas para acompanhar a evolução do caminhão e do motor diesel



QUANDO AS MÁQUINAS EVOLUEM, OS profissionais que as controlam também precisam acompanhar a modernização. Mesmo que para o ser humano seja difícil mudar hábitos e conceitos, estar de mente aberta para as novas tecnologias é condição básica para quem vive o dia a dia nas estradas a bordo de grandes e pesados caminhões, que atualmente custam fortunas e transportam cargas valiosas por meios de vias que, infelizmente, não ajudam em razão da infraestrutura precária brasileira. A chegada dos eficientes caminhões Euro 5 reforçaram a necessidade de um conhecimento mais aprofundado sobre a nova tecnologia.

A Mercedes-Benz levou um grupo de jornalistas a Campinas, onde tem uma de suas unidades industriais, para mostrar

como treinar seus próprios funcionários, que acabam sendo replicadores de informações para clientes da marca. A montadora alemã já acumula 30 anos de treinamento voltado a empresas de transporte. Desde 1982, foram mais de 200.000 motoristas e monitores treinados, sendo 6.000 profissionais somente em 2012, o que significa cerca de 140.000 horas de atividades teóricas e práticas.

“Além de oferecer ao mercado produtos de alta qualidade e avançada tecnologia, a Mercedes-Benz tem também o compromisso com a formação dos motoristas, contribuindo para que eles aproveitem todo o potencial de seus veículos no dia a dia de trabalho e ainda possam contribuir para o aumento da segurança nas estradas”, afirma Eustaquio Sirolli, gerente sênior

de Treinamento de Vendas e Pós-Venda da Mercedes-Benz do Brasil. “Dessa forma, colaboramos para qualificar a mão de obra do setor e, consequentemente, fazemos com que o transporte de cargas e de passageiros seja mais seguro, econômico e ecológico.”

Na avaliação do executivo, o treinamento de motoristas representa um alto valor agregado aos produtos da marca. “Um diferencial competitivo que tem papel muito importante na escolha de novos veículos pelos clientes”, conclui.

O maior desafio dos instrutores é fazer com que motoristas tirem o melhor proveito da máquina. Em um percurso de 50 quilômetros preparado pela montadora por estradas na região de Campinas, foi possível dirigir um Mercedes-Benz Actros sem

que os pedais de freios fossem usados. O motorista treinado pela montadora usou artifícios como o retarder e o freio motor dentro de um conceito de direção segura, em que o motorista antecipa reduções de velocidade – numa lombada, por exemplo, ele não deixa para frear em cima do obstáculo.

Aliado a isso, tecnologias que, automaticamente, freiam o caminhão em caso de aproximação abrupta de outro veículo, evitando colisões, ou avisam o condutor em caso de saída da faixa de rolamento, evitando acidentes por sono ao volante, por exemplo, transformam os caminhões em verdadeiras máquinas do futuro, que oferecem facilidade de manobra, pela delicadeza da direção e facilidade do engate das marchas num câmbio semiautomático.

Segundo cálculos da montadora, após treinados, motoristas podem gastar até 25% menos de combustível em relação ao padrão de comportamento que praticavam na direção antes de passarem por treinamento. Isso faz uma enorme diferença para as empresas, visto que o gasto com combustível é o principal custo fixo de um grande veículo de carga. Há também uma média de melhora de 20% no tempo de percurso, o que significa entregas mais rápidas. E há ainda uma redução substancial, próxima de 50%, no número de troca de marchas, com o motorista fazendo menos esforço e o câmbio ganhando maior durabilidade.

MODERNAS INSTALAÇÕES – As atividades de treinamento, que, além de clientes, também atendem às equipes dos concessionários e da própria fábrica, são coordenadas pela área Global Training, que, junto com a unidade da Mercedes-Benz em Campinas (SP), conta com centros em Porto Alegre (RS) e Recife (PE). A empresa utiliza treinamentos homologados em concessionárias de Taboão da Serra (SP), Nova Iguaçu (RJ), Contagem (MG), Curitiba (PR), Cuiabá (MT), Fortaleza (CE)



Após treinamento, os motoristas podem gastar até 25% menos de combustível

e Belém (PA). Somam-se ainda as Unidades Volantes de Treinamento e as diversas parcerias da Mercedes-Benz com o Sest/Senat, o que inclui a cessão de caminhões para atividades práticas.

A Mercedes-Benz conta com um significativo quadro de instrutores para treinamento de motoristas nos frotistas. Recentemente, a montadora mais que duplicou sua estrutura para esta finalidade. Com isso, busca atender à crescente demanda das empresas de transporte por maior especialização dos condutores de caminhões e ônibus oferecendo o curso Técnicas de Operação com duração de 8 horas (módulo básico) ou 16 horas (avançado).

Criado inicialmente para abordar a condução econômica, esse treinamento foi sendo aprimorado ao longo dos anos. Hoje, abrange também a maior durabilidade de agregados, como câmbio e embreagem, e especialmente a melhor utilização das informações fornecidas pelo veículo,

como, por exemplo, pelo computador de bordo, disponível em alguns modelos de veículos.

O curso aborda também a preservação do meio ambiente, alertando os motoristas sobre a importância do seu desempenho na condução e manutenção de veículos para minimizar a emissão de poluentes.

Entre os materiais de apoio inclui-se um manual com recomendações sobre dirigibilidade ecológica. O objetivo é conscientizar os participantes para as boas práticas, com dicas a respeito de condução, aceleração, frenagem, combustíveis, sistema de injeção, emissões, regulagem do motor e do veículo, além de manutenções. Segundo a Mercedes-Benz, essa é mais uma demonstração do comprometimento da empresa em ampliar a conscientização para a preservação do meio ambiente, contribuindo para a melhoria da qualidade do ar.

No rol de materiais criados especialmente para motoristas, a Mercedes-Benz



também oferece a clientes e concessionários livretos sobre Condução Econômica e Manutenção de Freios de Carreta, bem como o Manual de Ergonomia e Ginástica Laboral, entre outros.

TREINAMENTO – A Mercedes-Benz também oferece aos frotistas o curso Formação de Monitores. Com duração de cinco dias, este treinamento aprofunda temas técnicos ligados a motor, câmbio, embreagem, eixos e transmissão, entre outros tópicos. Além disso, inclui um módulo sobre didática de treinamentos. Os participantes chegam a fazer apresentações filmadas, que são exibidas posteriormente aos alunos para avaliações quanto à postura e técnicas de treinamento.

O curso Técnica de Operação é aplicado nas instalações do cliente, seja por um instrutor da fábrica ou de um concessionário, ou ainda por um monitor do próprio frotista. Já o curso Formação de Monitores

é aplicado pela Mercedes-Benz em seus Centros de Treinamento de Campinas, Porto Alegre e Recife. Este curso pode ser realizado em frotistas que tenham área de treinamento adequada e disponibilidade de veículos para esta finalidade.

Como pré-requisito para a formação de monitores, a Mercedes-Benz oferece o Curso Fundamental de Serviço, que é aplicado nos Centros de Treinamento Homologados. Desde 2007, a Mercedes-Benz desenvolve parcerias com o Sest/Senat, garantindo mais capacitação para o trabalhador em transporte em seis estados brasileiros. Nas unidades de São Paulo, Minas Gerais, Distrito Federal, Santa Catarina, Espírito Santo e Paraná, os cursos de Condução Segura e Econômica e de Excelência Profissional para Motoristas de Cargas são ministrados em caminhões pesados Axor cedidos pela empresa para esses treinamentos.

Do mesmo modo, os caminhões da marca são utilizados em aulas da Universidade

A área Global Training, em Campinas, coordena o treinamento de motoristas de clientes, equipes das concessionárias e da própria montadora

do Caminhoneiro nas unidades de São Paulo, Campinas, Florianópolis, Brasília, Ponta Grossa e Cariacica. A Universidade do Caminhoneiro contribui para a melhoria do desempenho do motorista na condução do veículo, visando à excelência, economia de combustível, condução ecológica, diminuição de acidentes e maior durabilidade dos componentes do caminhão.

Além da formação e especialização de motoristas, o Sest/Senat de Campinas desenvolve outro programa em conjunto com a Mercedes-Benz, voltado para a área de manutenção, com treinamentos para mecânicos de motor diesel. A unidade, por sua vez, é um centro homologado pela empresa para essa finalidade, fruto de um trabalho de parceria com a área de Treinamento Técnico de Veículos Comerciais da Mercedes-Benz.

Os treinamentos de manutenção atendem mecânicos da rede de concessionários de várias partes do Brasil, além de profissionais de frotistas de transporte rodoviário de cargas e de passageiros. Estendem-se ainda às turmas de formação de Programas de Jovem Aprendiz, que visam oferecer oportunidades de primeiro emprego no mercado de trabalho no setor de transportes.

FREIOS – Entre os materiais elaborados pela área Global Training, localizada na unidade da Mercedes-Benz do Brasil em Campinas, inclui-se a cartilha de Manutenção de Freios de Carreta, distribuída diretamente a clientes ou por meio da rede de concessionários. Este livreto foi especialmente concebido para motoristas, auxiliando-os no dia a dia. De forma didática, o material aborda em detalhes a importância da harmonização dos freios do cavalo mecânico com os dos diversos tipos de semirreboques. ■

LIDER NO NOME LIDER NA QUALIDADE

TANQUES PARA | LEITE | ASFALTO | QUÍMICOS | CORROSIVOS



Conheça nossa linha em Aço Carbono
Desenvolvemos projetos personalizados. Consulte-nos



A **Lider Implementos Rodoviários** tem a força do Grupo Lider e atua no mercado há 38 anos com qualidade em produtos, atendimento e negociação. Faça como nossos grandes parceiros. Tenha produtos Lider.

Acesse nosso site e confira nossa linha de tanques.

www.lidersa.com.br



LIDER

Lider Viaturas e Equipamentos Industriais Ltda.

Rua Antenor Mazon Sobrinho, 300.
Barra - Muriaé - MG

(32) 3729-3555

Petrobras inicia distribuição do diesel S-10

Caminhões e ônibus Euro 5 vão ter à disposição combustível mais limpo em janeiro; combustível exige mais cuidados no armazenamento

■ WAGNER OLIVEIRA

A PETROBRAS DISTRIBUIDORA JÁ ESTÁ com todo o planejamento e a logística preparados para começar a distribuir o S-10 a partir de janeiro para abastecer tanto o mercado varejista de combustível quanto os grandes frotistas do transporte de passageiros e de cargas. “A Petrobras pode afirmar com segurança que, assim como aconteceu com a distribuição do S-50, o S-10 chegará sem maiores problemas aos consumidores a partir do início de 2013”, afirmou Alex Messias, gerente da Petrobras Distribuidora.

Combustível de passagem, o S-50 foi a forma que a Petrobras encontrou para se estruturar até a chegada do S-10, que é muito mais limpo e indicado para o correto funcionamento dos motores Euro 5, que passaram a ser obrigatórios a partir de janeiro de 2012 nos veículos pesados novos. Todo o mercado, desde as montadoras até operadores do transporte, desconfiou da capacidade de a empresa estatal garantir o abastecimento do S-50 a partir de janeiro de 2012. Alguns analistas chegaram a relacionar a forte queda de vendas de caminhões em 2012 em razão à desconfiança na capacidade de abastecimento do combustível adequado por parte da Petrobras.

Desfeitas as desconfianças, a Petrobras Distribuidora diz que o S-50 já é página virada. “O mercado teve de dar mão à palmatória, pois não faltou combustível”, ironizou Messias. “O S-50 sempre esteve à disposição nos pontos em que a empresa se comprometeu a entregar o produto. E assim vai acontecer com o S-10, que já está com

a distribuição toda preparada para começar a atender ao mercado a partir de janeiro.”

Segundo Messias, o que surpreendeu muita gente no caso do S-50 foi o preço mais alto do combustível, o que acabou por reduzir a margem de lucratividade do combustível no varejo. “Desde o início do programa, a Petrobras nunca escondeu que o combustível mais limpo custaria mais caro. Era inevitável, assim como o S-10 terá um preço maior em relação ao diesel com maior teor de enxofre”, afirmou.

A introdução do S-10 a partir de 2013 faz parte do acordo judicial firmado entre o Ministério Público Federal de São Paulo, a Agência Nacional do Petróleo (ANP), Petrobras e a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), além de órgãos ambientais. Embora a Anfavea tenha definido que o combustível adequado aos novos veículos fosse o óleo S-10, a entidade que representa a indústria automobilística concordou com o abastecimento durante este ano com o transitório S-50.

De acordo com Messias, dados da Petrobras indicam que a distribuição do S-50 ultrapassou a meta de 1.400 pontos de venda no território nacional. “Hoje o S-50 já está em mais de 1.800 postos de combustível em todo o Brasil”, garantiu. Para ele, a mesma lógica de ação será utilizada com o S-10, que começará a ser distribuído pelas regiões metropolitanas. “Vamos banir ainda o diesel S-1800 no final de 2013.”

Por motivos estratégicos, apenas três segmentos vão continuar usando o S-1800

até o 2020 – o térmico, o ferroviário e o mineral, pois operam em áreas restritas, como minas e ferrovias, onde as emissões não são tão prejudiciais à saúde quanto nas regiões metropolitanas.

De acordo com Messias, em produção e logística, a Petrobras investiu US\$ 8,7 bilhões no S-50. Para o período 2011-2015, estão previstos aporte de US\$ 12,6 bilhões para o S-10. Apenas na modernização do parque de refino, serão mais US\$ 16,9 bilhões até 2015. Já na adequação das bases e rede de postos de serviço, a Petrobras Distribuidora aplicará mais US\$ 500 milhões nos próximos três anos.

Segundo o gerente da Petrobras Distribuidora, o Brasil terá a partir do ano que vem 16 polos de venda de diesel de baixo teor de enxofre localizados em Manaus, Belém, São Luís, Fortaleza, Ipojuca, Madre de Deus, Duque de Caxias, Betim, Barueri, Guarulhos, Paulínia, São José dos Campos, Araucária e Rio Grande. Essas novas bases vão impulsionar a distribuição do S-10.

Messias disse que operadores de frota vão ter de aumentar o cuidado em relação à armazenagem do diesel com baixo teor de enxofre. A própria Petrobras Distribuidora está intensificando os investimentos para evitar contaminação por resíduos nos seus caminhões e tanques. “Existem sistemas de avaliação de qualidade na Petrobras que barram qualquer tipo de combustível que não tenha a mais perfeita qualidade”, disse.

Segundo Messias, a Petrobras, distribuidoras, revendedores e transportadores

estão adequando suas estruturas logísticas para a nova fase do S-10. Para garantir que não ocorram contaminações, haverá dutos exclusivos. O diesel S-10 dissolve resíduos com mais eficiência que o óleo S-50, ou seja, é como se fosse mais próximo de um querosene, capaz de limpar superfícies. Com isso, fica mais sujeito a contaminações em tanques contaminados, por exemplo, com resíduos de diesel de maior teor de enxofre. Daí a necessidade de ambientes sempre limpos, principalmente nos caminhões-tanques que antes transportavam diesel mais pesado.

O S-10 também exige exclusividade de filtros, bombas e tubulações. A Petrobrás vai segregar cada tipo de produto (S-10, S-500 e S-1800) para evitar problemas na armazenagem. Segundo Messias, a estatal fará drenagem diária, antes e depois do recebimento de combustível para evitar o acúmulo de água, proveniente da condensação da umidade, que favorece o crescimento de micro-organismos que possam causar danos ao motor.

Em relação ao aditivo Arla 32, vendido pela Petrobras Distribuidora com o nome fantasia Flua, Messias afirmou que mais de 900 postos Petrobras já oferecem o produto, cujo preço está mais alto do que previa o mercado – R\$ 3,50 na média. “O alto preço traz incômodo a operadores, mas deve cair com o tempo e se fixar na faixa dos R\$ 2,00.”

Segundo Messias, o preço alto do Arla 32 se dá por falta de referências. “As projeções foram feitas com base na lógica que define o preço do lubrificante, só que o Arla não comporta a mesma margem de lucro. Ainda temos uma discussão muito grande sobre o Arla pela frente e o impacto que vai causar no custo do frete. Ainda não temos claro quais serão os impactos sobre a macroeconomia”, afirmou.

Messias reconhece que a chegada do S-50 também tomou parte da margem de lucro dos revendedores em relação ao diesel convencional. “Se o revendedor subir muito o preço na bomba, o consumidor não paga.



Então, é necessário a prática de um preço que talvez não seja o mais vantajoso para o proprietário dos postos de combustível”, declarou. Segundo o representante da Petrobras, a introdução do Euro 5 causou um baque no mercado brasileiro de diesel, mas esse mesmo efeito também foi constatado em outros importantes mercados que passaram por atualização tecnológica. Segundo ele, a história mostra que o quadro se ajusta com o decorrer dos tempos.

VANTAGENS – De acordo com a Petrobras, o S-10 possui propriedades que conferem benefícios à combustão do motor em razão da destilação mais nobre, oferecendo mais qualidade na ignição. Também proporciona diminuição na formação de depósitos no motor. Há melhor desempenho nas retomadas de velocidade, favorecendo ultrapassagens mais seguras. A durabilidade do propulsor também é maior, reduzindo a frequências e os custos de manutenção.

Projeções feitas pela Petrobras até 2020 indicam que a nova frota de veículos será cada vez mais representativa e influenciará o balanço de oferta e demanda do diesel no Brasil. Com isso, a empresa vai intensificar a troca de informações entre a produção e a distribuição para o planejamento e tomada de ações que visem atender às necessidades do mercado.

A Petrobras Distribuidora desenvolveu o serviço Controle Total de Frotas da BR

Distribuidora, um sistema de abastecimento totalmente automatizado que registra, sem a interferência humana, a quilometragem do veículo, a quantidade e o valor do combustível. O objetivo é otimizar o processo de abastecimento de grandes frotas, evitando eventuais desperdícios e até mesmo desvios. Ao oferecer o serviço, a empresa busca fidelizar clientes, que podem ter uma operação mais eficiente e segura.

O sistema funciona com um dispositivo instalado nos veículos, contendo dados como centro de custo, número da placa e rede autorizada de abastecimento. O programa controla todas as saídas de combustível nas bombas por meio de uma antena localizada no bico da mangueira de postos cadastrados. Entre as vantagens para a Petrobras Distribuidora também está a interface com meios de pagamento eletrônicos, como cartões, tickets e outros.

Além do Controle Total de Frotas, outro serviço da Petrobras Distribuidora é o lacre eletrônico, equipamento alimentado por bateria de longa duração. É utilizado para registrar e armazenar dados sobre a abertura e fechamento de compartimentos, válvulas e tampas. Após a instalação, qualquer violação fica registrada.

“Participamos de diversos fóruns, seminários e desenvolvemos manuais para apresentar os produtos a potenciais clientes”, disse Messias. “Nosso foco está nas frotas que já abastecem conosco”. ■

Rodofort lança furgão para distribuição urbana

Além do novo furgão Leggero para os grandes centros, a empresa anuncia o investimento em uma nova fábrica de implementos no sul do Minas Gerais

■ RENATA PASSOS



O furgão Leggero tem peso em média 10% mais leve que as opções oferecidas no mercado

A RODOFORT, FABRICANTE DE IMPLEMENTOS rodoviários de Sumaré, no interior paulista, lança o Leggero, um furgão que visa atender ao mercado de distribuição nos grandes centros urbanos, que cada vez mais restringem a entrada de caminhões de grande porte.

O equipamento, que pode ser encarregado em todas as marcas de utilitários leves do mercado, foi produzido totalmente em alumínio e tem como principal novidade a característica de ser um furgão do tipo colado. De acordo com o engenheiro da Rodofort, Moyses Calucio, a opção por esse modelo de produto se deve à praticidade na fabricação, além do equipamento

ter um ganho de volume em relação aos furgões tradicionais. “No processo produtivo, utiliza-se menos mão de obra e o tempo é menor se comparado com os furgões corrugados. O produto também não possui rebites, tem excelente vedação e é totalmente liso, o que favorece a estética ou mesmo na hora da pintura, adesivagem e limpeza”, destaca.

Em relação ao tamanho, o engenheiro informa que o furgão da Rodofort será oferecido nas dimensões que variam de 3.000 mm a 5.500 mm no comprimento externo. Já o peso do equipamento pode variar de 235 kg a 490 kg, o que o deixa em média 10% mais leve que as opções ofertadas

no mercado. “Nosso furgão possui hoje o maior vão livre do segmento, o que facilita muito na hora da carga e descarga. E em relação à capacidade de carga transportada, o Leggero pode carregar cerca de 3% a 4% a mais no volume de mercadorias que os furgões tradicionais”, explica.

Como opcional, o furgão da Rodofort pode vir equipado com porta lateral. “Vamos oferecer ao mercado uma porta lateral com vão de acesso diferenciado, na medida de 1.030 mm de largura e exclusivo sistema de fechamento e abertura”, diz.

MERCADO – Com a entrada no setor de distribuição urbana, a Rodofort amplia o seu portfólio de produtos e de quebra espera abocanhar uma fatia desse segmento, que tem crescido nos últimos anos com a restrição dos caminhões nas grandes cidades.

“O objetivo é oferecer ao mercado um equipamento especialmente desenvolvido para adaptação em camionetes e caminhões leves, cuja demanda tem crescido substancialmente na frota nacional em função da necessidade de acessar os centros urbanos”, comenta o gerente comercial da empresa, Delci Vedana.

Segundo ele, a expectativa é comercializar no já no primeiro trimestre de 2013 cerca de 50 unidades mensais. “É um número que nos dá aproximadamente 5% de market share desse segmento. Com isso, esperamos que o produto represente cerca de 5% do nosso faturamento no ano que vem”, informa.

O gerente comercial conta ainda que foram investidos cerca de R\$ 2,5 milhões

COM
LOGÍSTICA VOCÊ
MULTIPLICA
SOLUÇÕES.

Serviços dedicados
à cadeia de suprimentos

Transporte
de passageiros

Gestão
e terceirização
de frotas

Transporte
de cargas

A JSL possui todos os serviços e soluções que sua empresa precisa para multiplicar tudo que você pode oferecer aos seus clientes. Conte conosco para serviços dedicados à cadeia de suprimentos, transporte de cargas, gestão e terceirização de frotas, transporte de passageiros, sistema de comercialização dos ativos da logística e multiplique suas possibilidades.



Entender para Atender

Tel.: (11) 2377.7000

| WWW.JSL.COM.BR



Serviços Dedicados à Cadeia de Suprimentos • Gestão e Terceirização de Frotas/Equipamentos • Transporte de Passageiros • Transporte de Cargas Gerais

no desenvolvimento do produto e as principais formas de comercialização do furgão serão via Finame, leasing ou CDC, consórcio ou direto. “Sem dúvida é um equipamento que chega para atender um mercado que necessita de qualidade e praticidade no dia a dia e a Rodofort vem suprir essa demanda”, afirma.

NOVA FÁBRICA PARA PESADOS – Durante o lançamento, foram anunciados os planos de expansão da marca e uma nova fábrica de implementos para linha de pesados no Estado de Minas Gerais. A Rodofort também aposta na expansão da rede de distribuidores pelo território brasileiro.

Em relação à nova fábrica, a cidade ainda não está definida. Contudo, a Rodofort informa que será no sul do estado, principalmente pela região estar no eixo dos principais fornecedores da empresa. Ao todo serão investidos cerca de R\$ 100 milhões, sendo cerca de 50% deste montante capitado via financiamento em banco privado. “Nosso objetivo é descentralizar as nossas operações para possibilitar um crescimento sólido nos próximos anos”, destaca o diretor de vendas e marketing da companhia, Leonardo De Vincenzo.

De acordo com o executivo, as obras serão iniciadas no segundo semestre de 2013, com previsão de entrar em operação ainda nos seis primeiros meses de 2014. Num primeiro momento, a área total da nova planta será de 300 mil m² (incluindo uma área coberta de 30 mil m²) e é prevista a geração de 300 empregos diretos e mais 50 indiretos. “Acreditamos que o mercado voltará a crescer em níveis consideráveis nos próximos anos. Ou seja, o momento é, sim, de reflexão, porém, com olhos no futuro. Por isso, estamos focados nesse projeto”, ressalta.

Ao final da conclusão da nova planta, o local terá cinco linhas de produção voltadas ao setor rodoviário, com atendimento dos segmentos granelero, carga seca, basculante e porta-contêiner. “Em Sumaré, vamos



Leonardo De Vincenzo: nova fábrica permitirá expansão mais sólida nos próximos anos

nos concentrar no segmento de furgão de alumínio e sider lonado. Já em Arujá, a produção vai atender somente a linha leve”, explica o gerente industrial Fábio Rocha.

A expectativa com a fábrica é produzir cerca de 1.800 unidades ao ano, o que de acordo com o diretor, vai proporcionar um incremento no faturamento de R\$ 144 milhões (em 2011 o faturamento total da empresa foi de R\$ 161 milhões). “No ano passado, produzimos em Sumaré e Arujá 2.948 conjuntos. Com a planta em Minas Gerais, logo nos primeiros anos vamos aumentar a produção em mais de 60% e posteriormente a meta é dobrar a produção até 2017. Com isso, o objetivo da empresa é obter um market share de 5,3% na linha pesada”, antecipa Rocha.

REDE DE DISTRIBUIDORES – Desde o final de 2012, a empresa já passou a concentrar seus esforços na ampliação da rede de distribuidores Rodofort. Atualmente, a fabricante possui apenas representantes comerciais que vendem os produtos da marca nos estados do Sul, Sudeste, Goiás, Distrito Federal, Pernambuco e Alagoas. De acordo com o diretor executivo José Soler, a intenção é buscar parceiros com

estrutura própria para se tornarem distribuidores autorizados da Rodofort.

Para isso, o executivo explica que os potenciais distribuidores terão que seguir alguns pré-requisitos com estrutura mínima, como ponto comercial em localização de fácil acesso; oficina para atendimento e assistência técnica; equipe composta por vendedores externos e internos, supervisores, além de mecânicos, montadores e soldadores.

“Vamos buscar interessados com grande conhecimento do mercado de implementos, capacidade técnica em manutenção, capacidade financeira, e conhecimento do mercado local. Além do acordo com a Rodofort, estes parceiros receberão treinamento técnico e comercial, e por fim terão os ganhos comerciais com as vendas e assistência técnica dos produtos da marca” ressalta.

Para iniciar a estrutura da rede, a empresa realizou um estudo de mercado e o objetivo agora para este ano é nomear distribuidores nos estados onde já atua, além da Bahia, e em 2013 serão implantados no restante do Brasil. “Nossa marca já virou sinônimo de qualidade no mercado e agora precisamos estar mais próximos de nossos clientes e também buscar ainda mais parceiros comerciais para ampliar nosso leque de operações”, complementa Soler.

Com sede em Sumaré, a Rodofort tem uma produção anual de aproximadamente 3 mil implementos, atua no desenvolvimento de implementos sobre chassi, reboques, semirreboques, bitrens e rodotrens para o segmento de furgões de alumínio e lonados, carga secas, canavieiros, transporte de bebidas, porta-contêineres, transporte de toras, terceiro eixo e projetos especiais para todas as necessidades dos clientes. A empresa está sediada em um parque industrial de mais de 28 mil m² de área construída em Sumaré (SP) e Arujá (SP), conta com mais de 700 colaboradores e uma equipe de técnicos especializados. Atualmente a empresa é a sexta no market share nacional da linha pesada, com faturamento de R\$ 161 milhões em 2011.



Bem-vindos a 2013!



Desejamos a todos um caminhão carregado de tecnologia e segurança.

Na indústria automobilística, ser pioneiro não significa apenas ser o primeiro a desenvolver um novo produto, mas estar à frente do mercado com tecnologia e experiência, sempre. A WABCO é pioneira no desenvolvimento do freio ABS e referência em novas tecnologias no Brasil e no mundo. É uma empresa que sustenta a diferenciação por meio da melhoria contínua.

É com essa perspectiva que desejamos a todos um 2013 repleto de sucesso e crescimento.



Rodovia Anhanguera, km 104,5
Condomínio Techno Park
Rua James Clerk Maxwell, 620
Campinas/SP - Brasil

www.wabco-auto.com
vendas@wabco-auto.com





Prêmio chega à 25ª edição

Premiação de Maiores do Transporte e Melhores do Transporte reuniu 600 personalidades de grandes empresas que atuam em 42 segmentos ligados ao setor de transportes, um dos mais dinâmicos do Brasil

■ WAGNER OLIVEIRA



SE A ECONOMIA EM GERAL AINDA BUSCA uma retomada consistente, empresários do transporte e logística procuram manter os negócios na rota do crescimento, apesar dos desafios conjunturais a todos os setores. Em clima de confraternização, cerca de 600 personalidades ligadas aos transportes acompanharam a 25ª edição de entrega do prêmio Maiores do Transporte e Melhores do Transporte, no Hotel

Unique, em São Paulo, com a confiança no reaquecimento da atividade econômica em 2013.

Mesmo com o baixo crescimento do PIB em 2012, o Brasil continua a incluir novos trabalhadores e a melhorar o poder aquisitivo das classes sociais menos favorecidas. Com isso, cresce a demanda por movimentação de mercadorias, mantendo aquecidos os setores de logísticas e transportes

de cargas e passageiros. A proximidade dos grandes eventos esportivos também amplia as perspectivas de novos negócios.

Para a definição dos premiados, a revista Transporte Moderno recebeu 1.048 balanços financeiros publicados em 2011. Ao todo, foram analisadas 42 categorias entre operação, indústria e serviços. A premiação foi dividida em blocos: o 44º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frota,



Alexandre Augusto Brandão (à esq.) representou a Tegma no recebimento do prêmio entregue por Flávio Benatti



Na entrega do troféu, o Metrô-SP foi representada pelo diretor de finanças, José Kalil Neto (à esq.)



A ABSA, na figura de seu gerente financeiro Andrés Leiva Melo, recebeu o prêmio de melhor empresa de transporte aéreo de carga



Presidente da TAM Executiva e Táxi Aéreo (à dir.), Fernando Pinho, recebeu prêmio como melhor em transporte aéreo de passageiros



Na entrega do troféu, a Vale foi representada pelo diretor de planejamento logístico, Adilson Roberto Nico (à dir.)



Alexandre Antunes de Andrade (à esq.), diretor corporativo da Auto Viação 1001, recebeu o prêmio da categoria rodoviário de passageiros



Na entrega do troféu, a Transportes Flores foi representada por seu gerente de desenvolvimento humano, Marcos Antônio Guimarães (à esq.)



O troféu de melhor do setor ferroviário de carga, a MRS Logística, foi entregue ao seu diretor comercial, Sérgio Garcia (à esq.)



Melhor do setor marítimo e fluvial, a Transpetro foi representada por seu gerente executivo, Antônio Carlos Alves Caldeira (à esq.)



A N. S. da Vitória Transportes, na figura de seu diretor Rafael Freitas (à esq.), recebeu o prêmio de melhor empresa de fretamento

a premiação Maiores do Transporte e Melhores do Transporte, Pioneiros do Transporte, além de uma homenagem às empresas que mais vezes participaram das 25 edições do prêmio.

Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora e da M Fontana Promoções e Eventos,

empresa organizadora do evento, destacou, em seu discurso de abertura, o orgulho de poder apresentar a 25ª edição do prêmio Maiores do Transporte e Melhores do Transporte. O empresário também antecipou que 2013 será um ano de comemoração em razão de a revista Transporte Moderno completar 50 anos de circulação.

“São poucas as revistas que alcançam tamanha longevidade”, afirmou. “Nesses novos tempos da velocidade da



O gerente nacional de vendas Guilherme Rissôto (à esq.) representou a Borrachas Vipal, a melhor em recauchutagem de pneus



A Usiminas Mecânica ganhou o prêmio de melhor da indústria ferroviária entregue ao seu gerente de vendas, Fábio Bomfin Medeiros (à esq.)



Pela Randon, recebeu o prêmio de melhor em implementos o diretor comercial da empresa, Vanei José Geremia (à esq.)



O prêmio de melhor indústria aeronáutica foi entregue a Rogério Marchini Santos (à dir.), diretor financeiro da Embraer



O presidente da Iveco Latin America, Marco Mazzu (à esq.), representou a empresa na premiação de melhor montadora de veículos



Paulo Corso (à esq.), diretor de operações comerciais, recebeu o prêmio em nome da Marcopolo, a melhor fabricante de carrocerias

informação digital, a experiência, o conhecimento, o entendimento, o relacionamento, o convívio com setor e as novas gerações de transportadores, certamente serão ainda mais importantes para mantermos esses laços de relacionamento entre nós.”

Como todos os anos, um dos destaques da festa é a premiação dos melhores e maiores operadores de transportes. É o reconhecimento ao trabalho de empresas que se esforçaram para driblar as adversidades de infraestrutura no Brasil para entregar no prazo combinado e nas condições adequadas mercadorias em qualquer parte do imenso território nacional. O compromisso em transportar milhões de brasileiros em centros urbanos ou estradas – a maioria sem condições ideais de tráfego – também merece aplausos. Sem contar a prestação de serviço que envolveu o trabalho de homens e mulheres que se dedicam diariamente à atividade do transporte e da logística.

As empresas consideradas as melhores

em cada segmento de operação, indústria e serviços receberam troféus. As escolhas foram feitas com base na análise contábil para a organização do ranking



Marcelo Fontana fez uma homenagem especial às empresas que participaram mais vezes nesses 25 anos de premiação

das melhores empresas. O vice-presidente da Confederação Nacional do Transporte e presidente da Fenavega (entidade que reúne empresas de navegação), Metóm Soares, entregou o prêmio aos vencedores.

MELHORES OPERADORES – O presidente da NTC&Logística, Flávio Benati, entregou os troféus às empresas vencedoras na categoria Operadores. Pelo Balanço de 2011, a Tegma voltou a receber o prêmio por seu desempenho no Rodoviário de Carga. Gigante do setor, a Vale mais uma vez levou o prêmio como a melhor empresa no setor Operador Logístico e armazenagem. Representou a empresa no recebimento do prêmio, o diretor do Departamento de Planejamento Logístico, Adilson Roberto Nico.

No segmento Rodoviário de Passageiro, a Auto Viação 1001 mais uma vez comemorou a conquista do prêmio Melhores do Transporte e Maiores do Transporte. Recebeu pessoalmente o prêmio o conselheiro

A eficiência da sua empresa
tem tudo a ver com a
ferramenta que você usa.



scb orkair

Muitas vezes o software de gestão para transportes que sua empresa utiliza cumpre suas funções. Mas, se você puser na balança, vai perceber que, a longo prazo, pode estar perdendo pontos em um quesito muito importante: eficiência.

A BgmRodotec, especialista em softwares de gestão de transportes, desenvolveu o Sistema Globus, o mais completo e moderno software indicado para empresas transportadoras de cargas e de passageiros. São mais de 30 módulos integrados que podem ser adquiridos separadamente. E que atendem, de forma simples e abrangente, a todas as necessidades operacionais e administrativas da sua empresa.

Com o Globus tudo se torna mais eficiente e simples. Como bater um prego com a ferramenta certa.



GLOBUS
completo, modular e especialista

A ferramenta certa para sua empresa.

0800 600 2255 comercial@bgmrodotec.com.br www.bgmrodotec.com.br



BgmRodotec
SOFTWARE DE GESTÃO PARA TRANSPORTE



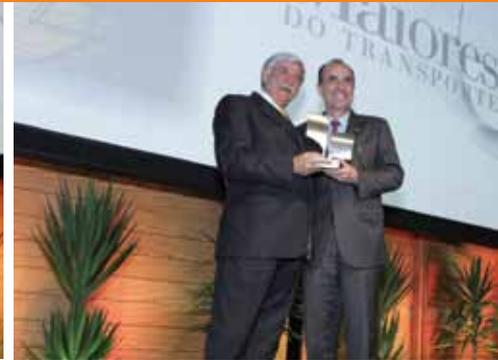
PIONEIROS DO TRANSPORTE



Transporte Moderno homenageou três grandes pioneiros do transporte: José Antonio Fernandes Martins (ao alto, 3º a partir da esq.), Carlos de Abreu (no centro, acompanhado dos filhos) e Irani Bertolini (ao lado da esposa)



Melhor no setor da indústria naval, a Ecovix foi representada por seu presidente, Gerson de Mello Almada (à dir.)



Fernando Simões, presidente da JSL, Simões, fez questão de receber o prêmio de maior do setor rodoviário de carga



João Ronco Júnior (à esq.), presidente da Prodata Mobility Brasil, recebeu o troféu de melhor empresa das mãos de Paulo Calefi

do Grupo JCA, Alexandre Antunes de Andrade.

Já no Metropolitano de Passageiros, quem também marcou mais um ano como a melhor do setor foi a Empresa de Transportes Flores. O troféu foi entregue ao gerente de desenvolvimento humano e organizacional Marcos Antônio Pereira Guimarães.

Em Fretamento e Turismo, a empresa Nossa Senhora da Vitória Transporte apresentou o melhor resultado no balanço financeiro de 2011, segundo critérios de avaliação da Transporte Moderno. Recebeu o prêmio pela empresa o diretor Rafael Freitas.

No Ferrovário de Carga, a MRS Logística emplacou mais um prêmio. Na festa em São Paulo, a empresa foi representada pelo seu diretor comercial Sérgio Garcia.

Por mais uma vez, a melhor no Ferrovário de Passageiros foi a Companhia do Metropolitano de São Paulo – Metrô. Compareceu ao evento para receber o prêmio José Kalil Neto, diretor de finanças do Metrô.

A ABSA Aerolíneas ganhou reconheci-mento por sua atuação no setor do Transporte Aéreo de Carga. Como reconhecimento à importância do prêmio, o presidente da empresa, Andrés Leiva, compareceu à festa para receber pessoalmente o prêmio. O presidente da TAM – Aviação Executiva e Táxi Aéreo, Fernando Pinho, também compareceu à cerimônia para receber o prêmio no setor de Transporte

Aéreo de Passageiros.

No setor Marítimo e Fluvial, a melhor empresa do setor foi a Petrobras Transporte – Transpetro. O gerente executivo da Petrobras Distribuidora, Antônio Carlos Alves Cadeira, compareceu ao evento para receber o prêmio.

MELHORES DA INDÚSTRIA – Flávio Benati também entregou os prêmios às empresas vencedoras na categoria Indústria de Transporte. A Randon levou o troféu como a melhor como fabricante de implementos para caminhões. A Marcopolo ficou na primeira colocação no setor de Carrocerias para Ônibus. Já a Borrachas Vipal ganhou como melhor na Recauchutagem de Pneus e Insumos.

A Iveco Latin America venceu na categoria Montadoras de Veículos, sendo representada por seu presidente Marco Mazzu na solenidade. “A Iveco trabalhou bastante nestes últimos anos em busca do



O vice-presidente da TMA Linhas Aéreas, Daniel Levy (à dir.), recebeu pela companhia o prêmio de maior em aéreo de passageiros



O diretor superintendente da Odebrecht, Celso Rodrigues (à dir.), recebeu o prêmio em infraestrutura e gestão entregue por Paulo Calefi



Wilson Abadio de Oliveira (à direita), diretor regional em São Paulo, representou os Correios na premiação de melhor em courier



Na premiação, o gerente executivo Sérgio Barbosa da Silveira (à esq.) representou a Petrobras Distribuidora



O administrador executivo do Grupo Auto Sueco, Jorge Guimarães (à esq.), recebeu o troféu de melhor distribuidora de veículos



A Ecovias, melhor concessionária de rodovias, foi representada por seu diretor superintendente, José Carlos Cassaniga (à esq.)

reconhecimento do mercado”, disse Mazzu. “Tenho certeza de que vamos chegar ainda muito mais longe, com produtos de alta confiabilidade que uma marca como a nossa pode oferecer.”

Em Infraestrutura e Gestão, levou o prêmio a Construtora Norberto Odebrecht, que foi representada na festa por seu diretor superintendente em São Paulo, Celso Rodrigues

A Gerdau ficou em primeiro lugar entre as empresas de Matérias-Primas e Insu- mos. A melhor na Indústria Aeronáutica e Componentes foi a Empresa Brasileira de Aeronáutica (Embraer). A Usiminas Mecânica foi eleita a melhor no setor Indústria Ferroviária. A Ecovix – Engevix Construções Oceânicas foi a melhor na Indústria Naval. Recebeu o prêmio o seu presidente, Gerson de Mello Almada.

MELHORES DE SERVIÇOS – Na categoria Serviços Financeiros, os troféus foram

entregues por Paulo Calefi, de Transportes Bertolini. Saíram vencedores Banco do Brasil (melhor entre bancos comerciais); Dibens Leasing (melhor no setor leasing); e o Bradesco Seguros (melhor entre as seguradoras e corretoras de seguros). Já entre as concessionárias de rodovias, ganhou a Ecovias dos Emigrantes, que contou com a presença no Hotel Unique do seu diretor-superintendente, José Carlos Cassaniga.

A melhor empresa na área de cargas e serviços foi a CS Brasil Transportes de Passageiros e Serviços, representada por Irecê Rodrigues, diretora de assuntos corporativos. A Auto Sueco São Paulo ganhou como a melhor concessionária de veículos.

A melhor em locação de veículos foi a Localiza. Em equipamentos de movimentação interna, a liderança foi da Locar Guindaste e Transporte Interm-odais. A empresa Brasileira de Correios e

Telegráfos ganhou no setor de courier. A Autotrak foi eleita a melhor entre as empresas que fazem monitoramento e rastreamento.

Já a Prodata Mobility Brasil foi a melhor empresa em sistemas de bilhetagem, sendo representada na festa por seu diretor-presidente, João Ronco Júnior. A melhor empresa na automação e informática foi a Totvs, e a Acumuladores Moura ficou com a primeira colocação na distribuição de autopeças. Na distribuição de combustíveis, ganhou a Petrobras Distribuidora.

MAIORES – No bloco da homenagem às maiores empresas de transporte, destacaram-se a TAM (aéreo de passageiros); Metrô-SP (ferroviário de passageiros); a JSL (rodoviário de carga); Vale (operador logístico e armazenagem); Auto Viação 1001 (rodoviário de passageiros); Breda (fretamento e turismo); e a MRS Logística (ferroviário de carga). A Petrobras



Pela Autotrac, recebeu o prêmio na categoria monitoramento e rastreamento o gerente nacional de marketing, Marcelo Porlan (à esq.)



Melhor em automação e informática, a Totvs foi representada por seu diretor Gilsinei Hansen (à esq.)



Recebeu o prêmio pela Localiza, na categoria de locação de veículos, a gerente de contas Roseli Pultinelli



A CS Brasil foi representada por sua diretora de assuntos corporativos, Irecê Rodrigues, na premiação de melhor e cargas e serviços



O diretor de transportes Júlio Cezar Pereira (à dir.) recebeu pela Locar Guindastes na entrega o prêmio de melhor em equipamentos de movimentação



Acumuladores Moura recebeu o prêmio em distribuição de autopeças pelas mãos do seu engenheiro de vendas Francisco Stela (à esq.)

Transporte – Transpetro ocupou o primeiro lugar no setor marítimo e fluvial.

PRÊMIO CHEGA AOS 25 ANOS – A edição de 2012 marcou uma data importante para a premiação Majores do Transporte e Melhores do Transporte. O prêmio completou 25 anos de existência. Para comemorar o importante feito, a revista Transporte Moderno entregou placas às empresas que mais vezes participaram do evento. Em 25 anos, mais de 2.000 empresas do setor tiveram seus balanços analisados. Entre as empresas que mais participaram da premiação destacam-se a JSL, Transportadora Cometa, Transportadora Americana e Della Volpe.

Na área de fretamento e turismo, foram homenageadas a Bel-Tour, a Breda (representada por seu diretor Maurício Marin Garroti), Turismo Três amigos e a Rimatur, cujo presidente, Emerson Imbronizio, fez questão de receber pessoalmente a placa.

No metropolitano de passageiros, as

placas foram entregues para a Empresa Ônibus Guarulhos, Real Auto Ônibus, Companhia Carris Porto Alegre, Viação Acari e Transporte Flores, cujo representante, Marcos Antonio Pereira Guimarães, recebeu a homenagem.

No setor rodoviário de passageiros, as empresas que mais participaram das 25 edições da premiação foram a Auto Viação Catarinense, 1001, cujo presidente Carlos Otávio de Souza Antunes, recebeu pessoalmente a placa, além da Gontijo/Cia. São Geraldo, Andorinha e Pássaro Marron, também com seu presidente Paulo Bongiovanni presente à festa. Foram lembradas ainda a Expresso Amarelinho, Gardênia, Águia Branca, Viação Cidade do Aço, Viação Cometa (que deslocou o seu presidente Carlos Otávio de Souza Antunes para o Hotel Unique), além da Salutaris e Santa Cruz.

PIONEIROS – Outro destaque no evento de premiação foi a homenagem aos

Pioneiros do Transporte. São empreendedores que têm muitos atributos, como a incansável disposição para o trabalho e a determinação ilimitada para superar desafios. Os três homenageados em 2012 foram Irani Bertolini, presidente do Grupo Bertolini, Carlos de Abreu, presidente da VIP Transportes Urbanos, e José Antonio Fernandes Martins, presidente da Fabus e do Simefre. São modelos de empresários criativos e dedicados cujo empreendedorismo contribuiu para o fortalecimento da atividade de transportes.

PINTURA DE FROTA – No concurso Pintura de Frotas, a Metra ganhou na categoria metropolitano de passageiro; no rodoviário de passageiro, a melhor pintura foi da Auto Viação Catarinense; no rodoviário de cargas, a pintura escolhida foi da Golden Cargo. Na categoria designer recebeu o prêmio o representante da Interativa Comunicação, Rafael de Souza Barbosa.

Faça revisões em seu veículo regularmente.

Agenci BRAND



Os produtos distribuídos pela Sama chegam em todos os pontos do país, movimentando a frota nacional. Com 90 anos de experiência e portfólio completo para as linhas leve e pesada, com mais de 64 mil itens dos 180 melhores fabricantes, a Sama está sempre pronta para abastecer o mercado de reposição independente de autopeças, em qualquer lugar do Brasil.

Apoio:



BOSCH

DURAMETAL
TAMBORES DE FREIO • CUBOS DE RODA



**MANN
FILTER**



www.samaweb.com.br

Pirelli traz equipamento para monitorar o pneu de carga

Montado na superfície interna do pneu, o sensor Cyber Fleet controla eletronicamente a pressão e a temperatura do pneu, fornecendo ao gestor da frota informações em tempo real

■ SONIA MORAES

A PIRELLI JÁ ESTÁ COMERCIALIZANDO no mercado brasileiro o sensor Cyber Fleet, sistema que controla eletronicamente as condições dos pneus dos veículos comerciais. Além da pressão e temperatura, o aparelho identifica o pneu e fornece todo o histórico desde a sua montagem, passando ao gerente da frota informações detalhadas em tempo real por meio da leitura dos sensores via radiofrequência e localização enviada por meio do GPS (Sistema de Posicionamento Global) e transmitida via GPRS (telefonia celular).

Desenvolvido no departamento de pesquisa e desenvolvimento da Pirelli em Milão, Itália, o sensor Cyber Fleet já percorreu cerca de 7 milhões de quilômetros de testes na Europa e na América Latina. “Este aparelho foi projetado para proporcionar monitoramento contínuo dos pneus, detectar irregularidades e garantir a manutenção apropriada e indispensável para a segurança nas estradas”, afirma Flávio Bettiol Júnior, diretor da unidade de negócios caminhão e agro da Pirelli na América Latina.

No Brasil o sensor está em teste desde março por quatro grandes empresas operadoras

de transporte de passageiros e transporte rodoviário de carga. Foram instalados 78 sensores em 16 veículos que percorreram mais de 3,9 milhões de quilômetros. O equipamento detectou que os pneus rodaram com pressão abaixo da recomendada, sendo que 50% estavam com uma pressão 10% inferior. A consequência é um maior

consumo de combustível e menor duração do pneu.

A pressão correta dos pneus tem um papel fundamental no nível de prestação do produto. Aliás, tanto a maior quanto a menor distância entre a pressão recomendada pelo fabricante causam: maior resistência ao rolamento, irregularidade no uso, dificuldade de controle do veículo e aumento da distância de frenagem, trazendo impactos negativos sobre o consumo de combustível, vida útil do pneu e segurança na condução do veículo.

Segundo Bettiol, com a pressão correta dos pneus, além de garantir precisão na direção e confiança nas curvas e frenagens, também assegura menor custo por quilômetro por meio da redução no consumo de combustível, e ainda aumenta a vida útil do pneu. Por meio dos testes constatou-se que o Cyber Fleet proporciona uma economia de custos de aproximadamente R\$ 600 por veículo ao ano.

Os principais focos do Cyber Fleet são a segurança, manutenção da frota, economia de combustível e meio ambiente. Segundo Bettiol, o pneu representa a segunda maior causa de acidentes de veículos, bem como a aderência no molhado pode ser



O sensor é montado na superfície interna do pneu

prejudicada se a pressão de enchimento do pneu estiver abaixo da recomendada. Também representa o principal custo de manutenção em uma frota, pois com 15% a menos da pressão recomendada pode representar um custo extra de pneus de cerca de 13%. E com uma pressão de quase 15% a menos na pressão recomendada pode facilmente fazer com o que o custo de combustível da frota seja 3% maior.

Com durabilidade média que varia de 350 a 400 mil quilômetros, o sensor eletrônico permite ampliar a oferta de serviços. Além de controlar o estoque das operadoras de transporte, também ajuda a identificar o pneu por meio do sistema de rastreabilidade, quando conectado a um sistema de telemetria.

Para a realização dos testes em campo, a Pirelli contou com a parceria da Schrader Electronics para o fornecimento do sensor, a Magneti Marelli para o receptor e a Autotrac para os serviços. Segundo a empresa, durante o ano de 2013 o Cyber Fleet será adotado por 30 das maiores operadoras brasileiras de transporte de mercadorias e passageiros.

DUAS VERSÕES – O Cyber Fleet está disponível no mercado brasileiro na versão estática e dinâmica. Na dinâmica, a integração com o sistema telemático da Magneti Marelli permite a exibição simultânea de sinais únicos dos sensores montados no veículo e sua sucessiva transmissão



Sensor Cyber Fleet controla eletronicamente as condições dos pneus

telemática para uma central de dados. A notificação de anomalias de pressão e temperatura é feita em tempo real por meio de uma conexão de internet com um aplicativo específico.

Na modalidade estática, os dados revelados pelo sensor podem ser lidos com o veículo parado por meio de um leitor externo que recebe, para cada pneu-sensor, as informações de temperatura e pressão. Os dados podem ser transferidos para um computador para sucessiva análise e

arquivamento.

Segundo a Pirelli, a solução Cyber Fleet baseia-se no emprego do dispositivo TMS (Tyre Mounted Sensor) posicionado dentro do pneu, que monitora constantemente a pressão e a temperatura, permitindo ao gestor da frota implementar procedimentos precisos de diagnóstico e intervenção. O sensor também exerce a função de identificador (RFID - Radio-Frequency Identification) de cada um dos pneus.



transporte
Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.

11-5096.8104

ABASTECIMENTO MONITORADO
GTfrota
Acabe com os desvios e desperdícios de combustível de sua frota.
Com o sistema GTfrota sua empresa ganha em economia e confiabilidade, além de melhorar o desempenho da frota.
Acesse www.excelbr.com.br e saiba mais

DESPERDÍCIOS!
FRAUDES!

Rua Jaboatão, 580/592 - São Paulo - SP
excelbr@excelbr.com.br
Fone: (11) 3858-7724

EXCELbr



A versão estradeira do Actros 2546

Indicado para longas distâncias, modelo tem câmbio automatizado de 12 marchas e eixo traseiro sem redução nos cubos

A MERCEDES-BENZ AMPLIA SUA LINHA de caminhões extrapesados com o lançamento do cavalo mecânico Actros 2546 6x2 "estradeiro", indicado para longas distâncias rodoviárias

O Actros "estradeiro" se junta à conhecida versão multiuso, para aplicações mais severas. Ela foi desenvolvida para atender às demandas cada vez mais específicas do transporte de cargas, visando assegurar o máximo desempenho e a produtividade.

Entre as novidades do Actros 2546 6x2 "estradeiro" destaca-se o seu trem de força: o câmbio automatizado Mercedes PowerShift 2 G281 de 12 marchas, com a última marcha direta, e o eixo traseiro sem

redução nos cubos.

"O Actros 2546 'estradeiro' foi especialmente desenvolvido para o transporte rodoviário de longas distâncias em estradas regulares, em bom estado de conservação, nas operações que priorizam o consumo de combustível", explica Tânia Silvestri, diretora de Vendas e Marketing Caminhões da Mercedes-Benz do Brasil.

De acordo com a executiva, a simplicidade e o melhor rendimento mecânico do novo trem de força do extrapesado proporcionam menor consumo de combustível. Segundo números da própria Mercedes-Benz, o Actros 'estradeiro' consegue uma

economia média de 6% em comparação com a versão multiuso. "Além disso, devido ao menor número de componentes no eixo traseiro, sem redução nos cubos, os custos de manutenção são menores e o serviço é mais fácil e rápido, o que resulta em maior disponibilidade do caminhão para o trabalho", afirma.

Outra novidade do "estradeiro" é a oferta do veículo na cor Azul Zircônio Metálico, que marca o início dessa nova fase do Actros no Brasil.

O câmbio automatizado Mercedes PowerShift 2 G281 de 12 marchas, sem pedal de embreagem, possui a última marcha direta. Segundo a montadora, não ocorre perda por atrito entre engrenagens na transmissão da rotação do motor para o diferencial – um dos fatores que explicam a redução no consumo.

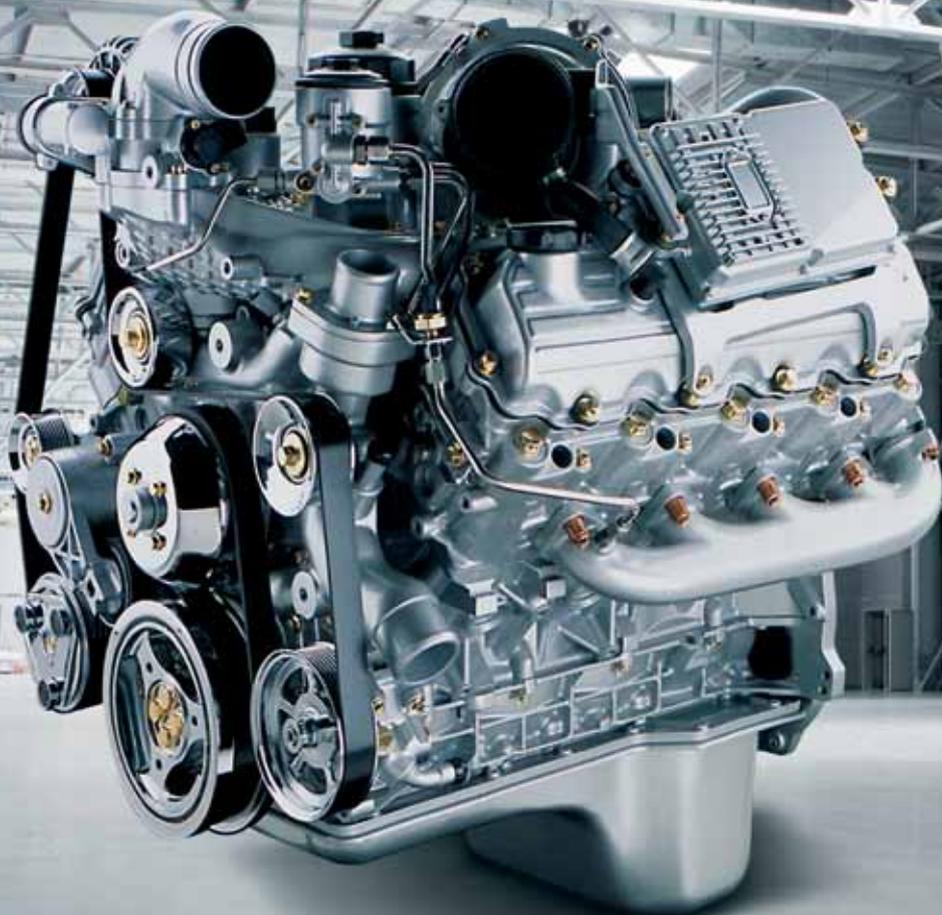
Já conhecida pelo mercado, a outra versão do Actros 2546 6x2, identificada como multiuso, caracteriza-se pelo câmbio automatizado Mercedes PowerShift 2 G330 de 12 marchas e pelo eixo traseiro com redução nos cubos. Este caminhão é especialmente indicado para aplicações mais severas, cuja operação acontece em terrenos irregulares, onde a robustez do eixo traseiro é um atributo valorizado.

Top de linha da Mercedes-Benz, o Actros rodoviário – nas versões 2546 6x2 e 2646 6x4 – oferece amplo pacote de itens de avançada tecnologia. A cabine Megaspaces tem piso plano e suspensão a ar, equipada ainda com ar-condicionado noturno, que funciona com o motor desligado.

Os cavalos mecânicos Actros 2546 6x2 e Actros 2646 6x4 são equipados com motor de 456 cv e permitem a utilização de diversos tipos de semirreboques, como carga seca aberta, furgão, sider, graneleiros, tanques de líquidos e gases, porta-contêiner e outros. O Actros 2646 6x4 também é utilizado para tracionar muticomposições, como bitrem, bitrenção e rodotrem. ■

Se o seu negócio é motor, seu negócio é com a Laguna.

Faça revisões em seu veículo regularmente.



21 FILIAIS
NO BRASIL



MAIS DE
51 MIL ITENS



MELHOR ÍNDICE
DE ENTREGA



GARANTIA
ÁGIL E EFICAZ

Laguna
Autopeças

www.lagunaweb.com.br

No mercado desde 1918, a Laguna se tornou a maior especialista em componentes para motores do Brasil. Os profissionais da Laguna têm o conhecimento técnico que você precisa para atender suas necessidades com rapidez e na medida certa para sua empresa. Por isso, se o seu negócio é motor, fale com quem entende, fale com a especialista Laguna.

Apoio:



AutoLinea





AVIAÇÃO



Know-how dos automóveis para os aviões

A Porsche Consulting quer transferir sua expertise de planejamento e implantação de logística de fabricação dos automóveis para a cadeia de empresas do setor aeronáutico

■ AMARILIS BERTACHINI

MUITOS CONSUMIDORES, AO ABRIREM A geladeira de suas casas mal podem imaginar que por trás desse eletrodoméstico que refrigera seus alimentos e bebidas pode estar uma das mais conceituadas empresas do mundo, geralmente identificada por seus carros de luxo: a Porsche.

Marca conhecida mundialmente como um benchmark do setor automobilístico, a Porsche está há dois anos com escritório no Brasil oferecendo consultoria para indústrias de diferentes setores que buscam melhoria da performance operacional de processos, produtos e organização, mas muito antes disso já oferecia seus serviços para o mercado brasileiro.

“A Porsche Consulting Brasil trabalha no País desde 2006; nosso primeiro cliente foi a Volkswagen do Brasil e desde então estamos contribuindo para melhorar processos de produção, de desenvolvimento e de

administração. Baseados nesse trabalho com a Volkswagen aumentamos nosso escopo de consultoria para outras áreas, como a área de linha branca, e a de serviços, como bancos”, declara Rüdiger Leutz, gerente de projetos



sênior da Porsche Consulting Brasil.

Um dos principais objetivos da empresa, agora, é conquistar novos clientes no setor aéreo, transferindo as soluções automotivas de sucesso para a indústria aeronáutica. Para aproximar-se desse setor e reforçar sua presença nesse segmento, a consultoria participou da Labace 2012 – Latin American Business Aviation Conference & Exhibition. “Na Alemanha demos o primeiro passo para prestar esse tipo de consultoria para a área aeronáutica, e é exatamente o mesmo que queremos fazer aqui no Brasil, por isso participamos da feira com o objetivo de mostrar que também oferecemos esse tipo de trabalho não só para montadoras de aviões, mas também para operadoras de serviços em termos de manutenção dos aviões”, complementa Leutz.

Rüdiger Leutz: trabalho de consultoria é oferecido também em manutenção de aviões

Quando a Porsche Consulting avaliou como tornar a operação de um avião mais rentável em toda a cadeia de valor, o primeiro passo foi encontrado nos processos de manutenção. Um case que demonstra a eficiência da metodologia da Porsche na redução de desperdícios, em busca do aumento da produtividade na indústria aeronáutica, é o da Lufthansa Technik, desenvolvido na Alemanha. A cada cinco anos a Lufthansa Technik precisa executar uma manutenção em seus aviões e com os trabalhos de consultoria, segundo dados da Porsche, o tempo de revisão das aeronaves modelo A340 (IL2-check) da Lufthansa Technik foi reduzido de 36 para 26 dias.

De acordo com Leutz, a Lufthansa Technik é o principal cliente da empresa no mercado alemão, e oferece esse trabalho de manutenção de aviões para linhas aéreas do mundo todo. “Dez dias a menos significam dez dias a mais do avião no ar, e dez dias a mais de ganhos”, afirma Jürgen Lochner, diretor da Porsche Consulting Brasil. Ele acredita que para aumentar a eficiência operacional no Brasil é preciso analisar toda a cadeia de valor e implementar processos mais enxutos envolvendo, inclusive, os fornecedores. A empresa propõe otimizar as abordagens de negócios interdisciplinares, aproveitando as sinergias entre os diferentes parceiros envolvidos, tais como montadoras, provedores de serviço, provedores logísticos e fornecedores.

Ele destaca que depois de implementadas as novas práticas é preciso dar atenção ao processo de manutenção dessas ações, investindo em treinamento dos colaboradores. “Nosso trabalho foca bastante no envolvimento das pessoas, a fim de ensiná-las a manter a padronização das melhorias”, explica Lochner.

A visão da Porsche Consulting para o setor de aviação é melhorar a disponibilidade de aeronaves por meio de uma abordagem ‘lean’ (fazer mais com menos) das manutenções leves e pesadas. Além das empresas de manutenção, a Porsche Consulting trabalha com fabricantes de aeronaves, companhias aéreas, aeroportos e prestadores



Tempo de revisão das aeronaves A340 da Lufthansa Technik foi reduzido de 36 para 26 dias

de serviços no setor aeronáutico.

No mercado nacional ainda não foi fechado nenhum contrato com o setor aeronáutico. “Temos esse caso da Lufthansa Technik na Alemanha, com resultados, e queremos mostrar para as pessoas como é possível melhorar o processo sem gastar mais recursos, porque esse é o grande foco no Brasil. É fácil fazer mais com grandes investimentos, mas o princípio da Porsche é sempre aumentar a produtividade, sem grandes investimentos em sistemas e sem contratar um monte de gente, porque queremos aumentar a competitividade das empresas”, explica Leutz. Segundo a empresa, após a participação na Labace, vários empresários do setor aeronáutico procuraram a Porsche e há alguns projetos em negociação que acenam com boas perspectivas para 2013.

“No Brasil nosso foco de trabalho é São Paulo porque é o centro dos negócios no País, mas desde o começo trabalhamos forte no Rio de Janeiro e no Sul, como Santa Catarina, Joinville e Curitiba. O consumidor está usando geladeiras que já passaram por melhorias de processo com a ajuda da Porsche Consulting do Brasil”, afirma Leutz. O escritório da Porsche Consulting Brasil foi aberto na zona sul de São Paulo em março de 2010. “Temos clientes de várias áreas fora da automobilística porque o conceito da Porsche Consulting é oferecer esse conhecimento para outras indústrias. Hoje em dia a produtividade é o ponto chave no Brasil, as empresas precisam de ajuda para melhorar isso”, afirma Leutz.

A Porsche Consulting Brasil traz ao País a experiência da matriz Porsche Consulting GmbH, sediada na Alemanha, há 16 anos no mercado mundial, com mais de 250 projetos por ano em 28 países do mundo. Com os princípios de atuação de dentro para fora e foco na redução e eliminação de desperdícios, a Porsche aumentou sua produção em cinco vezes nos últimos 15 anos e se tornou um benchmark mundial. A Porsche AG é símbolo de sucesso de excelência operacional, com um contínuo aumento de produtividade na produção de 10% ao longo dos últimos 20 anos, mantendo um estoque de fábrica de apenas um dia.

O trabalho conjunto da Porsche AG com a Porsche Consulting no planejamento e implantação de um novo conceito de logística da fabricação do Porsche Panamera, em Leipzig, na Alemanha, permitiu que o estoque dessa planta seja, atualmente, inferior a um dia. É essa expertise que a Porsche Consulting quer transferir para outras empresas.

Em 2008 a Volkswagen do Brasil contratou a Porsche Consulting para dar suporte à sua fábrica de Taubaté, em São Paulo. O objetivo era acelerar a curva de produção para ganhar competitividade e, paralelamente, melhorar a qualidade e produtividade do trabalho realizado. Cerca de cinco meses após o início do projeto, a montadora chegou a aumentar o volume de produção dos modelos Gol e Voyage em 30%, fechando o ano de 2009 com uma melhora de 10% na produtividade total da planta.

SuperVia investe na modernização

Compra de novos trens, sistemas, implantação de novo CCO e reforma de estações são as principais iniciativas para a empresa transportar um milhão de passageiros ao dia em 2015

■ RENATA PASSOS



Novo Centro de Controle Operacional congrega funções em um único sistema informatizado

A SUPERVIA, EMPRESA RESPONSÁVEL PELO sistema ferroviário do Rio de Janeiro, está passando por uma significativa transformação. Desde janeiro de 2011, quando a companhia passou a ser controlada pela Odebrecht TransPort, foi iniciado um programa de investimentos que inclui: renovação da frota de trens, instalação de um novo sistema de sinalização que permitirá a redução de intervalos e revitalização de toda a infraestrutura (via permanente, rede aérea, estações, subestações de energia, centro de controle operacional e sistema de telecomunicações).

“Em parceria com o governo do Estado, R\$ 2,4 bilhões estão sendo aplicados para a

realização de melhorias em infraestrutura e aquisição de novos trens. Nós investimos R\$ 284 milhões em 2012, o maior investimento dos últimos dez anos no sistema ferroviário fluminense”, o presidente da SuperVia, Carlos José Cunha.

Uma das principais mudanças ocorre na frota. Segundo o executivo, hoje o sistema conta com 190 trens em circulação, 30 dos quais são novas composições que entraram em circulação em 2012, parte dos investimentos realizados pelo governo fluminense. Esses novos trens representaram um acréscimo diário de 290 mil lugares para os passageiros da SuperVia. “O governo do

Estado já encomendou outros 60 trens, que deverão entrar em circulação em 2014. Recentemente, também anunciamos a antecipação em dois anos da compra de outros 20 novos trens que, de acordo com nosso contrato de concessão, deveriam ser contratados apenas em 2016”, informa o executivo.

Além disso, 12 trens foram reformados para instalação de ar condicionado e novas estruturas. A previsão é a de que até 2014 todos os trens sejam refrigerados. Até esses investimentos serem concluídos, a população que utiliza os trens irá perceber as melhorias gradativamente. “O objetivo é oferecer o melhor serviço ao cliente”, disse Cunha.

SISTEMAS – Já está em fase de testes, nos trens da SuperVia, o novo sistema de sinalização adquirido pela concessionária com a Bombardier. Para adquirir o ATP (Automatic Train Protection), foi feito um investimento de R\$ 150 milhões, que oferecerá a possibilidade de redução do intervalo entre os trens em até 50% e maior segurança à circulação. O equipamento, instalado nos trens, garante a codificação de informações de placas de sinalização instaladas na via férrea, envia avisos aos maquinistas, possibilitando melhor integração com o novo CCO (Centro de Controle Operacional) da SuperVia e maior flexibilidade para a circulação de trens.

O novo sistema de sinalização permitirá que o ramal Deodoro e todas as 20 estações no trecho entre Deodoro e Central do Brasil opere com intervalos de três minutos nos horários de maior movimento, o menor intervalo entre todos os cinco ramais. Para os demais ramais, os novos horários também poderão diminuir pela metade.

Além do menor tempo de espera, a capacidade de trens ofertada em todos os cinco ramais dobrará nos horários de maior movimento da manhã e da noite. No ramal Deodoro, onde atualmente circulam dez trens por hora, poderão operar 20 trens a cada hora após a conclusão da instalação do ATP.

NOVO CCO – Resultado de um investimento de R\$ 40 milhões, e em funcionamento desde janeiro de 2012, o novo CCO da SuperVia garante mais eficiência e segurança à circulação de trens na região metropolitana do Rio de Janeiro. A modernização do espaço, instalado no Santo Cristo, contempla a implantação do novo sistema de sinalização que permitirá a automatização dos registros de circulação. A reforma incluiu ainda o uso de um sistema de comunicação integrada, plano de contingência, painel digital com informações de todo o sistema e o monitoramento das estações por meio de câmeras de segurança.

“O processo de circulação dos trens ficou mais ágil, homogêneo e seguro, diminuindo a quantidade de tarefas por parte do controlador na execução de uma rota, o que permitiu o aperfeiçoamento do monitoramento da circulação das composições. O novo sistema congrega funções, antes manuais, de prefixação de trens, registros de circulação e execução de rotas em um único sistema informatizado”, destaca o diretor de operações da SuperVia, João Gouveia.

Segundo o executivo, o atual sistema integrou, em um único local, a área de circulação com as equipes de apoio de energia, tração, sinalização, segurança, áudio, estações, telecomunicações, material rodante e comunicação, o que agilizou a tomada de decisões e melhorou a qualidade do serviço oferecido pela SuperVia aos passageiros. “As principais mudanças percebidas de imediato são o aumento da produtividade dos integrantes das áreas citadas acima, avanço na comunicação direta entre o CCO e os passageiros e o monitoramento em tempo real”, diz Gouveia, que completa: “Esse conjunto das iniciativas que a SuperVia está implementando tem como objetivo principal transportar diariamente 1 milhão de passageiros em 2015, com segurança, rapidez, confiabilidade e conforto.”

REFORMA DAS ESTAÇÕES – Uma das prioridades da SuperVia é reformar todas as estações para que sigam os padrões de acessibilidade. As primeiras obras já estão em andamento: Piedade, Quintino e Cascaadura serão as estações-modelo para todo o sistema ferroviário. A reforma inclui bilheteria, nova iluminação, construção de cobertura nas passarelas e plataformas, recuperação dos pisos, nova comunicação visual e pintura antipichação. No que diz respeito à acessibilidade, as intervenções incluirão elevadores, piso tátil, construção de banheiros adaptados e rampas de acesso.

As primeiras intervenções já foram iniciadas e as reformas devem estar concluídas até



Capacidade de trens em todos os ramais dobrará nos horários de maior movimento

o final de 2012. As demais estações do ramal Deodoro estarão reformadas até o final de 2013 e as reformas dos ramais Santa Cruz e Japeri serão concluídas até o fim de 2014 e 2015, respectivamente. Todas as 99 estações serão aperfeiçoadas e o investimento previsto é de R\$ 150 milhões até 2020.

A SuperVia também estuda investir em diferentes localizações para construir novas estações. Entre as opções de estudo, estão regiões pertencentes aos ramais Belford Roxo e Japeri, em virtude do grande desenvolvimento nos últimos anos. Em 2013, a centésima estação será inaugurada em Duque de Caxias, localizada no Bairro Corte 8.

A estação Central Brasil também recebeu atenção no programa de investimentos. Em análise no Iphan (Instituto do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional), o projeto da SuperVia representa um investimento de R\$ 300 milhões para revitalização da área operacional da estação. O objetivo é restaurar a arquitetura e a infraestrutura local, respeitando todas as determinações do patrimônio histórico nacional. Este projeto prevê, entre outras melhorias: a valorização da arquitetura original, ampliação da área de embarque e desembarque em 4.000 m², aumento das plataformas e a remodelação das áreas operacionais (acessos, bilheteria e serviços) e recuperação de toda a infraestrutura elétrica das dependências operacionais da estação.

Setor metroferroviário receberá R\$ 7,2 bilhões

A estimativa do Metrô é que até o final de 2014 sejam inauguradas mais 10 estações, ampliando os atuais 74,3 km de malha para mais de 100 km em São Paulo

■ SONIA MORAES

O GOVERNO DO ESTADO DE SÃO PAULO prevê encerrar o ano de 2012 com R\$ 4,3 bilhões de investimentos em obras no sistema metroferroviário. Segundo Jurandir Fernandes, secretário dos Transportes Metropolitanos, o montante aplicado em 2012 representa 7,8% a mais que o valor liberado em todo o período de 2003 a 2006 (que totalizou R\$ 3,9 bilhões). Sobre 2011, cujo aporte foi de R\$ 2,9 bilhões, o avanço é de 48,1%. Para 2013, a estimativa é que sejam liberados R\$ 7,2 bilhões para o sistema.

Dos R\$ 4,9 bilhões já contratados com financiamento nacional, por meio de linha de crédito do Banco Nacional de Desenvolvimento Social (BNDES) e Caixa Econômica Federal (CEF), R\$ 4,34 bilhões serão aplicados em obras do Metrô, sendo R\$ 1,08 milhão para a linha 17-Ouro; R\$ 1,57 milhão para a linha 2-Verde; R\$ 922 milhões para linha 15-monotrilho e R\$ 766 milhões para a linha 5-Lilás. Os R\$ 550 milhões restantes serão destinados para a linha 8 da Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM).

Já os investimentos de R\$ 6,7 bilhões (US\$ 3,36 bilhões), provenientes de financiamento internacional com recurso do Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e Banco do Japão para a Cooperação Internacional (JBIC), serão aplicados em novos trens, na linha 4-Amarela (fase 1 e fase 2) e na linha 5-Lilás do Metrô. Na CPTM



Estão em execução obras de quatro linhas do metrô

o recurso será destinado para a linha 7, linha 9, linha 11 e linha 12.

FINANCIAMENTOS A CONTRATAR –

O secretário dos transportes de São Paulo destacou que o montante a ser contratado para todo o sistema metroferroviário soma R\$ 4,02 bilhões. Deste total, R\$ 2,77 bilhões serão destinados ao metrô para a extensão da linha 2-Verde e para a linha 18-Bronze. O restante será absorvido pela CPTM para aplicar na linha 13 – trecho que se estenderá até Guarulhos, na Grande São Paulo. Para atender todo esse trecho, foram adquiridos pelo Metrô 118 trens (com 714 carros no total), entre monotrilhos e VLTs, e trens comuns. São 54 trens (de 378 carros)

da Bombardier para a linha 15-Prata monotrilho, 26 trens (de 156 carros) para a linha 5-Lilás, 24 trens (de 96 carros) da Scomi para a linha 17-Ouro monotrilho e 14 trens (de 84 carros) para a linha 4-Amarela. A CPTM adquiriu 105 trens (840 carros) e, para reforçar a sua frota, já iniciou o programa de licitação para contratar mais 65 composições (de 520 carros).

Até o final de 2013 serão contratados pelo Metrô mais 75 trens (de 410 carros). Desses, 22 (de 132 carros) são para a linha 6-Laranja, 33 (de 198 carros) para a linha 2-Verde e 20 (de 80 carros) para a linha 18-Bronze.

Segundo Jurandir Fernandes, em São Paulo estão em execução obras de quatro linhas do metrô simultaneamente.

“Estamos completando a linha 4-Amarela (fase 2) com mais cinco estações. Tem ainda o prolongamento da Linha 5-Lilás, ligando a estação Largo Treze, em Santo Amaro, à estação Chácara Klabin (linha 2-Verde). Também estamos fazendo o trecho do monotrilho de Vila Prudente até São Mateus, a linha 15-Prata. Tem também o monotrilho da linha-17 entre o aeroporto de Congonhas e Estação Morumbi da linha 9-Esmalda da CPTM”, disse. “Temos ao todo 64,5 km de obras contratadas que estão acontecendo.”

As estimativas da Companhia do Metrô de São Paulo é que até o final de 2014 sejam inauguradas mais dez estações, ampliando os atuais 74,3 km de malha para mais de 100 km.

SHELL EVOLUX DIESEL

ECONOMIA
E DESEMPENHO
RODAM JUNTOS



Abasteça com a economia e os benefícios exclusivos de Shell Evolux Diesel. Só ele oferece economia de até 3% no consumo*, menores custos de manutenção*, maior potência e melhor performance do motor*, além de um abastecimento mais rápido, seguro e eficiente*.

Shell
Evolux
Diesel





Os carros pesam cerca de 30% menos que os trens convencionais

Trens do monotrilho de São Paulo começam ser testados

Os 54 carros produzidos pela Bombardier vão trafegar na linha 15-Prata, da estação Oratório até o cruzamento com a Avenida Sapopemba, zona leste, num trecho de mais de 4,5 quilômetros

■ SONIA MOARES

A COMPANHIA METROPOLITANO DE SÃO Paulo (Metrô) começa, a partir de janeiro, a fazer os testes estáticos do novo trem que irá circular em sistema de monotrilho na linha 15-Prata, da estação Oratório até o cruzamento com a avenida Sapopemba, na zona leste. A avaliação dos primeiros carros produzidos deve durar cerca de dois meses. Já a composição inteira, com sete carros e capacidade para 1.000

pessoas, tem previsão de conclusão em abril do próximo ano. O sistema deve entrar em operação no final de 2013.

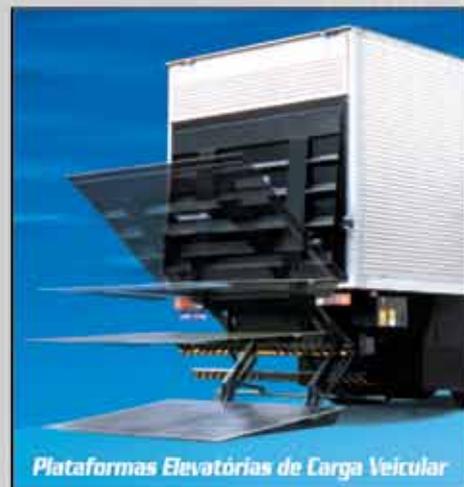
Este será o primeiro monotrilho da cidade de São Paulo e o maior do mundo com capacidade para transportar 48 mil passageiros por hora e sentido, o que corresponde a mais de meio milhão de usuários diariamente – o da China tem capacidade para 30 mil pessoas.

Este projeto está sob a responsabilidade do Consórcio Expresso Monotrilho Leste, composto pelas empresas Queiroz Galvão, OAS e a Bombardier, vencedor da licitação realizada em 2010 pelo Metrô. O empreendimento está orçado em R\$ 2,4 bilhões, incluindo a obra civil e trens. Por parte da Bombardier o investimento é de R\$ 1,4 bilhão que inclui o fornecimento dos trens, a sinalização e todo o aparato tecnológico.

TECNOLOGIA QUE ELEVA

Com milhares de equipamentos em operação e uma rede de mais de 50 distribuidores em todo o país, a Marksell produz os mais modernos equipamentos do mercado brasileiro.

Só a líder em toda a América Latina pode oferecer tanta qualidade e vantagens para seus negócios e sua carga.



MONTAGEM – Na sua fábrica de Hortolândia, região de Campinas, no interior de São Paulo, a Bombardier começa a montar o terceiro “carro” (vagão) – os dois primeiros foram produzidos na unidade da empresa em Kingston, no Canadá. Para fabricar os novos trens no Brasil, a empresa ampliou a sua unidade industrial onde atualmente faz a reforma de trens.

Para a linha 15-Prata, a Bombardier vai fornecer 54 trens de sete carros cada (378 carros no total), que trafegarão na linha Expresso Tiradentes, em um percurso de 24 quilômetros. Segundo a empresa, a tecnologia empregada na fabricação do monotrilho é semelhante à utilizada na aeronáutica. Os carros pesam aproximadamente 30% menos que um trem convencional e com desempenho equivalente. Para ter esse resultado, estão sendo utilizados materiais mais leves e resistentes, como o alumínio, estrados de aço-carbono e aplicação de “rebites” estruturais no fechamento da caixa em vez de soldas. O índice de nacionalização de equipamentos deve ultrapassar os 60%.

Segundo a Bombardier, no monotrilho foram incorporadas inovações tecnológicas já presentes nos novos trens do Metrô, entre as quais se destacam a operação totalmente automática, passagem livre entre carros, ar-condicionado, câmeras de vigilância e baixo nível de ruído. Também estão contemplados itens de acessibilidade, como espaços apropriados para cadeiras de rodas, sinalização audiovisual de abertura e fechamento de portas, saída de emergência sinalizada, comunicação em Braille e dispositivos de emergência de comunicação.

Os trens que percorrerão a linha 15-Prata poderão atingir velocidade máxima de 80 km por hora. Quando concluída totalmente, a nova linha terá extensão de 25,8

km e 18 estações, entre Ipiranga e Cidade Tiradentes. O monotrilho reduzirá para 50 minutos o trajeto entre os bairros de Vila Prudente e Cidade Tiradentes, que hoje leva mais de duas horas. A velocidade e o intervalo entre as composições – 75 segundos – serão similares aos das linhas mais modernas de Metrô. A extensão das plataformas das estações será de cerca de 90 metros e as portas dos carros terão largura também semelhante à dos atuais trens do Metrô, facilitando a entrada e a saída dos passageiros.

PRAZO MENOR – Segundo o Consórcio Expresso Monotrilho Leste, a escolha deste meio de transporte foi orientada por aspectos como menor prazo de construção e rapidez para a entrada em operação do empreendimento. Enquanto a construção de uma linha de metrô de 24 quilômetros levaria de 10 a 15 anos para ser concluída, o monotrilho será entregue à população em menos de cinco anos. Ou seja, é possível construir, em um ano, 5 quilômetros de monotrilho, o que é aproximadamente metade do tempo de construção de um metrô subterrâneo.

Segundo estudos realizados pelo Metrô, isso é possível devido ao menor número de desapropriações, que consomem tempo e recursos, e também em razão da inexistência de escavações exigidas na construção de um metrô convencional. No sistema monotrilho, todo o trajeto, de Vila Prudente até Cidade Tiradentes, será elevado, entre 12 e 15 metros de altura, dependendo do trecho. Essa estrutura elevada será construída ao longo das avenidas Luiz Inácio de Anhaia Melo, Sapopemba, Metalúrgicos e estrada do Iguatemi. O método construtivo empregará peças pré-moldadas, o que reduz o impacto da obra na via pública durante a execução.



Abaixo da expectativa, mas longe do pessimismo

Houve redução na produção de vagões, de locomotivas e de carros de passageiros, mas, mesmo assim, o faturamento cresceu ligeiramente. Além disso, as perspectivas de novos projetos animam o setor

■ ALEXANDRE ASQUINI

O DESEMPENHO DA INDÚSTRIA METRO-ferroviária em 2012 ficou abaixo do que era esperado no início deste ano. Porém, ao participarem do tradicional seminário de balanço anual promovido pelo Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre), em dezembro de 2012, os representantes do setor, Luiz Fernando Ferrari, vice-presidente do Simefre, e Vicente Abate, presidente da Associação Brasileira da Indústria Ferroviária (Abifer), deixaram claro que o clima está longe de ser pessimista, uma vez que permanecem boas as perspectivas para os segmentos de passageiros e de cargas. A indústria reitera

que entre 2010 e 2019 terá sua melhor década, fabricando e entregando 40 mil vagões, 2,1 mil locomotivas e 4 mil carros de passageiros.

CARROS DE PASSAGEIROS – A produção de carros para transporte de passageiros em 2012 foi cerca de 30% menor do que o previsto; a estimativa original falava na produção de 340 carros, mas foram efetivamente produzidas 240 unidades. O segmento tem capacidade para produzir 900 carros anualmente. O fornecimento compreende trens de metrô e trens metropolitanos, Veículos Leves sobre Trilhos (VLTs), o

aeromóvel e trens para sistemas de monotrilho.

Luiz Fernando Ferrari faz uma projeção otimista para 2013: “Deveremos fechar o ano na casa dos 350 carros e poderemos chegar a 400 unidades porque muitas encomendas foram feitas neste ano”. Ele também aponta um horizonte de retomada, em razão de um considerável número de projetos colocados em perspectiva não apenas em razão das encomendas dos governos de São Paulo e do Rio de Janeiro, mas também o que está sendo proposto para Porto Alegre, Curitiba, Belo Horizonte, Salvador, Recife, Fortaleza. “Isso tudo,

sem contar os programas de trem regionais, o Trem de Alta Velocidade (TAV) e varias iniciativas referentes à implantação de Veículos Leves Sobre Trilhos (VLT). As perspectivas são decréscimo para o ano que vem.”

E há um aspecto positivo nos resultados de 2012: mesmo com os volumes de venda abaixo da expectativa, o faturamento do setor está estimado em R\$ 4.3 bilhões, um pouco acima dos R\$ 4,2 bilhões obtidos em 2011. A explicação: mais carros de passageiros modernizados (foram 120 no total, em atendimento ao Metrô-SP e à SuperVia) e maior volume de fabricação de materiais para a via permanente.

TRANSPORTE DE CARGAS – Vicente Abate apresentou no seminário o quadro referente ao setor de cargas. Assinalou que a produção de vagões é sabidamente cíclica, o que vale dizer que anos bons costumam ser sucedidos por anos não tão bons. “Efetivamente, produzimos no ano passado 5,6 mil vagões e já prevíamos redução para 3,5 mil vagões em 2012, mas a queda foi mais acentuada, e estaremos concluindo este ano com 3,1 mil vagões”. Segundo o dirigente, explicação está principalmente na desaceleração dos setores de mineração e siderurgia, “que vão se recompor ao longo do tempo, sem dúvida



Luiz Ferrari: perspectivas são de retomada do setor em razão dos projetos do governo

nenhuma”. Praticamente toda a produção de vagões de 2012 foi absorvida pelo mercado interno; apenas cerca de 1%, exatamente 30 unidades, teve como destino a exportação: 25 unidades para o Gabão e outras cinco para a Colômbia.

No final de 2011, a indústria comemorou a produção de 113 locomotivas, a melhor da história, e apostava que, em 2012, a produção permaneceria em um patamar muito próximo daquele, com a fabricação de 110 unidades. Porém, efetivamente, foram fabricadas apenas 70 locomotivas, das quais 56 permanecerão no País, enquanto as outras 14 unidades serão destinadas ao mercado externo. No ano, foram modernizadas 70 locomotivas usadas. Segundo o presidente da Abifer, a expectativa é de que a produção de locomotivas

Vicente Abate: a produção de vagões é cíclica, os anos bons costumam ser sucedidos por anos não tão bons



retorne ao patamar de 100 unidades em 2013.

Na semana anterior àquela em que aconteceu o seminário do Simefre, havia sido inaugurada em Sete Lagoas, Minas Gerais, a fábrica de locomotivas da Progress Rail-Caterpillar. Segundo Abate, com essa nova unidade produtiva e as expansões realizadas em instalações das duas outras fabricantes, o Brasil observará o aumento da capacidade de produção anual de locomotivas de 150 para 250 unidades. A capacidade instalada para a produção de vagões é de 12 mil unidades, número quatro vezes maior do que o número de unidades produzidas em 2012 e do que a indústria prevê que produzirá em 2013.

ESTÍMULOS – Políticas específicas, como a implantação de 10 mil km de ferrovias, constantes do Plano Nacional de Logística e Transportes, com investimentos de R\$ 133 bilhões em obras de infraestrutura de transportes e logística, dos quais R\$ 91 bilhões só para ferrovias, também deverão favorecer a indústria, no médio e longo prazo.

Benefícios governamentais igualmente se inserem entre as razões de otimismo. Um desses benefícios se refere à desoneração da folha de pagamentos do setor a partir de janeiro de 2013, e outro diz respeito à adoção da margem de preferência doméstica nas concorrências internacionais.

O setor industrial ferroviário pleiteia ainda a prorrogação para 2013 das medidas constantes do Programa de Sustentação do Investimento (PSI-4) com condições especiais para aquisição de bens de capital, e da depreciação acelerada, com redução de 48 meses para 12 meses do prazo de depreciação de caminhões e vagões, possibilitando a contabilização de um gasto maior para a empresa no exercício; com isso, a empresa lança a aquisição de bens de capital como ativo de depreciação, reduzindo o lucro e, conseqüentemente, o imposto de renda, fazendo valer a pena adquirir de imediato os bens objeto do incentivo. ■

Uma feira de ônibus de importância mundial

Com a participação de várias entidades, evento reúne toda a cadeia produtiva, operacional, de serviços e comercial no RioCentro para fomentar novos negócios

■ AMARILIS BERTACHINI E SONIA MORAES



A FEIRA RIO TRANSPORTES (FETRANSRIO), o mais importante evento do segmento de transporte de passageiros do Brasil, que aconteceu em outubro no RioCentro, zona sul do Rio de Janeiro, destacou em sua 9ª edição, a evolução dos ônibus urbanos e rodoviários e as últimas tendências em produtos e serviços.

“Em um momento único pelo qual o País está passando, com uma grande mudança no patamar de importância do transporte coletivo, a FetransRio reflete esta nova realidade que o Brasil vive em termos de mobilidade, com grandes investimentos que vão mudar o patamar da qualidade da mobilidade urbana. Para fazer frente a isso, as indústrias estão investindo pesadamente em novos produtos e em novas tecnologias. É a conjunção de um círculo virtuoso. A feira cresceu, incorporou mais tecnologia e debates para conhecermos

as melhores práticas de tudo o que está acontecendo no mundo”, declarou Lélis Teixeira, presidente da Fetranspor (Federação das Empresas de Transporte de Passageiros do Estado do Rio de Janeiro), entidade promotora da 9ª edição da FetransRio/ExpoÔnibus, que atraiu em torno de 10 mil visitantes.

De acordo com Teixeira, a feira aconteceu em um momento especial, nesse período que antecede a Copa do Mundo e os Jogos Olímpicos, propício para discutir o que já foi feito de bom e o que pode ser melhorado. Em sua avaliação cresceu o nível de consciência da sociedade e as cidades estão ficando mais sustentáveis, o que as leva a priorizar o transporte coletivo, investindo mais em infraestrutura e adotando veículos sustentáveis e combustíveis alternativos.

Somente para a visita programada pela

organização do evento para os visitantes conhecerem o Transoeste, o novo sistema de BRT (Bus Rapid Transit) implantado no Rio, foram mil pessoas inscritas, de técnicos a autoridades de outras cidades e de outros países.

Para José Antonio Fernandes Martins, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus) – entidade que também participou da realização da feira – a indústria brasileira de ônibus está preparada para ser protagonista de uma exposição desse escalão porque já desenvolve modelos com tecnologia igual ou superior aos dos melhores fabricantes do mundo. “A convite da Fetranspor concordamos em fazer esta feira aqui no Rio de Janeiro devido à imagem que o Rio está tendo com as Olimpíadas e pelo bom relacionamento que a Fabus sempre manteve com o pessoal da Fetranspor”, declarou.

MARCOPOLO – A encarroçadora gaúcha Marcopolo apresentou na feira o Audace, um ônibus direcionado para operações de fretamento contínuo e receptivo e que também é adequado para linhas regulares de médias e curtas distâncias. Com esse modelo, a empresa entra em um novo segmento de mercado para o qual ainda não tinha um produto adequado. De acordo com Paulo Corso, diretor de operações comerciais da Marcopolo para o mercado brasileiro, a expectativa é vender em 2013 acima de 700 unidades do Audace. “Temos o Ideale e o Viaggio 900, que são produtos feitos em chassis com motores dianteiros, mas nós sentíamos a necessidade de um carro no meio dessas duas



categorias”, justifica, destacando que esse lançamento tem configurações simples, mas com detalhes de um ônibus sofisticado no design e em outros aspectos.

A princípio, a empresa fará o novo veículo somente com motor dianteiro, versão 4x2, com até 12,7 m de comprimento e 3,2 m de altura. O novo rodoviário tem capacidade para transportar de 46 a 49 passageiros, farol integral exclusivo com todas as funções, indicador de direção, pisca em Leds e luz de neblina opcional. A frente recebeu grades em colmeia e a grade do para-choques é similar à da família G7.

No salão de passageiros está outra novidade do Audace: a Marcopolo desenvolveu uma nova poltrona executiva, mais larga, com 1.030 mm, com o objetivo de oferecer mais conforto em relação aos assentos encontrados em outros veículos desse segmento.

Em seu estande na FetransRio, a Marcopolo exibiu o ônibus Double Decker comemorativo à marca de 350 mil ônibus fabricados em seus 63 anos de história e outros produtos de destaque de sua linha. Entre eles estava o Paradiso 1200, da Geração 7, que foi reestilizado. O veículo ganhou novos elementos estéticos e de sinalização externa em Led e o interior ficou mais sofisticado, com painel de instrumentos em material soft touch (toque macio), com regulagem automática da posição dos comandos satélites, além de uma nova poltrona semileito. O modelo está com nova grade dianteira, de desenho mais leve. Outro ônibus exposto foi o Viale BRT, que atende às exigências dos sistemas de plataformas de embarque, e pode ser configurado para as necessidades específicas em número de passageiros e acessibilidade.

IRIZAR – A Irizar Brasil levou para a FetransRio o Irizar i6, seu novo rodoviário de alto padrão que foi idealizado para rodar em serviços regulares e eventuais. “O i6 é um produto desenvolvido para atender à gama rodoviária, está posicionado entre o PB e o Century e atende aos aspectos de conforto, segurança, economia e a todas as normativas mais exigentes do mercado mundial”, declarou João Paulo da Cunha Ranalli, gerente nacional de vendas da companhia. O modelo foi lançado há dois anos na Espanha, mas, segundo o executivo, a empresa não trouxe o i6 para o Brasil num primeiro momento porque ele tinha características europeias e decidiu aguardar para fazer as adaptações necessárias para a realidade brasileira. “É muito caro desenvolver um produto”, afirma, revelando que foram investidos 20 milhões de euros no desenvolvimento desse veículo.

Além deste lançamento, a empresa expôs em seu estande o rodoviário de luxo PB e uma unidade do modelo Century. A carroçadora incorporou algumas melhorias na linha do PB, como o Digiplex, um sistema desenvolvido para a Irizar, que melhorou a ergonomia para os motoristas e reduziu 100 quilos na carroceria para facilitar a manutenção no dia a dia.

MASCARELLO – A paranaense Mascarello expôs em seu estande da FetransRio o GranMetro BRS, o primeiro exemplar de sua nova linha de ônibus urbano GranMetro, desenhado para chassis de motor traseiro. Os veículos dessa linha podem ser padron, articulados ou biarticulados, permitindo diferentes tipos de aplicação.

Segundo Jacel Duzanowski, diretor comercial da Mascarello, a novidade deste modelo é

sua frente avançada, com desenho mais arredondado que destaca o itinerário eletrônico de série, com maior área envidraçada e foco na aerodinâmica. O para-brisa tem janelas espias laterais, em ambos os lados, com tamanho mais adequado à aplicação de ônibus urbano e pode ser dividido verticalmente ou inteiro. Os limpadores foram posicionados na parte superior para permitir melhor limpeza.

Os espelhos retrovisores foram pintados na mesma cor do veículo. Os faróis possuem luz diurna em Led, com superfície de proteção inteira em policarbonato, o que resulta em maior segurança devido à melhor iluminação e proteção em caso de acidente. A traseira recebeu iluminação em Leds independentes para facilitar a manutenção e proporcionar o dobro de área luminosa para as luzes de freio, em comparação à dos modelos urbanos convencionais.

Além do GranMetro BRS a Mascarello mostrou na feira outros dois modelos: o Gran Micro Rodoviário – que tem aplicações em turismo, escolar e fretamento, com comprimento



Double Decker que comemora a marca de 350 mil ônibus da Marcopolo



de 7,7 metros a 8,8 metros e que pode ser encarroçado sobre chassis Agrale, Mercedes-Benz e Volkswagen – e o Roma 370, que tem aplicação rodoviária e de turismo, com comprimento de 12,6 metros a 14 metros e que pode ser feito para os chassis Mercedes-Benz, Scania, Volvo e Volkswagen.

CAIO – A Caio Induscar destacou na FetransRio seus modelos de ônibus direcionados para sistemas BRT, já prevendo a demanda decorrente dos grandes eventos esportivos. Entre os ônibus que levou para a feira, a encarroçadora apresentou em seu estande os modelos Millennium BRT, Millennium BRT articulado, e uma versão reestilizada do Apache Vip.

Chamada de Millennium BRT, a linha da Caio tem três versões de ônibus. A que foi primeiramente lançada é a versão de veículos biarticulados com piso baixo, já em circulação no sistema de corredores de ônibus da cidade de São Paulo. A outra versão é a que a empresa considera um modelo de BRT puro, um carro articulado, com piso

alto e embarque em nível, com portas do lado do motorista (lado esquerdo) e com ar-condicionado opcional. O terceiro modelo apresentado ao mercado é o de veículos alimentadores do sistema, com porta de embarque pelo balanço dianteiro.

Segundo Maurício Lourenço da Cunha, diretor industrial da Caio, a empresa estima encerrar 2012 com 300 unidades vendidas dessa linha e espera chegar a 500 unidades em 2013, o que estaria próximo a 6% do volume total de produção projetado para o ano.

Já o modelo reestilizado do Apache Vip, que é o urbano mais vendido pela encarroçadora, pode ser fabricado sobre chassis Agrale, Mercedes-Benz, Scania, Volkswagen e Volvo. Tem comprimento de 9,5 m a 13,2 m, iluminação em Led e itinerário eletrônico. O modelo tem elevador para deficiente físico e portas de acesso com acionamento pneumático.

Segundo Cunha, o Apache Vip representa cerca de 60% da produção da Caio, o que justificou essa iniciativa de fazer algumas modificações para manter o interesse dos clientes pelo produto. As principais diferenças entre o novo Apache Vip e o antigo são as modificações nas linhas da frente e da traseira da carroceria (para-choque e grade), e o conjunto ótico dianteiro, que deixaram o visual mais harmônico e limpo.

NEOBUS – A Neobus, que fabricou o primeiro ônibus BRT do Brasil, para o sistema de Curitiba, aproveitou a FetransRio para mostrar suas soluções em mobilidade urbana através de variações do modelo Mega BRT. Em seu estande, a empresa expôs o Mega BRT Articulado, com chassi Volvo B340 MA; o Mega

BRT, com chassi Mercedes-Benz O-500 M; o Mega BRT Articulado, também com chassi Mercedes-Benz O-500 MA; o Mega BRT Articulado, com chassi Scania K-310; e o Mega BRS Low Entry, com chassi Scania K-310 UB.

O modelo foi lançado pela Neobus na FetransRio de 2010 e, de lá para cá, já foram comercializadas mais de 1,3 mil unidades, que estão rodando em Curitiba, Porto Alegre, Florianópolis, São Paulo, Rio de Janeiro, Goiânia, Manaus e Palhoça. No mercado externo também há unidades rodando em Santiago (Chile) e Guayaquil (Equador).

“Fabricamos o maior ônibus do mundo para Curitiba. Hoje nossos BRTs são comercializados nas principais capitais do Brasil e tivemos a felicidade também de enviar os primeiros 90 BRTs para o Equador”, declarou Edson Tomiello, presidente da Neobus que em novembro lançou uma linha de rodoviários New Road.

COMIL – A encarroçadora Comil fez na FetransRio de 2012 seu maior investimento já realizado em eventos. Isto porque, justifica Silvio Calegario, diretor-geral da Comil, a empresa buscou apresentar-se de forma diferenciada para o mercado, principalmente pelo recente anúncio da implantação de sua nova fábrica, especializada em ônibus urbanos, na cidade de Lorena (SP).

“Acumulamos lançamentos para trazer a esta feira”, disse Calegario. Um deles foi o Campione DD, que começou a ser comercializado em março de 2012 e é considerado top de linha. “Estamos falando de um produto que é o maior sucesso de vendas da história da companhia. Nós jamais tivemos um produto lançado que tivesse uma adesão tão rápida dos clientes. Conseguimos montar uma



Em seu estande, a Mercedes-Benz apresentou os articulados O 500 UDA e O 500 MDA



carteira muito rapidamente e embasada, principalmente, em mercados da América Latina, como Peru, Chile e Argentina, que demandam bastante esse produto.”

Tratado como um “irmão” do Campione DD, o Campione HD foi exibido para cativar os operadores de turismo cujo perfil de viagens exige grandes bagageiros. O modelo ganhou um novo design, seguindo o mesmo estilo do modelo de dois andares.

A Comil apresentou também os modelos urbanos Svelto e Svelto Piso Baixo e aproveitou para expor o Doppio BRT, que oferece soluções econômicas para o transporte de alta capacidade de passageiros, ideal para atender a sistemas de transporte BRT. O modelo, que já havia sido redesenhado em 2011, está com um design frontal mais aerodinâmico, com ar-condicionado integrado à carroceria.

MERCEDES-BENZ – A Mercedes-Benz lançou no evento o chassi LO 916 para micro-ônibus, um veículo totalmente novo desenvolvido para atender ao segmento de transporte urbano e rodoviário, nos serviços de fretamento e turismo, além da opção de uso também no transporte escolar.

O destaque deste veículo está na maior potência do motor Euro 5, e na maior capacidade de passageiros. Com o assento do motorista em uma posição mais avançada, além de ampliar o ângulo de visão, é possível a montagem de carrocerias de micro-ônibus com maior número de poltronas. “Com este modelo a empresa completa o seu portfólio de veículos Euro 5”, afirma Curt Axthelm, gerente sênior de marketing ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

O LO 916 tem duas opções de distância

entre-eixos – de 4,5 metros, que pode receber carrocerias de até oito metros de comprimento, e de 4,8 metros para carrocerias de até 9,1 metros de comprimento –, com uma ou duas portas e largura entre 2,20 e 2,35 metros.

No seu estande a Mercedes apresentou os articulados O 500 UDA e O 500 MDA. A montadora anunciou o investimento na tecnologia híbrida por meio de parceria com a Eletra, empresa brasileira especializada em tecnologia de tração elétrica para transporte urbano.

O novo ônibus híbrido da Mercedes é montado no chassi O 500 U de 12 metros de comprimento e capacidade para transportar 77 passageiros. Tem piso baixo e sistema de ajoelamento que facilita o embarque e desembarque de passageiros.

MAN – A MAN Latin America lançou no evento o chassi 17.260 OD, novo integrante da família Volksbus. A empresa também expôs em seu estande o ônibus híbrido Lion’s City, modelo importado da Alemanha, e o Volksbus articulado 26.330 OTA para operação em corredores BRT.

O chassi 17.260 OD tem o propulsor MAN DO8, com seis cilindros e 260 cv de potência, que utiliza o sistema EGR (Recirculação de Gases de Exaustão) de pós-tratamento de emissões que dispensa o uso do Arla 32. Esta tecnologia, que atende à norma Proconve P7 (Euro 5), só é utilizada no mercado brasileiro pela MAN.

O ônibus híbrido Lion’s City apresentado na feira começa a ser testado no Brasil a partir de 2013. A expectativa da MAN é começar a produzir o ônibus híbrido diesel elétrico no Brasil em dois anos, que ajudará na redução dos índices de poluentes expelidos.



Ônibus híbrido Lion’s City da MAN começa a ser testado em 2013

SCANIA – O destaque da Scania na FetransRio foi o chassi F 250 4x2 com motor dianteiro de 9 litros e 250 cv de potência. Este chassi sai de fábrica com distância entre-eixos de 6.500 mm, configuração que permite instalar carrocerias de 12,6 metros até 13,20 metros de comprimento, proporcionando grande capacidade de passageiros, sem perda de rendimento. Para maior conforto do motorista, o modelo possui coluna de direção ajustável. Um dos itens do pacote de opcionais é o freio ABS.

VOLVO – A Volvo Bus aproveitou o evento para lançar um moderno sistema de gerenciamento de frota para aplicação nas linhas de chassis urbanos e rodoviários. O equipamento permite que o transportador tenha um raio-x completo de suas operações, com informações sobre o consumo de combustível, emissão de poluentes, horas rodadas e velocidade média da frota por motorista. Também possibilita o acompanhamento em tempo real para identificar atrasos, problemas ou desvios de rotas e gera um histórico de posições.



Santos Brasil inaugura rota fluvial para contêineres no Norte

O carregamento é feito por balsas operadas no terminal portuário em Vila do Conde e é uma opção de substituição do modal rodoviário na região

■ RENATA PASSOS

A SANTOS BRASIL, EMPRESA ESPECIALIZADA em operação portuária de contêineres, iniciou em dezembro uma operação inédita no porto de Vila do Conde, localizado no município de Bacarena (PA). O terminal de contêineres da companhia, Tecon Vila do Conde, passou a realizar embarques em balsas fluviais. A primeira operação embarcou aço com destino ao município de Altamira (oeste do Pará). Até então, o transporte de carga containerizada para

áreas interioranas de difícil acesso era feito totalmente pela via rodoviária e as balsas eram usadas para transporte de carga em caminhões.

Com a nova rota entre os rios Xingu e Pará, desenvolvida em iniciativa pioneira da Santos Brasil, a região passa a contar com a alternativa de transporte por cabotagem marítima e fluvial. A alternativa oferece várias vantagens sobre o frete terrestre, como menor custo, maior agilidade e

rapidez e condições sustentáveis. A iniciativa vem atender à demanda crescente de projetos locais como hidrelétricas, siderúrgicas e empreendimentos ligados à exploração mineral.

A operação fluvial abrirá também um leque de oportunidades para o desenvolvimento econômico de todo o Norte. Produtores e exportadores poderão aproveitar o retorno das balsas vazias ao Tecon Vila do Conde para enviar suas mercadorias para

outros estados e regiões.

“Essa operação abre uma nova perspectiva para o Porto de Vila do Conde, que a partir de agora passa a ser de fato um hub port – porto concentrador, a exemplo do que acontece em larga escala em portos como Roterdã, na Holanda ou em grandes terminais americanos. Trata-se de um verdadeiro marco no transporte de cargas na região”, afirma o diretor-presidente da Santos Brasil, Antonio Carlos Sepulveda.

VANTAGENS E AMPLIAÇÃO DO SERVIÇO – Segundo o executivo, a operação fluvial gera impacto positivo tanto na qualidade do serviço de transporte, quanto na redução de seu custo e maior índice de sustentabilidade, sendo muito adotada em países como Holanda e Japão. “É uma alternativa inteligente de aproveitar a generosidade dos recursos naturais do País para atender às demandas do mercado e seu desenvolvimento econômico.”

Os estudos de viabilidade de rotas fluviais para escoamento de carga começaram no primeiro semestre deste ano e confirmaram um grande potencial de operações comerciais na região, que até hoje esteve dependente das limitações do transporte rodoviário.

A Santos Brasil está prosseguindo no projeto de mapear a viabilidade de novas rotas fluviais a fim de ampliar a abrangência de áreas atendidas. Entre os municípios beneficiados neste primeiro momento pela operação de cabotagem em balsa estão

Altamira, Santarém e Itaituba, no Pará. Macapá (AP) e Manaus (AM) devem ser as próximas cidades beneficiadas. Mercadorias como milho, cacau e aço estão entre as de maior frequência no transporte de carga na região.

De acordo com o diretor comercial da Santos Brasil, Mauro Salgado, a expectativa é explorar outros nichos de mercado na região com o aumento da frequência de embarcações atracadas em Vila do Conde. “Nosso planejamento atende a demanda que vai surgir. A carga containerizada que movimentamos em Vila do Conde é, principalmente, madeira certificada, para a construção civil, e exportada para os Estados Unidos e Europa. Hoje, a madeira representa quase 50% da movimentação da região. Com a criação dessa nova rota, vamos beneficiar os exportadores do Oeste do Estado”, afirma.

A Santos Brasil pretende continuar o projeto de ampliação da estrutura portuária do Tecon Vila do Conde, a fim de nos próximos anos duplicar a capacidade do terminal, que hoje é de 250 mil TEU (medida equivalente a um contêiner de 20 pés). A empresa já realizou investimentos de mais de R\$ 30 milhões no terminal, para ampliação e para possibilitar a recepção de cargas dedicadas a grandes projetos industriais e cabotagem. O aporte engloba expansão do pátio com mais 30 mil metros quadrados, aquisição de empilhadeira e balanças, abertura de mais dois gates de entrada e saída, além de treinamento e

capacitação de pessoal. A região é estratégica para Santos Brasil devido à proximidade de rotas marítimas internacionais e ao acesso a todos os continentes, diretamente ou por meio dos portos concentradores do Caribe.

LOGÍSTICA DO PRIMEIRO EMBARQUE

– A primeira operação de contêineres em barcas no Tecon Vila do Conde foi constituída de 50 unidades que transportavam aço e tiveram como destino o município de Altamira (oeste do Estado), de onde seguiram pela bacia do Rio Amazonas.

A carga que seguiu por via fluvial foi originada no porto de Santos (SP) e subiu a costa brasileira até o terminal de Vila do Conde. As balsas usadas no transporte até Altamira têm capacidade para até 60 contêineres.

Menores que navios de operação marítima, as balsas, também conhecidas como barcas, são apropriadas para navegação fluvial por possuírem menor calado, oferecendo como benefícios adicionais a maior qualidade, agilidade e rapidez, menor custo e alto índice de sustentabilidade. Além disso, permitem configuração flexível, podendo transportar até 200 contêineres ao viajarem em comboios.

“A balsa da bacia Amazônica equivale ao caminhão da região Sul e Sudeste do Brasil, porém, tem custos operacionais, tempos de transporte e riscos menores quando comparadas ao modal rodoviário”, conclui Salgado.

TONICAMIX

Certificado de Autorização CUAUAP 0-1125/2012



PROMOÇÃO OIAPOQUE & CHUÍ

É A BRIDGESTONE E BANDAG PREMIANDO DE NORTE A SUL.

Centenas de prêmios e
1 caminhão Volvo VM 0 km no final.

Consulte o regulamento no site
www.promocaooiapoqueechui.com.br

BRIDGESTONE



Respeite os limites de velocidade.

Promoção válida de 15/09/12 a 14/12/12 ou enquanto durarem os estoques, para todas as lojas Bridgestone, Bandag e BTS participantes. Terá direito de participar da promoção o consumidor que comprar e montar os pneus em uma loja da Rede Bridgestone. Fotos meramente ilustrativas. Consulte o regulamento no site www.promocaooiapoqueechui.com.br



Volksbus off-road da MAN chega ao mercado angolano

A Asperbras, importadora de produtos da MAN Latin America em Angola, ampliará a oferta de ônibus no país, com o lançamento do Volksbus 15.190E OD MWM – E3 02R no mercado. Originalmente desenvolvido para o transporte escolar em zonas rurais do Brasil, o modelo apresenta configuração sob medida para atender às características da topografia do país africano, como suspensões reforçadas, maior ângulo de ataque (de entrada) e de saída, com reduzidos balanços dianteiro e traseiro.

Inicialmente serão entregues 25 unidades com foco especial em transporte de funcionários que atuam nos segmentos de construção civil, mineração e empresas de transporte coletivo.

De acordo com a MAN, as primeiras dez unidades já estão em Angola e as próximas serão embarcadas em janeiro de 2013. “Estamos competindo com diversas marcas e precisamos garantir a oferta de um veículo de qualidade e com custo competitivo”, disse Geraldo Kulaif, diretor da Asperbras, que conta com concessionária em Luanda. No ano de 2012 até o último fechamento realizado em novembro, as exportações para a Angola contaram com um aumento de 60% em comparação ao volume de todo o ano de 2011.

Ford apresenta nova Transit Connect Wagon nos EUA

A Ford mostrou ao mercado americano a nova Transit Connect Wagon com capacidade para cinco ou sete passageiros. Com lançamento previsto para o último trimestre de 2013, o modelo será oferecido nas versões XL, XLT e Titanium e com duas opções de entre-eixos. De acordo com a montadora, a nova van terá “a dirigibilidade de um carro, a flexibilidade de um utilitário e a capacidade de reboque de uma picape full-size”.

O modelo tem capacidade para transportar 545 quilos de carga, sendo que quando equipado, pode rebocar até 900 quilos. A Transit terá duas opções de motores de quatro cilindros: de 2,5 litros e de 1,6 litro EcoBoost, com

desempenho estimado em 12,7 quilômetros por litro. Ambos os motores possuem transmissão automática de seis velocidades.

Internamente, a van conta com teto de vidro panorâmico, câmera de visão traseira de 6,5 polegadas e sistema de

comunicação e entretenimento ativado por voz. Todos os modelos Transit Connect Wagon possuem airbags frontais, laterais e airbags de cortina. Além disso, têm portas laterais deslizantes e assentos da segunda e da terceira fileiras com dobras planas.



TremVia Santos vai fornecer VLTs na Baixada Santista

O consórcio TremVia Santos, formado pelas empresas Trans Sistemas de Transporte e Vossloh Espanha, venceu a concorrência internacional para fornecimento de 22 Veículos Leves sobre Trilhos (VLT) à região metropolitana da Baixada Santista, com custo total estimado em R\$ 284,3 milhões. Os veículos fazem parte do Sistema Integrado Metropolitano (SIM), empreendimento do governo paulista que é gerenciado pela Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos de São Paulo, vinculada à secretaria de transportes.

O primeiro veículo deverá ser entregue no prazo de 18



meses, com previsão para maio de 2014. Neste ano, os primeiros VLTs deverão entrar em operação no trecho de 11 quilômetros entre Barreiros, em São Vicente,

e o Terminal Porto, em Santos, além da extensão de seis quilômetros entre as Estações Conselheiro Nébias e Valongo, também em Santos. A entrega de todos os trens deve ser concluída até abril do ano seguinte.

Os VLTs têm dimensões de 2,65 metros de largura por 44 metros de comprimento e capacidade para 400 usuários. Sua velocidade média é de 25 quilômetros por hora (a máxima é de 80 quilômetros por hora). Os trens serão equipados com ar-condicionado e piso 100% baixo para facilitar a movimentação de usuários com dificuldade de locomoção.

A americana Boeing reforça presença no Brasil

A foto publicada na página 7 da edição nº 455 de Transporte Moderno, é de um KC-390 e não do caça Super Hornet. A foto correta do F/A-18E/F Super Hornet é a que aparece nesta notícia. A Boeing já tem perto de 28 memorandos de entendimento assinados com empresas brasileiras interessadas em participar do desenvolvimento do caça Super Hornet no Brasil.

Dentro da estratégia de reforçar sua presença no mercado brasileiro, a Boeing lançou em outubro o site www.boeing.com.br, com informações institucionais sobre a empresa, notícias sobre os mais recentes aviões lançados pela companhia no mundo e com dados sobre as divisões Boeing Aviação Comercial, Boeing Defesa, Espaço e Segurança, Pesquisa e Tecnologia, Satélites, Biocombustíveis e Parcerias.

“Nosso objetivo é oferecer um espaço de fácil navegação, no idioma local, para democratizar a informação, possibilitando aos



brasileiros o acesso aos conteúdos divulgados por nós, não só nos Estados Unidos, como em outros países”, diz Ana Paula Ferreira, diretora de comunicação da Boeing Brasil.

Ao longo de 2012, a Boeing anunciou diversas medidas relacionadas à transferência de tecnologia para o País e a parcerias estratégicas com empresas locais, como a Embraer, a Elbit Systems of America, no desenvolvimento de recursos aviônicos no Brasil por meio da subsidiária brasileira da Elbit, e a AEL Sistemas, de Porto Alegre.

A companhia também criou

a Boeing Pesquisa e Tecnologia Brasil, em São Paulo, para trabalhar com pesquisadores e cientistas brasileiros no desenvolvimento de tecnologias na área aeroespacial e tem realizado trabalhos em parceria com a Embraer e com diversas entidades brasileiras, como a Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp), para avançar no desenvolvimento de biocombustíveis sustentáveis para a aviação.

Entre essas ações, a empresa investiu em programas educacionais, de desenvolvimento científico, tecnológico e das áreas de

engenharia e matemática oferecendo bolsas de estudo a 14 alunos do programa do governo federal Ciência Sem Fronteiras.

Em dezembro, a Boeing e a Embraer anunciaram um conjunto compartilhado de Ferramentas de Apoio à Consciência Situacional para Pousos (Runway Situation Awareness Tools), para a redução de saídas de pista (runway excursion). Segundo Paulo Cesar de Souza e Silva, presidente e CEO da Embraer Aviação Comercial, a saída de pista é uma das três principais causas de acidentes na aviação. As duas companhias fornecerão aos seus clientes novos procedimentos de pilotagem e um vídeo de treinamento sobre a execução do pouso. No longo prazo, as empresas colaborarão também no desenvolvimento de tecnologias e sistemas para a cabine de pilotagem, a fim de aperfeiçoar as informações disponíveis ao piloto no momento da aproximação e aterrissagem.

Iveco entrega Guarani blindado ao Exército Brasileiro

O Exército Brasileiro acaba de receber a primeira unidade do veículo blindado experimental VBTP-MR Guarani 6x6, produzido pela Iveco. A entrega faz parte de um contrato no valor de R\$ 246 milhões assinado pela Iveco e pelo Departamento de Ciência e Tecnologia do Exército Brasileiro para a produção de 86 unidades do modelo até 2014.

A entrega ocorreu na unidade produtiva de veículos militares

da montadora, em Sete Lagoas (MG), prevista para ser inaugurada em 2013 com investimentos de R\$ 55 milhões. De acordo com a Iveco, a produção começa com índice de conteúdo local acima de 60%. Quando a fábrica estiver operando em capacidade máxima (média de 100 unidades por ano), a cadeia produtiva deverá envolver, no Brasil, cerca de 110 fornecedores diretos e até 600 fornecedores indiretos.

Volvo inaugura concessionária exclusiva para ônibus

A Volvo inaugurou sua primeira concessionária exclusiva para ônibus do País. Localizada em Curitiba, no Paraná, a concessionária Nórdica foi aberta para atender ao aumento da demanda por serviços de ônibus na região. De acordo com a Volvo, a frota de ônibus da marca na região cresceu significativamente nos últimos anos. Além disso, houve a incorporação dos ônibus híbridos ao sistema de transporte urbano de Curitiba em outubro deste ano.

“Acreditamos que era o momento de termos uma casa 100% dedicada a ônibus. Com o maior volume de negócios, há a necessidade de investir em serviços de pós-venda para continuarmos oferecendo conforto, agilidade e qualidade no atendimento aos nossos clientes”, disse Paulo Roberto Pizani, diretor do Grupo Nórdica. O novo local tem 3,4 mil m² de área construída e consegue atender até 33 veículos simultaneamente.

Revendedor de pneus tem loja sustentável

Revenda da Pirelli inaugura a maior loja da rede e recebe um selo para ser colocado na fachada que a identifica como uma unidade de atitude verde

■ AMARILIS BERTACHINI



Nova loja tem gerador eólico exclusivo para suprir o consumo de energia elétrica

Implementado pela Pirelli em 2011, o Projeto Atitude Verde acaba de conceder a uma nova loja de sua rede de revendas o primeiro certificado da categoria Platinum desse programa, que tem como objetivo transformar os 550 pontos de venda da marca em locais sustentáveis. O novo estabelecimento, que pertence ao revendedor Gerardo Bastos, fica na cidade de Maracanaú, no Ceará, e, segundo a própria Pirelli, é a maior loja de toda a rede oficial de revendedores da marca da América do Sul, com uma área de 15 mil metros quadrados.

Entre os itens ambientalmente corretos da nova loja destaca-se uma turbina para gerar energia eólica para consumo exclusivo desse estabelecimento. O gerador eólico, fornecido pela Satrix, tem uma capacidade de produção de cerca de 1.100 kW/h/mês. Outras medidas também foram adotadas para reduzir o consumo de energia. Além do aproveitamento da luz natural através de telhas translúcidas

instaladas no teto, a demanda de ar comprimido foi dividida em duas máquinas. Assim, em vez de um compressor de 30 hp, há dois de 15 hp, sendo que um deles trabalha de forma variável, conforme a demanda. Foi feita, também, a opção de uso do alumínio na rede de ar-comprimido, material de fácil manuseabilidade, totalmente reciclável e imune à corrosão.

Para otimizar o consumo de água o estabelecimento ganhou uma estação própria de tratamento de esgoto, compacta, mas dimensionada para atender, com certa folga, essa unidade que trabalha com cerca de 110 colaboradores. O sistema inclui o aproveitamento e tratamento de água para reúso. A água contaminada com lubrificantes e graxas, resultante da lavagem de peças, passa por um tanque que separa a água dos óleos, seguindo cada um para seu destino próprio. Todo o óleo "queimado" é armazenado em um tanque e enviado para reciclagem. As torneiras

dos lavatórios são do tipo de pressão automática e as descargas de sanitários contam com dois estágios a serem acionados conforme a utilização.

A nova revenda também segue todas as especificações de piso, pintura, circulação de ar, iluminação e acabamento sustentáveis.

O novo ponto de venda comercializará toda a linha de produtos da fabricante disponíveis no Brasil para as linhas de caminhões, ônibus, automóveis de passeio e motos. A loja está preparada para atender, simultaneamente, a toda essa gama de veículos, cada um em seu setor específico, para troca de pneus, e serviços de alinhamento e balanceamento.

As revendas que se propuserem a participar do programa da Pirelli têm que se adaptar às seguintes características: eficiência máxima no uso da água, utilização inteligente de materiais e recursos (como a coleta seletiva e a destinação final de cada item), otimização do uso de energia e melhora da qualidade ambiental interna.

"O Projeto Atitude Verde é a maneira que encontramos de envolver a nossa Rede Oficial de Revendedores Pirelli em todo o Brasil na nossa filosofia de sustentabilidade. É um projeto que incentiva as revendas a aprimorar suas práticas sustentáveis, que vão desde o uso racional de água e energia, a mudanças arquitetônicas e melhoria na qualidade de vida dos funcionários. A loja Gerardo Bastos é um ícone para nós, por ter sido a primeira a tornar-se Platinum logo em sua abertura", diz Gianfranco Sgro, superintendente da Pirelli na América Latina.

Segundo dados da Pirelli, a estimativa é de que a economia com gastos energéticos, após a implantação do programa em todas as lojas da rede oficial, seja de aproximadamente R\$ 1,5 milhão por ano. Só com gastos de utilização de água, a previsão é uma economia de R\$ 250 mil ao ano. "Em termos práticos, pode-se dizer que, em cada loja que adotar o novo modelo, a economia de energia elétrica e água equivalerá a um ano de uso desses recursos por uma residência com até seis moradores", diz a empresa.

Treinamento para resgate

A TAM executou sua terceira simulação de resgate de aeronaves para verificação do Recovery Kit e treinamento da equipe de 24 voluntários que ajudaram a retirar o avião que bloqueou a pista de Viracopos em outubro

■ AMARILIS BERTACHINI



Simulação anual ajuda no treinamento da equipe de resgate e na avaliação do Recovery Kit

A TAM REALIZOU, NO FINAL DE NOVEMBRO, a simulação anual de seu kit de resgate de aeronaves, o Recovery Kit, que ficou conhecido ao ser utilizado, em outubro passado, para resgatar o MD-11 da Centurion Air Cargo que, por um problema em seu trem de pouso, acabou bloqueando a única pista do aeroporto de Viracopos, em Campinas (SP), por cerca de 46 horas.

A simulação ajuda no treinamento da equipe de resgate, chamada de Recovery Team, e na avaliação do bom estado de todos os componentes do kit. A equipe é formada por 24 voluntários e o equipamento, desenvolvido para operações nas mais diversas situações de risco, inclui até uniformes e mochilas com apetrechos para resgate na neve. De acordo com a empresa, os 24 profissionais foram submetidos a um extenso processo seletivo que incluiu avaliações físicas e psicológicas, para suportar os momentos adversos de um resgate com

vítimas. Após a seleção, todos passaram por cursos de sobrevivência na selva e de marinharia, e por um treinamento específico para operar esse equipamento em Hamburgo (Alemanha).

A TAM é a única proprietária de um Recovery Kit em toda a América do Sul e é credenciada pela International Airlines Technical Pool (IATP), associação que reúne empresas aéreas de todo o mundo, para utilizar esse equipamento no auxílio de resgates em qualquer lugar da América Latina. A associação tenta manter uma distribuição adequada das companhias credenciadas para que em cada região haja um membro que possa se deslocar para fazer o atendimento.

O alto investimento necessário para aquisição de um Recovery Kit torna difícil que cada aeroporto tenha seu próprio kit — alguns aeroportos, fora da América do Sul, têm equipamentos e equipes próprios —, levando à centralização desse serviço junto

à TAM. A companhia comprou o conjunto há dois anos por cerca de US\$ 2 milhões. Esta operação foi a terceira desde a aquisição em 2010, quando foi feita a primeira simulação.

De acordo com Sérgio Novato, diretor técnico de manutenção da TAM Linhas Aéreas, a configuração do kit visa permitir a remoção da aeronave danificada sem causar danos adicionais, utilizando técnicas padronizadas. A ação começa com o posicionamento de cada item do conjunto: os colchões infláveis (lift bags), ainda vazios, por baixo da asa; os macacos para suporte após o levantamento da aeronave; os slings para levantamento por guindastes de alta capacidade de peso; guinchos com cabos de aço para estabilização da aeronave; e acessórios como geradores pneumáticos, elétricos e ferramentas de corte. Além dos dois colchões posicionados embaixo das asas, a simulação aproveita para checar se os lift bags sobressalentes também estão em ordem. Na simulação, após içada, a aeronave foi arrastada por um veículo “push back”, como se fosse retirada do local, puxada por cabos com capacidade de 55 toneladas cada, deslizando por uma esteira especial para evitar atolamento, o que poderia acontecer em situação de neve ou lama.

O conjunto todo pesa cerca de 25 toneladas e tem capacidade para resgatar aeronaves de até 150 toneladas. Os macacos foram fabricados pela Malabar International e os lift bags, slings e compressor pneumático foram feitos pela empresa alemã Kunz.

A base para a permanência do Recovery Kit deveria ser Guarulhos, mas, como a TAM não dispõe de um local adequado nesse aeroporto, o kit fica guardado em um galpão

da companhia no aeroporto de São Carlos, a 250 quilômetros de São Paulo. “O ideal seria ficar em Guarulhos porque o deslocamento seria mais rápido do que a partir de São Carlos”, pondera o executivo. Ele diz que já há conversações em andamento para definir uma área no aeroporto de Guarulhos para abrigar o kit e que a solução pode surgir a qualquer momento. “Acredito que brevemente autoridades estarão sensibilizadas para disponibilizar uma área no aeroporto de Guarulhos para o Recovery Kit”, declara.

Segundo Novato, em uma operação real as providências começam logo após a equipe receber o aviso da companhia aérea que precisa do socorro. Caso a empresa não seja membro da IATP, é preciso assinar um contrato específico para a prestação do serviço. Ao serem avisados, os técnicos pedem à companhia, se possível, enviar fotos para que eles já possam visualizar a extensão do acidente e planejar a atividade, decidir o que vão precisar transportar até o local, definir a equipe e quem será o responsável técnico da operação. Além disso, ele destaca que é sempre necessário ter em mãos o recovery manual da aeronave, porque este contém informações importantes, como onde exatamente devem ser amarrados os slings para evitar danos ao avião. “Se o Recovery Kit for usado de maneira errada, pode causar danos maiores e até partir o avião ao meio”, declara. O guindaste necessário para a ação não faz parte do kit e o Recovery Team tem que conseguir esse equipamento no local do acidente.

Antes de adquirir o kit, o resgate era baseado nos manuais das aeronaves e a empresa adaptava cintas e guindastes, buscando ajuda na indústria mecânica, no corpo de bombeiros e em empresas de transporte. Com a aquisição, a empresa não fica mais dependente desses equipamentos de terceiros.

TEMPO DE SOCORRO – Em sua opinião, o tempo gasto no resgate feito no aeroporto de Viracopos está dentro dos padrões internacionais. “Poderia ter sido mais rápido,



A Tam comprou há dois anos o conjunto de equipamentos de resgate por US\$ 2 milhões

mas também poderia ter demorado mais. A primeira informação que tivemos foi a de que tinha sido um pneu estourado, mas, na verdade, foi o trem de pouso que quebrou e precisou ser serrado porque não havia equipamento adequado para retirar o trem”, conta. Ele diz que a comunicação foi rápida e a assinatura do contrato – a Centurion não é membro da IATP – também. Porém, parte do kit estava fora, porque havia sido usado dias antes e não havia outro trem de pouso para trocar, por isso ele foi substituído por uma carreta para viabilizar a retirada

da aeronave da pista. Ele acredita que o acidente acendeu a luz das autoridades brasileiras de que é preciso se precaver para essas situações.

Novato diz que é difícil estimar quanto tempo a TAM leva para deslocar o equipamento de São Carlos até outra localidade onde, porventura, vier a acontecer um acidente. Ele calcula, entretanto, que é preciso de seis a 12 horas para colocar o equipamento em Viracopos e, se lá houver um cargueiro à disposição, deve-se somar mais o tempo de voo até a localidade. Lá é preciso ter uma pista livre que possa receber o cargueiro com o equipamento, o que não foi o caso de Viracopos, que tem apenas uma pista.

O aluguel desse equipamento sai por volta de US\$ 65 mil, a bandeirada. Segundo Novato o custo de manutenção é baixo, comparado ao investimento, em torno de US\$ 10 mil por ano. Se, durante uma operação, houver danos ao equipamento, a TAM tem que ser remunerada para recolocar o kit em condições de uso. “A ideia não é ganhar dinheiro com isso, mas, como a TAM é uma empresa aberta, ela também não pode perder dinheiro”, justifica.

Até agora o Recovery Kit da TAM foi usado em três ocasiões: em um Legacy da Embraer, em Andradina, interior paulista; em um A320 da própria TAM, dentro de seu hangar; e no acidente do MD-11, em Viracopos.



Sérgio Novato: a configuração do kit visa permitir a remoção da aeronave danificada sem causar danos adicionais

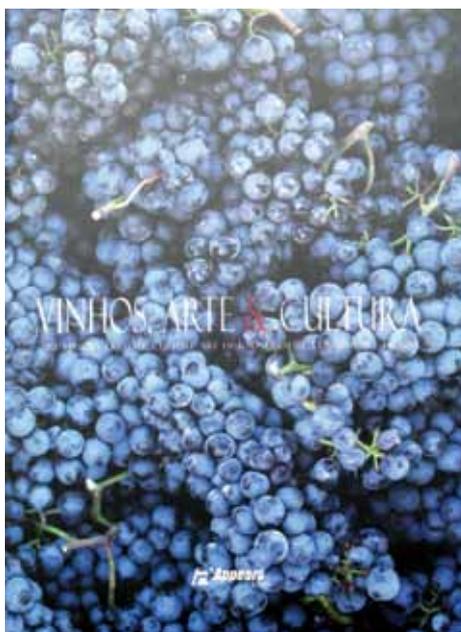
Uma viagem pelo mundo do vinho

Em “Vinho, Arte e Cultura”, livro patrocinado pela Meritor e editado por Eduardo Mattos, o leitor é convidado a visitar as principais regiões vinícolas do mundo e conhecer a arte vinícola

EM EDIÇÃO ILUSTRADA COM BELAS FOTOS, o livro “Vinho, Arte e Cultura” leva o leitor a uma viagem pelo mundo do vinho. “Um universo de deleite, prazer e conhecimento”, nas palavras de Silvio Barros, diretor geral da Meritor, fabricante de eixos e sistemas paratrem de força de veículos comerciais, uma das patrocinadoras da obra. A edição conta a trajetória de uma das bebidas mais antigas da história da humanidade, assim como uma das mais importantes e cheias de simbologias que ainda hoje são recriadas ao ser aberta cada garrafa, conforme o motivo de sua apreciação, acrescenta Barros.

A edição traz em seu conteúdo pesquisas desenvolvidas por historiadores e jornalistas especializados no universo do vinho e fotos artísticas que caracterizam todo o processo de produção do vinho e ilustra a beleza das adegas, caves e vinhedos, nacionais e estrangeiros, com que o leitor possa aprofundar seu conhecimento sobre o assunto e contribuir para que tenha uma maior afinição entre o vinho e os seus sentidos, diz o editor Eduardo Mattos.

O livro conta a história milenar da fabricação do vinho, a arte vinícola, a natureza do vinho, as influências francesas e italianas na



produção vinícola do Brasil, as grandes vinícolas pelo mundo, a histórias das rolhas bem como a arte da decantação.

Com 310 páginas e grande formato, a edição publicada pela Appears Marketing & Incentive, tem sete capítulos, dezenas de fotos de vinhedos, paisagens, adegas, decantadores, rolhas e matérias-primas, além de uma bibliografia de obras de referência. As regiões vinícolas apresentadas no livro são a África do Sul, Argentina, Austrália, Chile, Espanha, Estados Unidos, França, Itália, Portugal e Uruguai. O público iniciante no mundo dos vinhos certamente encontrará nesta publicação os temas preliminares e indispensáveis para que essa bebida especial não seja consumida ao acaso.

O livro foi lançado em São Paulo, em evento promovido pela Meritor e pela empresa gaúcha Randon, que contou com a presença de Adriano Miolo, renomado enólogo, jornalistas e outros convidados, para comemorar a nova experiência cultural da fabricante paulista

de autopeças



Como a Marcopolo chegou à posição de uma das maiores do mundo

Paulo Bellini conta no livro “Marcopolo, sua viagem começa aqui”, a trajetória da empresa para se tornar uma das mais importantes fabricantes de ônibus do mundo

EM 260 PÁGINAS, 16 CAPÍTULOS e depoimentos de mais de 90 personagens, Paulo Bellini, presidente da Marcopolo, relata em detalhes a história da encarroçadora gaúcha que, em 63 anos, transformou-se em uma multinacional da indústria de ônibus admirada no Brasil e no mundo.

“São memórias e relatos que revelam uma cultura empresarial peculiar, com a qual convivemos com naturalidade, sem nos dar conta da sua decisiva importância, e construída por muitos que, de alguma forma, se relacionam com a Marcopolo”, destaca Paulo Bellini, autor do livro.

A ideia de contar a história da empresa, sua gente, seus desafios e momentos mais importantes ao longo desses primeiros 63 anos teve por objetivo homenagear todos os que construíram e continuam ajudando a construir a Marcopolo.

O livro “Marcopolo, sua viagem começa aqui”, por meio de entrevistas e relatos, mostra a trajetória da empresa desde a fundação até hoje. Essas “passagens”, contadas por pessoas que acompanharam cada momento, revelam, por meio de situações vividas na empresa, como se forjou essa cultura peculiar da Marcopolo e quais são os seus valores. Segundo Paulo Bellini, um dos momentos cruciais para a Marcopolo acelerar seu crescimento e se consolidar de vez como uma fabricante de renome internacional foi a adoção das técnicas japonesas de gestão, muito bem assimiladas por seu quadro de colaboradores.



“Minha motivação foi registrar as experiências que ajudam a explicar essa cultura e homenagear todos os envolvidos, participantes dessa história. Muitos nem sabem disso. São aqueles que encontro por acaso, quando circulo pela fábrica, e que me tratam com um carinho incomum. Os gestos espontâneos de apreço

desses colaboradores e a insistência de amigos me levaram a concluir que existe mesmo uma cultura peculiar e que ela mantém a Marcopolo crescendo por mais de seis décadas e nos levou aos cinco continentes, com uma dimensão com a qual eu nunca havia sonhado”, enfatiza Bellini.

A ideia inicial era produzir um material



Paulo Bellini, o autor do livro

para o público interno, que servisse para, além de mostrar como se formou a Marcopolo, reforçar o modelo de gestão estruturado a partir dos anos 80, após uma viagem dos executivos ao Japão. Depois, foram agregados outros temas e o livro ganhou nova dimensão. Serve também para disseminar sua cultura e o que isso representa e representou para a Marcopolo se reinventar, internacionalizar e crescer.

“Marcopolo, sua viagem começa aqui” tem características que reforçam a visão e valores do autor na importância do trabalho em equipe, comprometimento, motivação e valores éticos, segundo Paulo Bellini. O prefácio é escrito por Marcus Vinícius Pratini de Moraes, economista, ex-ministro. O livro conta ainda com um ensaio do antropólogo Roberto DaMatta – “Um passeio de ônibus” – no qual mostra a presença dos veículos de transporte público em nossas vidas e história, e suas influências e características.

O livro tem a participação de importantes empresários nacionais e internacionais, em depoimentos destacados. Jorge Gerdau Johannpeter, presidente do Conselho de Administração da Gerdau; Ratan Tata, chairman da Tata Sons; José Galló, CEO das Lojas Renner; José Antonio F. Martins, presidente da Fabus (Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus), e Jaime Lerner, arquiteto, ex-prefeito da cidade de Curitiba, comentam sobre o papel e a importância da Marcopolo.

Com 3 mil exemplares, o livro foi lançado em 12 de dezembro, na Livraria Cultura, em São Paulo, e tem como público alvo, além das pessoas ligadas de alguma forma à Marcopolo, empresários, empreendedores, estudantes universitários e a sociedade.

Assine as publicações da OTM Editora e tenha o máximo de informação:

transporte
Todos os modais MODERNO

6 edições + 4 Anuários:
Anuário de Carga, Anuário de Logística,
Gestão de Frotas e Maiores & Melhores



TM é a mais tradicional publicação do setor de transporte de carga. Editada há 49 anos a revista tem conteúdo específico sobre as melhores formas de transportar, de otimizar equipamentos de transporte, e traz as últimas novidades sobre manutenção, caminhões, custos, peças e equipamentos, implementos, serviços e empresas, além de cases de sucesso recente no setor. Publicação especializada para transportadores, operadores logísticos, compradores de frete (embarcadores), e quem administra frotas em todos os modais de transporte de carga (rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo, fluvial) e de passageiros.

ASSINE JÁ

R\$ 180,00

TECHNI
bus
TRANSPORTE COLETIVO
E TRÂNSITO

6 edições + 4 Anuários:
Anuário do Ônibus, Transpúblico,
Gestão de Frotas
e Maiores&Melhores



Publicada há 21 anos, a Technibus aborda o transporte de passageiros urbano, rodoviário e fretamento e turismo por ônibus e circulará em 2011 com 6 edições. Seu conteúdo é específico sobre as melhores formas de otimizar o equipamento ônibus, traz artigos sobre sistemas de transporte público, operações de transportadoras, produtos e serviços, além das últimas novidades sobre manutenção, custos, equipamentos e de cases de sucesso recente no setor. Publicação especializada para quem atua no mercado, como gestores de frotas, empresários e executivos de empresas e transportadoras e técnicos de transportes.

ASSINE JÁ

R\$ 160,00

Para mais informações ligue:

11-5096-8104

ou pelo e-mail:

assinaturas: circulacao@otmeditora.com.br



Acesse www.otmeditora.com.br e faça já sua assinatura

CUSTOS OPERACIONAIS

VEÍCULO FIAT MODELO UNO MILLE FIRE FLEX QUILÔMETRO/MÊS 2.500			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIAÇÃO	286,89	0,1148	19,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	204,07	0,0816	13,6
LICENCIAMENTO	78,05	0,0312	5,2
SEGUROS	186,40	0,0746	12,5
SALÁRIO DE MOTORISTA			
SUBTOTAL CF	755,41	0,3022	50,5
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	62,50	0,0250	4,2
PNEUS	37,25	0,0149	2,5
COMBUSTÍVEL	580,00	0,2320	38,8
LUBRICANTE DE MOTOR	10,25	0,0041	0,7
LUBRICANTE DE CÂMBIO	0,00	0,0000	0,0
LAVAGEM	50,00	0,0200	3,3
SUBTOTAL CV	740,00	0,2960	49,5
CUSTO TOTAL NO MÊS	1.495,41	0,5982	100,0

VEÍCULO VOLKSWAGEN MODELO 15.180 4X2 BAÚ QUILÔMETRO/MÊS 10.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIAÇÃO	815,42	0,0815	6,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.254,21	0,1254	9,4
LICENCIAMENTO	245,86	0,0246	1,8
SEGUROS	776,72	0,0777	5,8
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.436,26	0,2436	18,2
SUBTOTAL CF	5.528,47	0,5528	41,3
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	1.662,00	0,1662	12,4
PNEUS	922,00	0,0922	6,9
COMBUSTÍVEL	4.404,00	0,4404	32,9
LUBRICANTE DE MOTOR	254,00	0,0254	1,9
LUBRICANTE DE CÂMBIO	41,00	0,0041	0,3
LAVAGEM	580,00	0,0580	4,3
SUBTOTAL CV	7.863,00	0,7863	58,7
CUSTO TOTAL NO MÊS	13.391,47	1,3391	100,0

VEÍCULO VW MODELO KOMBI FURGÃO FLEX QUILÔMETRO/MÊS 3.500			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIAÇÃO	484,96	0,1386	19,9
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	346,08	0,0989	14,2
LICENCIAMENTO	121,28	0,0347	5,0
SEGUROS	289,76	0,0828	11,9
SALÁRIO DE MOTORISTA	0,00	0,0000	0,0
SUBTOTAL CF	1.242,08	0,3549	51,0
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	148,05	0,0423	6,1
PNEUS	99,40	0,0284	4,1
COMBUSTÍVEL	870,10	0,2486	35,7
LUBRICANTE DE MOTOR	7,00	0,0020	0,3
LUBRICANTE DE CÂMBIO	0,00	0,0000	0,0
LAVAGEM	70,00	0,0200	2,9
SUBTOTAL CV	1.194,55	0,3413	49,0
CUSTO TOTAL NO MÊS	2.436,63	0,6962	100,0

VEÍCULO MERCEDES-BENZ MODELO ATEGO 1725 4X2 CS QUILÔMETRO/MÊS 10.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIAÇÃO	898,83	0,0899	6,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.375,99	0,1376	9,5
LICENCIAMENTO	273,66	0,0274	1,9
SEGUROS	989,58	0,0990	6,8
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.436,26	0,2436	16,8
SUBTOTAL CF	5.974,32	0,5974	41,1
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	1.835,00	0,1835	12,6
PNEUS	887,00	0,0887	6,1
COMBUSTÍVEL	4.955,00	0,4955	34,1
LUBRICANTE DE MOTOR	254,00	0,0254	1,7
LUBRICANTE DE CÂMBIO	54,00	0,0054	0,4
LAVAGEM	580,00	0,0580	4,0
SUBTOTAL CV	8.565,00	0,8565	58,9
CUSTO TOTAL NO MÊS	14.539,32	1,4539	100,0

VEÍCULO FORD MODELO F-4000 BAÚ QUILÔMETRO/MÊS 5.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIAÇÃO	563,81	0,1128	7,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	908,79	0,1818	11,7
LICENCIAMENTO	199,41	0,0399	2,6
SEGUROS	509,80	0,1020	6,5
SALÁRIO MOTORISTA	2.436,26	0,4873	31,2
SUBTOTAL CF	4.618,07	0,9236	59,2
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	649,00	0,1298	8,3
PNEUS	281,50	0,0563	3,6
COMBUSTÍVEL	1.982,00	0,3964	25,4
LUBRICANTE DE MOTOR	83,50	0,0167	1,1
LUBRICANTE DE CÂMBIO	9,00	0,0018	0,1
LAVAGEM	175,00	0,0350	2,2
SUBTOTAL CV	3.180,00	0,6360	40,8
CUSTO TOTAL NO MÊS	7.798,07	1,5596	100

VEÍCULO SCANIA MODELO R-420 LA 4X2 CV QUILÔMETRO/MÊS 15.000			
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIAÇÃO	1.665,34	0,1110	6,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2.495,09	0,1663	9,7
LICENCIAMENTO	452,51	0,0302	1,8
SEGUROS	1.136,46	0,0758	4,4
SALÁRIO MOTORISTA	2.436,26	0,1624	9,5
SUBTOTAL CF	8.185,66	0,5457	31,9
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	3.622,50	0,2415	14,1
PNEUS	1.441,50	0,0961	5,6
COMBUSTÍVEL	10.618,50	0,7079	41,4
LUBRICANTE DE MOTOR	381,00	0,0254	1,5
LUBRICANTE DE CÂMBIO	81,00	0,0054	0,3
LAVAGEM	1.305,00	0,0870	5,1
SUBTOTAL CV	17.449,50	1,1633	68,1
CUSTO TOTAL NO MÊS	25.635,16	1,7090	100,0

Fabricantes apostam em alta de 16% nas vendas

Após números amargos em 2012, indústria e revendedores esperam estimular o consumo de novos veículos pesados

■ WAGNER OLIVEIRA

O ANO 2012 IMPÔS DURAS LIÇÕES À indústria de caminhões. A mudança tecnológica do Euro 3 para o Euro 5 e a forte competição entre os fabricantes induziram a uma grande formação de estoques nos final de 2011, que, por sua vez, acabaram impactando negativamente o desempenho da indústria durante quase todo o ano de 2012, que ainda enfrentou a inesperada queda da atividade econômica.

Como resultado, a produção despençou 40,5% e o mercado interno recuou 19,5%, segundo dados publicados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). Com a intervenção do governo, o ambiente de negócios começou a melhorar no último trimestre de 2012. Agora, todas as projeções de mercado indicam que o pior já ficou para trás. A aposta é que 2013 será um ano de recuperação.

Para o presidente da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave), Flávio Meneghetti, o setor de caminhões deverá contabilizar vendas de 160 mil unidades até dezembro, aumento de 16% em relação ao ano passado. Em 2012, o mercado de caminhões somou 139.147 emplacamentos, queda de 19,5% em comparação com 2011. "O setor de caminhões não foi bem em 2012, mas estamos confiantes em que, em 2013, o segmento retome a curva de crescimento", disse o presidente da Fenabrave.

Para a entidade que representa os revendedores, a queda nas vendas também foi influenciada por problemas no abastecimento do combustível S-50, sobrepreço do aditivo Arla 32, além de retração da economia e problemas pontuais na agricultura.

"A introdução do Euro 5 em 2012, que provocou antecipação de compras no ano passado, e a menor atividade econômica brasileira desaceleraram as vendas fortemente no início do. Mas, agora no último trimestre, o mercado começa a reagir bem, o que é um ótimo sinal para 2013", afirmou o presidente da Anfavea, Cledivino Belini, em dezembro passado.

De acordo com a Anfavea, a MAN Latin America liderou as vendas em 2012, com 41.422 caminhões comercializados. Em segundo lugar aparece a Mercedes-Benz, com 34.652 unidades. A Ford vem a seguir, com 21.787, acompanhada pela Volvo (15.878), Scania (11.078), Iveco (10.377), Agrale (531), International (522) e Hyundai Caoa (133).

A montadora que mais sofreu no ano passado foi a Ford. Além da mudança tecnológica, 2012 também foi a estreia da sua nova linha de caminhões, que dependem de maturação para atingir curva de crescimento. Como não teve esse tempo em um ano de crise de mercado, a montadora sofreu mais que a concorrência e caiu muito acima da média da indústria. A empresa vendeu 21.787 unidades ante 30.354 em 2011, queda de 28,2%. Para

este ano, a direção da Ford prometeu dedicar mais atenção aos caminhões, inclusive, com a apresentação de novos produtos.

A produção do setor, no acumulado do ano, totalizou 132.820 unidades, entre veículos semileves (2.438), leves (24.450), médios (8.461), semipesados (54.218) e pesados (43.253). O volume representou uma queda de 40,5% em relação a 2011, ano que a indústria atingiu seu recorde absoluto, ao produzir 223.388 caminhões.

Somente em dezembro foram comercializadas 12.602 unidades, sendo 3.928 modelos MAN/Volkswagen. A montadora foi seguida pela vice-líder Mercedes-Benz (2.808), Ford (1.913), Volvo (1.522), Scania (1.332) e Iveco (811).

Segundo a Anfavea, a produção total de veículos – incluindo automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus – recuou 1,9% com 3,3 milhões de unidades produzidas em 2012. As vendas de veículos no mercado interno, no entanto, tiveram alta de 4,6%, com 3,8 milhões de veículos licenciados.

De acordo com a Anfavea, no acumulado de 2012, foram produzidos 36.844 ônibus – 31.789 urbanos e 5.055 rodoviários. As vendas foram lideradas pela Mercedes-Benz (12.763), seguida pela MAN (8.037), Agrale (3.537), Iveco (1.690), Volvo (1.687) e Scania (1.037), totalizando 28.809 unidades comercializadas.

Diesel S-50, Flua Petrobras e Lubrax Advento.

Agora, tudo o que o seu caminhão novo precisa tem a qualidade que você confia.



BR PETROBRAS

O DESAFIO É A NOSSA ENERGIA

SAC: 0800 728 9001

*Certifique-se dos produtos exigidos pela tecnologia do motor do seu veículo.

A Petrobras é a sua maior parceira na estrada e tem a solução completa para os novos motores a diesel* que vai reforçar ainda mais essa parceria.

O **Diesel S-50**, o **Flua Petrobras** (o ARLA 32 da Petrobras) e o **Lubrax Advento** garantem o melhor desempenho do motor e ainda reduzem os custos de manutenção. Tudo isso com a qualidade Petrobras que você já conhece. Mais informações e lista de postos no site www.petrobras.com.br



NINGUÉM VIRA LÍDER DE UM SETOR POR ACASO.

Entenda porque a Vipal é a melhor opção quando se fala em reforma de pneus.

- ✓ A maior e mais qualificada rede de reformadores com registro no INMETRO.
- ✓ A maior equipe de campo para apoio técnico e comercial.
- ✓ Treinamentos para capacitar a equipe dos reformadores e frotistas.
- ✓ Linha completa de produtos para reforma e conserto de pneus com a garantia da marca Vipal.
- ✓ Reforma Qualificada e Garantida (RQG), a mais abrangente do mercado, garantia até a terceira reforma para várias marcas de pneus.
- ✓ Mais de 4 milhões de pneus reformados que já receberam a garantia RQG da Vipal.
- ✓ Softwares de gestão exclusivos para reformadores e frotistas.
- ✓ 40 anos de sucesso e reconhecimento Brasil a fora, tornando-se uma referência mundial em reforma de pneus.



bit.ly/reforma-transportadores



Cinto de Segurança salva vidas.