

transporte

Todos os modais

MODERNO

OTM
EDITORA LTDA.

ANO 42 - Nº 410 - NOVEMBRO/DEZEMBRO 2004 - R\$ 10,00

CAMINHÕES

O ANO DE RECORDES



Mercedes-Benz 1725 Atego



Iveco Eurocargo 170E21



Agrale 9200



Volkswagen 31.310 6x4



Iveco Daily 70.12



Ford F-350 cabine dupla

Montadoras renovam suas linhas de produtos

Transportadora Americana
quer lugar entre as dez maiores

Expresso Araçatuba
avalia rota Cuiabá-Santarém



Mercedes-Benz, uma marca registrada do Grupo DaimlerChrysler.

Aqui tem muito mais caminhão. Quem tem um já sabe. Quem não tem, vai descobrir.

- ▶ Os extrapesados Mercedes-Benz não têm só versatilidade. Têm conforto. Têm capacidade. E têm motor eletrônico muito mais econômico e potente.
- ▶ Você quer tecnologia e rapidez na manutenção? Aqui tem. Quer mais? Aqui tem a maior Rede de Concessionários do País, com uma equipe de profissionais sempre pronta a oferecer o melhor atendimento. E você sabe o que tudo isso significa para o seu negócio. Resumindo, os extrapesados

Mercedes-Benz reúnem todas as qualidades de que você precisa para lucrar ainda mais. Você já tem um dos nossos extrapesados? Então já sabe o que está ganhando.

- ▶ Aqui tem resistência, robustez e muita rentabilidade. **Porque aqui tem Mercedes-Benz.**
- ▶ Para mais informações sobre os extrapesados mais vendidos do mercado, ligue 0800 90 90 90 ou acesse www.mercedes-benz.com.br.



Mercedes-Benz
Você sabe por quê

UMA PARCERIA BEM-SUCEDIDA

Não é por acaso que o Mato Grosso é o campeão nacional de produção de grãos. À imensa área territorial, são acrescidas competência e credibilidade do governo estadual, dons sintonizados pela população que, assim, responde à altura, com mais produção, ano a ano.

Governos, em geral, no Brasil, são desacreditados. O contribuinte, o parceiro fiel que paga as contas, costuma ser mal atendido, mal retribuído, ignorado e, com isso, tende a se tornar cético em relação à política, em geral, e aos políticos, em particular.

O Mato Grosso dá um espetáculo de cidadania ao juntar forças dos agricultores e governo na reconstrução das estradas estaduais e federais para o escoamento dos grãos. Rodovias em péssimo estado – abandonadas pelo governo federal há décadas – aumentam custos de transporte, arrebentam caminhões, destroem vidas, um triste espetáculo muito presente na realidade da infra-estrutura brasileira.

A parceria público-privada, a PPP, não precisa de lei. Os ingredientes básicos para que a PPP funcione é a credibilidade, atributo que se conquista com atos, não com palavras ou leis.

No Mato Grosso o governo entra com uma parte, os agricultores com a contribuição em sacas de soja. A gestão séria e competente dos recursos opera milagres e produz uma estrada de boa qualidade a um preço justo, diferente da maioria das obras de governos – nas quais a qualidade e o preço nem sempre são confiáveis e justos. Paga-se caro, tem-se um baixo retorno do investimento público e uma manutenção comprometida e descuidada com a agravante de que no País há pouquíssimas balanças operando nas estradas federais.

O Mato Grosso é um grande condomínio com um síndico sério, que faz boa gestão dos recursos que arrecada. Nessa realidade de transparência, é natural que os condôminos depositem irrestrita confiança no gestor e o estado dê exemplo de parceria bem-sucedida.

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo A. Chau Ribeiro
eduardoribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo

Editor de Arte

Alexandre Henrique Batista
alexandre@otmeditora.com.br

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br
Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br
Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

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

Tiragem

8.000 exemplares

Assinatura Anual: R\$ 90,00 (cinco edições e dois Anuários). Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta-corrente, cartão de crédito Visa ou cheque nominal à OTM Editora Ltda. Em estoque apenas as últimas edições.

Circula no mês subsequente ao de capa.

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



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

Atendimento ao assinante:
0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br



SUMÁRIO

CAMINHÕES

Produção é a melhor de todos os tempos e pode ultrapassar 102 mil unidades

6

IVECO

Montadora lança o médio EuroCargo 170E21, com motor mecânico MWM

10

MERCEDES-BENZ

Família de caminhões Atego dá ênfase na flexibilidade de aplicação

14

AGRALE

Linha 2005 de caminhões e furgovans vem com motor eletrônico ou mecânico

19

FORD

F-350 cabine dupla oferece conforto e boa capacidade de carga ao usuário

22

MOTORES

Fabricantes independentes fecham 2004 com produção acima das metas

24

LEVES

Iveco encerra ano com o lançamento do Daily cabine dupla e boas previsões

26

VOLKSWAGEN

Pesados Titan ganham modelos VW 31.260 e VW 31.310, com tração 6x4

31

HANNOVER

Os lançamentos de caminhões dos principais fabricantes na IAA 2004

34

ROTAS

A viagem experimental da Expresso Araçatuba pelo trajeto Cuiabá-Santarém

38

TRANSPORTADORAS

Transportadora Americana investe R\$ 30 milhões em nova base operacional

40

Rápido 900 amplia a frota para atender crescimento de 30% da demanda

42

IMPLEMENTOS

Novo bitrem graneleiro da Noma chega mais resistente, leve e robusto

44

LANÇAMENTO

Hubner inicia produção de bitrens e semi-reboques com a marca Rodo Linea

45

VIAÇÃO GARCIA

Tradicional operadora compra 70 ônibus Mercedes-Benz para renovar frota

46

MAIORES E MELHORES DO TRANSPORTE 2004

Entrega do prêmio reuniu empresários e autoridades do setor

48

FETRANSRIO

Feira recebe mais de 4 mil visitantes e gera expectativa de novos negócios

52

SEÇÕES

Editorial 3

Atualidades 54

Custos Operacionais 57

Novo EuroCargo I70E21

Conforto, tecnologia e produtividade,
de pára-choque a pára-choque.



Novo EuroCargo I70E21, motor turbo intercooler com 206 CV de potência máxima: confiabilidade e economia comprovada. Além disso, o EuroCargo privilegia o motorista e suas tarefas: a cabina diferenciada prima pelo conforto, e foi especialmente desenhada para facilitar o dia-a-dia de quem está ao volante. Fabricado aqui no Brasil, o EuroCargo está disponível nas versões cabina simples e cabina leito.



Conforto para o motorista

Amplo espaço interno.
Volante de direção regulável.
Banco do motorista com regulagens.
Teto solar com abertura total.

Maior produtividade

Agilidade no tráfego urbano.
Facilidade de manutenção.

Opcional cabina leito

IVECO
www.iveco.com.br

UM ESPETÁCULO DE CRESCIMENTO

Há anos não se viam mercados interno e externo tão vigorosos como em 2004 e a expectativa é de produção recorde, acima de 102 mil unidades

O ano de 2004 foi bom, mas tão bom que até os dias de Natal e Ano Novo vão ajudar, caindo num sábado sem, portanto, interromper a produção acelerada de caminhões, a melhor de todos os tempos, com mais de 100 mil unidades previstas, superando, até mesmo, volumes recordes registrados em 1980 (102.017 unidades) e 1977 (101.368).

Uma combinação de fatores positivos contribuiu para puxar volumes de caminhões. Um deles foi o crescimento da economia, traduzido por um Produto Interno Bruto (PIB) na casa de 5%, taxa que não se via há longos anos. Só nas douradas décadas de 60 e 70 o PIB do Brasil crescia a taxas acima da registrada em 2004.

A produção agrícola recorde foi, sem dúvida, fator preponderante para desencadear vendas aquecidas de caminhões, sobretudo pesados. A fronteira agrícola distante dos portos de embarques para exportação provocou a aceleração de vendas de composições especiais, principalmente bitrens, que movimentam um terço a mais em relação às composições convencionais monocarreta. Soma-se a esse cenário o aquecimento do mercado externo.

Os recordes de produção e vendas vieram da conjugação de um mercado doméstico em expansão com vigorosos volumes de exportações.

Tanto é verdade que em outubro recordes de anos inteiros já haviam sido superados. Nos dez meses de 2004 a produção de caminhões acumulou 88.744 unidades – batendo os 12 meses de todos os anos anteriores, à exceção de 1980 e 1977, períodos, no entanto, em que a grande incidência de produção de caminhões se localizava nas faixas leves e médias, com 80% de presença. Hoje, os pesados e semipesados predominam, com mais de 60% do volume. Ou seja, a indústria trouxe mais valor ao seu mix de produtos.

Isso significa que a base de comparação, se feita em volumes, precisa levar em consideração o preço médio por caminhão, agora, infinitamente superior ao panorama de duas décadas atrás.

E por que o perfil de produção mudou para caminhões que suportam maior volume de carga? Cabe um parêntesis. A transformação não ocorreu apenas no mix, ou seja, na superioridade de caminhões pesados e semipesados em cotejo com médios e leves. Dentro dos pesados e dos semipesados ocorreu, também, uma mudança interna. Estes veículos passaram a ser projetados para transportar mais, pro-

cesso que se deu com o surgimento dos bitrens (principalmente) e rodotrens. O Mato Grosso, longe dos grandes portos de embarques para exportação, se tornou o principal produtor de grãos do País. Para dar competitividade a esses grãos, o transporte, um custo importante, precisou responder com maior produtividade, compensando, assim, a escalada de preços de insumos como o óleo diesel e a própria cotação dos veículos e custos de manutenção.

Volvo, Scania e Mercedes-Benz tiveram em 2004 recordes de produção, vendas e exportações de caminhões pesados. A Scania exportou 70% do volume – e, ainda assim, terá vendas domésticas que poucas vezes alcançou. Com exportações e vendas em alto nível, a montadora se recolocou novamente como a maior subsidiária mundial do grupo sueco. A Volvo, por sua vez, conseguiu em 2004 o terceiro lugar no ranking mundial, superando até o Reino Unido, mercado que nunca havia antes superado.

Outra forte alavanca do mercado brasileiro de caminhões tem sido a



Volvo amplia atuação para o segmento de semipesados com o modelo VM



Atego, da Mercedes-Benz, desenvolvido no Brasil em conjunto com a matriz alemã

sofisticação da logística. Com a redução dos estoques e a produção enxuta, a distribuição física dentro do prazo se tornou ponto essencial. A fina sintonia entre todos os elos da cadeia é indispensável. Nas pontas, seja na captação dos insumos ou na entrega, uma frota renovada passou a ser fundamental, atualizando, com isso, a idade média dos caminhões.

TURNOS DE PRODUÇÃO – O ano de 2004, sem dúvida, foi um marco na indústria brasileira de caminhões. Foi nele, por exemplo, que a Mercedes-Benz, líder de mercado, acelerou o ritmo de produção e recrutou empregados – um expediente que estava em desuso no setor. Além da produção de caminhões em alta, a marca tem a seu favor o fato de a subsidiária brasileira ser grande fornecedora de componentes (motores, câmbios e eixos) para suas coligadas.

Duas montadoras implantaram o segundo turno de produção em 2004. A Scania – um fato inédito em seus 47 anos de Brasil – agregou um segundo período de montagem em São Bernardo do Campo, na Grande São Paulo. A Volkswagen fez o mesmo em Resende (RJ). Trata-se de uma decisão que sempre se adia – recorre-se a horas extras ao máximo e a outros expedientes – e só se adota a partir da convicção de que o futuro é promissor. A Scania está apoiada na continuidade de fortes exporta-

ções e na reação do mercado doméstico de caminhões e, ainda, nas vendas externas de componentes, principalmente motores. A Volkswagen, por sua vez, conta com a força do mercado doméstico – em que é vice-líder – e também das exportações. O fato de ter aberto uma fábrica no México e já estar partindo para uma segunda unidade, na África do Sul, dá respaldo ao crescimento no Brasil, na medida em que o País tem a tarefa de suprir os novos mercados com o envio de caminhões semi-desmontados.

Para suprir sua matriz com blocos de motores de 12 litros, a Volvo do Brasil passou a operar em três turnos. Com isso, a fábrica de Curitiba triplicou a produção de blocos, que em 2004 deve atingir 15,8 mil unidades, incluindo 9,8 mil para exportação à Suécia. Em 2005 a intenção é já chegar ao limite de capacidade de produção, de 21,5 mil blocos. A Scania, a partir do Brasil, também vai suprir o mundo com o novo motor de 5 cilindros.

NOVOS NICHOS – Por ser um dos cinco maiores mercados mundiais de caminhões – consequência de um grande território e de uma matriz de transporte que privilegia o modo rodoviário – é natural que o Brasil seja tratado com distinção. Enquanto Volvo e Scania descem um degrau e lançam caminhões semipesados (faixa que absorve 28% dos caminhões brasileiros), a Volkswagen está trabalhando para lançar um caminhão extrapesado nos próximos anos. A empresa, por outro lado, lançará um caminhão na faixa leve, de 5 toneladas, ainda em 2005. Com

essas providências, prepara-se para ser um participante com atuação em todas as faixas de caminhões.

Não se deve esquecer que a condição de grande produtor confere status ao Brasil no campo do desenvolvimento. A nova família de caminhões Volkswagen está sendo criada fundamentalmente no País, até porque aqui foi sua primeira experiência em veículos comerciais. Mas, a líder mundial de caminhões, a marca Mercedes-Benz, depois de eleger o Brasil centro mundial de desenvolvimento de chassis para ônibus, fez do País, em 2004, um de seus centros de criação da família Atego, que já está no mercado.

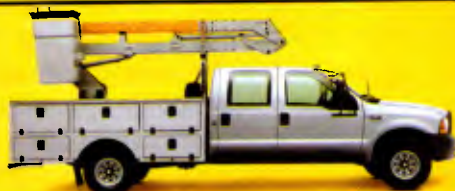
Os investimentos da indústria estão sendo realizados em linha com as boas expectativas de mercado para 2005. De maneira geral, as montadoras estão prevendo para o próximo ano, no mínimo, a repetição da demanda doméstica de 2004, na casa de 80 mil caminhões. As exportações também devem reprisar o mesmo nível.

A forte demanda interna deverá ser mantida por conta dos altos volumes de grãos agrícolas – apesar da queda nas cotações das commodities – da aceleração da renovação da frota, empurrada pelo refinamento da logística e, sobretudo, porque 2005 deverá ser marcado pela continuidade do crescimento do Produto Interno Bruto, embora a taxa mais baixa, segundo os peritos. Em 2006, em outubro, estão previstas eleições presidenciais e, dentro desse calendário, é natural que o governo no poder tende a apostar no desenvolvimento nos próximos dois anos, como base para a reeleição.

No campo da economia mundial, 2005, segundo os analistas, tende a repetir uma expansão generalizada na economia, como ocorreu em 2004, principalmente pelo dinamismo do recém-acordado território chinês.



thompson



F-350. Agora com cabine dupla.

Quem tem o novo Ford-350 não precisa de mais nada. Com ele, você leva toda a carga e toda a equipe num caminhão só, evitando viagens extras e rentabilizando o trabalho. São seis lugares na cabine, capacidade de carga de 1.820kg e ainda a força e a economia do motor Cummins turbo diesel com 141cv de potência.
Disk Ford: 0800 703 3673 • www.caminhoes.ford.com.br • Imagens ilustrativas.

O QUATRO-PORTAS COM O MAIOR
PORTA-MALAS DA CATEGORIA.



Caminhões



O melhor negócio em transportes

NOVO EUROCARGO COM MOTOR MWM

A nacionalização do EuroCargo 170E21 aumenta a competitividade da Iveco no segmento de caminhões médios por permitir uso de linhas de financiamento

A Iveco lançou o caminhão médio EuroCargo 170E21, 4x2, com motor mecânico MWM 6.10 TCA, para competir em uma das mais disputadas faixas de mercado, o segmento de 16 a 30 toneladas. É mais um passo da montadora para ampliar sua participação nas vendas de caminhões, com o aumento da oferta de produtos nacionalizados. O novo veículo tem índice de nacionalização de cerca de 80% em valor.

Com esse elevado nível de conteúdo nacional, o EuroCargo 170E21 permite à empresa oferecer aos clientes todas as linhas de financiamento existentes, principalmente o Finame. A falta de financiamento

para os caminhões da Iveco que não atendiam aos índices mínimos de nacionalização exigidos obstruía a expansão de sua presença no mercado brasileiro.

O novo EuroCargo, fabricado no complexo industrial da montadora em Sete Lagoas (MG), foi concebido para distribuição urbana e aplicações rodoviárias, em médias e longas distâncias. Pode ser usado na movimentação dos mais diversos produtos, em operações logísticas e em serviços gerais como coleta de lixo e entulho.

Esta diversidade de aplicações do EuroCargo 170E21 deve-se à possibilidade de instalação de um terceiro-eixo de apoio, aumentando sua

capacidade de carga de 16 toneladas para 23 toneladas de pbt. A Iveco pode montar opcionalmente o veículo com predisposição para receber o equipamento por implementadores terceirizados.

Com suas longarinas planas e

retas em toda a extensão do chassi, o 170E21 adapta-se a receber os mais variados tipos de carroceria, desde baú de alumínio, furgão frigorífico, carroceria aberta, sider, basculante até tanque de combustíveis e água.

O motor mecânico MWM 6.10 TCA que equipa o modelo tem injeção direta, turboalimentação e intercooler. Com seis cilindros em linha e cilindrada de 6.450 cm³, o motor possui camisas úmidas removíveis e potência máxima de 206 cv a 2.600 rpm. Seu torque máximo alcança 67 mkgf a 1.600 rpm.

De acordo com a Iveco, o motor mecânico será oferecido até o final de 2005, já que o projeto levou em consideração o mercado da América do Sul e Central. Em 2006 o modelo terá motor que atende à norma Euro 3.

DESIGN EUROPEU – O design do novo caminhão da Iveco, assinado por Giugiaro, conhecido designer da Europa, é considerado pela montadora como um dos pontos fortes da sua linha média e reflete a preocupação da empresa em oferecer um caminhão com linhas arrojadas e detalhes de acabamento que proporcionam o máximo conforto ao motorista.



Opção de cabine-leito com cama de 1,90 m x 0,60 m



EuroCargo 170E21: possibilidade de instalação de terceiro-eixo amplia gama de aplicações



A grade com abertura total permite acesso direto aos componentes localizados na parte dianteira

Pára-brisas panorâmico, espelhos retrovisores de grandes dimensões e janelas laterais adicionais permitem grandes ângulos de visão ao motorista para melhorar a condução no trânsito dos grandes centros urbanos. Os estribos de dois degraus facilitam o acesso à cabine. São características peculiares dos modelos Iveco criados em qualquer parte do mundo, segundo a montadora.

Na cabine foram encontradas soluções para dar total conforto ao motorista, como o painel de instrumento posicionado para garantir segurança e visualização rápida e fácil, o volante de direção regulável na inclinação, banco do motorista com regulagens para inclinar o assento, o encosto e longitudinalmente. Há ainda descansa-braço para o acompanhante, teto solar com abertura total e quebra-sol externo.

Além disso, a Iveco afirma que o modelo possui o menor raio de viragem da categoria, facilitando a diri-

gibilidade e as manobras em pequenos espaços.

Quanto à manutenção, os acessos aos componentes foram concebidos para oferecer a máxima facilidade: a grade com abertura total permite acesso direto aos componentes localizados na parte dianteira da cabine, o basculamento hidráulico da cabine proporciona amplo acesso ao motor e outros componentes. Há ainda no próprio motor um dispositivo de acionamento que dispensa idas e vindas do motorista à cabine para ligar ou desligar o propulsor durante a manutenção. A montadora diz que os reparos "podem ser efetuados como se o motorista estivesse trabalhando frente a uma bancada com altura ergonômica ideal".

Segundo o presidente da Iveco para a América do Sul e Central, Jorge Garcia, a empresa prevê a comercialização de cerca de mil unidades do modelo até o final de 2005, 50% das quais somente para o mercado

interno e o restante destinado a países da região.

O novo EuroCargo 170E21 já está disponível nas concessionárias da rede em duas versões – cabine simples e leito – com preços a partir de R\$ 115 mil.

A gradual introdução de caminhões com elevado conteúdo nacional já produziu efeitos nas vendas da Iveco. Na faixa dos pesados, em que compete com os modelos Stralis e Eurotraker, a montadora vendeu no período de janeiro a novembro deste ano 1.398 unidades, comparadas com 420 unidades no mesmo período de 2003. A Iveco projeta fechar 2004 com a comercialização de 4,8 mil caminhões (2.929 em 2003), representando 6% de um mercado de 80 mil unidades. Os pesados ficam com 1,7 mil, o semipesado com 100 unidades e os modelos Daily com as restantes 3 mil. É um avanço que confirma o acerto da estratégia adotada pela empresa no último ano. 📊

KRONORTE. MAIS FORÇA PARA SUA FROTA.



A Kronorte fabrica implementos rodoviários de altíssima qualidade e durabilidade. Há 25 anos no mercado, a Kronorte investe continuamente em tecnologia para oferecer mais segurança e rentabilidade para sua frota.

Conte com os implementos Kronorte e dê mais força e resistência para seus veículos enfrentarem a estrada.

Ligue (81) 3479.2288 e atualize sua frota.



KRONORTE
IMPLEMENTO FORTE É KRONORTE

Tel.: (81) 3479.2288 - www.kronorte.com.br

LINHA ATEGO, PENSADA PARA O USUÁRIO

A linha nova Atego de caminhões médios e semipesados da Mercedes-Benz, com cinco modelos e três tipos de cabines, nascem sob o conceito de flexibilidade

Tratado amistosamente pelos algarismos que caracterizam peso e potência, o caminhão Mercedes-Benz, a marca líder mundial e no Brasil, agora passa a ser tratado por nome. A nova família, que chega ao mercado batizada de Atego, traz outro diferencial importante: no seu DNA de concepção tem muita contribuição da engenharia brasileira.

A linha Atego é formada por cinco modelos médios e semipesados – 1315, 1418, 1518, 1718 e 1725 – com

três tipos de cabine: estândar, estendida e leito. O Atego oferece quatro variações de entre-eixos (3.560 mm, 4.160 mm, 4.760 mm e 5.360 mm) que permitem a mais conveniente aplicação. Com isso, segundo a empresa, está capacitado para receber os mais variados equipamentos – desde a singela carroceria aberta de madeira a uma configuração baú romeu-e-julieta.

À diversidade de entre-eixos e cabines soma-se outro trunfo que reforça o conceito de flexibilidade do

Atego. O veículo tem um quadro de chassi segmentado e pré-furado, o que facilita a implementação das carrocerias.

Para atender todas as exigências do setor de transportes, todos os modelos Atego podem ser configurados de acordo com o pedido do cliente, entre três opções de cabines e quatro de entre-eixos.

O Atego nasce também com motores eletrônicos, de 4 e 6 cilindros, enquadrados na legislação Proconve-5, que será obrigatória a partir de janeiro de 2006.

A família de motor do Atego é a OM 904 LA. O motor de 4 cilindros equipa os médios 1315 e 1418, indicados para distribuição urbana. Para o 1315 as características são 150 cv a 2.200 rpm e torque de 59 mkgf entre 1.200 e 1.600 rpm. No 1418 a especificação é de 177 cv a 2.200 rpm com torque de 69 mkgf entre 1.200 e 1.600 rpm.

Para aplicações rodoviárias de curtas e médias distâncias, os indicados são os semipesados Atego 1518, 1718 e 1725. Os dois primeiros são equipados com motor de 4 cilindros de 177 cavalos. O 1725 utiliza motor de 6 cilindros com 245 cv a 2.200 rpm e torque de 92 mkgf entre 1.200 e 1.600 rpm.

Além do motor próprio, a Mercedes destaca outros componentes produzidos pela marca: cabine, câm-



Versão cabine estendida permite a instalação de cama basculante



Linha Atego admite numerosas aplicações e pode receber os mais variados tipos de implementos

bio e eixos. Isto, na opinião da montadora, garante "qualidade e confiabilidade para o cliente".

Um dos componentes destacados na linha Atego é a cabine. Não é preciso dizer que conforto e praticidade são itens indispensáveis no local onde a tripulação vive sua jornada de trabalho. Por isso mesmo, a montadora caprichou na concepção do habitáculo. "O Atego tem a cabine mais espaçosa de seus segmentos", é um dos argumentos da montadora.

A cabine standard é indicada para

aplicações urbanas, a configuração estendida é para uso interurbano e intermunicipal, em médias distâncias. Já a cabine-leito é destinada para transferências de cargas em longas distâncias.

O que se quer evitar com isso é o velho expediente da adaptação. A cabine standard, para viagens curtas, sai de fábrica com assentos individuais, agregando apoio de cabeça para três ocupantes e cintos de segurança de três pontos, inclusive para o banco do meio.

Já cabine estendida tem 180 mm

de espaço a mais que a versão standard. Isso permite que seja instalada opcionalmente uma cama de 1,80 por 0,60 m, proporcionando solução para o conforto "a um custo reduzido e sem o comprometimento da plataforma de carga".

Na cabine do Atego configurada para leito, há dois ambientes distintos. Um pensado para trabalho, outro reservado ao descanso do guerreiro das estradas. No ambiente de dormir, a cama tem as dimensões do veículo extrapesado, com 1,95 m de comprimento por 0,65 m de largura



O médio Atego 1315 é equipamento com motor de 4 cilindros e 150 cv

ra. O dormitório tem painel de controle das luzes e do rádio. Outro detalhe importante: sob a cama há um “excelente” espaço para a guarda de objetos pessoais do condutor.

É muito comum de se ver em cabine de caminhão uma profusão de objetos, notas fiscais, papéis misturados a objetos de todo tipo. A linha Atego trouxe a solução para tais inconvenientes operacionais premiando a linha Atego com a otimização do espaço com a ótica de facilitar as jornadas de trabalho. Os habitáculos são generosos na oferta de compartimentos que, além de prever a instalação de equipamentos eletrônicos, como rádio PX, oferecem um grande espaço para a guarda de objetos. Há porta-copos no painel, lixeira que também é uma pá, porta-mapas, porta-luvas e amplo console de teto.

O Atego buscou se adequar ao conceito home-office, segundo Gilson Mansur, diretor de Vendas de

Veículos Comerciais para o mercado doméstico da DaimlerChrysler do Brasil. “Ou seja, conjuga o conforto de uma casa e a praticidade de um escritório”, afirma.

Outro aspecto enfatizado na cabine é o acesso ao seu interior, facilitado por degraus maiores e mais próximos ao solo, com luzes direcionais, abertura das portas a 90 graus. A questão segurança também é destacada na cabine do Atego. A começar pelas grande área envidraçada que favorece a ampla visão ao motorista.

A linha Atego, produzida no Brasil, Alemanha e Turquia, teve na sua concepção a parceria da engenharia brasileira da DaimlerChrysler de São Bernardo do Campo conectada com as congêneres de Wörth, na Alemanha, e Aksaray, na Turquia. Segundo Ricardo Silva, diretor de Planejamento e Engenharia Industrial, a subsidiária brasileira se integrou ao projeto mundial do Atego em julho de 2002 e, “em menos de dois anos,

desenvolveu, testou, preparou a fábrica e começou a produzir os veículos no País”. O investimento total no projeto foi de R\$ 100 milhões. O índice de nacionalização do Atego é de 70%.

Dentro do conceito de desenvolvimento e produção global, a linha Atego permite que a partir de plataforma única seja possível produzir diferentes versões para atender a vários mercados com maior intercâmbio de peças.

A Mercedes-Benz estima terminar o ano com a venda de 23,6 mil caminhões, ou 31% do mercado brasileiro que, segundo a empresa, deverá alcançar 76 mil unidades. Somados os ônibus, as vendas projetadas para este ano chegam a 32,1 mil unidades, ante 28,4 mil em 2003. A produção, incluindo veículos para exportação, segundo a empresa, somará 49 mil caminhões e ônibus, número recorde desde 1980, quando foi atingido o total de 60.030 unidades. 🚚

Soluções para Indústria de Transportes

A Henkel e seus produtos desempenham um papel fundamental no avanço tecnológico da indústria de transportes. Isso porque, as tecnologias Henkel ajudam a expandir os limites de design do veículo, já que permitem a adesão e vedação de diversos substratos. Os adesivos e selantes da Henkel são as soluções mais confiáveis na substituição dos métodos tradicionais (mecânicos), tais como: soldas, rebites e fixações com parafusos. Essas tecnologias são amplamente usadas nos diversos segmentos da indústria de transportes: rodoviário, ferroviário e naval.

Adesões Inteligentes, Resultados Perfeitos!



Veículos Especiais



Indústria Ferroviária



Carretas e Baus



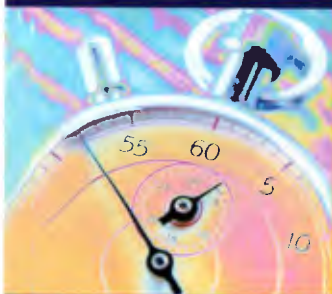
Veículos de Recreio

Para maiores informações,
entre em contato conosco.

Tel. (11) 4075-8820

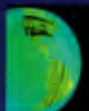
www.henkel.com.br





CURSO DE INTRODUÇÃO À LOGÍSTICA EMPRESARIAL

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



OBJETIVO:

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



PÚBLICO ALVO:

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



PROGRAMA

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



Manoel de Andrade e Silva Reis

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

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

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

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

É membro do Council of Logistics Management - CLM.

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

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

Data - 2005 **Valor** - R\$400,00 **Carga horária** - 8 horas **Local** - Hotel Transamérica Flat Congonhas
Rua Vieira de Moraes, n° 1.960 - Próximo ao
Aeroporto de Congonhas - São Paulo - SP - (11)5094-3377

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana
promoções e eventos

APOIO:



INFORMAÇÕES:

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

LINHA 2005 OFERECE MOTORIZAÇÃO ELETRÔNICA

A Agrale mostra a linha 2005 de caminhões e furgovans, com motor eletrônico ou mecânico, e dos novos chassis para microônibus

Sonia Crespo

A linha 2005 de veículos Agrale, batizada de E-Tronic, tem como principal novidade a oferta de caminhões leves com motorização eletrônica, além dos modelos já existentes com motorização mecânica. Agora a família de caminhões modelos 9200, 8500, 7500, 6000 VUC, 6000 VUC RS, 6000 VUC RD e 6000 Cabine Dupla – com rodado traseiro simples ou duplo, com motor mecânico, passa a

contar com as versões eletrônicas. Os novos caminhões 9200 E-Tronic e 8500 E-Tronic são equipados com motor MWM Acteon 4.12 TCAe, de quatro cilindros e potência de 150 cv. A nova série de caminhões 9200 e 8500 apresenta design moderno, com linhas funcionais, sinalizadores de direção integrados ao conjunto ótico e faróis principais com lentes lisas, em policarbonato.

As versões 9200 e 9200 E-Tronic

Agrale 9200 tem carroceria longa, de até 6,27 m, e faróis auxiliares





Furgovan 8000, com motor MWM 4.10 TCA, para 3.700 kg de carga

têm carroceria longa – com até 6,27 metros – e já saem de fábrica com faróis auxiliares, que ampliam a visibilidade e a segurança do veículo. Tanto o modelo 9200 como o 8500 receberam soluções internas bastan-

te práticas para o dia-a-dia, como o volante com a função “prancheta”, para preenchimento de documentos e guias; o console central, entre os bancos dianteiros, tem porta-copo, porta-objetos e um funcional espa-

ço para utilização de computadores portáteis e equipamentos para emissão de notas fiscais e pedidos. Estes modelos vêm equipados com transmissão Eaton, de 5 marchas, e eixo traseiro Meritor. A comercialização da linha Agrale 2005 de caminhões está prevista para o primeiro trimestre do ano que vem, de acordo com a montadora.

Na linha de Furgovans, além das versões 6000 RS e 6.000 RD, que agora vêm com motor eletrônico ou mecânico MWM Sprint 4.07, a novidade para 2005 é o modelo 8000, com motor mecânico MWM 4.10 TCA, com 145 cv, freios a ar, capacidade para 3.700 kg de carga útil, e versão opcional com câmbio automático, de cinco marchas.

Desde novembro último, a linha de chassis para microônibus está sendo produzida apenas com motores eletrônicos. Batizada de Microbus E-Tronic, é composta pelos modelos MA 7.5, MA 8.5 e MA 9.2, equipados com motores MWM Acteon, além do chassis MA 9.2 Green, movido a GNV. 🚐

Montadora lança jipe off-road

A partir de 2005, a Agrale começará a produzir uma série especial limitada, de apenas 100 unidades, do jipe Agrale Marruá, especialmente desenvolvido para atender tanto aos amantes de aventura e atividades off-road como às necessidades do segmento das forças armadas, no País e no exterior.



Marruá transporta 500 kg de carga, além de 500 kg de reboque

De acordo com a montadora, o veículo off-road é versátil, robusto, de fácil manutenção e de baixo custo operacional e será produzido na unidade montadora de veículos da empresa, em Caxias do Sul (RS), com 100% de compo-

ponentes nacionais, fornecidos por fabricantes como a MWM, Eaton, Dana, Bosch e Luk.

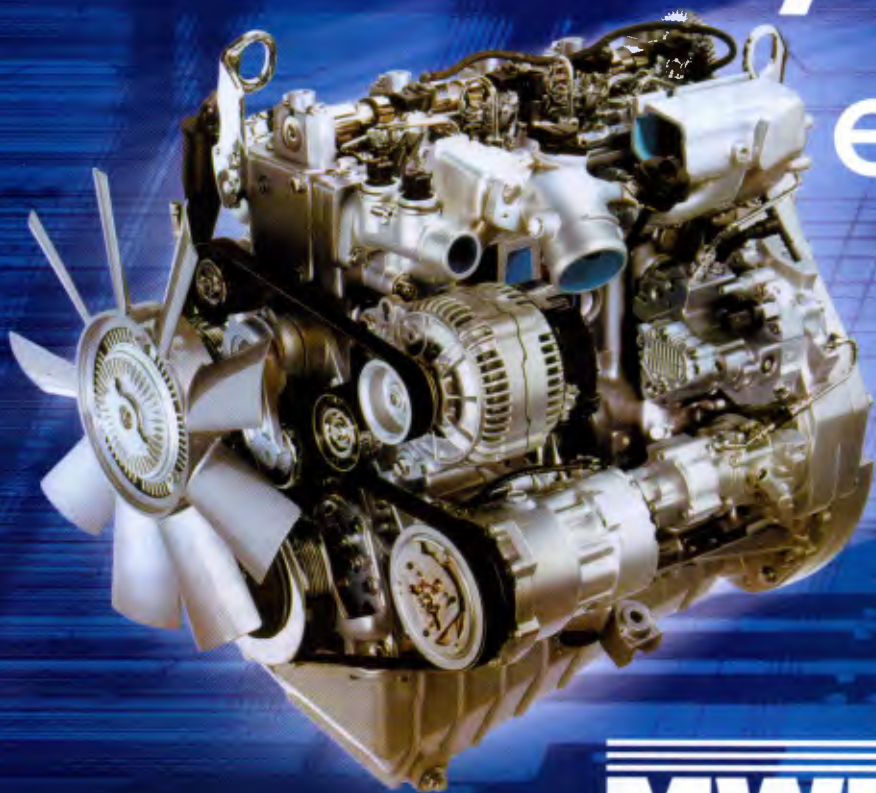
A carência no mercado por esse tipo de produto foi o ponto de partida para investir nesse segmento de

veículos, segundo explica Flávio Crosa. “Aplicamos, então, recursos de cerca de R\$ 11 milhões na conclusão do projeto, na construção de uma nova linha de montagem e no desenvolvimento e aquisição de ferramental”, diz.

O jipe Marruá tem capacidade de carga de até 500 kg em qualquer terreno, mais reboque de 500 kg.

Na versão militar, o veículo pode acoplar lançadores de míssil anticarro, canhão sem recuo, metralhadora, assim como equipamento de comunicação e para o transporte emergencial de feridos.

A Força eletrônica agora no Brasil



- Injeção Common Rail
- Bloco leve com estrutura reforçada
- Cabeçote Cross Flow
- Eixo de comando de válvulas no cabeçote movido por engrenagem
- Dupla válvula termostática
- Turbo Aftercooler
- Unidade de Controle Eletrônica com grande capacidade de processamento

MWM **SPRINT**
ELECTRONIC



A eletrônica mostra toda sua força no potente motor MWM Sprint Electronic. Atingindo até 160 cv e 375 Nm, este propulsor chega ao mercado com muitas qualidades e mantém inalteradas as típicas características de todo MWM, durabilidade e baixa manutenção. Os novos chassis de mini e microônibus da Agrale, sua família Furgovan e os microônibus Volare da Marcopolo, são os primeiros veículos brasileiros a receber o MWM Sprint Electronic e a contar com a tecnologia de ponta MWM, sucesso na Europa desde 2001!

CONTE SEMPRE COM A FORÇA E A TECNOLOGIA DE UM MWM!

www.mwm.com.br

Tel.: 0800 1 10 229 e-mail: mwm@mwm.com.br Av. Nações Unidas, 22.002 04795.915 São Paulo SP

MOTORES

MWM

BRASIL

A FORÇA DA TECNOLOGIA

F-350 NA VERSÃO CABINE DUPLA

Caminhão leve da Ford, de 4.500 kg de pbt, transporta seis pessoas na cabine que tem estilo e itens encontrados normalmente em carros de passeio

Apresentado como protótipo na Fenatran – Feira Internacional do Transporte em 2003, o caminhão leve Ford F-350 já está disponível no mercado. O novo modelo tem espaço para acomodar até seis pessoas na cabine e mantém o mesmo tamanho da plataforma de carga da versão cabine simples, oferecendo assim flexibilidade de transporte para vários tipos de aplicações.

“Nessa configuração, o Ford F-350 não encontra concorrentes diretos no mercado e atende às necessidades de consumidores que precisam de um caminhão que ofereça, ao mesmo tempo, conforto para suas equipes de trabalho, espaço e capa-

cidade de carga”, afirma Flávio Padovan, diretor de Operações de Caminhões da Ford.

Conforme a montadora, essa combinação representa uma grande vantagem para as empresas de manutenção de serviços públicos, que, com apenas um F-350 cabine dupla, podem realizar atividades que antes exigiam dois veículos e, dessa forma, reduzir os custos de manutenção da frota e conseguir aumentar a eficiência e a agilidade na execução dos serviços. O novo modelo destina-se ainda aos usuários de regiões rurais, onde a necessidade de veículos de uso misto é grande.

Visualmente, a característica mais marcante do F-350 cabine dupla é

sua ampla cabine, com 3.993 mm de comprimento e capacidade para transportar até seis pessoas (motorista mais cinco passageiros). O veículo tem uma série de itens normalmente encontrados nos automóveis de passeio, como ar-condicionado, banco com revestimento em tecido, preparação para instalação de equipamento de som com antena e alto-falantes, aviso sonoro de chave de ignição e de faróis acesos. Além disso, conta com trava de segurança nas portas traseiras, vidros verdes e painel traseiro com rede porta-objetos. Traz ainda um novo painel de instrumentos, mais moderno.

Outro diferencial é o estilo de sua cabine, com desenho semelhante ao de um automóvel, padrão adotado pela Série F em todo o mundo. Essa configuração, junto com as quatro portas, amplas e com bom ângulo de abertura, facilita o acesso dos passageiros à cabine, que tem isolamento térmico e acústico para garantir o conforto dos passageiros. Os bancos rebatíveis na proporção de um terço/dois terços, tanto na frente como atrás,



Plataforma de carga pode ser estendida até 4.112 mm para transportar maior volume



F-350 cabine dupla tem desempenho praticamente igual ao do modelo cabine simples

dão flexibilidade na utilização do espaço.

Segundo a Ford, mesmo com cabine maior, o F-350 cabine dupla não perdeu a capacidade volumétrica original do modelo convencional. Ao contrário, teve a capacidade ampliada devido à maior distância entre-eixos. Sua plataforma de carga, com 2.630 mm, pode ser estendida para comportar carrocerias de até 4.112 mm de comprimento para máximo volume (carga de baixa densidade) ou para 2.944 milímetros para máxima carga (com maior densidade). Essa diferença representa uma capacidade adicional por viagem para usuários que trabalham com cargas volumosas e menos densas e permite a instalação dos mais diversos tipos de implementos.

O F-350 cabine dupla tem comprimento de 6.623 milímetros, 893 mm mais do que o modelo com cabine simples, e ptb homologado de 4.500 kg – carga útil mais carroceria de 1.370 quilos, mais seis ocupantes, ou de 1.745 quilos só com o motorista.

O conjunto motriz é formado pelo motor Cummins B3.9, de quatro cilindros, com 141 cv de potência a 2.700 rpm e 51 kgfm de torque a 1.500 rpm, transmissão ZF de cinco

velocidades sincronizadas e eixo traseiro com redução de 4,10:1.

Como o perfil aerodinâmico do caminhão não foi modificado com a adoção da cabine dupla. Seu desempenho é praticamente igual ao da versão cabine simples, segundo a Ford. Atinge velocidade final de 115 quilômetros/hora e capacidade de partida em rampa de 36%, com pbt de 4.500 quilos e de 26% com capacidade máxima de tração de 5.700 quilos.

O rodado simples do caminhão convencional foi mantido na versão cabine dupla devido às suas características de economia e por permitir que transite nas estradas pagando o mesmo pedágio dos carros de passeio.

O F-350 cabine dupla foi totalmente desenvolvido pela área de engenharia de caminhões da Ford Brasil, a partir do modelo com cabine regular e de um conceito parecido da



Os bancos são rebatíveis tanto na frente como atrás

Série F existente nos Estados Unidos.

A Ford é líder no segmento de caminhões de 3,5 a 10 toneladas de pbt, com os modelos F-350, F-4000 e Cargo 915. De janeiro a novembro deste ano, a montadora comercializou 8.149 caminhões nesse segmento. A montadora, que registrou crescimento em todos os segmentos de mercado, especialmente nos semipesados e pesados, vendeu 15.418 veículos nos primeiros 11 meses de 2004, representando expansão de 25% em relação a 2003.

A Ford comemorou este ano a produção de 150 mil unidades do F-4000, o caminhão em produção mais vendido do Brasil.

ACELERAÇÃO MÁXIMA

Com o aquecimento do mercado de veículos, a Cummins e a MWM prevêem mais investimentos para aumentar a capacidade e lançar novos motores

As fabricantes independentes de motores a diesel encerram 2004 com resultados acima das metas esperadas, em razão do bom desempenho da indústria automobilística. A Cummins, que estimava produzir 45 mil motores, vai fechar 2004 com 62 mil unidades, 47% a mais que em 2003. Desse total, 42 mil unidades serão absorvidas pelo setor automotivo. "Vários fatores contribuíram para um crescimento acima da meta, como o aumento das exportações, o bom desempenho da agricultura, o impulso do setor de caminhões e o ingresso da empresa no segmento de caminhões leves, com o lançamento dos motores eletrônicos", observou Luís Pasquotto, diretor de Marketing e Vendas da empresa.



Motor Cummins Euromec III

Para 2005, a meta da Cummins é obter um aumento de 20% na produção de motores, para 75 mil unidades. "Além do aumento das exportações dos nossos clientes, também esperamos um crescimento do setor de máquinas para construção civil", comenta Pasquotto.

Dos vários segmentos de veículos no mercado brasileiro, foi no de caminhões médios e semipesados que a Cummins mais cresceu em 2004 e o motor mais vendido foi o 8.3 litros para caminhões semipesados.

A MWM, que fecha este ano com uma produção de 85 mil motores, volume que superou a própria previsão da empresa, ao registrar um crescimento de 14% sobre 2003, espera também superar suas metas em 2005. "Pela sinalização dos nossos clientes a produção do próximo ano, que está estimada em 95 mil motores, poderá ultrapassar 100 mil unidades", disse Roberto Alves dos Santos, gerente de Marketing da MWM. De janeiro a novembro a empresa já entregou mais de 62 mil motores para o setor automotivo.

Vários fatores serão determinantes para a expansão da MWM em 2005, segundo o gerente de Marketing. Além, do fornecimento de motores para a Iveco, que começou neste mês, a empresa aposta também no segmento de vans, em que passará a concorrer a partir do próximo ano. Hoje a forte atuação da empresa é no mercado de picapes e agrícola.

A MWM obteve maior expansão no mercado de caminhões médios, com a venda de cerca de 7 mil motores de janeiro a novembro, representando 19,7% de participação.

NOVOS INVESTIMENTOS – Com as vendas aquecidas de motores, as fabricantes já preparam mais investimentos para 2005. A MWM vai investir US\$ 25 milhões. Parte deste valor será aplicado no desenvolvimento de produtos, em novos processo e na ampliação da capacidade, que hoje é de 130 mil motores por ano. Neste ano a MWM já investiu US\$ 27,1 milhões e nos últimos dez anos os investimentos nas suas duas fábricas de São Paulo totalizaram US\$ 253,9 milhões.



Motor MWM 6.10TCA

A Cummins prevê destinar no próximo ano R\$ 60 milhões para aumentar a capacidade da sua fábrica de Guarulhos, na Grande São Paulo, e instalar novas linhas de usinagem de cabeçotes para motores eletrônicos. Também em 2005 a empresa vai lançar duas versões de motor eletrônico, de 8.3 e 9 litros.

De 6.300 motores exportados em 2003, a Cummins saltou para 10.300 unidades neste ano, alta de 63%. Em 2005, a meta é enviar ao exterior 14 mil motores. A MWM, que exportou 7.300 motores em 2003, projeta enviar ao exterior 7.500 motores em 2005, mesmo volume deste ano.

Segundo Roberto Santos, em 2005 o investimento maior da MWM será na linha do motor Sprint, que trabalha atualmente 24 horas por dia em três turnos. Já o diretor de Marketing e Vendas da Cummins prevê um aumento de até 30% na produção de motores eletrônicos. "Em 2006 a alta pode chegar a 50%, com a fabricação de 40 mil unidades", calcula Pasquotto.



Para muitos, isso é o fim. Para nós, é apenas o começo.

A preocupação da Gerdau com o meio ambiente vai desde a separação da sucata até investimentos em modernos equipamentos e processos para a gestão ambiental. Por ano, são mais de 11 milhões de toneladas de sucata ferrosa transformadas em produtos siderúrgicos para os setores da construção civil, da indústria e da agropecuária. Fazendo a sociedade ganhar em crescimento e desenvolvimento.



www.gerdau.com.br



A IVECO AVANÇA, COM CAUTELA

A montadora, que estreou o modelo cabine dupla na linha Daily, agora em 40 versões, prevê expansão de 15% sobre os 9,5 mil veículos produzidos em 2004



Motor fora do habitáculo reduz nível de ruído e de calor

A Iveco anunciou como o sétimo lançamento do ano o modelo cabine dupla destinado a aplicações que exigem o transporte de cargas e de pessoas. O veículo faz parte da linha 2005 que traz uma série de melhorias nos modelos Daily, que concentram o maior volume de vendas da marca no Brasil e se destinam ao segmento de 3,5 a 7 toneladas de pbt.

A configuração cabine dupla pode

ser fornecida nos modelos Daily 35.10, rodado duplo e simples, 49.12 e 70.12, transporta sete pessoas e tem capacidades de carga que variam de 1.380 a 4.410 quilos, incluindo carroceria e ocupantes. Conforme a Iveco, é a única do mercado com acomodação para sete ocupantes e essa capacidade de carga. O modelo foi dimensionado para atender às necessidades dos setores de serviços públicos e de manutenção, como os de distribuição de energia, telefonia e saneamento básico.

De acordo com Vicente Goduto, diretor comercial da Iveco no Brasil, a decisão de introduzir a opção cabine dupla é motivada pela grande demanda por este tipo de produto no mercado, que vem sendo atendida basicamente por picapes destinadas ao lazer. "A Daily aplica-se perfeitamente a essa tarefa, por reunir vantagens essenciais nessa configuração, incluindo robustez, baixo consumo de combustível, grande espaço de cabine e versatilidade para a instalação de vários tipos de equipamentos de trabalho", afirma Goduto.

A nova linha Daily oferece ainda a versão Classic que se diferencia da versão tradicional por incorporar estilo diferenciado que valoriza itens de conforto e de design. Os veículos

da versão Classic são equipados com pára-choque, tomada de ar e moldura dos pára-lamas dianteiros na mesma cor do veículo, faróis de neblina, grade dianteira na cor cinza metálica, vidros verdes com pára-brisa degradê e rádio AM/FM com cd-player. Têm ainda novas opções de cores, como azul, amarelo, cinza e vermelho, e faixa decorativa de identificação nas laterais.

Os modelos 2005 trazem inovações de design na grade frontal, no pára-choque e nas laterais das portas. No interior da cabine destacam-se o novo desenho dos instrumentos do painel para melhor visualização e os revestimentos com acabamento mais sóbrio. A nova geração possui ainda o quadro de chassi pintado na cor preta.

Os modelos Daily utilizam direção hidráulica, com reduzido círculo de viragem. Além da ampla área envidraçada, têm motor frontal situado fora do habitáculo, com acesso pelo capô dianteiro, o que garante menor nível de ruído e de calor e facilidade de manutenção. Toda a família Daily vem equipada com freio a disco nas quatro rodas e válvula corretora de frenagem no eixo traseiro, para dar maior eficiência e segurança às operações.

"Com a reformulação e ampliação



Linha Daily 2005: novo design na grade frontal, no pára-choques e nas laterais das portas



Daily 35.10 com cabine dupla para 7 ocupantes e carga de até 4.410 quilos, incluindo carroceria

da gama de produtos seremos mais competitivos e estaremos atendendo toda a demanda desse segmento", assinala Goduto. De acordo com ele, a renovação permanente da linha de produtos e a busca de nichos específicos determinam a atuação da marca nesse mercado.

"Demos um grande salto em relação a 2003, quando produzimos 5,4 mil unidades", observa Salvatore Danilo Martelli, diretor de Operações Comerciais da empresa. "Estamos cumprindo o que prometemos". Segundo ele, o ano de 2003 foi de reestruturação, 2004 o da transição, mas já com bons resultados, e 2005 será o ano de sedimentação da marca na América do Sul e Central.

Os lançamentos foram decisivos para o avanço da Iveco. "Neste ano, colocamos no mercado sete produtos, incluindo o Daily City Class, Daily 70.12, os pesados Eurotrakker e Stralis, o semipesado EuroCargo e, agora, o Daily cabine dupla", acrescenta o diretor. Mas a montadora

adotou uma postura cautelosa nesse avanço. "Sabemos que na faixa dos caminhões leves, principalmente, o mercado é muito sensível a preços", diz Martelli. Por isso, a linha Daily 2005 não vai incorporar ainda o motor eletrônico. A empresa vai pensar ao longo do próximo ano num motor que atende à legislação de emissões de poluentes a partir de 2006.


Carro-chefe da Iveco no Brasil, a linha Daily tem 40 versões, incluindo 18 na configuração chassi com cabine simples; dez na configuração furgão, duas vans e dez na configuração chassi com cabine dupla. A linha oferece cinco opções de eixos e quatro capacidades de pbt. É equipada com dois motores Iveco, de 2,8 litros e potências de 103 cv e 122 cv.

De janeiro a novembro deste ano, a Iveco comercializou 2.508 unidades da Daily no mercado brasileiro, superando em 16% as vendas em igual período de 2003, que registra-

ram 2.168 unidades. Suas projeções indicam que fechará o ano com 2.800 unidades dos leves. Para 2005 a expectativa é produzir até 5.700 unidades, destinando 3.100 ao mercado brasileiro e 2.600 para exportação ao mercado latino-americano.

Desde novembro de 2000, a linha Daily já vendeu 19.500 unidades, com cerca de 6.800 unidades exportadas para países da América Latina.

A montadora deverá produzir 9,5 mil veículos comerciais neste ano na América Latina (5,3% dos 180 mil caminhões e ônibus que a Iveco fabricará no mundo) e atingir 11 mil unidades em 2005, um aumento de 15,8%. O objetivo é alcançar 10% da produção mundial do grupo, ou seja 18 mil unidades montadas na região.

A Iveco projeta para 2005 fechar com uma comercialização, no Brasil, em torno de 6,6 mil caminhões, incluindo as 3.100 unidades da linha Daily, número que a deixaria com 7% de um mercado que projeta em torno de 90 mil unidades. 

R\$ 1,1 bilhão de patrimônio. 251,2 milhões de km rodados. 37,6 milhões de litros de combustível/ano.



Que tal expor seus produtos e serviços para um setor com estes números*?

A cidade de São Paulo sediará nos dias 28, 29, e 30 de junho de 2005 um evento de grande importância para o setor de transportes aplicados nas atividades de saneamento básico e demais serviços públicos: o **III – Seminário Nacional de Transportes em Saneamento – SENTS**.

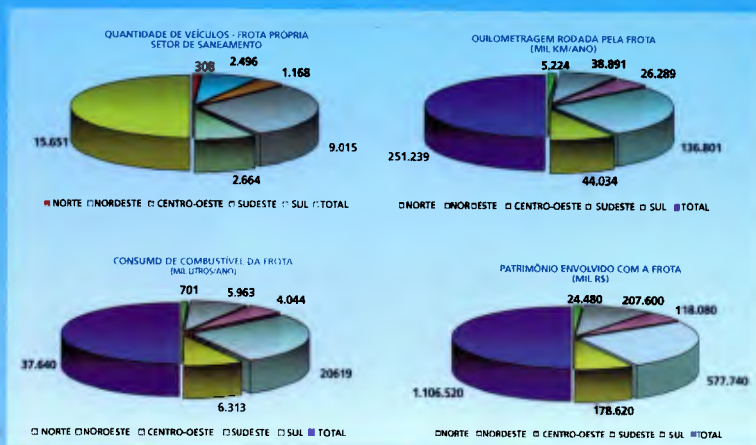
Estarão representadas todas as empresas do Setor de Saneamento e também, como convidadas, todas as empresas concessionárias de serviços públicos do Brasil, tais como as empresas do setor **Elétrico, Telecomunicações, de Distribuição de Gás, de Limpeza Urbana e de Iluminação Pública**, dentre outras. Serão convidados ainda, universidades, autarquias, e centros de pesquisas. Oportunidade em que **fabricantes de veículos, autopeças, máquinas, equipamentos e prestadores de serviços** terão a chance de mostrar, através de seus estandes, os produtos e serviços de interesse dos participantes.

A troca de experiências entre os técnicos participantes será extremamente enriquecedora e muito apreciaremos a participação de sua Empresa. Para tal estamos abrindo espaço para apresentação de trabalhos de fornecedores ligados à área, que serão selecionados em 20/04/2005.

O evento será realizado no **Centro de Exposições Imigrantes** com uma área interna de 4.176 m², onde serão montados stands para expositores e área externa 2.250 m² onde poderão ser expostos veículos e equipamentos de transportes.

A realização do evento está sob a responsabilidade da Associação Brasileira de Engenharia Sanitária e Ambiental – ABES, seção São Paulo, com apoio da Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo – SABESP, e com a organização e comercialização da Marcelo Fontana Promoções e Eventos.

Atenciosamente,
Lineu Andrade de Almeida
Presidente da ABES/SP



*Os gráficos acima, que retratam o perfil do setor de saneamento, reúnem dados de 40 empresas.

Data:
28, 29, e 30 de junho de 2005
Local:
Centro de Exposições Imigrantes



Comercialização e informações:
Fones: **11 5096-8104 / 0800-7028104**
e-mail: **otmeditora@otmeditora.com.br**

Apoio:



SECRETARIA DE ENERGIA,
RECURSOS HÍDRICOS E SANEAMENTO



GOVERNO DO ESTADO DE
SÃO PAULO
RESPEITO POR VOCE

Promoção:



Organização e
Comercialização:



Marcelo Fontana
promoções e eventos

Local:



Venha fazer parte do grupo de MARCAS DE SUCESSO.

Accor Services - Ticket Car
 ABTC
 Actia
 Active System
 Aesys
 Agrale
 Alcoa
 Alianza
 Allison Transmission
 América Latina Logística - ALL
 ANTF
 ANTTUR
 Apisul
 Arpe
 Aslog
 Atlas
 Autotrac
 Autumn
 Banco DaimlerChrysler
 Bigg's
 Binotto
 Bode Masats Proar
 Bosch
 Brasil Sul
 Bridgestone/Firestone
 Braspress
 Brooks
 Buonny
 Caio Induscar
 CBA
 Celplac
 Comil
 Companhia Vale do Rio Doce
 Conseil
 Consórcio Agrale
 Convoy
 Coopercargas
 Cummins
 Danval
 Dataprom
 Denso
 Digicounter
 DPaschoal
 Eaton
 Elber
 Empresa 1
 Eurocar
 Expresso Aracatuba
 Expresso Jundiá
 Fabusforma
 Facchini
 Fagga Eventos
 Fecemig
 Fetcesp
 Fetranspor

Fiat
 Bridgestone/Firestone
 Flash
 Fleetcom
 Foca
 Fontaine
 Ford
 Fras-le
 FRT
 Goodyear
 Grifebus
 Grupo FASTER Brasex
 Grupo Satélite
 Guberman
 Haldex
 HBZ
 Henkel
 Hispacold
 Hubner
 IMAM
 Imperseal
 Incavel
 Infraero
 Ipiranga
 Irizar
 Itapemirim
 Ituran
 Iveco
 Klimabus
 Kronorte
 Leone
 Loja do Ônibus
 LUK (Scheifler)
 Marangoni
 Marcopolo
 Marksell
 Masats
 Mascarello
 Mercedes-Benz
 Mincarone e Ruiz
 Missemota
 Mobitec
 MRS
 MWM
 Neiser
 Neobus
 Nextel - Tecmicro
 NGM
 NK Brasil
 Noma
 Novacard
 NTU
 Oderich
 Odim
 Pacaembu Auto Peças

Pamcary
 Pedro Sanz Clima
 Petrobras
 Pirelli
 Pneulinhares
 Polipeças
 Pollus Sat
 Porto Seguro
 Prodata
 Protecsat
 Protege
 Randon
 Rapidão Cometa
 Rápido Del Rey
 Real Paulista
 Refam
 RodoLinea
 Rodosis
 Sachs
 Saur
 Scania
 Schahin - Controlsat
 Setpesp
 Shell
 Sika
 Silkflex
 Sistglobal
 Sobus
 Softbus
 Sonsun
 SPVias
 Transportadora Americana
 Tacom
 ThermoKing
 ThermoGlass
 Ticket
 Tietê Caminhões e Ônibus
 Tipler
 Transdata
 Transeguro
 Translovato
 Translux
 Transporte Excelsior
 Transportes Montone
 Tópico
 Vidro Rio 2004
 Vidroforte
 Villela Design
 Vipal
 Volkswagen
 Volvo
 Webasto
 Wolpac

São as empresas ou entidades que veicularam suas mensagens em nossas revistas durante o ano de 2004, trilhando o caminho mais direto para chegar aos seus clientes e ao seu público.

CRESCER A FAMÍLIA DE CAMINHÕES TITAN

Os novos modelos pesados Titan VW 31.260 e VW 31.310 foram idealizados para movimentação em canteiros de obras, estradas particulares e áreas de mineração

A família Titan de caminhões Volkswagen ganhou novos parentes com o lançamento de dois veículos com tração 6x4, disponíveis nas 123 revendas da marca desde novembro.

Os modelos VW 31.260 e VW 31.310 Titan, trazem como principal vocação o uso fora-de-estrada – movimentação de cargas em caçamba basculante e o transporte de produtos como madeira e cana-de-açúcar.

Para adequar os dois novos produtos às severas condições exigidas nas operações fora-de-estrada, a Volkswagen tomou as seguintes medidas: instalou nos veículos longarinas duplas, feitas de aço de alta resistência, eixos traseiros Meritor MT 50-168 (com maior espessura de carcaça e engrenagens reforçadas) e eixo dianteiro também reforçado.

Com isso, segundo a Volkswagen, a capacidade técnica de carga vertical dos novos modelos é de 30,5 toneladas (soma de 6,5 toneladas na dianteira e 24 toneladas na traseira). Já o peso bruto total legal é de 23 toneladas, 6 toneladas na dianteira e 17 toneladas na traseira.

Os dois novos Titan, ainda de acordo com informações da empresa, têm capacidade máxima de tração de 41 toneladas, no VW 31.260, e 45 toneladas, no VW 31.310.

A montadora lembra que os dois produtos não vão substituir os mo-



Os Titan VW 31.310 e VW 31.260 têm vocação para uso fora-de-estrada

delos VW 26.220 e VW 26.260, que continuarão disponíveis para compra.

Segundo Luiz Roberto Imparato, gerente de Marketing da Volkswagen Caminhões e Ônibus, o desenvolvimento de novas aplicações para a família Titan faz parte do chamado Taylor Made, ou seja, a criação do produto adequado para cada uso.

"Os Titan 31.260 e 31.310 foram pensados para estradas particulares, ou seja, para aqueles locais onde não há restrição à sobrecarga. São caminhões idealizados, por exemplo, para movimentação em ambientes de mineração, canteiro de obras",

explica Imparato.

O segmento de caminhões 6x4, fora-de-estrada, segundo o executivo, absorve 3,7% do mercado geral de caminhões. "Fomos líderes do nicho com 46,5% de participação no período janeiro a novembro de 2004", afirma Imparato.

Em canteiros de obras, mineração e outros ambientes severos de uso – em condições de baixa aderência e rampas pronunciadas – os caminhões utilizados são os com tração 6x4. "São nichos pequenos, claro, mas que fazemos questão de atendê-los no mais puro estilo de

atendimento personalizado. Da soma de ações assim, em vários segmentos, que construímos uma posição de destaque no mercado de caminhões”, diz o gerente de Marketing da empresa.

Em outras palavras, segundo ele, a necessidade do cliente faz a fábrica mexer, criar – diferentemente de outras épocas, quando a inflexibilidade era quase uma regra. O executivo assinala, como exemplo, a família Titan. Na configuração cavalo-mecânico, por exemplo, o caminhão (com motor de 300 cv) passou a suprir um nicho de usuários que comprava mais potência sem a devida necessidade prática.

“Ainda os caminhões de 300 cavalos, criamos o caminhão 17.310, toco, que faz o papel de romeu numa operação com carreta Julieta”, acrescenta Imparato. Já o Titan 23.310, trucado de fábrica, nasceu para puxar cargas percíveis, principalmente, que precisam e devem chegar no horário. “É o trucado mais rápido do mercado”, garante.

NOVO SIGNO – A Volkswagen nasceu sob o signo do desafio. Criada em 1979, no Brasil (apenas) para explorar o negócio de caminhões que herdou da Chrysler, a marca alemã, nos primeiros anos de sua trajetória enfrentou a terrível depressão da primeira metade da década de 80.

Com o casamento com a Ford sob



Os eixos foram reforçados para suportar condições severas

o guarda-chuva da Autolatina, a fábrica saiu de São Bernardo do Campo (SP) e se transferiu para as dependências da Ford, no bairro do Ipiranga de São Paulo.

Pode-se dizer, com a “fusão” das engenharias, Ford e Volkswagen ganharam em produto, chegando, juntas, em 1993, a conceber um novo produto, o chassi de ônibus.

Na terceira casa, desfeita a Autolatina, a Volkswagen Caminhões e Ônibus foi para Resende (RJ), uma fábrica concebida para operação em consórcio modular. Ou seja, em vez de a Volkswagen assumir toda a montagem e riscos, passou a dividir com os parceiros.

A experiência, claro que depois de ajustes, virou referência, e é mode-

lo de exportação. A Volkswagen exportou uma “fábrica” de caminhões e ônibus, já em operação no México, e, agora, prepara-se para instalar a segunda unidade, inspirada no modelo de Resende, na África do Sul.

A Volkswagen é vice-líder em caminhões no mercado brasileiro, atrás da Mercedes-Benz. Em chassi de ônibus tem sido também segunda colocada, à exceção de janeiro a novembro deste ano quando ficou pouco atrás da Agrale. Mas, deverá retomar seu posto.

A operação brasileira, reconhecidamente, abriu fronteiras para a empresa explorar o negócio de veículos comerciais em outras partes do mundo. O negócio no País é auto-sustentável, ou seja, gera recursos para novos passos no desenvolvimento, principalmente, de produtos.

Neste momento, por exemplo, a Volkswagen trabalha na criação de sua nova linha de caminhões, com nova cabine. Na nova linha haverá a inclusão de um caminhão extrapesado, na faixa de 45 toneladas, bem como a inserção de um veículo semileve, na faixa de 5 toneladas brutas. Com isso, a Volkswagen passa a ocupar todos os segmentos, tornando-se, a exemplo da Mercedes-Benz, num player integral.

DADOS TÉCNICOS

MODELOS	VW 31.260	VW 31.310
Distância entre-eixos (mm)	4.120 - 5.260	4.120 - 5.260
Peso vazio - eixo dianteiro (kg)	3.670	3.300 - 3.330
Peso vazio - eixos traseiros (kg)	3.900 - 3.960	4.370 - 4.430
Peso vazio - total (kg)	7.570 - 7.630	7.670 - 7.760
Capacidade técnica - eixo dianteiro (kg)	6.500	6.500
Capacidade técnica - eixos traseiros (kg)	24.000	24.000
Capacidade técnica total admissível (kg)	30.500	30.500
Peso bruto total (pbt) legal	23.000	23.000
Capacidade máxima de tração - cmt (kg)	42.000	45.000
Capacidade de carga útil+carroceria - legal (kg)	15.430 - 15.370	15.330-15.240
Capacidade de carga útil+carroceria - técnica (kg)	22.930 - 22.870	22.830-22.740

**Economia de
combustível
está sempre em
nosso caminho.**



**Binotto,
Prêmio Nacional de
Conservação e Uso
Racional de Combustível.
(CNT/IDAQ-2004)**



Binotto

www.binotto.com.br



IAA 2004: uma mostra de novas tecnologias em veículos comerciais

CAMINHÕES MAIS EFICIENTES E SEGUROS

Os maiores fabricantes mundiais mostraram na IAA 2004 seus lançamentos de veículos comerciais com foco em produtividade, segurança e meio ambiente

Espinha dorsal da movimentação de carga na Europa, o transporte rodoviário exige veículos cada vez mais eficientes, de operação mais econômica, mas sem agredir o meio ambiente. Diante dessa realidade, os fabricantes de veículos comerciais se esmeram em oferecer produtos que levem em conta esses fatores e, ao mesmo tempo, atendam às necessidades específicas dos transportadores.

Para mostrar seus novos veículos, os fabricantes concentram-se a cada dois anos na cidade de Hannover, no norte da Alemanha, onde as mais recentes novidades do setor são exibidas na IAA, a feira internacional de veículos comerciais, e são antecipadas as tendências em veículos comerciais dos anos seguintes na Europa e no mundo.

Na edição de 2004 da IAA, os principais fabricantes realçaram nos seus veículos os aspectos que obedecem às diretrizes de inovação, produtividade, segurança e meio ambiente. Tudo traduzido em tecnologia incorporada nos veículos. Tudo que as empresas de transporte desejam para garantir a rentabilidade nos seus negócios.

MERCEDES-BENZ – A maior fabricante de caminhões do mundo apresentou na feira de Hannover 51 modelos de veículos em seu estande de



Iveco Stralis tem motor Cursor 13, de 480 cv a 540 cv



Eurocargo, agora com mais capacidade de carga



Mercedes-Benz Actros incorpora a tecnologia BlueTec para atender às normas de emissões Euro 4 e Euro 5



Actros Black, edição especial com 250 unidades



Família de pesados Axor tem mais quatro modelos

11 mil m². O grande destaque foi o top de linha Actros, que incorpora a tecnologia BlueTec para atender às normas de emissões Euro 4 e Euro 5. A tecnologia, que será incluída nos outros veículos comerciais da marca a partir de 2005, utiliza o sistema Selective Catalytic Reduction (SCR), baseada num processo de pós-tratamento que reduz o nível de emissões. A montadora lançou uma edição especial do modelo, o Actros

Black, equipado com o motor 15.9-l V8 de 605 cv (criado especialmente para a edição), e todos os equipamentos de segurança e conforto da linha. Serão montadas apenas 250 unidades.

A linha Axor foi ampliada e agora inclui não apenas a versão cavalo-mecânico, mas introduziu novos integrantes da família: os chassis 4x2 e 4x4 com pbt de 18 toneladas e 6x2 e 6x4 com pbt de 26 toneladas. São quatro opções de cabine: básica,

básica estendida, cabine-leito e leito com teto elevado. Os motores podem ser de 6,4, 7,2 e 12 litros, com potência entre 231 cv e 428 cv. Conforme o motor e a aplicação, pode ser escolhido câmbio de 6, 9 ou 16 marchas. O modelo deverá chegar ao Brasil no próximo ano.

Outra atração foi o Atego, lançado simultaneamente no Brasil e na Europa, com a diferença de a versão europeia ser 72 mm mais baixa.



A quinta geração do Volkswagen Transporter...



...e modelo com carroceria rebaixada para maior carga

IVECO – No estande da Iveco, foi apresentada toda sua linha de produtos, desde o leve Daily, com novo motor 3.0, de 96 cv a 116 cv, o Eurocargo, o Trakker, até o pesado Stralis, de 45 a 57 toneladas. Na categoria de veículos especiais, mostrou o caminhão basculante articulado ADT40 para trabalhos pesados.

A versão Daily AGile dos novos modelos Daily 14HPI e HPT vem com transmissão automática de seis marchas, desenvolvida em parceria com a ZF, que pode ser usada na opção manual. A Iveco também deu prioridade à segurança, introduzindo o program eletrônico de estabilidade ESP na sua linha Daily. Na linha Eurocargo foram incorporados dois novos modelos, 140E de 14 toneladas e 160E de 16 toneladas, que oferecem mais capacidade de carga. O Stralis conta com uma nova série, Executive Space, com cabine mais luxuosa e motor Cursor 13 de 480 cv a 540 cv, pintura metálica e detalhes cromados.

VOLKSWAGEN – A montadora apresentou em seu amplo estande uma série de novidades em veículos comerciais leves, modelos ainda não fabricados no Brasil. A linha de furgões Transporter, que está na quinta geração, oferece duas medidas de entre-eixos e três alturas de teto,

compete na faixa de 2,6 toneladas a 3,2 toneladas e tem capacidade volumétrica de 5,8 m³ a 9,3 m³. Os modelos mostrados na feira exemplificam muitas possibilidades de aplicações.

O Transporter teve no estande a companhia do Caddy, furgão pequeno, da van Caravelle e da família de furgões LT, da faixa de 2,6 toneladas a 4,6 toneladas, com uma versão 4x4, fora-de-estrada. Foi exposto também um exemplar da Kombi brasileira.

FIAT – Os comerciais leves, um dos mais amplos e diversificados segmentos de veículos para transporte, foram muito bem representados na



Soluções em implementos para cada aplicação

IAA 2004. Além da Volkswagen, Mercedes e Iveco, contaram com a presença de fabricantes como a Renault, Peugeot, Citroën, Nissan, Ford e Fiat. Esta última apresentou duas novidades na feira: os modelos Doblò Cargo MY 2004 e o furgão New Scudo. O Doblò Cargo é equipado com o motor 1.3 Multijet, que é um paradigma de tecnologia miniaturizada: com apenas 130 kg e dimensões mínimas, desenvolve potência máxima de 70 cv e torque de 180 Nm. Segundo a empresa, o motor turbodiesel tem vida útil efetiva de 250 mil km, reduz em 30% o consumo de combustível em relação ao motor aspirado 1.9 litro, e admite troca de óleo a intervalos de 30 mil km, proporcionando sensível diminuição dos custos operacionais.



Iveco Astra ADT40, caminhão basculante pesado

Unidos e organizados.
Assim fazemos a logística perfeita.



Prêmio Volvo de Logística 2004

A Binotto SA foi reconhecida pelo mercado como uma das melhores empresas prestadoras de serviços logísticos do país.
CONCEDIDO POR VOLVO, CEL/COPEAD E REVISTA TECNOLOGISTICA



Binotto

www.binotto.com.br

VIAGEM POR TRILHA DE MIL KM NA SELVA

A Expresso Araçatuba fez uma viagem experimental pelo trajeto Cuiabá-Santarém para avaliar as condições da estrada que o governo promete asfaltar a partir de 2005



Trecho na floresta: riscos nos grandes declives com solo defeituoso

O Norte, onde a natureza impera, e o Centro-Oeste, a nova fronteira agrícola, são regiões isoladas, mal servidas por estradas. Quando existem, suas condições não permitem o fluir suave que se exige para o deslocamento sem sobressaltos de pessoas e cargas entre essas áreas e o resto do Brasil. Poeira, lama, atoleiros, altas temperaturas, cursos de água e ausência de infra-estrutura de apoio são alguns dos obstáculos enfrentados por quem utiliza esses caminhos que atravessam o cerrado e a floresta tropical.

A transportadora Expresso Araçatuba, tradicional operadora de cargas entre as regiões Norte e o Sudeste do País, elegeu a rodovia Cuiabá-Santarém – trecho de 1.760 quilômetros da BR-163 que corta o País, ligando o Rio Grande do Sul ao Pará –, para conhecer as condições da estrada, a infra-estrutura ao longo da rota, as obras em execução, além de identificar oportunidades para desenvolver novos negócios na região. A intenção da Araçatuba é melhorar suas rotas de entrega na região Norte.

A rodovia Cuiabá-Santarém, que corta os estados do Mato Grosso e Pará, é considerada a saída mais econômica para o escoamento da produção das indústrias da Zona Franca de Manaus e da produção agrícola, principalmente soja, do Centro-Oeste. Por este motivo, a pavimentação passou a ser prioridade do governo, para o qual o asfalto permitirá controlar melhor as atividades econômicas da região e ajudar no seu desenvolvimento.

A pavimentação da BR-163, além de reduzir custos para as indústrias



Começo do trecho sem asfalto, após Matupá (MT): buracos e areiões

e os produtores agrícolas servidos pela rodovia, melhorará a forma de transporte das mercadorias e reduzirá o tempo de viagem nessa rota. O cronograma do governo indica que as obras começarão em maio de 2005 e terão duração de três anos. O custo das obras está orçado em R\$ 2 bilhões, com recursos do governo federal e da iniciativa privada, mediante concessão da estrada.

Com dois caminhões Scania modelos P94 e R113 e mais dois carros de apoio, uma equipe da Expresso Araçatuba liderada por Oswaldo D. Castro Jr., diretor geral da empresa, e José Adenildo da Silva, diretor de operações, percorreu a BR-163, como rota alternativa para chegar em Manaus (AM). Hoje, a viagem é feita via Porto Velho (RO) e demora cerca de 15 dias. O novo trajeto, via Santarém (PA), economiza de três a quatro dias. E reduz o transporte

rodofluvia de São Paulo a Manaus em 769 km de hidrovia, sem aumentar o trecho rodoviário, segundo a Expresso Araçatuba.

"A rodovia ainda não existe. É apenas uma trilha no meio da floresta", afirma Oswaldo Castro Jr. Ele chegou a esta conclusão depois de realizar a viagem que durou seis dias – descontadas as paradas, o tempo do percurso foi de 52 horas –, a uma velocidade média de 34 km por hora, e sentiu na pele os dissabores enfrentados pe-

los motoristas que se atrevem a utilizar o trajeto de 1.760 km, incluindo 1.035 km em estrada de terra. Hoje existem trechos da estrada com muitos buracos e erosão e falta de

acostamento e de sinalização. Segundo alguns motoristas, na época de chuvas, exigem-se de 20 a 30 dias para percorrer o trajeto. "Estão falando em reconstrução da estrada. Mas vamos aguardar para ver os resultados", acrescenta o executivo.

A expectativa da pavimentação anima as empresas do setor de transporte que atuam no Norte do País. A Expresso Araçatuba quer que a distribuição no estado do Pará seja mais eficiente e atenda toda a região. A inauguração de sua filial na cidade de Santarém, no Pará, está prevista para 2005. A empresa já possui filial em Belém, que faz a distribuição no Norte do Pará.



Travessia de balsa em Vila Riozinho, sul do Pará

A Expresso Araçatuba opera com 594 veículos, com idade média de 4,5 anos. Neste ano adquiriu 118 caminhões Scania e Mercedes-Benz, para renovação e ampliação da frota. Seu foco é a carga fracionada. A empresa tem 300 motoristas contratados e utiliza os serviços de outros 500 agregados. Para este ano projeta faturamento de R\$ 160 milhões, uma expansão de 20% em relação aos R\$ 134 milhões do ano passado, e o resultado será positivo no balanço do exercício. Dez por cento da sua receita provém das operações internacionais. A Expresso Araçatuba foi pioneira na utilização da rota rodoviária entre o litoral do Sudeste do Brasil e a costa do Pacífico.

**RAIO X
RODOVIA CUIABÁ-SANTARÉM**

Extensão total	1.760 km
Estrada de terra	1.035 km
Asfalto	725 km
Municípios servidos	84
Habitantes na região	2 milhões
Postos fiscais	7
Postos da Polícia Rodoviária	6
Principais cargas transportadas	Produtos agrícolas, como soja, minérios, produtos farmacêuticos e de higiene pessoal e artigos eletrônicos da Zona Franca de Manaus

CARGA ALICERÇADA PARA CRESCER

A Transportadora Americana fez investimentos em infra-estrutura que vão garantir fortalecimento da logística e impulso na operação lastreada em frete FOB



Nova filial em São Paulo permite carregamento simultâneo de 54 veículos

A Transportadora Americana, ou TA, tem o tempo como seu aliado para alcançar objetivos. Um levantamento nos arquivos da publicação Maiores & Melhores do Transporte & Logística, editada por Transporte Moderno, revela que a escalada da TA se deu passo a passo. No balanço de 1987, ocupava a 99ª posição em receita operacional líquida. No ano seguinte foi a 116ª e, daí em diante, ano a ano, vem melhorando sua posição no ranking. Em 2003 foi a 16ª colocada.

“Estamos prontos para estar entre as dez maiores empresas. Para isso, investimos pesado nos últimos dois

anos em infra-estrutura”, diz Celso Luchiari, diretor administrativo-financeiro da TA.

Já é realidade o sonho da empresa ter uma bem dotada filial em São Paulo, que dará respaldo ao plano de crescimento sustentado. A base operacional, recentemente inaugurada, consumiu investimentos de R\$ 30 milhões, tem área total de 36 mil metros quadrados. Há 15 mil metros quadrados construídos. Um total de 48 docas garante carregamento simultâneo de 54 veículos.

A sede tem capacidade instalada para operar até 400 mil despachos por mês (cerca de 21 mil toneladas

em volume). A nova filial de São Paulo pode processar 13 mil toneladas de itens/mês. Está localizada num ponto nobre para quem opera cargas – junto às Marginais Pinheiros e Tietê, e perto do Rodonnel, o canal que dá acesso às rodovias.

A construção contempla três pisos de estacionamento, suficientes para o estacionamento de até 120 vans. Tem, ainda, heliponto, alojamento para descanso de motoristas e um posto avançado da Universidade do Transporte (UT) com sala para treinamento, hotel e restaurante. A UT nasceu nos anos 90, idealizada pela TA para formação e aperfeiçoamento profissional do capital humano.

A TA foi fundada há mais de 60 anos. Sua diferenciação é o alto grau de profissionalização que atingiu, o que lhe permitiu planejar e enxergar o futuro. “Estamos com o alicerce preparado para crescer. Temos uma estrutura, hoje, que nos permite dobrar o faturamento com algum investimento em frota e pessoal, evidentemente”, destaca Luchiari.

Com uma frota de 300 veículos – os mais velhos fabricados em 1997 – a TA opera com três marcas: Scania, Mercedes-Benz e Randon. A próxima compra, prevista para 2005, envolverá pelo menos 10 cavalos-mecânicos, 20 veículos médios e 30 carretas.

A TA, que fechará 2004 com recei-

A evolução da receita da TA

Ano	ROL* (R\$ milhões)	RR* (%)
1994	13,276	7,01
1995	27,745	4,78
1996	31,424	4,37
1997	41,989	3,99
1998	46,018	8,98
1999	47,527	8,69
2000	61,837	7,51
2001	69,377	3,64
2002	91,428	4,06
2003	102,544	3,57

* ROL - Receita Operacional Líquida

* RR - Rentabilidade da Receita

Fonte: As Maiores e Melhores do Transporte & Logística

A escalada da TA

Ano	Classificação	LC*
1987	99ª	3,54
1988	116ª	2,15
1989	84ª	1,24
1990	85ª	0,92
1991	64ª	1,31
1992	63ª	1,42
1993	62ª	0,62
1994	48ª	1,12
1995	34ª	1,02
1996	34ª	0,63
1997	25ª	1,19
1998	23ª	1,70
1999	20ª	2,92
2000	15ª	2,17
2001	16ª	1,87
2002	13ª	1,46
2003	16ª	1,35

* LC - Liquidez Corrente

Fonte: As Maiores e Melhores do Transporte & Logística

ta de R\$ 130 milhões e prevê, para o próximo ano, R\$ 150 milhões, está crescendo em duas direções, a logística e no frete FOB, pago pelo cliente. "A logística passará de 10% para 20% do nosso faturamento em 2005", afirma Luchiari.

No frete FOB, o objetivo é que sua representatividade no faturamento salte de 30% (em 2004) para 50%,



No recém-inaugurado CD, a TA pode processar 13 mil t de itens/mês

em 2005. "Estamos pulverizando nossa carteira com clientes que faturam entre R\$ 5 mil e R\$ 10 mil mensais. Com isso, será possível crescer com mais segurança, evitando-se uma carteira concentrada em frete CIF", diz Luchiari.

Do faturamento da TA, em 2004, 70% vêm de 200 clientes. Em 2005, estes 200 cairão para 50% e pelo menos mil clientes FOB terão os restantes 50%.

Para dobrar de 15% para 30% a participação do frete FOB em sua receita a TA absorveu as operações da Águia Branca Cargas em Cariacica, na Grande Vitória, Linhares, Colatina e Cachoeiro do Itapemirim (ES), além das filiais de Nova Friburgo e Petrópolis (RJ). Junto com a estrutura operacional, assumiu as cargas fracionadas e a clientela. "A partir daí intensificamos a modalidade FOB", explica Luchiari.

FLEETCOM

Sistema de Gerenciamento de Frota

Software para Gestão de Transportes, módulos:

Administrativo

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

Operacional

✓ Veículos, Motoristas, Combustíveis, Lubrificantes, Manutenção, Pneus, e Almoxxarifado.

Reduza seus CUSTOS OPERACIONAIS!

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

A mais completa Consultoria em Transportes

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

Treinamento especializado

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

VISITE NOSSO SITE: www.fleetcom.com.br

FLEETCOM Serviços e Tecnologia S/C Ltda.

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

Chegou a hora de assumir o controle.

veículo - pneu - abastecimento - seguro - manutenção
ocorrência - componentes - pneu - frete - estoque
bomba própria - licenciamento - financeiro



Sistema de Gerenciamento de Frota



Sistema de Controle de Tráfego



Sistema de Cargas

GUBERMAN
Informática

www.guberman.com.br (27)3200-2662

ESCOVÃO (FERRAMENTA DE LIMPEZA)



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

51.6351555

ODIM
Desde 1933

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

São Sebastião do Cantão - BRASIL

AINDA MAIS RÁPIDO

Para atender à demanda, que cresceu 30% neste semestre, a transportadora Rápido 900 investe R\$ 15 milhões na ampliação da frota de caminhões e carretas

Sonia Crespo



Frota própria totalizará 430 caminhões, com a compra de 60 veículos

O crescimento de aproximadamente 30% nas operações de transporte e distribuição durante o segundo semestre deste ano incentivou a Rápido 900 de Transportes Rodoviários a adquirir 60 novos cavalos-mecânicos e 60 carrocerias. "As cargas sazonais ampliaram as entregas nesse período", explica André Ferreira, gerente de Marketing da transportadora e filho de José Carlos Santos Ferreira, um dos seis sócios da empresa. Até fevereiro de 2005, farão parte da frota mais 40 caminhões Volkswagen Titan Tractor 18.310, para linhas de média distância, 10 modelos Volkswagen 8.150, para distribuição urbana, além de um Volvo FH12 380, seis Mercedes-Benz 1620 e três

Scania (dois P114 e um P124). As carretas, da Facchini, são sidlers, baús de alumínio e abertas de grade baixa. Ao todo, a Rápido 900 investiu cerca de R\$ 15 milhões na compra.

Com a aquisição, a frota própria passa a ser de 430 caminhões, além dos 400 agregados ou terceirizados, que trabalham para a transportadora em diversos estados. A idade média desses veículos é de seis anos, segundo o gerente de Marketing. "Só na distribuição de mercadorias sazonais, como panetones, por exemplo, nosso crescimento este ano foi de 50%", calcula André Ferreira. Ele analisa que a expansão da demanda pelo transporte é um reflexo do fortalecimento da economia nacional.

Segundo o executivo, a empresa, que movimenta mensalmente 65 mil toneladas de carga, tem pico de atividade nos finais de mês. "É um hábito do mercado brasileiro que todos os transportadores já conhecem bem: passamos o início do mês com movimento médio e no final há sempre concentração de carga", explica. Para este ano, o executivo estima que o faturamento chegará aos R\$ 90 milhões, o que representa um aumento superior a 25% em comparação com os R\$ 70 milhões registrados em 2003.

MAIS DE QUATRO DÉCADAS –

Este ano, a Rápido 900 está completando 45 anos de atividades. A empresa, que se dedica ao transporte de produtos alimentícios, químicos, de higiene e limpeza, e autopeças, entre outros, tem 1.100 funcionários, 720 deles contratados. André Ferreira não aponta nenhum de seus clientes como carro-chefe das operações. "Todos os nossos clientes têm igual importância nos negócios, dependendo da época do ano", comenta.

A Rápido 900 opera em toda a região Sudeste e nos estados de Goiás, Bahia, Pernambuco, Rio Grande do Sul e Distrito Federal. Ao todo, possui 18 filiais nessas regiões e CDs nas cidades do Rio de Janeiro, Recife, Brasília e Goiânia. A matriz se situa na cidade de São Paulo, no Parque Novo Mundo, onde a empresa implantou um armazém e o escritório central. A transportadora tem oficina própria em Goiânia e mantém alguns contratos de manutenção com concessionárias autorizadas. Para o início de 2005, André Ferreira anuncia a inauguração de um novo CD de 7 mil metros quadrados de armazém construídos, com área total de 18 mil metros quadrados, no bairro da Pavuna, no Rio de Janeiro. "Está em fase de conclusão. Investimos nessa obra algo em torno de R\$ 4 milhões", afirma o gerente de Marketing. ■

CURSOS TÉCNICOS, FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS.

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

16 de Março de 2005

CÁLCULO DE CUSTOS OPERACIONAIS DE VEÍCULOS

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

Programa

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

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

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 300,00

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

17 de Março de 2005

LOGÍSTICA NA MANUTENÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

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

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 300,00

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

18 de Março de 2005

PLANEJAMENTO NA FORMAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

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

Valor da inscrição: R\$ 300,00

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

O Instrutor:



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

Público:

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

Local:

IBIS São Paulo Congonhas - Rua Baronesa de Bela Vista, 801 - Vila Congonhas.

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana
promoções e eventos

REALIZAÇÃO:



transporte
Todos os modos. MODERNO

INFORMAÇÕES:

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

NO RITMO DA SAFRA

Novo bitrem graneleiro da Noma chega ao mercado com inovações tecnológicas para atender à demanda na colheita da safra

Sonia Crespo



Bitrem 7.10, agora mais compacto e compatível com qualquer caminhão

Com o aumento das atividades na colheita da safra deste ano, que mais uma vez foi recorde, a Noma alcançou crescimento de 30% na produção de seus mais de 150 modelos de semi-reboques, principalmente do bitrem graneleiro. O fabricante decidiu investir na reestruturação do produto e está lançando um novo bitrem graneleiro 7.10, totalmente reformulado – mais resistente, leve e robusto – para as atividades de colheita e distribuição. “Produzimos inicialmente 30 unidades, que ficaram expostas nos nossos distribuidores e já foram vendidas”, conta Kimio Mori, gerente de Marketing da Noma.

O executivo explica que as inovações do novo bitrem 7.10 também estarão nos modelos 7.50 e 7.80, a

partir de 2005. A principal mudança é a suspensão: agora os suportes são todos estampados a frio e ficaram mais leves, mais resistentes e de fácil manutenção. Kimio Mori estima que 60% das vendas da Noma são de bitrens. “Nosso carro-chefe é o 7.10. Com as modificações, agora ele está mais compacto e é compatível com qualquer caminhão”, comenta.

Em 2004, saíram da linha de produção 2.500 unidades de semi-reboques, entre graneleiros, tanques e florestais. O gerente de Marketing anuncia que todas as modernizações externas do novo graneleiro também serão adotadas nas versões tanque e florestal, adaptadas a cada modelo. “Como as novas lanternas”, exemplifica. Para 2005, Mori acredita que o crescimento da produção mantenha o ritmo de 2004: “embo-

ra este ano tenha sido atípico, porque houve um boom no agronegócio”, diz. O faturamento da Noma em 2004 deverá registrar um salto superior a 70%, ficando entre R\$ 160 milhões e R\$ 170 milhões, ante os R\$ 92 milhões apurados em 2003. A Noma, que se dedica há 37 anos à fabricação de implementos rodoviários, possui um parque industrial de 95 mil m², com 30 mil m² de área coberta. Mantém atualmente representantes em dez estados brasileiros. Cerca de 15% da produção de 2005 será destinada às exportações, dirigidas a países da América Latina e África.

OPERAÇÃO FACILITADA – O novo bitrem graneleiro foi batizado de “Teodoro e Sampaio”, nome da dupla sertaneja de cantores que foi contratada para a campanha publicitária do novo produto, por sua grande identificação com os caminhoneiros. As modificações estruturais realizadas no 7.10 têm como objetivo atualizar o produto para otimizar as operações no transporte.

Para eliminar o vazamento de grãos, foi desenvolvida uma nova estrutura, toda em chapa de aço, para as tampas laterais da caixa de carga. A Noma desenvolveu um novo pára-lama em propileno, com lanternas maiores, mantendo um design único para todos os eixos, que possibilita maior ventilação dos freios e pneus. A tira-fina agora é totalmente de alumínio e envolve todas as laterais do bitrem.

Entre as demais diferenciações, destacam-se o gancho de corrente, desenvolvido para aumentar a resistência e a praticidade da amarração interna da caixa de carga. O pára-choque no semi-reboque traseiro é escamoteável, evitando problemas nas lombadas. Outro detalhe de destaque é a boca de descarga maior, que diminui o tempo da operação, principalmente nos portos.

HÜBNER ESTRÉIA EM BITRENS

Com a marca Rodo Linea, bitrens graneleiros e semi-reboques para contêineres começam a ser fabricados pela Hübner em Curitiba



Bitrem graneleiro Rodo Linea: 18 m de comprimento e 37,5 t de capacidade de carga

Em parceria com a CTM – empresa que cuida da administração de bens – o Grupo Hübner reativa a antiga fábrica da Krone do Brasil e amplia a sua atuação no mercado brasileiro ao ingressar no mercado de implementos “A decisão de investir neste setor ocorreu depois de termos recebido a proposta da CTM de retomar as operações da Krone que teve sua falência decretada há três anos”, explicou Nelson Hübner Jr., gerente de Marketing do Grupo Hübner, sem destacar os investimentos para a aquisição da unidade.

Com 25 mil metros quadrados de área construída, a fábrica localizada na cidade industrial de Curitiba iniciou suas atividades em novembro deste ano com a produção de bitrem graneleiro, de quatro eixos, 18 metros de comprimento e capacidade para 37,5 toneladas de carga,

veículo de maior demanda atualmente no mercado brasileiro. “Inicialmente serão produzidas 40 unidades por mês e aumentaremos o volume para 60 a 80 unidades até chegar a cerca de 200 carretas mensais em 2005”, disse Hübner Jr. Nesta primeira fase serão contratados 80 funcionários, com planos de elevar o quadro para 200 pessoas.

Depois do bitrem graneleiro, a estratégia da empresa é de produzir semi-reboques porta-contêineres, de 12 metros e capacidade para 26,5 toneladas de carga, a partir de janeiro de 2005. Ainda no primeiro trimestre pretende incluir na linha de montagem a caçamba basculante (carreta de três eixos).

Com a marca Rodo Linea – escolha feita em razão da boa imagem da Auto Linea, que tem seus negócios concentrados no mercado de autopeças –, o Grupo Hübner vai

concorrer no mercado com a Randon, Guerra, Noma e Facchini. “Será um grande desafio, pois, apesar de aquecido, esse segmento é bastante competitivo”, disse o gerente de Marketing da empresa. O foco principal da empresa é o mercado brasileiro. “Mas já estamos fazendo contato nos países do Mercosul”, disse Hübner Jr.

Com 25 anos de operação no Brasil, o Grupo Hübner, que começou suas atividades num pequeno barracão da Vila São Pedro, na cidade de Curitiba, atua hoje em vários segmentos de negócios e emprega 1.050 funcionários. Em Araucária (PR), mantém a fábrica de autopeças Auto Linea, que faz blocos e cabeçotes de motor para veículos pesados e ajustadores automáticos de freio. Em São Gonçalo do Pará (MG) tem uma

siderúrgica. No setor de fundição tem três empresas – a Fundição Impar e a Hübner, que ficam em Ponta Grossa (PR), e a Fundição de Metais Ferrosos, em Blumenau (SC).

Além do setor automotivo, o Grupo Hübner está expandindo sua atuação no setor de fundição. Com investimentos de R\$ 31 milhões está construindo nova siderúrgica em Ponta Grossa (PR), perto da sua atual unidade, para produzir ferro-gusa, material principal das fundições.

Para garantir matéria-prima às siderúrgicas, vai instalar uma fábrica para extração de carvão sem emissão de poluentes. O desenvolvimento dos fornos é feito em parceria com a Universidade Federal de Viçosa (MG). Sem destacar valores, Hübner Jr. disse que o faturamento do grupo deverá crescer 30% este ano em relação a 2003, índice que deverá ser mantido em 2005. ■

70 ÔNIBUS PARA CELEBRAR 70 ANOS

Viação Garcia, de Londrina (PR), renova a frota com chassis Mercedes-Benz, encarroçados por Marcopolo, Busscar e Induscar/Caio

A paranaense Viação Garcia figura no seleto clube das empresas mais tradicionais do País. Também selecionada no ranking das maiores do setor, a operadora, que em 2004 completou 70 anos de existência, comemorou o evento comprando 70 novos ônibus que servirão para ampliar e renovar sua frota, formada de 500 veículos.

A Garcia nasceu em julho de 1934, meses antes da emancipação da cidade onde se localiza sua sede, Lon-

drina, no norte do Paraná, segundo maior município do estado. Os 70 ônibus são todos da marca Mercedes-Benz, incluindo 40 unidades do modelo O 500 RSD, recém-lançado, e 30 plataformas O 400 RSD.

Empresa que alia tradição e qualidade de serviço, a Garcia incluiu entre os novos ônibus sobre chassis O 500 a carroceria Double Decker com leito integral, ou seja, com poltrona cuja inclinação chega a 180 graus. Estes ônibus serão utilizados na rota Maringá/Londrina/São Paulo. Além da marca Busscar, a Garcia escolheu para equipar os 70 ônibus as carrocerias Caio e Marcopolo.

Da frota da Garcia, que roda 3,5 milhões a 4 milhões de quilômetros por mês, em média, 35% são chassis Mercedes-Benz. A marca estreou na Garcia em 1998. A operadora sempre usou preferencialmente Scania e Volvo – chegou até a comprar pequena participação acionária da Volvo na época de sua implantação, no



Os ônibus novos, com carrocerias Marcopolo, Busscar e Caio, vão operar na rota Maringá/Londrina/São Paulo

final dos anos 70.

A Viação Garcia é conhecida por sua manutenção de qualidade irrepreensível. "Sempre tivemos uma gerência de manutenção muito bem organizada. Em nossa oficina não se encontra uma gota de óleo ou uma marca de graxa no chão", afirma o gerente geral da empresa José Paulo Garcia Pedriali, em comunicado distribuído pela Mercedes-Benz.

Ainda segundo o informe, a atração pela marca Mercedes se deu por causa dos motores eletrônicos, "uma vez que eles facilitam bastante o tra-



A atração pela marca Mercedes-Benz foi motivada pelos motores eletrônicos

balho de manutenção dos ônibus", além de garantirem "excelente economia de combustível".

Os ônibus da empresa operam nas ligações entre o Paraná e os estados de São Paulo, Mato Grosso do Sul, Rio de Janeiro e Minas Gerais. Sua linha mais extensa tem 1.300 quilômetros e liga Campo Mourão (PR) a Niterói (RJ).

Outra virtude da Viação Garcia tem sido preservar suas raízes que se confundem com a história da co-

lonização do norte paranaense. A empresa mantém um museu rodoviário, com ônibus que marcaram cada década de sua evolução. No museu estão as incansáveis jardineiras e lembranças do período da Segunda Guerra Mundial quando os veículos, por causa do racionamento de combustível derivado de petróleo, eram obrigados a operar movidos a gasogênio, gás pobre produzido a partir da queima do carvão.

Além da Viação Garcia, o grupo inclui a Viação Ouro Branco, com frota de 60 ônibus, e a Empresa Princesa do Ivaí, com outros 40. As empresas, de linhas regulares, estão sediadas em Londrina e Jandaia do Sul (PR). Outra operadora de ônibus do grupo é de turismo, a Garcia Tur.

No transporte de cargas, a Garcia tem um braço, a H24, que se propõe a entregar em 24 horas, no máximo, encomendas recolhidas no local indicado pelo cliente. A H24, com uma centena de caminhões, atende o Paraná, São Paulo, Santa Catarina e Rio de Janeiro. ■



Oficina sem marca de óleo ou de graxa, afirma José Pedriali (ao alto)



Cerca de 350 pessoas participaram do evento na cidade de São Paulo

UMA TARDE COM AS ESTRELAS

Em sua 17ª versão, a festa de entrega do Prêmio Maiores e Melhores do Transporte e Logística reúne empresários e personalidades de todos os segmentos

Sonia Crespo

Mais uma vez diversos empresários do setor de transportes se reuniram na festa anual realizada pela OTM Editora e pela MFontana Promoções, para a entrega do prêmio Maiores e Melhores do Transporte e Logística. Em uma agradável tarde quente, cerca de 350 pessoas – entre autoridades,

empresários e demais convidados – compareceram ao almoço oferecido no Caesar Park Business de São Paulo (SP), no bairro de Vila Olímpia, para prestigiar aqueles que conquistaram os melhores resultados na avaliação contábil de suas empresas durante o ano de 2003.

Ao todo foram entregues mais de



Fotos: Paulo Igarashi e Lizmar Dahke

Marcelo Fontana durante a abertura: com quatro décadas, Transporte Moderno é a mais duradoura revista de transportes

40 troféus, distribuídos em três categorias de prêmios: a melhor em cada segmento da indústria de transportes, a melhor em cada setor de serviços em transportes e a melhor em cada modo de transporte. Também foi escolhida a melhor entre as melhores de cada um desses setores, além da Personalidade do Ano de



Gol Transportes Aéreos: melhor no segmento aéreo e melhor entre as melhores do transporte



O prêmio do setor de transporte rodoviário de carga foi para a Júlio Simões



A Gontijo foi a vencedora na categoria de transporte rodoviário de passageiros



No segmento de transporte urbano de passageiros, o troféu ficou com a Cia. Carris Porto-Alegrense

2004 e as empresas vencedoras do concurso Pintura de Frota, nas categorias transporte urbano de passageiros, transporte rodoviário de passageiros e transporte de carga. No pronunciamento de abertura, o diretor da OTM Editora, Marcelo Fontana, destacou a importância da revista Transporte Moderno, que completou quatro décadas de existência e é a mais duradoura revista de transportes. Durante o evento foram convidados a fazer pronunciamentos Meton Soares, vice-presidente da Confederação Nacional do Transporte (CNT), e o secretário estadual dos Transportes, Dario Rais Lopes.

Para avaliar quem são as maiores e melhores do transporte, são analisados os resultados apresentados pelo balanço de cada empresa, estabelecendo-se um ranking. Entre as dez maiores empresas com receita operacional líquida, de cada setor, o melhor desempenho é constatado pela pontuação alcançada em nove itens: receita operacional líquida, patrimônio líquido, lucro líquido, liquidez corrente, endividamento geral, rentabilidade sobre a receita, rentabilidade sobre patrimônio líquido, produtividade de capital e crescimento real da receita. Cada um desses itens recebe notas de 1 a 10;

o cruzamento desses dados apontará quem são os ganhadores.

TRANSPORTE EM EVIDÊNCIA – Os prêmios de as melhores no setor de transporte foram entregues por Meton Soares para a Gol Transportes Aéreos, na categoria Transporte Aéreo, representada pelo sócio da empresa Joaquim Constantino Neto; para a MRS Logística, na categoria Transporte Ferroviário, nas mãos do presidente da empresa Julio Fontana Neto; para a Petrobras Transporte – Transpetro, que enviou o gerente de Terminais Terrestres Albero Mitsuya Shinzaco para receber o prêmio da categoria Transporte Marítimo e Flu-



vial; para a Rápido Del Rey, na categoria Transporte de Fretamento e Turismo, recebido pelo sócio-gerente da empresa Natal Rodrigues; para a Companhia Carris Porto-Alegrense, no segmento de Transporte Metropolitano de Passageiros, nas mãos do diretor-presidente Daniel Maia; para a Empresa Gontijo de Transportes, na categoria Transporte Rodoviário de Passageiros, representada pelo diretor-presidente Abílio Pinto Gontijo e para a Júlio Simões Transportes e Serviços, no segmento de Transporte Rodoviário de Carga, que foi recebido pelo diretor-presidente da empresa, Júlio Simões.

DESTAQUES DA INDÚSTRIA E SERVIÇOS

– Para entregar os prêmios destinados ao setor de Indústria foi convidado a subir ao palco o presidente da Federação das Empresas de Transportes de Cargas do Estado de São Paulo (Fetcesp), Flávio Benatti. Os vencedores neste segmento foram Randon S/A Implementos e Sistemas Automotivos (Carrocerias e Implementos para Caminhões), Marcopolo (Carrocerias para Ônibus), Eleb – Embraer Liebherr Equipamentos do Brasil (Indústria Aero-náutica e Componentes), Gevisa (Indústria Ferroviária), Agrale (Montadora de Veículos), Cinpal – Cia. Industrial de Peças para Automóveis (Fabricante de Peças para Caminhões e Ônibus), Cummins do Brasil (Fabrican-

A MRS Logística ficou com o prêmio na categoria transporte ferroviário de carga (acima, à esq.); Del Rey, a melhor empresa no setor de fretamento e turismo (à dir.)



Prêmio para o melhor operador logístico: Vale do Rio Doce



Personalidade 2004: Urubatan Helou recebe o troféu das mãos do secretário estadual dos Transportes, Dario Rais Lopes



Da esquerda para a direita: no segmento de transporte marítimo, o troféu foi para a Transpetro; a Gerdau ficou com o prêmio de melhor entre as melhores no setor da indústria; no setor de serviços a melhor entre as melhores foi a Distribuidora Ipiranga (ao lado)

te de Motores), Gerdau (Matéria-Prima e Insumos) e Pirelli Pneus (Fabricante de Pneus).

No setor de Serviços, a entrega do troféu ficou a cargo do vice-presidente da Seção dos Transportadores Autônomos, de Pessoas e de Bens da Confederação Nacional dos Transportes (CNT), José Fioravante. Receberam o prêmio a empresa Sudameris Arrendamento Mercantil (Leasing), Banco Bradesco (Bancos), Borrachas Vipal (Recauchutagem de Pneus e Insumos), Infraero – Empresa Brasileira de Infra-Estrutura Aeroportuária (Infra-Estrutura e Gestão), Concessionária Ecovias dos Imigrantes (Concessionária de Rodovias), Companhia Vale do Rio Doce (Operador Logístico), Autotraco Comércio e Telecomunicações (Automação e Informática), Distribuidora de Produtos de Petróleo Ipiranga (Distribuidora de Combustível), Porto Seguro Cia. de Seguros Gerais (Segu-



radadora), Protege S/A Proteção e Transporte de Valores (Transporte de Valores), CCR – Cia. de Concessões Rodoviárias (Holdings do Setor de Transporte); Localiza Rent a Car (Locação de Veículos) e Lark S/A Máquinas e Equipamentos (Equipamentos de Movimentação).

A empresa aérea Gol Transportes Aéreos foi escolhida como a Melhor entre as Melhores no setor de Transportes. No setor de Indústria, o prêmio ficou com a Gerdau e, no setor de Serviços, a ganhadora foi a Distribuidora de Produtos de Petróleo Ipiranga. Estes troféus foram entre-

gues aos vencedores pelo secretário estadual dos Transportes, Dario Rais Lopes. O secretário também entregou o prêmio de Personalidade do Ano 2004 para o empresário e presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Carga do Estado de São Paulo (Setcesp), Urubatan Helou. Raiz enfatizou que “se o Urubatan é hoje o empresário de destaque que é, isso se deve ao fato de ele ter a coragem de quebrar paradigmas”. Emocionado com o mérito, Helou declarou em seu discurso que faria tudo de novo se tivesse que escolher uma nova vida.



Entrada da Fetransrio, que foi realizada na Marina da Glória junto com congresso de transporte de passageiros

NOVOS NEGÓCIOS À VISTA

A 5ª versão da Fetransrio – Feira Rio Transporte recebe mais de 4 mil visitantes e faz sucesso entre os expositores, que abriram portas para novos negócios

Sônia Crespo

A 5ª Fetransrio – Feira Rio Transporte apresentou diversos lançamentos da indústria de ônibus para um público de 4 mil visitantes, que foram à Marina da Glória, no Rio de Janeiro (RJ), entre os dias 10 e 12 de novembro. Os 46 expositores, em geral, avaliaram a feira como um bom meio de divulgação de seus produtos. Simul-

taneamente, a 11ª Etransport – Congresso sobre Transporte de Passageiros também obteve participação expressiva de autoridades no setor.

“Temos possibilidades de vendas que estão se concretizando, após contato realizado na feira”, diz Luiz Carlos Massa, dirigente da Aesys – fabricante de painéis eletrônicos para ônibus e rodovias. A empresa lan-

çou na feira um novo painel frontal para ônibus, com duas linhas e com gráficos, em duas versões. De acordo com o executivo, o fluxo da feira foi superior ao esperado.

A DaimlerChrysler exibiu em seu estande cinco chassis para ônibus: os rodoviários O 500 RS e O 500 RSD e o urbano OF 1722 M, que foram lançados em setembro, o ônibus a gás OH 1623 LG, e o rodoviário O 500 R. “Nós escolhemos o urbano OF 1722 M para levar à Fetransrio porque ele tem características que estão de acordo com as exigências das empresas do Rio de Janeiro”, explica Arnaldo Teixeira, gerente de Vendas de Ônibus da DaimlerChrysler.

Entre as encarroçadoras que desembarcaram na feira com as últimas novidades do setor, a Neobus apresentou o lançamento do novo microônibus Thunder Plus, com alongamento dianteiro – a porta de entrada está na frente da roda dianteira. No segmento de motores e transmissões, a Cummins do Brasil mostrou o recém-lançado motor mecânico Euromec III e a nova linha de propulsores eletrônicos da versão Interact 4/6 cilindros.

Os fabricantes e produtores de serviços de bilhetagem eletrônica também levaram novidades para a feira: a Embryo exibiu um terminal de mesa para recarga e venda de crédito de passagens. A Empresa 1 lançou o sistema Sicash, um cartão eletrônico do tipo contactless que serve tanto para efetuar pagamentos como para passagem eletrônica. “A feira se mostrou interessante porque houve uma maior circulação de empresários”, diz Carolina Biagi, assistente de marketing da Wolpac, que apresentou um novo modelo de catraca eletrônica de quatro braços.

Os fabricantes de componentes e acessórios também tiveram presença efetiva no evento: “A feira esteve melhor este ano, porque houve mais interesse dos visitantes e novos expositores”, comentou Rossana




Dos expositores, 89% afirmaram que a feira atendeu as expectativas

Luciow, analista de vendas da Carrier Transicold, fabricante de sistemas de ar refrigerado.

De acordo com pesquisa elaborada pela Fetranspor, organizadora do evento, 86,5% dos expositores definiram como satisfatória a localização da feira. Dos participantes, 89,2% acharam boa a organização do evento. Com relação aos objetivos comerciais da feira, 63,9% dos entrevistados consideraram os resultados bons. As expectativas foram atendidas para 78,4% dos expositores.

ÊXITO NO CONGRESSO – O 11º Etransport, realizado simultaneamente à Fetranspor, contou com a

participação do secretário estadual dos Transportes do Estado do Rio de Janeiro, Augusto Ariston, e do secretário municipal de Transportes do Rio de Janeiro, Arolde de Oliveira, na abertura do evento. O encontro apresentou debates sobre os seguintes temas: “Corredores Expressos”, apresentado pelo vice-presidente da Associação Nacional dos Transportes de Passageiros (ANTP), Cláudio de Senna Frederico; “Bilhetagem Eletrônica”, que foi exposto pelo presidente da Rio Ônibus, Lélis Teixeira, e pelo diretor de Operações e Tecnologia da Fetranspor, Arthur César de Meneses Soares; “Concessões, Permissões e Prorrogações”, que coube ao professor Diogo de Figueiredo Moreira Neto; “Transporte e Meio Ambiente”, apresentado pelo secretário nacional de Transporte e Mobilidade Urbana, José Carlos Xavier; e “Qualidade e Imagem”, na bem humorada explanação do jornalista e cineasta Arnaldo Jabor.

O encontro teve a participação de cerca de 800 pessoas e foi encerrado com a leitura da 10ª Carta do Rio de Janeiro – apresentada pelo superintendente da Fetranspor, Luiz Carlos de Urquiza Nóbrega, com as propostas e diretrizes que foram apontadas durante as discussões. 



Área de exposição de ônibus que contou os principais fabricantes

Translovato abre terminal paulista



A Transportadora Translovato já está operando em mais um terminal próprio, na cidade de Guarulhos (SP), que foi inaugurado em julho passado, quando a empresa completou 25 anos. São 26.500 m² de área total e 7.500 m² de armazém, com 58 docas. A iniciativa da empresa, que tem sede em Caxias do Sul (RS), em implantar um terminal em São Paulo é estratégica e permitirá uma melhor logística de distribuição. A transportadora possui atualmente 500 veículos, entre leves, médios e pesa-

dos, e atende em 64 unidades no País, com nove centros de distribuição. Opera no segmento de encomendas itinerantes, de até 200 kg, nos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e São Paulo. "Agora poderemos assegurar maior agilidade e rapidez nas entregas de cargas para diversos pontos do estado de São Paulo", comenta Claudemir Groff, diretor comercial da Translovato. De acordo com o executivo, a transportadora crescerá até 53% em 2004, com os resultados da nova área de atuação.

Vagões puxam produção

As indústrias que operam no setor metro-ferroviário devem encerrar 2004 com faturamento de R\$ 1,4 bilhão, o que representa um aumento de 53% sobre os R\$ 915,5 milhões faturados em 2003. Segundo o Departamento Ferroviário do Simefre, o que mais impulsionou o

avanço foi o mercado de vagões, que até dezembro deverá absorver 4.502 unidades completas e 100 caixas, que superam em 127% os 2.028 vagões produzidos em 2003. Neste ano, está prevista a produção de um total de 54 carros de passageiros, incluindo 24 caixas.

Carrocerias perdem rentabilidade

Quase todas as empresas fabricantes de carrocerias para ônibus deverão ter sua rentabilidade fortemente reduzida, porque o aumento de insumos não pode ser repassado em sua totalidade aos preços de venda, apesar do crescimento da demanda. A previsão é de José Antônio Fernandes Martins, presidente do Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre).

Para os exportadores do setor, a situação poderá ser agravada com a persistência do câmbio atual do dólar, o que eliminará o atra-

tivo da exportação. Segundo o Simefre, as exportações representam atualmente 30% da produção total do setor, sendo que para alguns fabricantes a percentagem supera os 50%. Os dados do sindicato mostram que foram produzidas no período janeiro-outubro deste ano 20.350 carrocerias (incluindo 10.734 modelos urbanos), devendo atingir o total de 24.600 unidades no ano todo, comparadas com 21.173 montadas em 2003, um crescimento pouco acima de 15%. O único segmento que deverá registrar queda de produção é o de minibus.

Vale compra vagões da Maxion

Para atender à elevada demanda de clientes para serviços de logística e aumentar a capacidade de transporte de minério de ferro, a Companhia Vale do Rio Doce encerrou o ano de 2004 com a compra de 4.858 novos vagões da empresa Amsted Maxion, fabricante de equipamentos ferroviários. "A aquisição representa um marco fundamental na retomada do crescimento do Brasil", observa o presidente do Conselho de Administração da Iochpe-Maxion, Ivoncy Iochpe. O cronograma de entrega prevê o recebimento de 3.482 vagões em 2005 e 1.376 unidades em

2006. Na aquisição serão investidos R\$ 690 milhões. De acordo com informações divulgadas pela Vale, tanto o transporte de minério como o de carga geral para terceiros cresceram à taxa média anual de 10% nos últimos três anos. Entre janeiro de 2003 e setembro de 2004, a empresa investiu US\$ 400 milhões na aquisição de 5.710 novos vagões e 172 locomotivas. "O parque ferroviário nacional tem uma capacidade extraordinária em responder rapidamente à demanda fortíssima por seus produtos", comentou o diretor-presidente da CVRD, Roger Agnelli.

Implementos crescem 42%

Os fabricantes de implementos rodoviários estão fechando o ano de 2004 com crescimento previsto de 42% na produção, sobre o volume do ano passado. De janeiro a outubro deste ano, o setor produziu para o mercado brasileiro 32.500 reboques e semi-reboques. "O segmento de bitrens continua em plena ascensão e já representa 70% da produção da indústria. Há empresa que têm 90% de sua produção baseada nesse produto", afirma Rogério Luiz Ragazzon, vice-presidente do Simefre.

Ragazzon estima que o setor como um todo terminará 2004 com uma produção de 43 mil reboques e semi-reboques. As exportações devem atingir

3.200 equipamentos, o dobro das unidades exportadas em 2003. Só de reboques e semi-reboques foram exportadas 2.500 unidades, 66% acima dos 1.500 implementos enviados ao mercado externo no mesmo período de 2003. Segundo Regazzon, o bom desempenho do setor é atribuído à expansão do agronegócio, aliada à recuperação da economia e à mudança do perfil da frota, que evoluiu dos semi-reboques convencionais de três eixos para composições de bitrem. Tanto para o mercado interno como externo, o dirigente prevê crescimento entre 10% e 15% em 2005, o que significará uma produção de 49 mil reboques e semi-reboques.

Geraldo Vianna reeleito

Geraldo Vianna foi reeleito para mais um mandato de presidente da Associação Nacional do Transporte de Carga e Logística (NTC), que se inicia no dia 1 de janeiro de 2005. Para a nova diretoria, foram eleitos José Hélio Fernan-

des (vice-presidente), Francisco Pelucio (vice-presidente de Transportes), Carlos Mira (vice-presidente de Logística), Romildo Menegon (diretor financeiro), Valter Boscatto, Jacinto Santos Jr. e Eduardo Rebutzi (diretores).

Agrale apresenta chassis para ônibus médios



A montadora gaúcha Agrale, tradicional fabricante nacional de caminhões e chassis leves e semileves para ônibus, está colocando no mercado desde novembro uma nova linha de chassis para ônibus médios, no segmento de 12 toneladas. O lançamento atenderá a crescente demanda por veículos mais econômicos e compactos, sobretudo nas áreas de transporte urbano e fretamento, além das aplicações especiais como motor home. A família Agrale Midibus também é indicada para operações interurbanas e intermunicipais de curta distância. São três modelos: MA 12.0, MT 12.0 SB e MT 12.0 LE, com motor Cummins de

170 cv – dianteiro ou traseiro, piso semibaixo ou baixo (low entry). As suas principais características são sua maior capacidade de transporte em relação ao microônibus e maior agilidade no trânsito urbano em relação aos ônibus convencionais. "Com esses veículos, o frotista poderá aumentar a frequência na linha e reduzir o tempo de espera e de deslocamento nas viagens", comenta o diretor de Vendas e Marketing da Agrale, Flávio Crosa. Os chassis Midibus são robustos, têm eixo dianteiro e traseiro Meritor e direção hidráulica ZF. A previsão da montadora para 2005 é comercializar entre 300 e 500 unidades, nos mercados nacional e externo.



Caminhoneiro que roda tranquilo passa aqui. Em frente ao Ceasa.

ATACADO E VAREJO

São Paulo - Truck Center:

Av. Dr. Gastão Vidigal, 2050/2060
Tels.: 3834.8889

www.pneulinhares.com.br

São Paulo - Lapa:

R. Trajano, 96
Tel.: 3873.3003

Pneulinhares Truck Center,
a loja do seu caminhão.



PNEU • ALINHAMENTO • BALANCEAMENTO • MONTAGEM PARA CAMINHÕES

Primeiro vôo do Embraer 195



O maior avião já construído pela Embraer, o jato comercial Embraer 195, de 108 assentos (foto), fez seu vôo inaugural em São José dos Campos (SP), no começo de dezembro. O vôo foi um sucesso para testes de validação de sistemas e qualidades em vôos, segundo a empresa.

Impulsionada por dois motores GE CF34-10E, a aeronave pode ser configurada para oferecer serviços em uma ou duas clas-

ses e transporta carga máxima de 13.530 quilos. O Embraer 195 é o quarto integrante da família de jatos comerciais da Embraer, destinados ao mercado entre 70 e 110 assentos.

O primeiro vôo comercial do novo jato comercial está previsto para o segundo semestre de 2006. A Swiss Air já encomendou 15 aviões desse modelo e tem opções de compra de mais dez unidades.

Repom lança vale-pedágio

A Repom, que há dez anos opera principalmente com sistemas eletrônicos de gestão e contratação de fretes, está entrando no mercado com um



novo produto, o vale-pedágio Repom, voltado para empresas transportadoras e embarcadores. É um sistema que permite controlar totalmente o cálculo automático do valor a ser creditado no cartão, inibe fraudes e emite permanentemente relatórios gerenciais completos, por usuário, filial, roteiro de viagem e período. Para efetuar o pagamento de pedágio, o motorista dispõe de um cartão do tipo smartcard, com chip ele-

trônico, que armazena os créditos inseridos. Até meados de dezembro a empresa já havia emitido cerca de 5 mil cartões vale-pedágio, para atender a mais de 20 clientes. A Repom prevê fechar 2004 com faturamento 75% superior ao de 2003. "É um processo de expansão natural, já que o mercado está à procura de soluções facilitadoras para as operações de transporte", diz o coordenador comercial da empresa, Lucas Oliveira.

Paulistano aprova ônibus municipais

Em recente pesquisa divulgada pela Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP) para avaliar a imagem dos transportes na região Metropolitana de São Paulo, constatou-se que houve uma melhora na avaliação dos ônibus municipais da cidade. Em 2003, 55% dos usuários consideravam o meio de transporte excelente ou bom; esse percentual cresceu para 61% este ano. De uma maneira geral, os demais modos de transporte mantiveram os índices bem próximos aos alcançados em 2003: o metrô, o melhor avaliado

pela população, foi considerado por 92% dos usuários como excelente ou bom em 2004; no ano passado obteve índice de 93%. O conceito do serviço prestado pelos trens da CPTM melhorou um pouquinho: subiu de 57% em 2003 para 60% em 2004. Os ônibus metropolitanos mantiveram o mesmo índice em 2003 e 2004: 69%. O corredor São Mateus-Jabaquara conseguiu uma ligeira elevação na avaliação: de 82% que achavam o serviço excelente e bom, o índice subiu para 84%. O único meio de transporte que caiu sensivelmente na

avaliação dos usuários foi o lotação: em 2003, 35% achavam o sistema excelente ou bom; e, 2004, esse índice caiu para 27%.

O item da pesquisa que mais surpreendeu foi a avaliação das calçadas da cidade: 60% da população as consideram ruins ou péssimas. "Elas também são um meio de locomoção, se considerarmos que 44% das viagens na região metropolitana de São Paulo são feitas a pé", comenta Nazareno Stanislau Afonso, vice-presidente da ANTP. Rogério Belda, também vice-presidente da entidade, disse durante a divulgação do re-

sultado da pesquisa que as calçadas estão atualmente mal avaliadas: "A população está muito descontente; ocorrem diariamente inúmeros acidentes, muitos deles gravíssimos". Outro resultado interessante do levantamento é que 98% dos paulistanos conhecem o bilhete único e seus benefícios. A pesquisa de 2004 foi realizada com uma amostra probabilística representativa da população da região metropolitana de São Paulo, com idade a partir de 16 anos de todas as classes sociais, entrevistando 2.300 pessoas em seus domicílios.

CUSTOS OPERACIONAIS (EM R\$)

VEÍCULO		VOLKSWAGEN	
MODELO/CARROCERIA		GOL PLUS 16V (1.0)	
QUILÔMETROS RODADOS (média mensal)		5.000	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	129,35	0,0259	4,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	214,79	0,0430	6,9
SALÁRIO DO MOTORISTA	1206,84	0,2414	39,0
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	94,11	0,0188	3,0
SEGURO FACULTATIVO	126,53	0,0253	4,1
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	147,28	0,0295	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	1918,90	0,3838	62,0
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	821,15	0,1642	26,5
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	83,57	0,0167	2,7
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	183,16	0,0366	5,9
LUBRIFICANTE DO MOTOR	13,65	0,0027	0,4
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	2,48	0,0005	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	70,00	0,0140	2,3
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	1174,01	0,2348	38,0
CUSTO TDAL (mensal e por km rod.)	3092,91	0,6186	100,0

VEÍCULO		FORD	
MODELO/CARROCERIA		F- 4000 BAÚ	
QUILÔMETROS RODADOS (média mensal)		10.000	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	376,10	0,0376	5,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	637,50	0,0638	8,5
SALÁRIO DO MOTORISTA	1691,00	0,1691	22,6
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	109,40	0,0109	1,5
SEGURO FACULTATIVO	357,00	0,0357	4,8
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	355,70	0,0356	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	3526,70	0,3527	47,2
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	2572,41	0,2572	34,4
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	377,25	0,0377	5,1
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	765,00	0,0765	10,2
LUBRIFICANTE DO MOTOR	81,90	0,0082	1,1
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	6,35	0,0006	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	140,00	0,0140	1,9
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	3942,92	0,3943	52,8
CUSTO TOTAL (mensal e por km rod.)	7469,61	0,7470	100,0

VEÍCULO		MERCEDES-BENZ	
MODELO/CARROCERIA		1720 4x2 CS	
QUILÔMETROS RODADOS (média mensal)		10.000	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	516,69	0,0517	4,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1110,92	0,1111	10,4
SALÁRIO DO MOTORISTA	1691,00	0,1691	15,9
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	183,90	0,0184	1,7
SEGURO FACULTATIVO	476,35	0,0476	4,5
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	507,94	0,0508	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	4486,80	0,4487	42,1
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3926,32	0,3926	36,8
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	515,45	0,0515	4,8
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1197,68	0,1198	11,2
LUBRIFICANTE DO MOTOR	127,14	0,0127	1,2
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	21,45	0,0021	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	392,00	0,0392	3,7
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	6180,04	0,6180	57,9
CUSTO TOTAL (mensal e por km rod.)	10666,84	1,0667	100,0

VEÍCULO		SCANIA	
MODELO/CARROCERIA		R 124 LA 360 4x2 NA CAV. MEC.	
QUILÔMETROS RODADOS (média mensal)		15.000	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1467,23	0,0978	7,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2037,75	0,1358	10,0
SALÁRIO DO MOTORISTA	1691,00	0,1127	8,3
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	351,15	0,0234	1,7
SEGURO FACULTATIVO	652,28	0,0435	3,2
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	974,17	0,0649	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	7173,55	0,4782	35,1
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	8607,69	0,5738	42,1
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1052,39	0,0702	5,1
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2429,10	0,1619	11,9
LUBRIFICANTE DO MOTOR	409,50	0,0273	2,0
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	35,27	0,0024	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	750,00	0,0500	3,7
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	13283,95	0,8856	64,9
CUSTO TOTAL (mensal e por km rod.)	20457,50	1,3638	100,0

VEÍCULO		MERCEDES-BENZ	
MODELO/CARROCERIA		SPRINTER 311 - T. ALTO FURGÃO	
QUILÔMETROS RODADOS (média mensal)		10.000	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	485,13	0,0485	7,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	693,77	0,0694	10,0
SALÁRIO DO MOTORISTA	1228,20	0,1228	17,7
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	150,78	0,0151	2,2
SEGURO FACULTATIVO	287,70	0,0288	4,1
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	331,24	0,0331	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	3176,82	0,3177	45,7
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	2295,38	0,2295	33,0
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	442,50	0,0443	6,4
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	739,80	0,0740	10,6
LUBRIFICANTE DO MOTOR	58,50	0,0059	0,8
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	3,05	0,0003	0,0
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	240,00	0,0240	3,5
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	3779	0,3779	54,3
CUSTO TOTAL (mensal e por km rod.)	6956,06	0,6956	100,0

VEÍCULO		VOLKSWAGEN	
MODELO/CARROCERIA		15.190 4x2 - BAÚ	
QUILÔMETROS RODADOS (média mensal)		10.000	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	504,84	0,0505	5,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	999,89	0,1000	10,5
SALÁRIO DO MOTORISTA	1691,00	0,1691	17,8
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	169,40	0,0169	1,8
SEGURO FACULTATIVO	415,00	0,0415	4,4
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	453,11	0,0453	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	4233,25	0,4233	44,5
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3108,33	0,3108	32,7
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	540,00	0,0540	5,7
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1145,40	0,1145	12,0
LUBRIFICANTE DO MOTOR	127,92	0,0128	1,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	16,50	0,0017	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	344,00	0,0344	4,6
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	5282,15	0,5282	55,5
CUSTO TOTAL (mensal e por km rod.)	9515,41	0,9515	100,0

VEÍCULO		IVECO	
MODELO/CARROCERIA		EUROCARGO 170 E 22 BAÚ	
QUILÔMETROS RODADOS (média mensal)		10.000	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	428,39	0,0428	3,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1193,25	0,1193	10,5
SALÁRIO DO MOTORISTA	1691,00	0,1691	14,9
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	189,90	0,0190	1,7
SEGURO FACULTATIVO	469,67	0,0470	4,1
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	539,99	0,0540	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	4512,19	0,4512	39,8
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	4388,24	0,4388	38,7
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	558,41	0,0558	4,9
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1268,10	0,1268	11,2
LUBRIFICANTE DO MOTOR	90,48	0,0090	0,8
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	22,28	0,0022	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	500,00	0,0500	4,4
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	6827,50	0,6827	60,2
CUSTO TOTAL (mensal e por km rod.)	11339,69	1,1340	100,0

VEÍCULO		VOLVO	
MODELO/CARROCERIA		FH12380 - 4x2 - CAV. MEC.	
QUILÔMETROS RODADOS (média mensal)		15.000	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1474,06	0,0983	7,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2095,88	0,1397	10,1
SALÁRIO DO MOTORISTA	1691,00	0,1127	8,1
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	358,78	0,0239	2,1
SEGURO FACULTATIVO	713,00	0,0475	3,4
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	990,34	0,0660	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	7323,06	0,4882	35,2
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	8607,69	0,5738	41,4
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1052,39	0,0702	5,1
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2608,20	0,1739	12,5
LUBRIFICANTE DO MOTOR	421,20	0,0281	2,0
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	34,65	0,0023	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	750,00	0,0500	3,6
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	13474,13	0,8983	64,8
CUSTO TOTAL (mensal e por km rod.)	20797,19	1,3865	100,0

Varejista Casas Bahia compra 490 veículos Mercedes-Benz



A empresa varejista Casas Bahia comprou 490 caminhões e ônibus Mercedes-Benz para ampliação de sua frota, que passará a ter 2.100 veículos, 100% Mercedes-Benz. São 466 caminhões que vão atender às operações de transporte em trechos urbanos, rurais e rodoviários de

médias e longas distâncias.

Os veículos incluem modelos Accelo 915 C (foto), médios 1318, extrapesados LS 1634 e 1938 S e os novos Atego 1315 e 1418, que serão utilizados nas regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste.

Além dos caminhões, a empresa adquiriu 24 chassis de ônibus urbanos, modelo O 500 M, com carrocerias Induscar/Caio, para o transporte de seus funcionários na cidade de Jundiá, onde está instalado um dos maiores centros de distribuição do grupo. O valor da transação é de R\$ 45 milhões.

Tietê Veículos assume a Chambord Caminhões

A concessionária de caminhões Volkswagen Tietê Veículos – pertencente ao Grupo Comolatti – adquiriu as operações de comercialização e pós-venda de outra importante concessão da marca, a Chambord Caminhões. De acordo com os dirigentes da Tietê, que vêem na negociação uma oportunidade de oferecer maiores facilidades e um serviço amplo e ágil aos clientes que transitam pela Grande São Paulo, com a incorporação da Chambord o volume de vendas de caminhões na Grande São Paulo e em Campinas (SP) passará de 120 unida-

des por mês, além de ampliar em 20% o volume de comercialização de peças e em 50% os serviços de assistência técnica. O valor da negociação não foi divulgado pelos dirigentes das duas casas. Vincenzo Ondei, principal acionista da Chambord, justifica a cessão como uma oportunidade estimulada pela conjuntura favorável do mercado, que valorizou as operações de sua empresa. A Tietê, que mantém suas atividades em duas revendas da capital paulista e uma em Campinas, ampliará o quadro de funcionários de 180 para 280 efetivos.

NTC premia os melhores fornecedores do ano

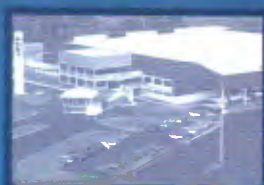


Da esquerda para a direita: Antônio Clemente, diretor de Gerenciamento de Riscos; Ricardo Miranda, presidente executivo; Marcos Gigli, vice-presidente comercial

O VII Prêmio NTC Fornecedores do Transporte de 2004 foi entregue aos vencedores de 16 categorias, em noite de festa no Buffet Rosa Rosarum, de São Paulo, no mês de dezembro. A Pamcary foi eleita como o Melhor Fornecedor de 2004 para o setor de transporte rodoviário de cargas, e ganhou o prêmio nas categorias gerenciador de risco e corretora de seguros. Os troféus foram entregues pelo presidente da NTC, Geraldo Vianna, aos diretores da empresa, Ricardo Miranda e Marcos Gigli. A Mercedes-Benz também foi outra grande vencedora do ano: levou os prêmios nas categorias de motores para caminhões,

rede de concessionárias, caminhões pesados, caminhões médios e semipesados, e caminhões leves e semileves. Outros ganhadores do prêmio foram a Fachinni (implementos rodoviários), Michelin (nas categorias fabricante de pneus e banda de rodagem), Autoban (concessionária de rodovias), Siemens/VDO

(eletrônica embarcada), Bosch (fabricante de peças e acessórios), Petrobras (rede distribuidora de combustíveis), Autotrak (rastreador eletrônico), Sist Global (software para transporte de cargas). Durante o evento, que reuniu mais de 500 empresários e executivos de transportadoras de cargas e de fornecedores e prestadores de serviços, foram entregues as Medalhas de Mérito do Transporte a Antonio Cupello, deputado Ari Kara, Carlos Alberto Mira, Edson Ferreira, Etevaldo Eugênio Azevedo, Júlio Nicolucci Júnior, Romildo Menegon, Talito Endler e a empresa Rodoviário Ramos.



Nova opção com Tradição



WWW.RODOLINEA.COM

RODOLINEA@RODOLINEA.COM

FONE (41) 2105-7000





Logística S.A.

Simplemente, a melhor!!

A MRS Logística, pela segunda vez, é a Melhor Empresa do Setor Ferroviário, no prêmio As Maiores e Melhores do Transporte, da OTM Editora Ltda.

Trabalhando duro há oito anos para resgatar o papel da ferrovia no desenvolvimento da economia brasileira, a MRS já opera em ritmo superior a 100 milhões de toneladas anuais. Novas locomotivas e vagões são incorporados à frota, a capacidade da via é ampliada, as mais modernas tecnologias de controle da operação, de sinalização e de comunicações chegam para ficar.

Novos clientes e novos mercados são conquistados. E uma nova geração de ferroviários (gestores e técnicos) está sendo formada, criando oportunidades no mercado de trabalho.



Logística S.A.

A melhor ferrovia do Brasil

www.mrs.com.br