

# transporte

Todos os modais

MODERNO



www.revistatransportemoderno.com.br

Ano 48 - n° 445 - R\$ 18,00

**Volvo investe em fábrica e logística para expandir**

**Julio Simões inova imagem**

**Sinotruk promete 35 vendas até fim do ano**

**Asiáticas ocupam nichos nos comerciais leves**

**Picapes, ainda um sonho americano**

**Investir na crise deu frutos à Marcopolo**

**Graneleiro da Randon: menos peso, mais carga**



## IVECO PEGA PESADO COM TRAKKER 8X4



**TRANSPUBLICO 2011**  
TRANSAMERICA EXPO CENTER  
SAO PAULO - SP  
Dias 24, 25 e 26 de agosto

**5º SEMINÁRIO NACIONAL DE GESTÃO DE FROTAS**

**DIAS 20 E 21 SETEMBRO**  
AMCHAM | SP

# CONTROLE E ECONOMIA AO ALCANCE DAS SUAS MÃOS!

Líder em gestão de abastecimento e manutenção de frotas, o Ticket Car® inova mais uma vez e acaba de lançar dois novos produtos para você.

## **TICKET CAR® TRACK** MELHOR GESTÃO, MAIS ECONOMIA!

A melhor solução em gestão comportamental de frota disponibilizará para você relatórios gráficos apresentando a evolução diária e semanal da sua frota.

## **TICKET CAR® TRACK ONLINE** MAIS CONTROLE E EFICIÊNCIA!

Gerencie todas as informações da sua frota de forma automática e em tempo real.

- Sistema de monitoramento e telemetria.
- Comportamento de veículos e motoristas.



# O drama nas estradas

O transporte rodoviário de carga é um gigante com pés de barro. Poderoso, ao movimentar uma indústria de caminhões e componentes classificada, sem favor algum, entre as maiores do mundo, o chamado TRC não é tratado com a importância que merece.

Os imponentes caminhões desfilam potência, tecnologia e conforto por estradas esburacadas, mal cuidadas, sem acostamentos, enfim, uma vergonha nacional.

O empresário Celso Frare, fundador, em 1973, da Ouro Verde, classificada entre as dez maiores transportadoras do País, diz que é inegável o avanço dos caminhões brasileiros ainda mais para quem, como ele, pertence a uma geração de empresários que começou com caminhões a gasolina e Alfa Romeo. "Mas as estradas não estão à altura dos caminhões", costuma dizer.

Quando há estradas boas, de primeiro mundo, elas foram construídas pelos governos, com dinheiro dos impostos, mas foram vendidas a empresas privadas que conservam bem, é verdade, mas cobram o olho da cara pelo serviço.

O programa *Pé na Estrada*, exibido na televisão pelo jornalista Pedro Trucão, trouxe recente reportagem sobre a segunda maior aflição dos caminhoneiros. Logo depois da falta de segurança, o segundo drama dos motoristas é a carência de pontos de apoio nas estradas. Quem presta tal serviço geralmente são os postos de combustíveis em troca da fidelidade dos clientes. Com a expansão da economia, e, em consequência, da atividade de transporte, os postos não conseguem atender toda a demanda e andam mais seletivos na recepção dos motoristas em busca de infraestrutura para a satisfação de cuidados pessoais e uma noite de sono.

Na reportagem apresentada uma das sugestões foi: por que as concessionárias de rodovias, que cobram salgados pedágios, não instalam pontos de apoio seguros, dotados de infraestrutura para a recepção de seus clientes?

No Brasil, talvez por atavismo, somos acostumados a transferir culpas para fracassos que são de todos. Até hoje, passados mais de cinco séculos, continuamos a atribuir aos nossos descobridores a herança de nossas mazelas.

Governantes apreciariam que as concessionárias de rodovias instalassem pontos de apoio aos usuários, principalmente caminhoneiros.

O fato é que o TRC e seus tripulantes não podem ser ignorados. Existem, transportam a maior parte das cargas, enriquecem fornecedores, concessionárias de serviços e merecem ser tratados com mais consideração nas estradas.

**SUMÁRIO**

**NEGÓCIOS**

Com a marca JSI, a Julio Simões, uma das maiores operadoras logísticas, integra as áreas administrativas, comercial, operacional para aperfeiçoar a prestação de serviços 6

**LOGÍSTICA**

A Talog, operadora logística da Transportadora Americana (TA), inaugura mais um centro de distribuição em Recife para fortalecer a sua atuação na região Nordeste 8

**RECADASTRAMENTO**

O Novo Registro Nacional de Transporte Rodoviário de Cargas (RNTRC) faz um enxugamento profundo no número de empresas e de profissionais que atuam no setor 10

**PRODUTOS FARMACÊUTICOS**

Para aproveitar as amplas oportunidades oferecidas por este setor, além de se especializar, as empresas precisam também obedecer às exigências da Anvisa 16

**FORA DE ESTRADA**

A Iveco aproveita o crescimento do segmento de construção e mineração para trazer ao mercado brasileiro o caminhão fora de estrada Trakker 8x4, com 50 toneladas de PBT 18

**MONTADORAS**

A Volvo vai investir R\$ 25 milhões, para produzir câmbio automático I-Shift na fábrica de Curitiba, e R\$ 50 milhões na construção de novo centro de logística de peças de reposição 24

**PESADOS**

A chinesa Sinotruk inaugura a sua 23ª concessionária no Brasil e lançará a partir de maio os caminhões pesados Howo 6x2 e 6x4 com câmbio automático, além dos cavalos mecânicos 32

**COMERCIAIS LEVES**

As marcas coreanas e chinesas, antes vistas com estranheza, conquistam a confiança do consumidor e ampliam a participação em vendas no mercado brasileiro 36

**DISTRIBUIÇÃO**

O Grupo Auto Sueco, revendedor Volvo, tem programado o investimento de R\$ 100 milhões até 2014 para expandir o número de revendas brasileiras 40

**FERROVIAS**

Fusão da Standard com a Brado Logística, empresa criada pela ALL, vai possibilitar o desenvolvimento do transporte ferroviário para operações de contêiner 41

**LOGÍSTICA**

A Ceva Logistics fechou contrato com a Honda Automóveis do Brasil para o transporte e cross-docking de peças de reposição no Estado de São Paulo 42

**IMPLEMENTOS**

Setor estima produzir 188.500 unidades em 2011, incluindo 120 mil carrocerias sobre chassis, 62 mil reboques e semirreboques e 6,5 mil unidades para exportação 44

**LANÇAMENTO**

Atenta ao crescimento do mercado de implementos, a Randon lança o novo graneleiro da Linha R, que é mais leve e mais eficiente e tem design totalmente reformulado 46

**AUTOPEÇAS**

A indústria reduziu em 2% importação de 116 peças automotivas e, para proteger a indústria nacional, a partir de maio será o extinto o redutor hoje aplicado nas importações de autopeças 48

**MOTORES**

A MWM International fechou 2010 com a produção recorde de 144 mil motores e projeta para 2011 fabricar 160 mil unidades e investimento de US\$ 85 milhões em aumento de capacidade 50

**CARGA AÉREA**

Setor apresentou crescimento mundial de 20,6% em volume transportado em 2010 e a expansão maior foi registrada pelas companhias latino-americanas, segundo a IATA 52

**INFRAESTRUTURA**

A inauguração das eclusas da Usina Hidrelétrica de Tucuruí, no Pará, abre corredor hidroviário de cerca de 350 km para o escoamento de grãos e minérios 54



A Rumo Logística, empresa do Grupo Cosan, construirá coberturas inéditas em seus terminais no porto de Santos para facilitar o embarque de açúcar nos dias de chuva 56

A CSAV registrou movimentação de 3,03 milhões de TEU em 2010, expansão de 70%, e aumentou a sua capacidade dos navios para 6.500 TEU 58

**URBANO**

Com 77% de participação de mercado, a Mercedes-Benz liderou no Brasil o segmento de ônibus urbanos articulados, com a venda de 139 unidades da linha O 500 em 2010 66

**CARROCEIAS**

A Marcopolo produziu 27.580 carrocerias de ônibus em suas fábricas no mundo em 2010, um crescimento de 42,3% em relação a 2009, e obteve receita de R\$ 2,96 bilhões 68

**FÓRMULA TRUCK**

Para a temporada de 2011, as montadoras aperfeiçoaram os veículos para ganhar mais velocidade e anunciaram a contratação de novos pilotos, com mais uma mulher no grid de largada 70

**REDAÇÃO**

**DIRETOR**

Marcelo Ricardo Fontana  
 marcelofontana@otmeditora.com.br

**EDITOR**

Eduardo Alberto Chau Ribeiro  
 escribeiro@otmeditora.com.br

**COLABORADORES**

Ariverson Feltrin, Márcia Pinna Raspanti, Renata Passos, Sonia Moraes, Wagner de Oliveira

**EXECUTIVOS DE CONTAS**

Carlos A. Criscuolo  
 carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto  
 vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin  
 gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Alcindo Fontana  
 fontal@otmeditora.com.br

**SECRETÁRIA EXECUTIVA**

Maria Penha da Silva  
 mariapenha@otmeditora.com.br

**FINANCEIRO**

Vidal Rodrigues  
 vidal@otmeditora.com.br

**MARKETING/EVENTOS CORPORATIVOS**

Samanta Soares  
 samanta.soares@otmeditora.com.br

**CURSOS**

Ana Paula Silva Duarte  
 anapaula@otmeditora.com.br

**Projeto Gráfico**

Artworks Comunicação  
 www.artworks.com.br

**CIRCULAÇÃO**

Tania Nascimento  
 tania@otmeditora.com.br

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

**Tiragem**

10.000 exemplares

**Auditado por:**



**pwc**  
 Impressão:  
 Neoband

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

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas da OTM Editora. A edição circula no mês subsequente ao de capa



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

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:



Circula no mês subsequente ao de capa

EDITORIAL 3

NOVAS 60

CUSTOS OPERACIONAIS 72

OPINIÃO 74

Pare e pense em economia.  
E também pare  
e pense no planeta.

© 2010 VIPAL



Dos pneus ao combustível, é preciso calcular quanto custa cada quilômetro para poder trabalhar com rentabilidade e segurança. Mas de nada adianta a economia se também não preservamos o meio ambiente. Com a sustentabilidade em seu DNA, além de prolongar a vida do pneu, a Vipal coloca em prática projetos de sustentabilidade em suas fábricas.

**Para todas as estradas, para toda a vida.**

[www.vipal.com.br/reformadepneus](http://www.vipal.com.br/reformadepneus)

Respeite a sinalização de trânsito.



**Terminamos 2010  
com um sorriso  
de orelha a orelha.**





# MAN Latin America, fabricante dos Caminhões e Ônibus Volkswagen. Líder absoluta em vendas de caminhões no Brasil, pelo 8º ano consecutivo.



- Recorde histórico de vendas de caminhões: 48.649.
- VW 24-250 Constellation – Pelo 3º ano consecutivo, o caminhão mais vendido do Brasil.
- Líder na produção de caminhões no Brasil, pelo 4º ano consecutivo.
- Líder nas exportações de caminhões, pelo 2º ano consecutivo.
- Empresa de Maior Prestígio no setor de Caminhões e Ônibus, pelo 2º ano consecutivo.\*
- Marca mais desejada entre as Concessionárias de todas as marcas de veículos comerciais, pelo 2º ano consecutivo. \*\*

E, tenha certeza, vem muito mais em 2011.



\*Revista Época Negócios - dez/10

\*\*Fenabreve





Faça revisões em seu veículo regularmente.



# Julio Simões simplifica comunicação

**Com a marca JSL, empresa celebra a integração das áreas administrativa, comercial e operacional para aumentar a sinergia na prestação de serviços.**

■ ARIVERSON FELTRIN

“ENTENDER PARA ATENDER” É O SLOGAN que a Julio Simões Logística carrega junto com sua nova e integrada marca, JSL.

Depois de crescer incessantemente, abrir o capital, a empresa, criada na década de 1950 pelo português Julio Simões, decidiu integrar as áreas administrativa, comercial e operacional para gerar mais sinergia na prestação de serviços.

A marca JSL, além da Julio Simões, passa a enfeixar as operações da Lubiani Logística e Grande ABC, empresas adquiridas em 2007 e 2008, respectivamente.

“A mudança da marca é mais um passo de profissionalização da empresa, que abriu o capital em 2010. O modelo sólido de negócios, desenhado ao longo dos 55 anos de trajetória, levou a pequena transportadora de Mogi das Cruzes a ocupar, desde 2002, o posto de maior operadora logística do País no modal rodoviário em termos de receita líquida”, diz o comunicado da JSL, que completa: “A companhia aumentou quase dez vezes o seu tamanho na última década, passando de uma receita líquida de R\$ 181 milhões, em 2000, para cerca de R\$ 1,5 bilhão em 2009”.

Para Fernando Simões, presidente da JSL, o modelo de negócio não muda. “Mudamos a marca até porque ao longo do tempo fomos comprando empresas e surgiu a necessidade de unificar a identidade visual”, afirma. “JSL foi uma forma objetiva que encontramos de simplificar a comunicação”.

Comprada em 2007, a Lubiani é

especializada em movimentação de máquinas pesadas. “Foi uma forma de entrarmos num mercado novo e pujante, o da construção civil”, explica o presidente. “Com a Grande ABC, focada na cadeia automotiva e que foi adquirida no ano seguinte, ganhamos sinergia.” Para Fernando Simões, aquisições, aqui e ali, embora importantes, não determinaram a expansão da agora JSL. “Nosso histórico tem sido marcado mais por crescimento orgânico”, diz, enumerando operações de transporte e logística executadas nas cadeias: automotiva,

papel e celulose, alimentícia, sucroalcooleira, construção civil, siderurgia e mineração. A JSL abarca ainda os negócios de locação de frota e a operação de transporte de passageiros.

Os negócios do grupo envolvendo redes de concessionárias de veículos, empresas do ramo imobiliário e de táxi aéreo estão fora da JSL.

**SLOGAN NATURAL** – Fernando Simões diz que desde a década de 1990, embora não verbalizado, o slogan “entender para atender” já era praticado pela JSL. “Nosso principal negócio, as operações que chamamos de serviços dedicados pressupõem entendimento do que estamos fazendo”, comenta. “Não buscamos a diversificação, que veio naturalmente à medida em que aprofundávamos o entendimento em relação às demandas dos clientes.”

Distinguido pelo empenho com que cumpre rotineiramente prolongadas jornadas de trabalho, Fernando Simões diz que a JSL não coloca entre as prioridades a aquisição de empresas: “Nosso foco, como tenho falado, tem sido o crescimento orgânico”. E acrescenta: “Na medida em que somos uma empresa de capital aberto temos que trabalhar para que a empresa cresça e valorize o patrimônio dos acionistas.”

A equação dos negócios é muito clara na cabeça do pragmático empresário. “Nosso foco é perpetuar a companhia. Para que isso aconteça é preciso entender o cliente e ter uma fina e sintonizada administração”. ■

## MIL VEÍCULOS PARA ATENDER A CEMIG

Da receita bruta da JSL até setembro de 2010, de R\$ 1,35 bilhão, a maior parte, 53%, veio dos serviços dedicados à cadeia de suprimentos. A segunda fonte de receita veio da área de gestão e terceirização de frotas, com 20%. Trata-se de um negócio ilimitado. Cerca de 70% da frota de 23 mil veículos e equipamentos mantida pela JSL é disponibilizada para terceirização.

Um dos mais recentes clientes do grupo é a Companhia Energética de Minas Gerais (Cemig), com dois contratos, um envolvendo 324 caminhões, outro de 673 caminhonetes. Os veículos são utilizados para apoiar a manutenção da rede de fornecimento de energia. O trabalho da JSL cobre gestão e manutenção da frota e reposição em 48 horas do veículo em caso de pane, acidente ou sinistro.

Tecnologia pesa.  
Economia pesa.  
É por isso que você  
escolhe a Vipal.

SONO SQUARE



Muitas coisas pesam na hora em que você decide reformar pneus. A qualidade da reforma, a tecnologia, a economia por quilômetro rodado e o desempenho. Se você colocar tudo na balança, vai sempre escolher a marca com a maior rede de reformadoras do Brasil: Vipal.

**Para todas as estradas, para toda a vida.**

[www.vipal.com.br/reformadepneus](http://www.vipal.com.br/reformadepneus)

Respeite a sinalização de trânsito.

 **VIPAL®**



# Talog amplia operações no Nordeste

**Em resposta à demanda crescente da região, a operadora logística da holding Transportadora Americana (TA), inaugura o seu terceiro centro de distribuição em Pernambuco**

A TALOG, OPERADORA LOGÍSTICA DO grupo Transportadora Americana (TA), inaugurou em fevereiro mais um centro de distribuição em Recife, Pernambuco. Instalado no polo industrial do Recife, próximo ao aeroporto internacional dos Guararapes, as novas instalações tiveram um custo de R\$ 2,5 milhões, entre equipamentos e maquinário. Com 11,4 mil m<sup>2</sup>, a estrutura é adequada para abrigar cargas de diferentes perfis, desde produtos químicos até eletroeletrônicos e alimentos.

A Talog já opera com outros dois terminais em Recife, que atendem à região Nordeste. O novo centro de distribuição está inserido na estratégia da empresa de fortalecer sua atuação na região, em virtude da expansão do mercado local, principalmente em relação ao aquecimento do varejo e indústria. "Com o novo CD ampliamos nossa capacidade para atender um mercado crescente, com possibilidade de atuar com eficácia para diferentes empresas, dos mais diversos setores", enfatiza Maurício Gomes, diretor da operadora logística.

A nova unidade contará com três módulos, aproximadamente 11 mil posições de paletes seca e 45 docas niveladoras. A sede da Talog fica em Campinas, no interior de São Paulo, próxima ao Aeroporto Internacional de Viracopos. A empresa mantém armazéns em Cajamar e na capital paulista, além das unidades localizadas na região metropolitana do Recife, totalizando mais de 50 mil m<sup>2</sup> de área coberta de



**Maurício Gomes: novo CD atende um mercado crescente e diversificado**

armazenagem e mais de 50 mil posições de paletes. A Talog ainda conta com toda a infraestrutura das filiais da Transportadora Americana espalhadas nas regiões Sudeste e Sul do País.

Atuando no mercado nacional desde 1995, nos segmentos farmacêutico, químico, veterinário, cosméticos, autopeças e eletrônicos, a Talog realiza serviços de armazenamento, operação in-house, gerenciamento de produtos promocionais, montagem de kits, nacionalização de produtos, gestão da cadeia de suprimentos e logística reversa. "Oferecemos soluções personalizadas não apenas em logística; buscamos sempre a melhor solução, dentro da necessidade apresentada pelo cliente, visando otimização de recursos", explica Gomes.

**TRANSPORTADORA** – A Transportadora Americana, que tem seu foco de atuação no Sul e Sudeste do País, inaugura, também em fevereiro, uma filial em Itajaí (SC). A nova unidade possui um 1.000 m<sup>2</sup> de área de armazém, 20 funcionários e oito veículos para atendimento das operações, que já chegam a 2,5 mil coletas e entregas mensais. A previsão é dobrar este número ainda no primeiro trimestre de 2011, além de ampliar a região de atendimento. De acordo com Francisco Magri, gerente geral de operações da Transportadora Americana, a nova unidade será um apoio da filial de Blumenau (SC), o que irá garantir maior agilidade e qualidade dos serviços prestados aos clientes das duas unidades. Desde o fim de 2009 até o início de 2011, a holding já inaugurou sete novas filiais: duas no Rio Grande do Sul (Caxias do Sul e Lajeado), três em Santa Catarina (Blumenau, Criciúma e Itajaí) e duas em São Paulo (São Carlos e Sorocaba).

Hoje, a TA possui 28 filiais, distribuídas nas regiões Sul e Sudeste, e está analisando a viabilidade da abertura de mais sete, que serão distribuídas nos estados do Paraná, Espírito Santo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, até o final de 2011.

A TA possui frota própria de 450 veículos, com idade média de quatro anos. Em 2010, foram transportados 198,7 milhões de toneladas de carga, em 1,7 milhão de despachos realizados. A empresa também conta com três mil colaboradores diretos e 800 autônomos.

É uma mão dupla:  
você trabalha para o País  
andar melhor, a Vipal trabalha  
para fazer seu caminhão  
andar melhor.

ecoTREAD



© 2010 SQUARE

Todo mundo sabe a importância dos caminhões para fazer a economia andar. Mas a Vipal também sabe a importância do caminhoneiro. Como economizar com o alto custo dos pneus? Como economizar combustível? A reforma de pneus Vipal não é apenas um meio de reduzir seu custo por quilômetro rodado, é uma parceria que traz segurança, qualidade e economia. Com a tecnologia da nova banda Vipal EcoTread hoje é possível economizar até 10% de combustível. É por tudo isso que a Vipal pode dizer que é a marca que sabe mais sobre você e sobre seu caminhão.

**Para todas as estradas, para toda a vida.**

[www.vipal.com.br/reformadepneus](http://www.vipal.com.br/reformadepneus)

Respeite a sinalização de trânsito.

 **VIPAL®**



# Iveco lança o Trakker 8x4 para mineração e construção

**O segmento de caminhões fora de estrada cresce na esteira do desenvolvimento econômico do setor de construção e mineração**

O TRAKKER 8X4, CAMINHÃO OFF ROAD da Iveco, desembarca no Brasil trazendo conforto e robustez para operações de mineração e construção. São 50 toneladas

de PBT tracionadas por motor Iveco FPT Cursor 13, de 420 cv de potência e 1.900 Nm de torque máximo. A transmissão é automatizada, com caixa ZF Astronic de

16 velocidades com intarder, que combinado ao Iveco Turbo Brake dá ao modelo capacidade de frenagem de 910 cv. Com carga útil de 35,5 toneladas, o Iveco



**Alcides Cavalcanti: previsão é vender cerca de 200 caminhões com tração 8x4 em 2011**

Trakker 8x4 tem capacidade máxima de tração (CMT) de 132 toneladas, e pode operar, em situações especiais, com 176 toneladas. O modelo oferece ainda freio ABS, vidros elétricos de série e garantia total de dois anos.

Produzido na planta de Madri, Espanha, o caminhão Iveco Trakker 8x4 foi completamente adaptado para o mercado brasileiro no trabalho pesado de minas e construção civil. Segundo Fernanda Campos, gerente de Projetos da Plataforma de Veículos Pesados da Iveco Latin America, o Trakker 8x4 passou por avaliações e testes em uma aplicação de mineração durante mais de seis meses. Durante os testes a equipe Iveco colheu informações para que a tropicalização do veículo fosse feita na planta de Madri e atendesse às necessidades dos clientes e exigências do mercado brasileiro.

"A área de marketing de produto da Iveco desenvolveu algumas modificações para adequação do produto ao mercado brasileiro, tais como: substituição do freio europeu tipo cunha para freio s-came, giroflex (luz de segurança), iluminação do vão do motor, cabine fechada

com vidro na parte traseira, para facilitar a visualização do motorista no basculamento da caçamba, buzina a ar, estepe, quinto ponto da transmissão e pneu 325/95 R24 específico para esta aplicação", explica Fernanda Campos. "O projeto do novo Trakker 8x4 consumiu mais de doze mil horas de engenharia de desenvolvimento e seis meses de testes, com 60 mil km rodados para validação do veículo e freio na aplicação real, além dos testes de homologação", completa.

**LANÇAMENTO** – A mina do Engenho, no município de Congonhas (MG), foi palco do lançamento e test drive do caminhão Trakker 8x4. Os caminhões rodaram dentro da mina de ferro, que pertence à Nacional Minérios S.A. (Namisa), subsidiária da CSN em condições reais de trabalho, com carga e descarga, subidas e descidas, conduzido pelos próprios motoristas da Namisa.

Thiago de Souza, operador da Namisa, estranhou o câmbio automatizado no início do treinamento: "No começo eu me bati um pouco com o câmbio automatizado, ficava procurando a embreagem.

Agora acho difícil voltar para câmbio manual. São seis horas de trabalho sem trocar marcha e sem pisar no freio. O in-tarder ajuda muito também, a gente só aciona o freio na hora de parar".

Os primeiros caminhões Trakker 8x4 foram vendidos para a Namisa por meio de concorrência pública. O lote total adquirido foi de 74 veículos Iveco, sendo 45 unidades do Trakker 8x4, 10 unidades do Trakker 6x4 versão plataforma, uma unidade do Trakker 6x4 versão cavalo mecânico, 13 unidades do EuroCargo 170E22 4x2 e cinco unidades do EuroCargo 260E25 6x4. O pacote incluiu o treinamento de 89 motoristas e a construção de uma miniconcessionária dentro da mina. A concessionária Deva, em parceria com a Iveco, disponibilizou uma concessionária com 1.500 m<sup>2</sup> de área, com oficina, depósito de peças e escritório de administração. No total, 53 funcionários trabalham em três turnos, sob o comando de um gerente para atendimento exclusivo à operação.

**PRODUTO** – Segundo Sérgio Sampaio, diretor administrativo da Namisa, o Trakker 8x4 "é um caminhão concebido para trabalhar na mina. Não é um caminhão adaptado para a mina". Renato Mastrobuono, diretor de Desenvolvimento de Produto da Iveco Latin America, concorda. "Seu chassi, por exemplo, é resultado de um projeto específico: feito em aço de alta resistência e com longarinas de perfil mais alto e 10 mm de espessura, ele é muito mais rígido e robusto que os utilizados em versões estradeiras", exemplifica.

A capacidade de carga na suspensão traseira é de 32 toneladas, já os dois eixos dianteiros têm capacidade técnica para nove toneladas cada um. Entre outras características técnicas o Trakker apresenta ângulo de ataque de 26°, um protetor frontal inferior especial,

indispensável para terrenos acidentados com grande incidência de pedras e poeira. O modelo traz também para-choque dianteiro tripartido, suspensão da cabine de 4 pontos, com molas helicoidais, escape vertical, com saída no alto da cabine, e filtro de ar heavy duty com elemento de segurança (filtro secundário para dupla filtragem). O motor Iveco FPT Cursor 13 foi homologado para rodar com o

biodiesel B5 e certificado para a norma Euro 3 (em vigor no Brasil), e está preparado atender a norma Euro 5.

A transmissão ZF Astronic 16AS2631 TO automatizada, que dispensa o pedal de embreagem, é acionada por meio de três botões no painel: adiante (D), ré (R) e neutro (N). São 16 marchas à frente e duas velocidades à ré. O Trakker 8x4 possui a mesma cabine do modelo 6x4, inspirada no design

do Iveco Stralis, oferecida apenas na versão teto baixo. O painel é idêntico ao da linha Stralis. O volante tem regulagem pneumática de altura e profundidade. O ar-condicionado e os vidros elétricos são itens de série. O caminhão vem equipado com um espelho retrovisor angular no lado direito e um frontal para facilitar manobras, além dos retrovisores laterais externos bipartidos com aquecimento e regulagem elétrica.

### NAMISA TERÁ ESTRADA PRÓPRIA DE 8 KM

A Nacional Minérios S.A. (Namisa) é a segunda maior exportadora de minério de ferro do Brasil, ficando atrás apenas da Vale. A mineradora foi fundada em 2007 e 60% de seu capital pertencem à Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), os outros 40% pertencem a um consórcio formado por empresas asiáticas do ramo de siderurgia. As operações de mineração são feitas no Quadrilátero Ferrífero, em Minas Gerais, onde a Namisa explora diversas minas de minério e possui instalações de processamento de minério. A empresa conta com uma rede logística estruturada composta de ferrovia e porto para escoamento de sua produção para o mercado internacional de minério de ferro.

A Namisa está em processo de expansão de produção, segundo Sérgio Sampaio, diretor administrativo. A parceria na mineração firmada entre a CSN e a Namisa deverá levar as mineradoras ao quarto lugar no ranking mundial das maiores empresas exportadoras de minério de ferro a partir de 2015, ficando atrás apenas das gigantes do setor: Vale, Rio Tinto e BHP. Hoje, elas ocupam o sétimo lugar nesse ranking. "A nossa estimativa é elevar os embarques da CSN e da Namisa, das atuais 25 milhões de toneladas/ano para 84 milhões de toneladas em 2015", anuncia Sampaio.

Para garantir o aumento de produtividade, estão previstos, de acordo com

Sampaio, investimentos de US\$ 5,5 bilhões somente por parte da Namisa nos próximos cinco anos. A mineradora também está investindo US\$ 35 milhões na construção de uma estrada própria, que ligará a mina de Engenho até o complexo minerário de Pires, localizado nas regiões de Congonhas e Ouro Preto (MG). A ideia é reduzir o percurso de 12 quilômetros para 8 quilômetros e retirar os caminhões da BR-040, em um trecho de cerca de três quilômetros na Via do Minério. "Vamos tirar cerca de 160 caminhões por dia da rodovia", ressaltou. De acordo com ele, as vantagens para a empresa é que ela poderá trafegar com carga de 38 toneladas em vez de apenas 20 toneladas por caminhão, além de permitir uma economia de R\$ 5 milhões por mês em ganho logístico.

Hoje grande parte da frota de caminhões é terceirizada. Os 74 veículos Iveco comprados através de licitação são os primeiros caminhões a integrar a frota própria. Segundo Gilberto Antônio Gonçalves, responsável pela administração dos equipamentos, a frota terceirizada é composta por 150 carretas e 60 caminhões traçados, de 143 empresas, e rodam 24 horas, em regime de três turnos. Para este ano está prevista a compra de mais 79 caminhões e a contratação de 300 operadores da região de Congonhas (MG).

**SERVIÇOS** – Os caminhões fora de estrada são exigidos em sua máxima performance. O caminhão deve funcionar até 24 horas por dia e não pode parar. "Para esse cliente, o ideal é o serviço rápido, que garanta um alto índice de utilização do produto", analisa Maurício Gouveia, diretor de Pós-Venda da Iveco. Pensando nisso a montadora desenvolveu o Iveco Service Combos, seis pacotes de serviço e manutenção oferecidos pela rede de concessionárias da marca e suportados pela Iveco. Os "combos" são crescentes em termos de conteúdo e vão do simples atendimento de manutenção com a oferta da oficina móvel até modelos mais sofisticados com a implantação de uma miniconcessionária dentro da operação do cliente.

"Dessa forma, podemos assegurar total disponibilidade de uso do caminhão, qualquer que seja a aplicação", afirma Gouveia. "Com um produto altamente competitivo para esse mercado e um serviço eficiente e profissional feito sob medida para dar suporte às operações, garantimos maior rentabilidade aos nossos clientes."

A Iveco oferece ainda outros serviços especiais, como um Gerente Regional de Serviços da montadora, dedicado ao atendimento de grandes frotas, ou uma equipe residente de mecânicos para grandes frotas concentradas no local de operação, e os programas de atendimento rápido. "Um deles é o exclusivo Tele-Serviço, que acelera as operações de manutenção", lembra Gouveia. "O diagnóstico





A Namisa adquiriu 74 veículos Iveco, incluindo 45 unidades do Trakker 8x4, que deverão ser utilizados 24 horas por dia em três turnos de trabalho

é feito à distância, indicando os reparos que podem ser feitos imediatamente no local, especialmente aqueles ligados ao gerenciamento do motor, parte elétrica e mecatrônica”, completa. O serviço de pós-venda da Iveco inclui ainda Assistência Non Stop (serviço 24 horas, 365 dias por ano), Windelivery (entrega de peças 24 horas, 365 dias por ano), Entrega

Técnica Personalizada, Top Driver (treinamento de condução econômica e responsável).

**MERCADO** – O nicho de caminhões 8x4 é especializado e movimenta cerca de 500 unidades por ano, concentradas nas regiões Sudeste e Sul do Brasil. “Mas a demanda por veículos 8x4 deverá ser ampliada,

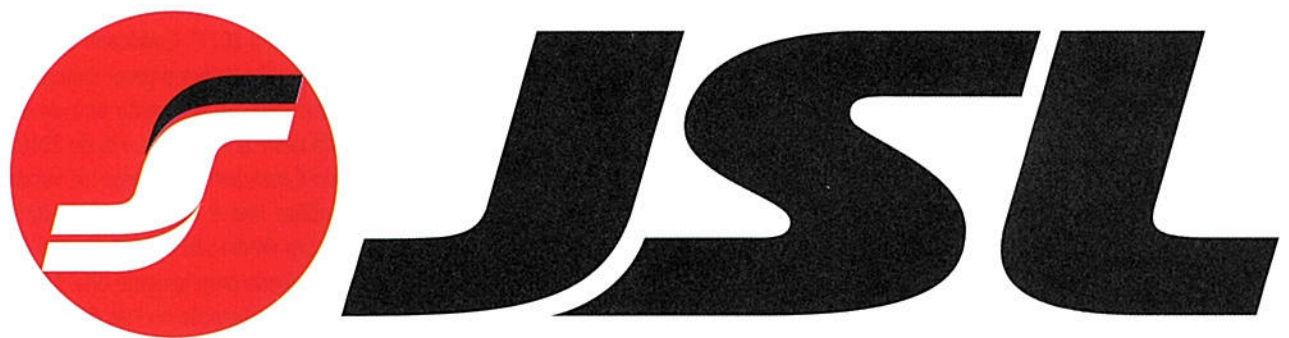
especialmente em virtude do andamento do PAC e do crescimento da atividade de mineração no Brasil”, analisa Alcides Cavalcanti, diretor de Vendas e Marketing da Iveco. “Esperamos conquistar mercado e crescer com ele. Nossa previsão é vender cerca de 200 caminhões ainda em 2011”. Cavalcanti acredita que a participação da Iveco deve ultrapassar a marca dos 15% no segmento fora de estrada ainda neste ano, ante os 7% de 2010.

Segundo Cavalcanti o processo de venda dos caminhões 8x4 é demorado e bastante técnico. Em média são seis meses entre a pré-venda e venda propriamente dita. Mas o crescimento da mineração no País deve manter os engenheiros de vendas bastante ocupados em 2011. A Namisa espera aumentar o volume de exportação de minério em 35% até 2015, e já anunciou nova concorrência para a compra de mais caminhões. O próximo lote será de 79 caminhões e conta com a aquisição de caminhões 8x4.

O Trakker 8x4 chega ao mercado nacional com preço sugerido em R\$ 532 mil, dois anos de garantia total, e um plano de financiamento da própria montadora. O prazo de entrega atual é de 90 dias. A nacionalização do modelo está prevista para 2012, até lá, a empresa manterá um estoque regulador para garantir mais agilidade e confiabilidade para os clientes. ■



O painel é idêntico ao da linha Stralis e o volante tem regulagem pneumática



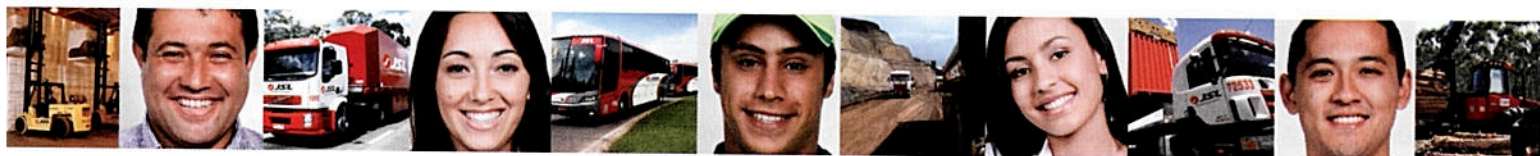
*Entender para Atender*



# Mudamos a marca sem perder a identidade.

Agora a **Julio Simões Logística**, a **Lubiani Logística** e a **Grande ABC Logística** estão unidas em uma só marca: **JSL**. Um nome mais simples e direto, como é a essência do nosso negócio. Este é o espírito de renovação que nos motiva há 55 anos a ENTENDER as necessidades dos nossos clientes para ATENDER suas expectativas.

Bem-vindo à **JSL**  
A maior empresa de logística rodoviária do Brasil.



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

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

# Volvo reforça posição para crescer

**Para manter o crescimento a montadora passa a operar em três turnos, investe na construção de um novo centro de logística e anuncia a produção do automatizado I-Shift na fábrica de Curitiba**



DIANTE DOS ÓTIMOS RESULTADOS EM 2010, a Volvo do Brasil decidiu ampliar sua estrutura para sustentar o crescimento da marca nos próximos anos não só no País como em toda a América Latina. Ao reunir a imprensa especializada em São Paulo, o presidente da montadora, o sueco Roger Alm, anunciou investimento de R\$ 25 milhões para passar a produzir o câmbio automatizado I-Shift na fábrica de Curitiba, que também passa a nacionalizar o motor de 11 litros.

Além disso, o executivo confirmou R\$ 50 milhões na construção de um novo centro de logística de peças de reposição no complexo industrial do Paraná, que passa a operar em três turnos de produção. “Estamos reforçando nossa posição no Brasil para manter o crescimento, que, em 2010, foi espetacular”, afirmou Alm, responsável ainda pelos negócios da empresa na América Latina, a partir da operação brasileira.

As caixas I-Shift vão equipar os caminhões da Linha F. Antes importadas da

fábrica de Köping, na Suécia, sede mundial do Grupo Volvo, o câmbio automatizado estreou no mercado brasileiro em 2006 em apenas 3% das unidades vendidas. No ano seguinte, passou para mais de 7% dos negócios e, em 2008, mais que dobrou a participação, alcançando 17% de caminhões que saíram da linha de produção. Encerrou 2010 com mais de 60%. A tendência é que passe a equipar 90% da linha F.

Nilton Roeder, diretor responsável pela Volvo Powertrain na América do Sul, disse

que o câmbio I-Shift também tem “ótima” aceitação em outros países da região. A montagem das caixas eletrônicas passa a ser feita nas instalações da Powertrain, localizada dentro do complexo em Curitiba, onde a empresa sueca também produz caminhões pesados, semipesados, chassis de ônibus, motores a diesel e cabines.

Como a caixa I-Shift não tem pedal de embreagem, o motorista tem menor esforço. O equipamento também evita erros de troca ao indicar numa tela instalada no painel do caminhão o melhor modo de condução. “A diferença entre o bom e mau profissional do volante pode ser reduzida, na medida em que o câmbio garante condução muito mais equilibrada. Além disso, a manutenção é muito menos frequente em relação ao câmbio convencional”, observou Bernardo Fedalto Jr., gerente de caminhões da linha F.

Outro benefício da I-Shift é que o veículo já sai equipado de fábrica com freios ABS. “É mais segurança para o transporte”, ressaltou Fedalto, destacando ainda outra vantagem: a caixa eletrônica Volvo promove menor impacto no trem de força, já que não há esforço durante a troca de marchas.

“Temos certeza de que neste ano vamos aumentar as vendas com a caixa automatizada”, afirmou Fedalto, ao comentar o custo-benefício do equipamento. “O transportador sabe entender as vantagens desta caixa, que representa uma economia de até 5% no consumo de combustível em relação a um veículo equipado com o câmbio convencional”, disse.

Com recursos para financiamento e boa aceitação do mercado, o Volvo FH 440cv foi, pelo segundo ano consecutivo, o caminhão pesado mais vendido no Brasil, segundo Fedalto. “O VM continua conquistando o transportador brasileiro. Vendemos 5 mil unidades somente em 2010”, afirmou Reinando Serafim, gerente de caminhões da linha VM de caminhões pesados e semipesados.



**Roger Alm: o Brasil manteve a posição de maior mercado mundial de caminhões para a Volvo**

que a empresa nunca deixou de investir e acreditar no País, desde que se instalou em Curitiba no final dos anos 70. “Só no triênio que termina em 2011, a Volvo investe US\$ 250 milhões na atualização e ampliação da linha de veículos e em melhorias na fábrica”, declarou.

“Nós temos os pedidos, temos uma forte rede instalada, o mercado, os melhores colaboradores – tanto que a Volvo foi eleita uma das melhores empresas para se trabalhar no Brasil. Com tudo isso a nosso favor, vamos aproveitar todas estas potencialidades para continuar fazendo da Volvo uma das marcas mais admiradas e desejadas do País em veículos comerciais de porte”, afirmou Alm.

**RECORDE** – O presidente da Volvo do Brasil, Roger Alm, anunciou ainda que a empresa faturou R\$ 6,8 bilhões no ano passado sua maior receita desde que se instalou aqui, em 1979. Em 2009, o faturamento havia alcançado havia sido de R\$ 3,9 bilhões. “Com isso, o Brasil manteve pelo segundo ano consecutivo a posição de maior mercado mundial de caminhões para a marca”, afirmou. Foram comercializados no mercado nacional 16,2 mil caminhões pesados e semipesados. Somado ao restante da América Latina, o número sobe para 18,3 mil.

Para o executivo, a forte atividade econômica em diferentes setores, como a construção civil, investimentos em infraestrutura, oferta de crédito e bom desempenho da agricultura colaboraram para que a empresa obtivesse seu melhor resultado de todos os tempos no País. “A grande aceitação de nossos veículos também foi decisiva”, disse. Segundo ele, a empresa até perdeu negócios por conta da dificuldade de importação de componentes em períodos do ano passado.

Ressaltando a importância da operação brasileira para o Grupo Volvo, Alm lembrou

**LOGÍSTICA** – Por isso, a Volvo decidiu confirmar investimento de R\$ 50 milhões no novo Centro de Logística de Peças, que ajudará a empresa a atender melhor toda a operação sul-americana. “Vamos agilizar os processos com rapidez no atendimento aos nossos clientes”, disse o presidente da montadora. O novo centro terá 28,2 mil metros quadrados – 22 mil metros quadrados apenas para áreas de armazenagem. “Vamos expandir todos os nossos recursos disponíveis para otimizar a gestão da cadeia logística”, disse Paulo Turci, gerente de projetos da Volvo Parts na América do Sul e responsável pela implantação do novo centro.

A nova estrutura contribuirá para a implantação de um sistema global de gerenciamento da cadeia de suprimentos. Chamado Supply Chain Management, visa revolucionar a gestão da cadeia de peças de reposição, interligando os centros logísticos centrais da corporação espalhados por diferentes continentes. “Vamos também acelerar a qualidade e o tempo de movimentação de materiais, além de aumentar a densidade de armazenagem”, declarou Turci.



# Picapes continuam em alta nos Estados Unidos

**Mesmo com a crescente demanda de veículos compactos e médios nos EUA, as picapes ainda representam cerca de 40% das vendas: só a Ford 150 chega a vender perto de 1,5 milhão de unidades**

■ WAGNER DE OLIVEIRA

MESMO COM TODA A REVOLUÇÃO PELA qual passa o mercado dos Estados Unidos, as picapes tendem a conservar sua (gorda) parcela entre os consumidores locais - mesmo que os trucks full-size, como eles chamam, ainda continuem grandes, pesados e, ainda, beberrões. Pelo menos é isso que se denota ao visitar o Salão de Detroit, ainda uma das exposições anuais mais prestigiada

da indústria automobilística mundial.

As principais marcas dos Estados Unidos, que obviamente estava entre os mais de 50 expositores mundiais presentes na edição 2011 de Detroit, apresentaram pelo menos uma grande ou média picape, veículo que tem importância até cultural por terem ajudado a construir a potência em que se transformou o país.

Mas ainda são as três principais marcas americanas - General Motors, Ford e Chrysler - que dominam as vendas no segmento. Tão eficientes no campo quanto na cidade, as caminhonetes ainda exercem papel importante no deslocamento de pessoas e mercadorias, na cidade e no campo. Toyota, Honda, Nissan, entre outras marcas ainda têm menos de 5% do mercado

das picapes nos EUA, apesar dos esforços que fazem para ter um modelo representativo no segmento.

Capital mundial do automóvel, fica fácil de comprovar até mesmo em Detroit a importância das picapes. As maiores concessionárias das cidades e regiões vizinhas têm grandes quantidades estocadas nos pátios dos parrudos veículos, que nos Estados Unidos são movidos com potentes motor a gasolina. Mesmo com o crescimento dos veículos compactos e médios, as picapes ainda representam cerca de 40% das vendas naquele país. Só a Ford 150 chega a vender perto de 1,5 milhão de unidades. O modelo já vendeu mais de 2 milhões de unidades por ano. Mesmo com o crescimento dos veículos compactos e médios, as picapes ainda representam cerca de 40% das vendas naquele país. Só a Ford 150 chega a vender perto de 1,5 milhões de unidades. O modelo já vendeu mais de 2 milhões de unidades por ano, quantidade que chegava a representar mais que o mercado anual do Brasil cinco anos atrás.

Por falar em F-150, a Ford apresentou quatro modelos no Salão de Detroit com versões de motorização diferentes. Uma delas estava equipada com a tecnologia EcoBoost, que reduz em até 30% o consumo de combustível. A Ford acredita que o aperfeiçoamento tecnológico e redução do consumo devem manter a posição da picape que tem cerca de 30 anos e está entre as mais vendidas do segmento no mundo. O modelo da Ford está preparado para enfrentar qualquer tipo de terreno e levantar muita poeira, seja para o trabalho ou para o lazer. Como é a proposta da picape de qualquer marca, a F-150 mistura força, robustez e tecnologia.

Para provar a eficiência do EcoBoost a Ford abriu o motor na frente do público durante o Salão de Detroit. O bloco, pistões, turbos, virabrequim, válvulas e outros componentes internos do EcoBoost F-150 de 3,5 litros ainda estavam dentro



*A Ford apresentou no Salão de Detroit quatro modelos do F-150 com versões de motorização diferentes*



*A grande picape GMC Sierra All Terrain tem motor de 6,6 litros, com potência de 397 cv*



**A Honda mostrou sua picape com cabine dupla, que incorpora um pacote de inovações**

das rígidas especificações de fábrica depois de enfrentar testes que simulavam dez anos de desgaste ou cerca de 250.000 quilômetros. Em um trabalho inédito, os engenheiros da Ford demonstraram o motor pela primeira vez para um plateia formada por quase mil visitantes do Naias (North American International Auto Show).

“Fiquei espantado que, em primeiro lugar, o motor parecia tão bom como quando saiu da fábrica, e segundo, a Ford teve a chance de abri-lo na frente do público”, disse Gary Heinz, coordenador do Serviço de Aluno do Programa de Formação em Henry Ford Community College, em Dearborn. “Você sabe que em uma multidão de Detroit, há um monte de mecânicos de automóveis que conhecem um bom motor de um desgastado” disse Heinz, um reparador de longa data que assistiu à demonstração.

“Há vários anos, a Ford tem conduzido a evolução do Salão de Detroit”, afirmou Jim Farley, vice-presidente do grupo Ford, para o marketing, vendas e serviços globais. “Apresentamos uma linha completa, desde as picapes até os compactos, que embutem a mais moderna tecnologia, em termos de eficiência energética,

conectividade, segurança passiva e ativa, entre outros atributos que agradam pela confiança e custo benefício.”

Segundo Farley, a edição 2011 de Detroit ficará marcada pela busca do carro mais econômico – híbrido ou elétrico. “Este ano, a exposição enfatiza que a economia de combustível não está mais limitada a alguns veículos”, ressaltou. “A Ford está oferecendo aos consumidores opções reais que se ajustem às necessidades do mundo em que vivemos com concepção de veículos que utilizam grande variedade de motorização e combustível, tais como tecnologia da Ford EcoBoost, além de nossa nova família de veículos eletrificada”.

Além da Ford, outro destaque foi a grande picape GMC Sierra All Terrain, ainda um conceito que busca exploração da capacidade da grande picape combinada com a versatilidade de um veículo off-road. O modelo destaca-se por um design arrojado exterior, suspensão reforçada tipo todo-terreno e os detalhes de um modelo projetado para encarar todas situações de terrenos e obstáculos. O motor turbodiesel 6,6 litros de seis marchas gera nada menos que 397 cv de potência e 106 kgfm de torque. Tem 5,87 m de comprimento e 2,07

m de altura. Ela carrega apenas 750 kg de carga, mas é capaz de rebocar um trailer de até 7 toneladas

A grande picape foi projetada sobre o chassi 4WD, com motor diesel Duramax, aliado a um câmbio automático Allison de seis velocidades. Além da suspensão reforçada, o modelo futurista tem distância de 50 cm do solo. Os ângulos de entrada e saída ampliam a capacidade off-road, mesmo sem perder a capacidade de carga e reboque.

Com suas dimensões o Sierra All Terrain proporciona excepcional capacidade de puxar reboque. É a melhor ferramenta de nível profissional para as equipes de construção, fazendeiros e aventureiros cujas atividades não são limitadas por onde o pavimento termina.

Toda suja de barro, a Dodge RAM apareceu com destaque no estande da Jeep, em Detroit. Foi a primeira aparição oficial da picape Ram Runner. O pacote de personalização é uma resposta ao lançamento da Ford F-150 SVT Raptor, que tem feito muito sucesso entre o público americano.

A Ram já havia sido apresentada como protótipo. A Runner adiciona à caminhonete um pacote de suspensão para terrenos extremos, que chega a ter amortecedores com três polegadas de diâmetro, braços em alumínio e uma altura consideravelmente maior do solo. Com todas as modificações, a Ram se coloca a 35,5 cm do solo.

Na frente, a proteção inferior do motor impressiona, assim como os faróis de longo alcance que adornam a grade dianteira. A retirada do para-choques dianteiro serviu para aumentar o ângulo de ataque da picape, facilitando o trânsito em terrenos difíceis.

A Dodge também confirma que o cliente da marca poderá adquirir as peças da Runner separadamente, e instalar em uma caminhonete já usada. A marca americana – que faz parte do Grupo Chrysler – também vende a caminhonete nova com todos os equipamentos instalados pelo equivalente a R\$ 83.900. Com picapes lutando para





General Motors organizou passeio para jornalistas com o Volt elétrico pelas ruas de Detroit



Nova versão totalmente elétrica do Prius da Toyota, um dos primeiros híbridos do mercado



Cupê Mercedes-Benz SLS AMG E-Cell é uma versão elétrica cotada a US\$ 183 mil nos EUA

preservar sua fatia no mercado americano, o que se viu em Detroit foi a aposta de quase todas as marcas em tecnologias que garantam fontes alternativas de energia nos próximos anos.

**VEÍCULOS ELÉTRICOS** – A General Motors organizou um passeio com jornalistas pelas ruas de Detroit, com o Volt, seu conceito de sustentabilidade. Com três motores, dois elétricos e um terceiro a combustão que tem a função de gerador, o carro promete fazer 65 quilômetros apenas com eletricidade, que pode ser recarregada na tomada.


Sessenta e cinco quilômetros foi a distância mais ou menos percorrida pela reportagem da revista, que teve a oportunidade de experimentar o veículo em primeira mão. O Volt parece um carro comum, a não ser pela ausência de barulho do motor convencional e de hologramas no painel que indicam o modo elétrico de funcionamento.

Além do Volt, vários outros modelos apresentaram versões híbridas ou elétricas, que as montadoras também classificam de plug-in (plugadas na tomada). A Ford fez grande aposta em modelos elétricos que já estão em seu portfólio, como o Focus Electric e o C-Max Energy, perua de cinco lugares que já vendida na Europa com motor a combustão.

Com a nova família Prius, que além do compacto agora incorpora uma station wagon, a Toyota apresentou uma nova versão do modelo totalmente elétrica. O Prius foi um dos primeiros híbridos do mercado americano ao apostar na junção do motor convencional com a eletricidade.

Pintando com a cor verde marcador de texto, a Mercedes-Benz SLS AMG E-Cell reforça que também não abre mão da sustentabilidade. O cupê é uma versão elétrica cotada a US\$ 183 mil nos Estados Unidos. São quatro motores – um par em cada eixo. Ao todo, estão disponíveis 526 cavalos, que vão dar imobilidade a 100 km/h em apenas 4 segundos. Sem dúvida, é um esportivo para lá de sustentável. ■

## **LEMBRA QUANDO O CHECK-LIST DE TODA A FROTA EXIGIA **LÁPIS, PAPEL E PACIÊNCIA?****

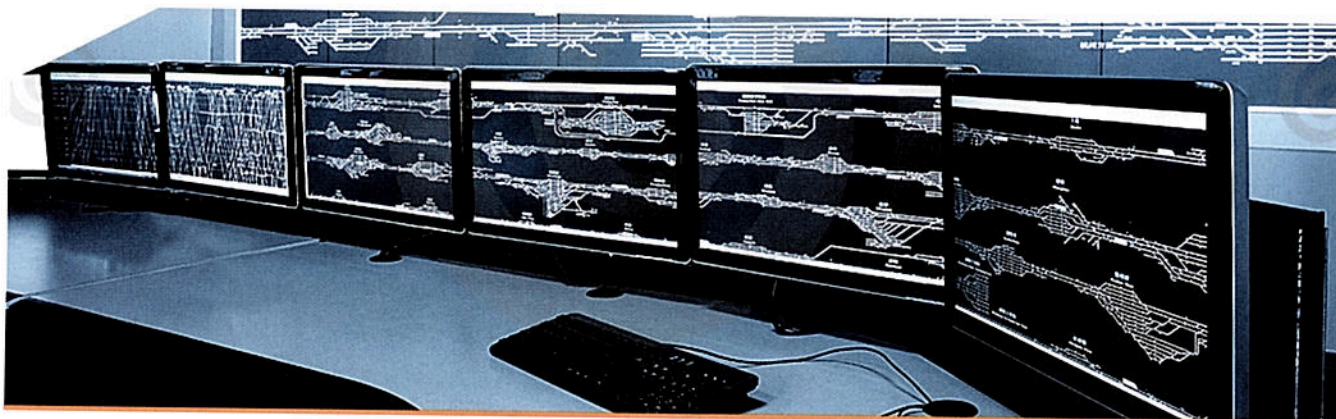
- 
- Controlar os horários programados
  - Consumo de combustível
  - Desgaste de veículos
  - Infrações de trânsito
  - Reclamações de usuários
  - RPM
  - Excesso de Velocidade

### **SEM CONTAR OS ITENS IMPOSSÍVEIS DE CHECAR COMO:**

- Aceleração e frenagens bruscas
- Gasto de combustível com o carro parado...
- Ônibus andando com a porta aberta
- Cumprimento de rotas

19 3515 1100

CAMPINAS • BRASÍLIA • PORTO ALEGRE • RECIFE • BUENOS AIRES



**AINDA BEM QUE  
HOJE EXISTE O  
MITS**



**MITS** é comunicação em tempo real entre o ônibus e a CCO, permitindo todo o monitoramento da frota via GPS.

Com o **MITS**, é possível controlar a frota, minimizar comboios, ter uma rápida ação na quebra de carros e/ou acionamento de botão de pânico, além da redução de consumo de combustível.

Aspectos importantes como indicadores de portas abertas, equipamentos danificados são facilmente obtidos a qualquer momento pela central.

Tudo rápido e preciso, com a confiança dos 18 anos de experiência em automação no transporte de passageiros da Transdata Smart

Redução de custos para você, pontualidade e conforto para seus passageiros.

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

**Transdata**  
**smart**

Nossa tecnologia é a informação

# Sinotruk trará mais modelos ao Brasil

**A partir de maio a Sinotruk Brasil passará a comercializar os modelos pesados Howo 6x2 e 6x4 com câmbio automático, além dos cavalos mecânicos 4x2 e 8x4, versão Dumper e Mixer**

■ SONIA MORAES



**A Sinotruk Brasil já importou 629 caminhões dos modelos pesados Howo 6x2 e 6x4**

COM A EXPECTATIVA DE AVANÇAR OS seus negócios no mercado brasileiro, a chinesa Sinotruk Brasil, conhecida mundialmente como China National Heavy Duty Truck Group Corporation (CNHTC), começa ampliar o seu portfólio de produto e traz a partir de maio os caminhões 6x2 e 6x4 com câmbio automático, além dos cavalos mecânicos 4x2 e 8x4, versão Dumper e Mixer, também com caixa automática feita em conjunto com a Wabco na China. Para garantir

confiança à marca no Brasil, a Sinotruk inaugurou em fevereiro a sua 23ª concessionária de caminhões no Brasil e a primeira no Estado de São Paulo na cidade de São Bernardo do Campo, no ABC paulista.

Os planos da empresa, segundo Joel Anderson, diretor geral da Sinotruk Brasil, são de abrir mais duas revendas em 60 dias e fechar o ano com 37 concessionárias no País. "Está para ser inaugurada a concessionária Somar Caminhões, do Grupo

Ramos, na rodovia Anhanguera, em Ribeirão Preto, interior de São Paulo", diz o diretor da Sinotruk Brasil e completa: "em 60 dias estará pronta outra concessionária em Bauru e está em estudo a implantação de uma revenda em Campinas (SP)". Anderson explica que as concessionárias de São Bernardo do Campo (SP) e de Campinas são de propriedade da Sinotruk Brasil. Já as demais revendas serão controladas por 22 grupos de investidores brasileiros.

Com sede instalada em Campina Grande do Sul, região de Curitiba (PR), a importadora representante da fabricante chinesa no Brasil

já importou 629 caminhões pesados Howo, com motor Euro 3 de 390 cv de potência, até fevereiro. "Nossos planos são de vender 1.300 caminhões no Brasil até o final deste ano", afirma Anderson.

Dos veículos importados, a empresa já vendeu 350 unidades. Deste total 245 foram emplacadas até 15 de fevereiro. No mercado brasileiro a Sinotruk ocupa a oitava posição no ranking do setor automotivo, atrás da Agrale.

O caminhão extrapesado de 380 cv de



**Os caminhões Sinotruk são equipados com componentes da Eaton, ZF, Jost e Wabco**

potência que a Sinotruk está trazendo para o Brasil é comercializado em mais de 60 países. A versão 6x2 está sendo vendida aqui por R\$ 270 mil e a 6x4 sai por R\$ 290 mil, valor 30% abaixo dos concorrentes brasileiros. "É um produto reconhecido mundialmente, com componentes de fornecedores globais como a ZF, Denso, Wabco e Jost e o grande apelo deste caminhão é o seu custo-benefício, com significativa economia de combustível", diz Anderson.

O diretor da Sinotruk lembra que a fabricante chinesa mantém em seu complexo industrial uma produção verticalizada, com a fabricação de praticamente todo o caminhão, exceto os vidros e os pneus. "A CNHTC é líder no desenvolvimento de novas tecnologias na China", frisa Anderson.

"O veículo que está sendo vendido aqui tem o mesmo nível de qualidade do produto nacional. Traz de série computador de bordo, ar condicionado digital e cabine leito com beliche para o carona", afirma Rodolfo Mansberger, diretor da concessionária Sinotruk Caminhões São Paulo, e acrescenta que "os frotistas têm constatado o bom desempenho do caminhão em relação ao consumo de combustível".

Mansberger conta que a sua revenda já está com toda a estrutura montada, com estoques de peças para garantir o atendimento pós-venda. Tem 20 funcionários, entre mecânicos e atendentes e, além de caminhões vendidos, também já tem encomendas dos veículos. Segundo

Mansberger, os veículos estão sendo comercializados pelo sistema de leasing e CDC (Crédito Direto ao Consumidor) que, por terem taxas de juros atraentes acabam com-

pensando o financiamento pelo Finame. "Os frotistas que compram os nossos caminhões são para renovar e ampliar a sua frota. Alguns deixam o caminhão nacional na troca", afirma Mansberger.

"A Sinotruk não veio para o mercado brasileiro para concorrer com as tradicionais fabricantes brasileiras. Estamos cobrindo um espaço que está aberto no mercado, pois com a grande demanda as filas de espera para a compra de um caminhão chegam até 60 dias", diz o diretor da Sinotruk Caminhões São Paulo.

Ele afirma que as perspectivas da companhia chinesa são otimistas para o mercado brasileiro. "Além das respostas positivas dos clientes sobre o produto, ainda estamos vendo sinalizações de crescimento para o Brasil, com as obras de infraestrutura", diz Mansberger.

Anderson acrescenta que, além do CDC e leasing, a Sinotruk pretende colocar em operação até o final deste mês o sistema de consórcio da marca no Brasil.

Sobre a construção de uma fábrica Anderson antecipa que a partir de 2013 a companhia chinesa pretende instalar uma unidade industrial no Brasil para fabricar caminhões em sistema CKD (completamente desmontado). "Já fomos sondados por alguns estados para negociar a instalação da nova fábrica", revela o diretor geral da Sinotruk Brasil.

Segundo Anderson, a unidade brasileira vai abastecer os países da América do Sul, mercados onde a companhia chinesa já vende os seus caminhões. "Vamos negociar com

os fornecedores de componentes a produção local para conseguir o financiamento dos veículos por meio do Finame", diz o diretor.

Para garantir a credibilidade no atendimento pós-venda a Sinotruk está instalando em Campina Grande do Sul, na região de Curitiba (PR) um centro de distribuição exclusivo de peças em uma área de 3.400 metros quadrados. "Já temos em nossos estoques todos os tipos de peças, desde componentes de freio, motor, caixa de câmbio, cabine até itens de forração e estamos desenvolvendo componentes com a indústria de autopeças brasileira", informa Anderson.

Na unidade do Paraná a Sinotruk mantém atualmente 46 funcionários. Com a instalação do centro de distribuição serão ao todo 80 empregados. Incluindo as concessionárias, a empresa mantém ao todo 400 empregos diretos no Brasil. "À medida que a empresa cresce aumentamos o número de empregados no País", conclui Anderson.

**ATUAÇÃO MUNDIAL** – A Sinotruk está presente na China há mais de 70 anos e suas bases têm origem na indústria bélica, quando produzia caminhões para fins militares. A partir de 1983, passou a adquirir tecnologia da fabricante de motores Steyr, formando também outras parcerias ao longo do tempo com marcas consagradas como Eaton, ZF, Jost e Wabco.

De 2003 a 2008 a empresa formou uma joint venture com a sueca Volvo, e passou a incorporar a tecnologia sueca nos seus veículos. Em 2009 fechou acordo com a MAN, vendendo 25% de sua participação para a montadora alemã.

Ao todo a Sinotruk possui 46 registros de patentes dos componentes que equipam seus produtos, tendo grande participação na fabricação destes produtos. Atualmente é líder na China tanto em vendas, com uma produção estimada para 2010 de 180 mil unidades, como em desenvolvimento de pesquisas e novas tecnologias no segmento. ■



# Um mercado cortejado

**Vendas aceleradas impulsionam investimentos de fabricantes estabelecidos até como reação à entrada de concorrentes**

■ ARIVERSON FELTRIN

QUE NINGUÉM SE SURPREENDA SE 2011 terminar com vendas acima de 200 mil caminhões. Para isso basta manter o mesmo ritmo do primeiro bimestre – expansão ao redor de 34% sobre igual período do ano anterior. Nessa toada, considerando que em 2010 as vendas foram de 158 mil unidades, teríamos em doze meses de 2011 algo em torno de 210 mil caminhões licenciados.

MAN e Mercedes-Benz querem a liderança. A Mercedes pretende destronar a conterrânea. Imaginando-se que dê coluna do meio, ou seja elas terminem o ano empatadas ao redor de 30% de participação cada, só as duas montadoras alemãs venderiam 126 mil caminhões – 40 mil a mais do que ano passado, quando emplacaram 86 mil unidades – 28,8% em posse da MAN, 26% para a Mercedes.

Não se deve esquecer que MAN e Mercedes estão ampliando a capacidade de produção, a primeira em Resende, no Rio de Janeiro, a marca da estrela na fábrica mineira de Juiz de Fora, feita há dez anos para produzir automóvel e agora sendo preparada

para montar dois caminhões, o leve Accelo e o extrapesado Actros. Outra que amplia a capacidade é a Volvo de Curitiba.

É de se supor, por tais passadas, que MAN e Mercedes, principalmente, não estejam satisfeitas com o amplo domínio que já têm sobre o mercado de caminhões. No ano passado, somadas, elas detiveram 54% de participação. Em 2011,

se alcançarem 126 mil unidades, fecharão o ano com 60% de participação.

O fato é que o mercado de 2011 começou quente para o lado de caminhões. Os negócios com caminhões no acumulado das três primeiras quinzenas do ano cresceram pouco mais de 30% em relação a igual período do ano passado.

Há de se considerar que o forte aumento está se dando sobre 2010, ano em que houve recorde de todos os tempos em licenciamentos de caminhões. As causas desse boom? Pode-se enumerar alguns, um deles a manutenção da linha Finame ainda que com prováveis apertos nas condições de prazo e taxa. Outro motivo para aquecer os negócios de veículos de cargas está ligado à atividade econômica, que se mantém em alta e gera necessidade de compras.

Uma terceira razão, ainda polêmica, mas que pode também influenciar compras de caminhões é a vigência, a partir de janeiro de 2012, da norma de emissões Euro 5. Por conta de mudanças técnicas, caminhões estariam no próximo ano com uma tecnologia nova e preços mais salgados. ■

## Negócio acelerado

(vendas internas de caminhões - em unidades)

2004	83.005
2005	80.334
2006	76.258
2007	98.498
2008	122.349
2009	109.873
2010	157.696
2011	200.000*

Fonte: Anfavea

\*previsão otimista

# PÓSITRON. HOMOLOGADA, CERTIFICADA E PREMIADA NA PRESTAÇÃO DE SERVIÇO EM RASTREAMENTO E MONITORAÇÃO.

**FUNDAÇÃO VANZOLINI**  
CERTIFICADO DE CONFORMIDADE À RESOLUÇÃO  
CONTRAN 245/2007

A FUNDAÇÃO CARLOS ALBERTO VANZOLINI  
Certifica que a organização:

P.S.T. ELETRÔNICA S.A. - PÓSITRON RASTREADORES  
Av. Dr. José Bonifácio Coutinho Nogueira, 150 - cj 401 e 506 - Campinas - SP - Brasil  
Estrada telebrás. s/nº - cj 01 - Unicamp Cidade Universitária - Campinas - SP - Brasil

Atende aos Requisitos da:

**PORTARIA DENATRAN 253/2009**  
para o seguinte escopo:

Provedor de serviços de monitoramento e localização com infraestrutura própria.  
Auditoria finalizada em 09/06/10.

Este certificado é válido até: 27 de Junho de 2013

Número do Certificado: DE-10792/10

São Paulo, 28 de Junho de 2010

*Carlos Alberto Vanzolini*  
FUNDAÇÃO CARLOS ALBERTO VANZOLINI  
Rua Cantanhede, 255  
Ave de Lapa - São Paulo - SP - Brasil

Homologada pelo DENATRAN para prestação de serviço em rastreamento e monitoração, de acordo com a resolução 245/2007 do Contran.



Respeite a sinalização de trânsito.

A PST Electronics, detentora da marca Pósitron, recebeu um triplo reconhecimento pela qualidade na prestação de serviço Pósitron em rastreamento e monitoração. Foi homologada pelo Denatran, conforme resolução 245/2007 do Contran. Foi certificada pelo Cesvi Brasil com nota máxima e premiada pelo Sindcamp, no Prêmio Inovação Empresarial. Três motivos de orgulho, vindos de três diferentes segmentos que comprovam o compromisso da PST em fornecer soluções de alta tecnologia e qualidade para o mercado automotivo.

RASTREADORES PARA CARROS, MOTOS E CAMINHÕES • ALARMES PARA CARROS, MOTOS E CAMINHÕES • NAVEGADORES GPS • SOM AUTOMOTIVO • ALTO-FALANTES E SUBWOOFERS • TRAVAS, VIDROS E RETROVISORES ELÉTRICOS • SENSOR DE ESTACIONAMENTO • BLOQUEADORES • ANTENA ELETRÔNICA • PAINÉIS DE INSTRUMENTOS

# Marcas asiáticas avançam nas vendas

**Quatro anos depois da chegada no Brasil, marcas coreanas e chinesas seguem ampliando mercado em nicho desprezado pela indústria nacional**

■ WAGNER OLIVEIRA



Towner JR CD

HÁ QUATRO ANOS, ELES CHEGARAM como patinhos feios. Pequenos e com acabamento duvidoso, causaram até estranheza. A aparência de fragilidade dos pequenos e médios comerciais leves asiáticos vai, no entanto, perdendo a desconfiança e cada vez mais ganhando a confiança do consumidor ao oferecer preço baixo, mais itens de série e, acreditem, até robustez. Os números ascendentes de vendas não deixam mentir.

Chana, Effa e Hafei foram as marcas chinesas que estrearam entre o final de 2007 e o início de 2008 no mercado brasileiro com comerciais leves tão miúdos quanto seus números iniciais de vendas. Mas três anos depois já mostram crescimento. Em 2010, a Effa vendeu 3.953

unidades, comparadas com 452, em 2009; a Chana atingiu 1.824, ante 472 e a Hafei alcançou volume de 5.700 no ano passado, enquanto em 2009 só havia vendido 1.600 comerciais leves.

Somado, o volume chegou a cerca de 11.000 unidades em 2010. Isto representa menos de 0,5% do mercado nacional, que, em 2010, fechou com 3,51 milhões de emplacamentos. Mas o total obtido pelas três chinesas já representa quase 10% dos veículos vendidos pelas 30 marcas associadas à Associação Brasileira dos Importadores de Veículos Automotores (Abeiva), entidade da qual participam e que vendeu volume de 105 mil unidades em 2010.

Se além das três chinesas for incluído o resultado da Kia, uma das líderes da

Abeiva que vendeu, em 2010, 8.480 unidades do Bongo – caminhão cuja versão de entrada é importada do Uruguai – os asiáticos mostram mais força. Só o Hyundai HR vendeu cerca de 15 mil unidades em 2010, segundo dados da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave).

Em versões que vão de picape cabines simples e dupla, furgão de carga ou passageiros, os pequenos comerciais leves chineses – ou minicarros como as próprias marcas classificam estes utilitários – têm preços que variam de R\$ 20.480 (picape Effa Hafei cabine simples) a R\$ 27,1 mil (furgão Hafei Towner).

Movida a gasolina, a maioria conta com direção elétrica e ar-condicionado de série em versões mais completas. No geral, transportam de 500 a 700 quilos, demonstrando vocação totalmente urbana – geralmente trajetos de cargas leves, como botijões de gás, flores ou tecidos.

Para 2011, tanto os coreanos quanto os chineses estão com apetite de vendas. Uma das mais agressivas é a Effa Motors, que, no Brasil, representa o fabricante chinês Chang-he (da marca Hafei). A marca começa a vender neste ano dois modelos de caminhão de pequeno porte – um de duas toneladas, para concorrer com o Kia Bongo e o Hyundai HR, e outro de quatro toneladas, para disputar mercado com o Ford F-450.





Effa Hafei picape baú

Um dos novos caminhões foi apresentado no Salão do Automóvel, em novembro do ano passado em São Paulo. Previsto para chegar ao mercado nacional em março, o modelo SY 1030 DVA é compartilhado com a também chinesa Jinbei, um veículo projetado principalmente para o uso urbano.

Com espaço para dois ocupantes, o SY 1030 é um caminhãozinho equipado com motor a diesel de 3,2 litros, capaz de desenvolver 103 cv de potência (a 5.000 rpm). Sua capacidade de carga é de 1.980 kg. O veículo será lançado com sistema de som e vidros e travas elétricas como itens de série.

"Nosso crescimento tem sido fantástico desde 2008", afirmou Clairto Acciarto, diretor comercial do Grupo Effa. "Com os dois novos produtos que estamos trazendo neste ano, esperamos vender 7.000 comerciais leves. A marca tem potencial para atingir facilmente este volume. Tudo que chega vende."

Segundo Acciarto, os produtos Effa não são frágeis e há estoques de peça de reposição. "Em quase três anos de atividade, não tenho nenhuma reclamação no Procon", disse. "Também fizemos um acordo com a Porto Seguro, pelo qual, se eu não

entregar peças em até 48 horas, sofro penalidades e multas."

Os utilitários da Effa são equipados com motor com tecnologia Suzuki, com 970 cm<sup>3</sup>, que desenvolve 47 cavalos de potência e se caracteriza pelo baixo consumo de

combustível e pela baixa taxa de compressão, que tende a oferecer maior durabilidade no dia a dia de trabalho. A marca comercializa no mercado nacional os modelos Effa Hafei Van, Effa Hafei Furgão e Effa Hafei Picape Cabine Simples.

"Os utilitários da Effa Motors oferecem uma relação custo-benefício que tem despertado o interesse de um grande número de pequenos e médios empresários. Eles buscam um veículo com bom preço e bastante versátil para o transporte urbano", destaca Eduardo Effa, presidente do Grupo Effa.

A Districar, importadora oficial das marcas SsangYong e Chana, anunciou crescimento surpreendente no mercado brasileiro.

Primeira marca chinesa a desembarcar no mercado brasileiro no final de 2007, a Chana alcançou em 2010 aumento de

## INDÚSTRIA LOCAL NÃO APROVEITA NICHOS

Tanto fabricantes chineses quanto coreanos buscaram focar sua atuação em lacunas deixadas pela indústria nacional, que ainda hoje não tem produtos específicos para disputar nichos descobertos pelas marcas novatas.

A falta de uma plataforma, além dos baixos volumes atuais de venda, são alguns dos argumentos usados nos bastidores da indústria automobilística para explicar o desinteresse dos fabricantes locais pelos nichos em que marcas asiáticas estão cada vez mais atuantes.

Os primeiros a darem passo decisivo no mercado brasileiro foram o Hyundai HR e o Kia Bongo. Pertencentes ao mesmo grupo industrial, os dois modelos vêm alcançando números cada vez mais

expressivos de venda.

Em 2010 o Hyundai HR – caminhão para até 3,5 toneladas da Hyundai, que tem preço médio de R\$ 55 mil – vendeu, de acordo com dados da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave), 14.860 unidades, ante 10.871 emplacamentos em 2009.

Diante dos volumes expressivos, os coreanos passaram a montar os caminhãozinhos na América do Sul. Sob coordenação do Grupo Caoa, o HR é fabricado em Anápolis, Goiás.

A Kia, por sua vez, decidiu trazer a versão de entrada do Bongo de uma fábrica do empresário José Luiz Gandini, presidente da Kia Motors do Brasil, localizada no Uruguai.



Cargo CD

110% nas vendas quando comparado ao mesmo resultado de 2009.

"2010 não poderia ter sido um ano melhor tanto para a SsangYong como para a Chana", enfatiza Abdul Ibraimo, presidente da Districar, para quem a marca finalmente conseguiu regularizar os volumes importados da China. "Para 2011, nossa primeira estimativa é de trazer 7 mil unidades da SsangYong e 11 mil utilitários da Chana".

A Districar inicia, em maio de 2011, a importação dos carros da Chana Autos e da Haima, ambas de procedência chinesa.

Também voltado para pequenos comerciantes e empresários, a Chana aposta em sua linha de comerciais leves para seguir crescendo no mercado brasileiro. Um dos modelos mais interessantes é o Cargo, uma picapinha de pequenas dimensões. O veículo tem 3,88 metros de comprimento, por 1,48 metro de largura, altura de 1,81 metro e entre-eixos de 2,5 metros. A caçamba mede 2,33 metros de comprimento, por 1,4 metro de largura, e 34 cm de altura.

Com um tanque de 40 litros para gasolina, o Chana Cargo tem capacidade para dois passageiros e transporta até 700 quilos de carga. A direção é elétrica,

e o câmbio manual de cinco velocidades. As rodas têm pneus de aro 13. De tão pequenas, as rodas deixam até alguns incrédulos de que o Cargo se trata mesmo de um veículo para transportar mercadorias – geralmente cargas leves no perímetro urbano.

Com cabine estendida, o Cargo CE é um pouco mais comprido, de 4,32 metros. A capacidade de carga também cai para 600 quilos. A caçamba tem comprimento ligeiramente menor: menos 30 mm em relação ao Cargo.

Com cabine dupla e assento para quatro pessoas, o Cargo CD tem comprimento de 3,86 metros. Com isso, a capacidade de carga cai para 500 quilos. As demais características são idênticas ao do Chana Cargo.

Ricardo Strunz, diretor-geral da CN Auto, importadora de três marcas chinesas – Hafei, Jinbei e Brilliance Auto – afirmou que o grupo brasileiro decidiu apostar no nicho dos chamados minicarros pela lacuna de mercado deixada pela Asia Motors no País nos anos 90. "Fizemos um estudo de viabilidade e notamos que ninguém explorava este apetitoso nicho", comentou.

Strunz afirmou que não há fragilidade nesses pequenos comerciais leves. "Geralmente, contam com padrão tecnológico de marcas japonesas. Além disso, a linha de produção também segue os mais altos padrões de produção asiáticos, como a Toyota", disse o executivo. "Os minicarros representam 25% da produção chinesa, que em 2010 foi de 18 milhões de veículos. Ao contrário do que muita gente pensa, esses veículos são feitos para durar e muito", comentou.

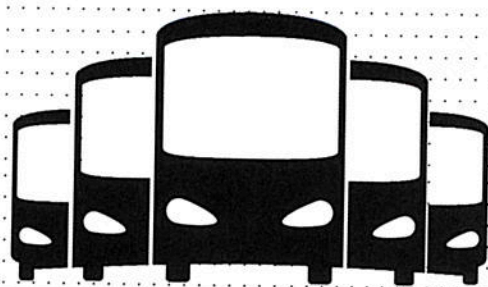
Em 2008, a Hafei vendeu 330 unidades. Um ano depois, o volume chegou a 1.600. No ano passado, somou 5.700 veículos. Para 2011, a projeção é alcançar 11 mil unidades, apenas em minis comerciais leves.

Entre os comerciais leves, a marca Hafei oferece o modelo Towner, furgão por R\$ 27 mil. Já a com cabine estendida vai a R\$ 26,5 mil. Ainda existe o Towner JR, por R\$ 22,9 mil e a versão cabine dupla por R\$ 26,8 mil.

Para Strunz, os pequenos comerciais leves estão sendo descobertos por autônomos, pequenos frotistas e empresários pelo custo-benefício, que, segundo ele, não existe paralelo na indústria nacional. "Mesmo com toda a carga tributária que estes veículos pagam no Brasil – 35% só em imposto de importação – ainda conseguem oferecer preço muito competitivo. A indústria brasileira não tem nada parecido, porque só faz pequenas picapes derivadas de automóveis, custando muito mais", afirmou.

Segundo o diretor-geral da CN Auto, o fabricante chinês Hafei conclui em março estudo para possivelmente implantar uma fábrica no Brasil. "Seremos sócio com os chineses. Já estamos conversando com governos de vários estados para decidir qual a melhor estratégia do ponto de vista geográfico, logístico e comercial para nós", disse Strunz.

Ele acrescentou que os grandes frotistas ainda não descobriram a vantagem dos mini comerciais leves. "Certamente na hora em que perceberem que estão perdendo dinheiro, também vão adotar estes pequenos veículos em suas frotas", afirmou. ■



PROGRAMA  
**GESTÃO & LIDERANÇA**  
EM TRANSPORTES URBANOS

**A NTU preparando novos líderes para  
enfrentar os desafios do setor**

Realização



Parceiros



Informações

[www.ntu.org.br](http://www.ntu.org.br) / 61.2103.9293

[www.ibmeconline.com.br/ntu](http://www.ibmeconline.com.br/ntu)



# Auto Sueco aposta no País

**Grupo português, da rede Volvo, vai investir R\$ 100 milhões até 2014 para ampliar em 50% os seus negócios no mercado brasileiro**

■ ARIVERSON FELTRIN

NOS PRÓXIMOS TRÊS ANOS A VOLVO DO Brasil pretende inaugurar 30 novas revendas e passar das atuais 80 para 110 concessionárias. Tal salto na área de distribuição deverá ser dado com a manutenção dos atuais nove grupos de revendedores.

Um dos revendedores Volvo que já anunciou expansão é o Grupo Auto Sueco, nascido em 1933 em Portugal e descrito como "o maior e mais antigo parceiro da Volvo em todo mundo".

O grupo entrou no Brasil em 2007 com revendas em Mato Grosso, Rondônia e Acre. Em 2010 chegou a São Paulo, maior mercado do País, ao comprar a Voçal, que pertencia ao grupo Suzano, conhecido por suas atividades em papel e celulose.

São cinco as instalações no Centro-Oeste, responsáveis em 2010 pela venda de 650 veículos e faturamento de R\$ 215 milhões. Já as sete revendas do Sudeste entregaram 2.530 unidades entre caminhões e ônibus e faturaram R\$ 715 milhões. O grupo totalizou R\$ 930 milhões faturados. A soma geral de 3.180 veículos representou 20% do total de licenciamentos da marca Volvo ano passado.

O plano da Auto Sueco é ampliar de 12 para 18 o número de revendas até 2014. Para isso, programa investir entre R\$ 90 e R\$ 100 milhões. Com mais filiais, as

vendas deverão passar para 5 mil veículos por ano para um faturamento estimado de R\$ 1,3 bilhão.

Tomás Jerwell, presidente mundial do Grupo Auto Sueco, pertencente à terceira geração dos fundadores da rede, disse a Transporte Moderno que o Brasil passa por um "boom" de expansão, principalmente na infraestrutura. "Tal oportunidade nos animou a investir".

Afora o Brasil, o grupo português tem investimentos em Portugal, Espanha, Estados Unidos, Turquia e Angola.

As redes de revendas no Brasil das montadoras suecas Volvo e Scania estão alicerçadas com três tipos de controladores. A maioria preponderante da rede está nas mãos de grupos nacionais. As duas montadoras aproveitaram oportunidades tempos atrás para assumir o controle de algumas revendas em polos estratégicos.

E, como a Volvo, a rede Scania também tem um grupo português, operador da Alpha, concessionária instalada na região Norte do País.



**Tomás Jerwell: expansão brasileira estimulou o grupo a investir**



# Criada nova empresa de logística de contêineres

**Fusão da Standard com a Brado Logística, companhia criada pela ALL para atuar no segmento de contêiner, vai possibilitar o desenvolvimento do modal ferroviário para operações de contêiner**

■ RENATA PASSOS

A STANDARD OPERADORA ANUNCIOU a fusão com a empresa Brado Logística, criada pela ALL, com o objetivo de ampliar a oferta de soluções logísticas no atendimento ao segmento de contêineres no Brasil e Argentina. A Brado terá foco, gestão e administração completamente inovadores no setor ferroviário, com visão de varejo e estrutura de ativos customizada para atender as necessidades dos clientes de contêineres de grande, médio e pequeno porte.

O mercado total na área de atuação da ALL é de aproximadamente 2,6 milhões de contêineres por ano. Hoje a participação de ferrovia nesse mercado é menos de 2%. Dado a competitividade da intermodalidade ferroviária, a companhia estima que poderá ter até 50% da movimentação de contêineres dos portos em que atua, realidade parecida com a de países desenvolvidos.

“Nossa participação no mercado de contêineres é muito baixa, além de investimentos específicos iremos oferecer nível e variedade de serviços inéditos no mercado brasileiro, possibilitando o acesso ao transporte ferroviário para clientes que não utilizam esse modal atualmente”, comenta o diretor presidente da ALL, Paulo Basílio.

A Standard entra com sua experiência em logística de cargas frigorificadas com base intermodal. A companhia está presente em São Paulo, Mato Grosso e nos três estados

da região sul do Brasil, oferece serviços variados como movimentação de contêineres, armazenagem, alfandegamento no interior, estufagem, classificação, distribuição fracionada urbana, rastreabilidade de cargas, etiquetagem e controle de estoques. “Temos grande experiência nesse mercado, já oferecemos diversos serviços de logística para nossos clientes, nos associando à Brado iremos acelerar o acesso à intermodalidade de clientes de grande, médio e pequeno porte” explica José Luís Demeterco Neto, fundador e diretor presidente da Standard e agora novo diretor presidente da Brado Logística.

Em parceria com a ALL, a Standard opera cinco terminais intermodais rodoferroviários. Os terminais de Cambé e Cascavel no Paraná escoam a produção das indústrias para o porto de Paranaguá. Esteio e Cruz Alta, no Rio Grande do Sul, para o porto de Rio Grande e Alto Taquari no Mato Grosso para o porto de Santos. Juntos, os terminais movimentam uma média de 3.000 contêineres/mês, totalizando mais de 75.000 toneladas/mês.

Com independência para operar em todo o Brasil, a Brado assume a gestão dos terminais de contêineres já existentes na malha da ALL, Uruguaiana (RS), Porto Alegre (RS), Araucária (PR) e Tatuí (SP), além da gestão dos contratos de transporte de contêineres já existentes. “Estamos unindo a cultura e

gestão da ALL com a experiência e know how da Standard no segmento de logística de contêineres”, completa Basílio.

Os cinco terminais intermodais, cinco complexos logísticos de cargas frigorificadas e um porto seco no interior do Estado de São Paulo, que totalizam 95.000 posições paletes de capacidade estática para armazenagem.

**INVESTIMENTO** – A Brado Logística estima investimentos da ordem de R\$ 1 bilhão para os próximos cinco anos. Para viabilizar esse desenho operacional, a Brado aplicará os recursos em vagões e locomotivas que serão alocadas às rotas de contêiner e possibilitarão trens expressos e dedicados, além de realizar melhorias e ajustes na via permanente e a construção de terminais intermodais.

Um dos projetos pioneiros da empresa é operar vagões Double Stack – empilhando dois contêineres para um transporte mais eficiente, aproveitando melhor a capacidade do seu ativo, gerando ganhos expressivos de produtividade e rentabilidade. “Esse investimento estabelece as bases para a companhia dar um salto tanto no volume de transporte, quanto no perfil de serviços oferecidos. Estamos dando o primeiro passo para construirmos a maior empresa de logística de contêineres do Brasil”, afirma Demeterco. ■



# Ceva fecha contrato com a Honda

**Segmento automotivo já representa 60% dos negócios da companhia de logística, que incluem serviços para todas as grandes montadoras**

■ RENATA PASSOS

A CEVA LOGISTICS, EMPRESA ESPECIALIZADA EM GESTÃO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS, FECHOU UM CONTRATO COM A HONDA AUTOMÓVEIS DO BRASIL PARA O TRANSPORTE E CROSS-DOCKING DE PEÇAS DE REPOSIÇÃO NO ESTADO DE SÃO PAULO (REGIÃO METROPOLITANA DE SÃO PAULO, ALÉM DE LITORAL E INTERIOR). AS OPERAÇÕES FICARÃO POR CONTA DA CEVA GROUND – DIVISÃO DE TRANSPORTES TERRESTRES DA EMPRESA.

O contrato é de três anos e o valor de 5,9 milhões, o equivalente a R\$ 13 milhões. Segundo o gerente de desenvolvimento de negócios do setor automotivo da Ceva, Philippe Masse de Souza, a prestação de serviços envolve a distribuição de peças e acessórios para o mercado de duas e quatro rodas, totalizando 203 concessionários Honda. “Antes desse contrato, só realizamos algumas importações para Honda Motos”, informa o executivo.

As operações da Ceva para atendimento da Honda ficarão a cargo de 30 funcionários recém-contratados, que atuarão em dois armazéns estrategicamente localizados da Ceva nas cidades de Louveira e Diadema, no estado de São Paulo, e ainda na planta da Honda, em Sumaré, interior de São Paulo.

Para Souza, o fator decisivo para conquista do contrato foi a capacidade da Ceva de oferecer soluções flexíveis. “Num mercado tão dinâmico quanto o automotivo, as soluções têm de ser consistentes e, principalmente, flexíveis para atender a flutuação de



**A Ceva fará a distribuição de peças e acessórios para 203 concessionários Honda**

demanda dos pedidos”, afirma.

O executivo explica que as peças não chegam a ficar armazenadas nos armazéns. A coleta é feita na divisão de peças da Honda, em Sumaré, por meio de duas a quatro carretas por dia, que seguem para os dois armazéns da Ceva, em Louveira e Diadema. Nesses pontos, a carga é transferida para veículos menores e distribuída às concessionárias. “Hoje temos 27 caminhões dedicados à operação. Como o mercado de reposição de peças é flutuante, sempre precisamos ter uma quantidade de veículos de reserva. Contudo, após o período de implantação, acreditamos que possamos diminuir a frota”, diz.

Souza não descarta a possibilidade de aumentar o escopo de serviços prestados

à Honda. “Contudo, isso dependerá da abertura de novas concorrências”, declara o executivo, segundo o qual a Ceva tem foco nos mercados automotivo, industrial, de bens de consumo, de óleo e gás e de alta tecnologia.

A parceria mundial entre Ceva e Honda é outro motivo para a escolha da Ceva para este serviço no Brasil. “Como somos fornecedores globais da Honda, isso pode facilitar o benchmarking entre as operações realizadas aqui no Brasil, na Itália e nos Estados Unidos, por exemplo, de forma a aumentar a flexibilidade e a qualidade do serviço prestado”, explica Souza.

Segundo ele, o Sistema de Informação de Transporte (SIT), da Ceva Ground,

também contribui para a operação da Honda, pois compreende atividades de Back Office (fluxos inbound), Front Office (com call center 0800 para o atendimento aos distribuidores) e a opção de gestão de comprovantes, que controla, digitaliza e arquivava os comprovantes de entregas, entre outras atividades.

O gerente de logística da divisão de peças da Honda, Flávio Simões, define essa como uma parceria de sucesso. "Ter um parceiro com profunda expertise na indústria automotiva, principalmente no segmento de peças e acessórios, está alinhado com a filosofia da Honda de oferecer produtos da mais alta qualidade", afirma Simões.

**SEGMENTOS** – Souza diz que hoje a prestação de serviços do setor automotivo



**A empresa conta com cinco armazéns próprios**

representa 60% dos negócios da Ceva, seguido pelos segmentos de tecnologia (18%), bens de consumo (11%), industrial (4%), óleo e gás (3%) e outros (4%). "Atendemos todas as grandes montadoras do País", acrescenta.

O segmento de transportes também não para de crescer dentro da companhia e equivale a 23% dos negócios. "A expectativa é a Ceva Ground acrescentar 3,4 milhões

nos novos negócios da companhia em 2011, do total de 52 milhões de toda a companhia. "Com isso, a Ceva deve apresentar elevação de 15% nos negócios em 2011, em relação ao resultado do ano passado.

Atualmente, a Ceva conta com cinco armazéns próprios que totalizam 160 mil m<sup>2</sup> de armazenagem: Cachoeirinha (ES), São José dos Pinhais (PR), Louveira (SP), Jundiá (SP) e Diadema (SP). Além disso, a empresa tem uma frota de 80 veículos próprios e 1100 terceirizados.

A companhia possui em sua rede global unidades em mais de 170 países e mais de 46 mil funcionários. No Brasil, a Ceva conta com 7.700 funcionários, 60 filiais distribuídas pelo País e gerencia cerca de 430 mil m<sup>2</sup> de área de armazenagem, incluindo as operações in house.

# 30 ANOS ADESIVANDO FROTAS

ADESIVOS | DECORAÇÃO DE FROTAS | BANNERS |  
PLACAS DE PVC | ADESIVOS INSTITUCIONAIS



**VEÍCULOS  
DE CARGA**



**CARROCERIAS DE BEBIDAS**



**ENVELOPAMENTO  
DE CABINES**

**NOVO  
ADESIVO**

PARA PLACA  
DE VEÍCULOS  
portaria 42 Resolução 370

**ELS-9021**

**ELS-9021**

película refletiva



ANTIGO

**ELS 9021**

**S. PAULO**

Fone: (11) 2060-0454  
e-mail: vendasnovot@uol.com.br  
www.paineisnovotempo.com.br

**NOVO TEMPO**  
COMUNICAÇÃO VISUAL

# Novo graneleiro da Randon: mais leve e mais eficiente

**O novo conceito de fabricação possibilitou a redução no número de componentes do novo graneleiro, o que facilita a manutenção e possibilita o aumento da capacidade de carga transportada**

ATENTA AO CRESCIMENTO DO mercado de implementos, a Randon lança novo graneleiro. Batizado de Linha R, a nova versão traz uma série de novidades que garante maior produtividade e eficiência ao veículo, segundo a fabricante. Para Norberto Fabris, diretor executivo da Randon, a inovação, além de atrair novos negócios, também visa manter a qualidade dos produtos.

Entre os destaques do veículo estão os novos arcos de enlonar diagonais embutidos nos fueiros. Esta peça permite o acesso das laterais apenas com a abertura parcial da lona, sem a necessidade de retirada dos arcos. Além de mais prático, também oferece maior proteção na parte frontal e traseira.

Outra alteração está no design arredondado, que além de conferir melhor aspecto visual, também tornou o Graneleiro mais leve. A Randon explica que o novo conceito de fabricação possibilitou a redução no número de componentes, facilitando assim a sua manutenção. Também favoreceu no aumento da capacidade de carga transportada e na maior proteção à lona. Outro destaque do modelo são os "Gs" parafusados na base, que facilitam a montagem e a manutenção.

O novo graneleiro, carro-chefe de vendas da Randon, chega ao mercado com



*Os novos arcos de enlonar diagonais permitem o acesso das laterais só com a abertura parcial da lona*

design totalmente reformulado e com nova traseira que confere uma identidade exclusiva à marca. Segundo a empresa, a iluminação toda em led assegura vida útil superior ao conjunto óptico tradicional, além de assegurar mais segurança no trânsito. O novo apara-barro antispray possui maior durabilidade e melhor desempenho em relação aos modelos convencionais. Além do design moderno, garante maior segurança ao motorista e aos outros veículos, pois aumenta o campo de visão dos mesmos, já que possui um desempenho quatro vezes

superior ao modelo antigo na absorção de água, acrescenta a empresa. O novo balancim, componente da suspensão, tem maior resistência estrutural que proporciona melhor desempenho e estabilidade ao veículo.

O veículo traz ainda protetores laterais parafusados ao chassi, que garantem maior segurança ao condutor e a outros veículos. A opção pelo uso de materiais alternativos, segundo a Randon, é porque causa menor impacto ao peso do equipamento e facilitam o seu manuseio.





**Novo graneleiro Linha R da Randon**

Para assegurar maior comodidade ao motorista, o novo Graneleiro traz nova caixa de rancho isotérmica com sistema anticondensação, além de porta-copos e talheres.

**TECNOLOGIA** – O novo Graneleiro incorpora a tecnologia Ecoplate (painel ecológico), formado por um composto de materiais renováveis constituído de chapa de aço galvanizada, placa de polímero termoplástico e madeira reflorestada, unidas por

adesivo de alta resistência.

Esta tecnologia já é aplicada nas laterais dos graneleiros desde 2005 e está presente em mais de 32 mil produtos da marca. Os benefícios refletem no menor peso, maior durabilidade e vida útil, facilidade de limpeza, resistência mecânica e à abrasão e design moderno.

A aplicação Duratech no veículo oferece cinco anos de garantia para a pintura do chassi, além de maior resistência

à corrosão e maior vida útil do veículo.

Segundo a Randon, as vantagens desta tecnologia, já presente em mais de 23.000 produtos, é o melhor padrão de qualidade e acabamento do chassi que ganha cinco anos de garantia na pintura, maior durabilidade e resistência à corrosão, excelente retenção de brilho e cor. O processo traz ainda vantagens ambientais uma vez que assegura 98% de aproveitamento da tinta, e a utilização de matéria-prima à base de água.



## Baús Carbus - O Melhor custo benefício por quilômetro rodado.

### Baú Furgão em Duralumínio

Várias opções de baús e acabamentos.



Baús Lonados (Sider)

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

#### Acabamentos:

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

#### Unidades Móveis Especiais

- Projetos para:
- Cargas Vivas
  - Manutenção
  - Produção Vídeo
  - Reportagem
  - E outros

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

Tel.: (11) **2085.4944**

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

1 Panambi, 771 Cumbica Guarulhos  
SP 07224-130

**CARBUS**  
EQUIPAMENTOS RODOVIÁRIOS

**ESPECIALIZADO EM FURGÃO LEVE  
PARA CARGAS PESADAS**

# Redução de imposto fortalece mercado

**Imposto de importação para 116 peças automotivas cai para 2% e, para proteger a indústria nacional, será extinto a partir de maio o redutor que é aplicado atualmente na alíquota de importação**

■ SONIA MORAES

DEPOIS DE UM ACORDO FECHADO entre o Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças) e a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) o redutor que vinha sendo aplicado na alíquota de importação de autopeças será totalmente extinto a partir de maio deste ano.

O desconto para o imposto de importação foi estabelecido em janeiro de 2000 durante o Regime Automotivo, instituído pelo governo federal entre 1995 e 1999 para incentivar a instalação de novas montadoras de veículos e fabricantes de autopeças no Brasil.

O redutor fixado na época era de 40% sobre as alíquotas de 14%, 16% e 18% que eram cobradas para cada tipo de componente que as montadoras traziam de outros países. Para incentivar a produção nacional e diminuir as importações, o governo determinou a eliminação progressiva do desconto no imposto de importação, que caiu para 30% em agosto e para 20% em novembro de 2010 – em abril cai para 10% e zera em maio deste ano. Em contrapartida determinou a redução para 2% do imposto de importação de 116 peças automotivas que não têm fabricação no Brasil e que serão usadas para produção industrial. “A



redução do imposto contribui para o fortalecimento do mercado nacional de automóveis e não é prejudicial às empresas brasileiras de autopeças”, afirma Paulo Butori, presidente do Sindipeças.

Com o fim do desconto, a partir de maio as montadoras terão que recolher imposto de 14%, 16% ou 18%, dependendo do componente, nas importações de autopeças que têm fabricação no Mercosul.

A decisão, segundo Butori, dá uma direção para toda a cadeia produtiva de

autopeças e às montadoras. “O Brasil está se curvando à tendência de montar peças ou veículos em CKD (complete knock down) com componentes importados”, afirma o presidente do Sindipeças. “O País precisa desenvolver uma política industrial e este tipo de definição sobre importação de componentes é o primeiro esboço de um projeto para a indústria brasileira”.

Até maio as montadoras terão que optar se vale a pena pagar alíquota de 2% e importar componentes que não tem produção local ou usar o redutor ainda vigente e trazer de países fora do Mercosul peças que são fabricadas no Brasil. “Cada empresa fará o seu cálculo, para ver o que é mais interessante”, comenta Butori.

“O importante é evitar que o preço do carro suba e aumente o estímulo para a importação de automóveis prontos”.

A expectativa do Sindipeças é que o acordo traga resultados positivos na balança comercial do setor de autopeças neste ano. Segundo dados divulgados pelo Sindipeças, em 2010 as exportações brasileiras de autopeças totalizaram US\$ 9,6 bilhões, o que representou um crescimento de 44,7% em comparação com os US\$ 6,63 bilhões registrados em 2009. Já as

importações atingiram US\$ 13,14 bilhões, uma expansão de 44,1% em relação aos US\$ 9,12 bilhões apurados em 2009. O déficit chegou a US\$ 3,54 bilhões.

Segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex) do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (Mdic), do total de componentes importados em 2010, 41,3% foram provenientes da Europa, 30,9% da Ásia e Oceania, 15,7% da América do Norte, 11,0% da América do Sul, 0,82% da África e 0,10% da América Central e Caribe.

O setor de autopeças, que historicamente se destacou com superávit em sua balança comercial, começou a registrar déficit a partir de 2007, com o total de US\$ 85 milhões devido à valorização do real frente ao dólar. A crise financeira mundial, que abalou a indústria automobilística,

colaborou ainda mais para o aumento do saldo negativo. Com a capacidade ociosa das fábricas na Europa e nos Estados Unidos, muitas empresas passaram a importar mais componentes destes mercados.

**AUMENTO DE CUSTOS** – O diretor de compras e logística da Robert Bosch América Latina, Paulo Rocca, afirma que a decisão do governo de eliminar o redutor para as importações de componentes vai resultar em aumento de custos para a companhia, o que a força ainda mais a buscar e desenvolver fornecedores locais. “Nossa estratégia de compras externas não se altera, pois já tínhamos o trabalho de localização como foco”, disse o executivo da Robert Bosch.

Segundo Rocca, a Bosch importa aproximadamente 30% do volume de compras

produtivas. A maior parte dos componentes vem da Europa. Mas a empresa também traz peças da China e da Índia. “A maioria das importações ocorre por falta de tecnologia local disponível”, explica o diretor de compras da Robert Bosch.

O diretor de compras da Scania na América do Sul, Niklas Klingenberg, afirma que atualmente só importa componentes que não podem ser facilmente fornecidos no Brasil. “Fazemos o possível para comprar o máximo de nossos componentes localmente”, diz Klingenberg.

Segundo o diretor de compras da Scania, o aumento da taxa de importação deve tornar os componentes importados mais caros. “Como temos um produto global e alguns componentes não podem ser produzidos no Brasil temos que importá-los”, acrescenta Klingenberg. ■

# Meritor inaugura fábrica

**Com a produção de cardãs a empresa passa a fornecer todos os componentes que integram o sistema de tração e suspensão de caminhões e ônibus**

A ArvinMeritor inaugurou em Osasco (SP) a fábrica de cardãs, com investimento de US\$ 3,5 milhões. Com o lançamento deste produto a empresa ganha a capacidade de 100 mil unidades por ano, que pode ser expandida para atender as diferentes fabricantes de veículos da região. “Com o novo produto estamos aptos a fornecer todos os componentes que integram o sistema de tração e suspensão de caminhões e ônibus, entre a caixa de câmbio e as rodas”, afirma Sílvio Barros, diretor geral da ArvinMeritor para a América do Sul.

A ArvinMeritor produz cardãs na América do Norte desde 1904. “A operação local aproveita essa experiência para lançar produtos aprovados em mercados sofisticados e adequados à realidade brasileira”, afirma Barros.

Além das fábricas em Osasco, a empresa

também participa do Consórcio Modular da MAN, em Resende (RJ), suprindo a linha de produção com eixos e outros componentes para o chassi dos veículos produzidos.

Nas proximidades da fábrica da MAN a empresa inicia a construção de uma unidade no parque de fornecedores junto com as suas parceiras Master e Suspensys, do grupo Randon, que fabricam cubos de roda, tambores, freios e eixos para carretas.

Barros destaca que a marca ArvinMeritor possui raízes profundas na indústria automotiva local desde os tempos da Braseixos, que produziu eixos para os primeiros caminhões montados no Brasil. “Entramos agora em uma nova fase, com foco em ganhos de eficiência, novas tecnologias e produtos. Inovação passa a ser palavra de ordem em nossa operação”, diz o diretor e

acrescenta que a empresa implantou uma base operacional ampla, voltada ao propósito de valorizar o conteúdo local indispensável para garantir crédito incentivado aos veículos comerciais e assegurar flexibilidade logística.

Também serão investidos neste ano US\$ 20 milhões, a serem aplicados na modernização das linhas de eixos em Osasco, com a introdução de novas máquinas.

Segundo Arnaldo Camarão, gerente de engenharia, as tecnologias atuais, como soldagem a laser e corte integrado de engrenagens estão sendo incorporadas para a construção de novas famílias de eixos. “São inovações que colocam a manufatura e os produtos brasileiros no mesmo nível de qualidade e desempenho dos oferecidos em mercados internacionais”, diz o gerente. ■

# O melhor ano da MWM International

**A fabricante encerrou o ano 2010 com produção recorde de 144 mil motores, prevê produção de até 160 mil motores para 2011 e investirá US\$ 85 milhões neste ano em aumento de capacidade**

A MWM INTERNATIONAL MOTORES, fabricante independente de motores diesel, produziu 144 mil motores em 2010. O resultado foi o melhor da empresa em 57 anos de operações na América do Sul. Para 2011, a companhia estima crescimento de até 11% na produção de propulsores, o que representará 160 mil unidades.

O presidente da MWM International, José Eduardo Luzzi, ressalta que 2011 será um ano de preparo para uma nova etapa que se iniciará em 2012. "A companhia investirá este ano US\$ 85 milhões em aumento de capacidade, desenvolvimento tecnológico e novos equipamentos. Essa é a maior cifra anual da meta de investimentos de US\$ 345 milhões programados entre 2010 e 2015", afirma. O executivo acredita que a economia brasileira está em pleno desenvolvimento e com boas perspectivas para os próximos anos. "Estamos adaptando nossas plantas para aumentar a produção, atender o ritmo de crescimento do mercado interno e os novos contratos de exportação", afirma.

A empresa contratou no ano passado aproximadamente 600 novos colaboradores e realizou dois workshops de capacidade para toda a sua cadeia de suprimentos nacional, com o objetivo de orientar os seus fornecedores sobre as crescentes demandas na produção e as perspectivas a longo prazo.

**MERCADO** – A MWM International mantém a liderança na produção de motores diesel no Mercosul com 30% de participação. Em 2010, o segmento de aplicações especiais – geradores, máquinas de construção, pulverizadores e outros – obteve destaque com 63% de crescimento no comparativo com 2009. O resultado é justificado, principalmente, pelos investimentos realizados em infraestrutura e o crescimento da construção civil no País.

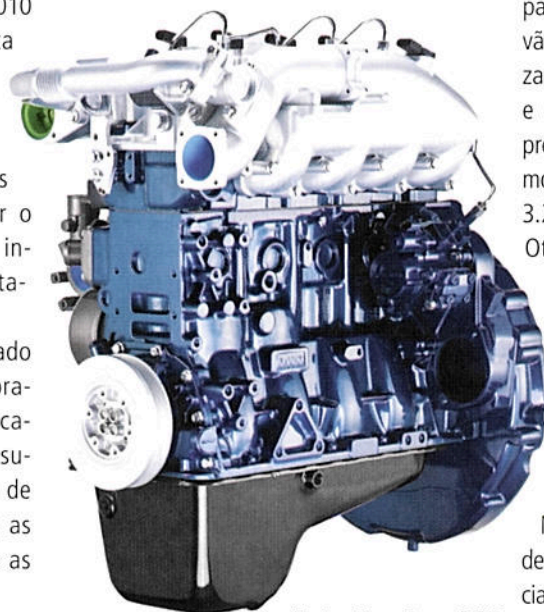
A liderança também permanece no setor de tratores de roda, com participação de 35%. Já no segmento de picapes médias e utilitários esportivos a empresa aumentou em 44% sua produção de motores em relação a 2009 devido ao crescimento do

poder de compra do consumidor e a isenção do IPI. No setor de ônibus a companhia fechou 2010 com 31% de participação.

Além dos segmentos veicular e agrícola, a empresa atua nas áreas industrial e marítima. No setor marítimo, a companhia equipa barcos de recreio e pesqueiros. No industrial, fornece motores para equipamentos de construção civil, bombeamento de água, irrigação, além de equipar grupos geradores.

**NEGÓCIOS GLOBAIS** – Em junho de 2010, a MWM International fechou o seu contrato internacional mais recente. A empresa fornecerá motores diesel MaxxForce para a Otokar, da Turquia. Os propulsores vão equipar ônibus que serão comercializados na Turquia, Europa, Norte da África e Oriente Médio. O contrato de seis anos prevê o fornecimento de dois modelos de motores de quatro cilindros: o MaxxForce 3.2H, Euro V Sistema EGR, que irá equipar o Otokar Midbus e o MaxxForce 3.0H Euro III, que equipará o Otokar Minibus e o Midbus. O início da produção do MaxxForce 3.0H tem previsão para 2011, já o MaxxForce 3.2H iniciará em 2012.

Em abril de 2009, a fabricante de propulsores estabeleceu um acordo de desenvolvimento e produção de motores MaxxForce 3.2 para dois novos modelos de ônibus da Daewoo Bus, que serão comercializados na Coreia do Sul e em mercados



Motor MaxxForce 3.2H

globais. A produção terá início em meados de 2011 e deverá atingir 25 mil unidades por ano em 2014.

No México, a empresa exporta para a fábrica da Navistar, em Escobedo, os motores MaxxForce 9, de 9,3 litros, e o MaxxForce 7, de 7,6 litros, que atendem as normas de emissões requeridas pelo mercado mexicano, EPA 04. Além disso, a companhia fornece os propulsores MaxxForce 4.8H e 7.2H, com a tecnologia EGR que atendem a norma Euro 4 de emissão de poluentes que também é adotada naquele país. Os modelos vão equipar caminhões e ônibus da Navistar.

**LINHA DE PRODUTOS DIESEL** – A MWM International Motores conta com uma linha de motores de alta tecnologia de 2,5 a 9,3 litros e de 50 a 375 cavalos de potência que cumprem as mais rígidas normas de emissões de poluentes.

A companhia possui três unidades industriais instaladas no Mercosul: Santo Amaro (SP), Canoas (RS) e Jesús Maria (Argentina), e conta com 3.600 funcionários. Além disso, mantém um Centro de Criação e Desenvolvimento de Motores no Brasil, localizado em São Paulo, com 320 colaboradores que atuam na engenharia brasileira e respondem pelas plataformas de motores desenvolvidos no País, utilizando ferramentas modernas de simulação no desenvolvimento virtual de motores. Com isso, a empresa exporta tecnologia para países como México, Turquia, Coreia do Sul e Estados Unidos. O Grupo Navistar, do qual a MWM International é afiliada, considera a área de desenvolvimento no Brasil um centro de competência técnica internacional.

A MWM International está testando e pesquisando a

tecnologia para emissões Euro 6. A companhia também está preparada para atender a fase P7 do Proconve – Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores, equivalente à legislação de emissões Euro 5, que entrará em vigor no Brasil em janeiro de 2012.

A empresa está em fase de testes de calibração e de campo de motores Euro 5 para clientes. O gerente de divisão de Desenvolvimento do Produto, Domingos Carapinha, explica que por ser uma empresa globalizada e de desenvolvimento de tecnologia, a MWM International se antecipa para atender novas demandas. “Em breve, alguns mercados exigirão níveis Euro 6 e nós temos que nos preparar para atender. Hoje já fechamos contratos de motores com a tecnologia Euro 5, como o MaxxForce 3.2H”, afirma.

Carapinha diz que entre os benefícios que a tecnologia Euro 5 irá proporcionar ao consumidor final está a redução do consumo de combustível. “Além do ganho ambiental, devido à redução da emissão de poluentes, o motor com tecnologia Euro 5 oferece melhoria no consumo de

combustível, diminuição no consumo de óleo lubrificante, maior torque e densidade de potência”, ressalta o gerente.

O Euro 6 contará com todas essas vantagens, mas terá como diferencial a unificação dos sistemas de emissões EGR e SCR. “A MWM International se dedicou muito no planejamento dos sistemas de pós-tratamento de gases para oferecer uma solução completa. Essa dedicação foi fundamental para ganhar tempo no desenvolvimento do Euro 6”, observa Carapinha.

**MAXXFORCE 3.2H** – O motor MaxxForce 3.2H foi desenvolvido com recentes tecnologias diesel, como os injetores centrais e verticais, o novo cabeçote 16 válvulas cross flow com comando único e o turbo de geometria variável Dual Axle, com comando eletrônico e roda de titânio, que proporciona maior durabilidade e robustez, segundo a empresa. O modelo está disponível na versão EGR e oferece 4,5% na redução do custo de combustível, 55% de melhoria no torque de arrancada, 400 mil quilômetros de vida útil do motor, tucho hidráulico que elimina a necessidade de manutenção das

válvulas e sistema de distribuição traseiro de engrenagens, informa a fabricante.

O MaxxForce 3.2H pode equipar caminhões leves, veículos urbanos de carga, mini-ônibus, micro-ônibus, picapes, SUV's e vans. Esse modelo será exportado para a Otocar na Turquia e para a Daewoo Bus Corporation, na Coreia do Sul. A produção terá início em meados deste ano.

O Centro de Criação e Desenvolvimento da MWM International Motores, localizado em São Paulo, desenvolve diversas plataformas de motores exportadas para países como Estados Unidos, México, Turquia e Coreia do Sul. ■

<b>Motor MaxxForce 3.2H</b>	<b>Especificações</b>
Emissões	<b>Euro V "Heavy Duty" / Proconve P7</b>
Configuração	4 em linha
Válvulas/Cilindro	4
Cilindrada	3,2 litros / 3.182 cm <sup>3</sup>
Diâmetro x Curso	96 x 110 mm
Sistema de Combustão	Injeção direta
Sistema de Injeção	Common rail
Pressão de Injeção	1.800 bar
Aspiração	Turbo DA -VNT / EGR refrigerado
Pós-tratamento de Gases	DPF
Potência	160 cv (118 kW) @ 3.000 rpm
Torque	450 Nm (45,9 kgf.m) @ 1.500-2.200 rpm
Relação de Compressão	16,8:1
Peso seco	272 kg
Dimensões (Larg x Alt x Compr)	610 x 756 x 677 mm
Vida B10	400.000 km
Intervalo para troca de óleo	30.000 km

# Setor retoma a expansão

**Transporte aéreo de cargas no mundo apresentou crescimento de 20,6% em 2010 enquanto as linhas latino-americanas tiveram expansão de 29,1%**

■ RENATA PASSOS



A IATA (INTERNATIONAL AIR TRANSPORT Association) anunciou que houve um incremento de 20,6% no volume de carga transportada em 2010 em relação ao ano anterior. "O mundo está se movendo novamente. Após o maior declínio da demanda da história da aviação em 2009, as pessoas voltaram a fazer negócios em 2010. As empresas aéreas finalizaram o ano com um crescimento ligeiramente perto do de 2008, mas com uma margem de lucro patética de 2,7%. O desafio é transformar a demanda em lucros sustentáveis, declarou o CEO e diretor geral da IATA, Giovanni Bisignani.

Em 2010, o crescimento da demanda por frete variou acentuadamente ao longo do ano, de uma alta de 35,2% em maio para uma baixa de 5,8% em novembro. Globalmente, a indústria tende para o padrão de crescimento normal, ou seja, em conformidade com a taxa histórica de elevação entre 5% e 6%.

No ano passado, as companhias aéreas latino-americanas foram as que apresentaram maior crescimento, de 29,1%, seguidas pelas companhias do Oriente Médio (que representam 11% do mercado), com

crescimento de 26,7%. As empresas aéreas da Ásia-Pacífico (com quota de 45% do mercado) tiveram aumento de 24% no volume, seguidas pelas companhias da África (23,8%), da América do Norte (21,8%) e da Europa (10,8%).

Este ano é de incertezas. "Nós tínhamos previsto que 2011 seria o segundo ano consecutivo de lucratividade. Contudo, como o combustível representa 27% dos custos operacionais, um aumento sustentado do preço do petróleo pode estragar a festa. Com as incertezas no Oriente Médio, os preços estão subindo. Para cada dólar de aumento no preço do barril de petróleo ao longo do ano, as companhias aéreas enfrentam a difícil tarefa de recuperar um adicional de US\$ 1,6 bilhão de aumento nos custos", ressalta Bisignani.

**BRASIL** – O boletim logístico da Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária (Infraero) divulgou que no ano passado foram movimentadas 516.245 toneladas de cargas de importação nos terminais, um aumento de 45,76% sobre o resultado de 2009, de 354.164 toneladas. Parte do crescimento é

real, pois foram movimentadas 446.164 toneladas de mercadorias de importação em 2008.

Os destaques na importação foram os aeroportos de Navegantes (SC) e Manaus (AM). O aeroporto catarinense registrou recorde em 2010, ao atingir o volume de 4.097 toneladas, uma elevação de 139% sobre 2009 (1.712 toneladas). O aeroporto de Manaus registrou recorde na importação com mais de 69.400 toneladas processadas em 2010, o que representa um aumento de 83,4% sobre 2009 e 70,4% superior a movimentação de 2008.

As cargas de exportação também apresentaram incremento. Em 2009, foram 228.965 toneladas, ante as 309.939 toneladas de 2010, uma alta de 35,3%.

A movimentação de 313.027 toneladas de carga nacional representou um aumento de 30% sobre o recorde anterior em 2009 (240.787 toneladas).

Para o gerente da área de cargas para América do Sul da Emirates SkyCargo, Dener de Souza, o setor aéreo deve acompanhar o crescimento global. "A indústria de transporte aéreo estará cada vez mais presente em todos os segmentos. Na América Latina, é estimado um crescimento retilíneo de 5% ao ano. Existe uma interdependência dos países e verificamos cada vez mais demanda pelo produto aéreo, que promove integração e globalização. No Brasil, como parte do Bric (sigla para o bloco Brasil, Rússia, Índia e China) e pertencente à América Latina, que está em desenvolvimento, não temos encontrado dificuldade para nos estabelecermos e expandir os nossos serviços", afirma o executivo. ■



**AGENDE-SE:**

# TRANSPÚBLICO | 2011

## SEMINÁRIO NACIONAL NTU

**DIAS 24, 25 E 26 DE AGOSTO** TRANSAMERICA  EXPO CENTER  
SÃO PAULO [SP]

A Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos - NTU e a Marcelo Fontana Promoções e Eventos realizam em parceria o Seminário Nacional NTU 2011 e a Feira Transpúblico 2011.

Durante a TRANSPÚBLICO a indústria de carrocerias vai expor seus principais produtos e lançamentos para um público altamente qualificado e será prestigiada pela Indústria de Chassis, Distribuidores de Petróleo e Derivados, Desenvolvedores de Sistemas de Gestão, Sistemas de Bilhetagem Eletrônica, entre outros.

**As empresas de componentes que fazem parte desta cadeia produtiva têm na TRANSPÚBLICO uma excepcional oportunidade de estar ao lado de seus parceiros de negócio, sem contar com a grande vitrine que é a feira para a exposição de seus produtos e serviços.**

Realização:

Organização:

Apoio institucional:

Apoio editorial:





# Eclusas abrem Tocantins à navegação

**A inauguração das esclusas da Hidrelétrica de Tucuruí, no Pará, maior obra do gênero já construída no Brasil, abre corredor hidroviário de 350 km para o escoamento de cargas, principalmente grãos e minérios**

QUANDO SE PERGUNTA POR QUE O Brasil abençoado de rios usa tão pouco a hidrovia, uma das respostas é a falta de esclusas. Ou seja, a água doce costuma não ser pensada como canal logístico e fonte indutora de crescimento.

Nesse sentido, louve-se a construção de duas esclusas da usina hidrelétrica de Tucuruí, no Pará, obra classificada como

marco da engenharia nacional. As esclusas (que permitirão embarcações vencerem o desnível de 69 metros entre o lago formado pela usina e o rio Tocantins) são as maiores já construídas no Brasil e estão entre as maiores do mundo.

Com a inauguração das esclusas de Tucuruí em novembro do ano passado, de imediato cerca de 350 km de rio já podem

ser aproveitados, até o porto de Vila do Conde ou de Belém, no Pará. A expectativa é atrair cargas que hoje utilizam o caminhão e são exportadas pelos portos do Sudeste e do Sul, especialmente grãos.

**AS ECLUSAS** – cada uma com 210 m de comprimento e 33 m de largura – permitem





**As eclusas permitem às embarcações vencerem o desnível de 69 metros entre o lago formado pela usina e o rio Tocantins**

a navegação em uma extensão de 2 mil km, ligando a região Centro-Oeste com a cidade de Barcarena, no Pará, após a construção de outras eclusas e de obras de derrocagem.

A Eclusa 1 é a que faz a ligação entre o canal intermediário e o lago da barragem de Tucuruí. O canal intermediário é formado por um dique de terra e tem largura mínima de 140 metros em sua base e 5,5 mil metros de extensão. Já a Eclusa 2, à jusante, faz a interligação entre o canal intermediário e o leito do rio Tocantins.

As duas comportas têm capacidade de 40 milhões de toneladas por ano ou 24 comboios por dia nos dois sentidos. Cada comboio vai demorar uma hora para fazer a transposição nas eclusas.

As duas eclusas exigiram volumes enormes de materiais. De concreto, foram necessários 1.270.000 metros cúbicos; de aço, o consumo somou 46.380 toneladas. Tal megaestrutura empregou, no pico das obras, 4 mil trabalhadores, 80% deles recrutados na própria região.

Os investimentos nas eclusas foram feitos em duas etapas. A primeira fase, de 1981 a 2005, exigiu recursos de R\$ 630



milhões; mais R\$ 1,03 bilhão foi aplicado entre 2006 e 2010, totalizando R\$ 1,66 bilhão. O empreendimento está no Programa de Aceleração do Crescimento (PAC).

As eclusas estão no contexto da obra da usina hidrelétrica de Tucuruí, com potência instalada de 8.370 MW cujo vertedouro, o maior do mundo, tem vazão de

110 mil m<sup>3</sup>/s. "Esta vazão só será igualada pelo vertedouro da usina de Três Gargantas na China. Quase toda a energia elétrica consumida pelos estados do Pará, Tocantins e Maranhão é gerada por Tucuruí", informa a Construtora Camargo Corrêa, responsável pela execução das obras civis. ■

# Rumo Logística construirá coberturas inéditas no porto de Santos

Estruturas permitirão o embarque de açúcar mesmo em dias de chuva e aumentarão a produtividade dos terminais da companhia

■ RENATA PASSOS



Projeto de cobertura metálica no Terminal Sul em Santos, com 138 m de comprimento e 76 metros de altura para cobrir o atracadouro

A RUMO LOGÍSTICA, EMPRESA DO GRUPO Cosan especializada na logística de açúcar e grãos, dará início à construção de coberturas inéditas em seus terminais no porto de Santos. Com elas, será possível fazer o embarque de açúcar mesmo em dias de chuva, o que não é possível atualmente, pois o produto molhado perde a qualidade.

De acordo com o diretor-presidente da Rumo Logística, Julio Fontana Neto, o plano já foi aprovado e depende apenas

da liberação da Codesp para o início das obras. "É importante destacar que são dois projetos para cobertura", destaca.

Um deles consiste em uma cobertura metálica, com dimensões de 138 metros de comprimento e 76 metros de altura, que cobrirá totalmente o berço de atracação do Terminal Sul (localizado na margem direita do porto, entre o Terminal da Coopersucar e o Terminal Norte da Rumo, antigo Teaçú Armazéns Gerais).

Além de possibilitar o embarque contínuo de açúcar, esta estrutura será revestida com uma membrana que captará águas de reuso. A cobertura, que suporta chuvas com inclinação de 41 graus, foi desenhada para atender as maiores embarcações de carga existentes, como os navios Panamax e Cape Size, que transportam de 80 mil a 120 mil toneladas. Esse projeto, conforme Fontana, deve ser concluído até o final de 2011.

Como o projeto dará mais agilidade ao

transporte rodoviário de açúcar ao porto, ele tem grandes chances de contribuir para a redução da emissão de CO<sup>2</sup> na atmosfera.


**ECOLOADING** – Outra iniciativa pioneira da Rumo Logística será a implementação de um inédito Ecoloding no Terminal Norte. O projeto consiste na instalação de uma cobertura de tecido especial retrátil, com 22 metros por 19 metros e peso aproximado de 4 mil toneladas, que será acionada em dias de chuva e possibilitará o embarque de açúcar a granel.

A Rumo Logística será a primeira empresa do País a utilizar esta tecnologia de proteção. Ela é acionada por meio de cabos tensionadores e um sistema de insuflamento automatizado que mantém o tecido esticado, capaz de suportar ventos de até 72 km/h e chuvas sem limites de inclinação, já que a cobertura envolverá todo o porão do navio. A expectativa é que a Ecoloding esteja em funcionamento neste primeiro semestre.

Segundo o executivo, as chuvas fazem com que os terminais deixem de operar mais de 90 dias por ano, obrigando os navios a esperar, o que provoca congestionamentos de caminhões no complexo santista. Além de reduzir o gargalo logístico, prevê-se que a nova estrutura aumente significativamente a exportação de açúcar no porto. Os terminais da Rumo em Santos têm capacidade de embarque anual de 12 milhões de toneladas, e esta marca deve aumentar significativamente quando as coberturas forem instaladas. "O retorno financeiro só poderá ser mensurado a partir do pleno funcionamento da cobertura. No entanto, o mais importante nesta iniciativa é o fato de nossos terminais poderem funcionar plenamente, com o escoamento contínuo de açúcar, aliviando significativamente gargalos logísticos que antes poderiam ser considerados crônicos", afirma Julio Fontana.

Para o executivo, a empresa dá mais um grande passo para mudar a história da

logística de açúcar no Brasil. "Com estes projetos inovadores, poderemos aproveitar ao máximo nossa capacidade de embarque, com a oportunidade de continuar gerando divisas para o País", diz. "Além disso, esta iniciativa reafirma nosso compromisso com a responsabilidade ambiental por vocação, com a eliminação de gargalos logísticos e a otimização do reuso da água em nossas atividades. Para que esses projetos tenham resultados mais rápidos e o porto de Santos possa sentir os benefícios desses grandes investimentos, contamos com a celeridade na aprovação dos órgãos regulatórios", completa Julio Fontana.

Segundo ele, as duas tecnologias são nacionais. "O projeto da cobertura metálica demandará um investimento de R\$ 60 milhões e está sendo desenvolvido pela Fiedler. Já o Ecoloding, que terá um investimento menor, está sendo desenvolvido pela ETEC. Em ambos os projetos a Rumo participa do processo de patente. 

**INCompany** Cursos

**Leve os mais completos cursos do setor de transportes para dentro de sua empresa.**



Para mais informações ligue:

**5096.8104**

ou pelo e-mail:  
sabrina@otmeditora.com.br

ABASTECIMENTO MONITORADO  
**GTFrota**

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

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

**Acesse [www.excelbr.com.br](http://www.excelbr.com.br) e saiba mais.**

Rua Jaboatão, 580/592 - São Paulo - SP

[excelbr@excelbr.com.br](mailto:excelbr@excelbr.com.br)

Fone: (11) 3858-7724



**EXCELbr**



**Assine transporte**  
Todos os modos MODERNO

e saiba tudo que acontece no mundo dos transportes

**11-5096.8104**

# CSAV, a armadora que mais cresceu

O armador chileno faz upgrade das embarcações e ampliou a sua capacidade mundial em 61% em 2010



O ARMADOR DE ORIGEM CHILENA CSAV (Companhia Sudamericana de Vapores) está crescendo entre as companhias de navegação e hoje ocupa a sexta posição mundial, com a capacidade de 585.058 TEU, um aumento de 61% em relação ao ano anterior e o maior crescimento em relação aos demais armadores, de acordo com dados da AXS Alphaliner, divulgados pela CSAV. "Somos a empresa que mais cresceu no mundo", destaca o vice-presidente

de operações do grupo CSAV para a Costa Leste da América do Sul, David Giacomini.

Esse aumento de capacidade também refletiu na movimentação. Em 2010, a CSAV movimentou 3,03 milhões de TEU, um salto de 70% em relação ao ano anterior (1,79 milhão de TEU).

Recentemente, a empresa colocou em operação no serviço ASAX (que liga a Ásia à Costa Leste da América do Sul) uma embarcação com capacidade de

6.500 TEU. Denominado de Maipo, a embarcação tem 305,6 metros de comprimento. De acordo com Giacomini, o serviço ASAX é independente e conta com 12 navios. "Hoje operamos com embarcações de 4.500 TEU por semana e estamos fazendo um upgrade para navios com capacidade de 6.500 TEU", comenta.

O executivo explica que a substituição será gradual e o primeiro navio a entrar em atividade foi o Maipo. "Com a operação desta embarcação no início de fevereiro, o terminal da Libra (na margem direita do porto de Santos) bateu recorde de produtividade. Na

operação de 2.000 TEU, atingiu a marca de 105,6 movimentos por hora. O último recorde foi de 86 TEU em julho do ano passado", detalha Giacomini.

Segundo o executivo, na sequência, os outros navios de 6.500 TEU a entrarem em operação são o Pan Gal (final de fevereiro) e o Mataquito (meados de março). Apenas com a entrada em operação desses três navios, o serviço ASAX já terá um acréscimo de mais de 10% de sua capacidade,

com a finalidade de atender ao aumento das importações do Extremo Oriente para a América do Sul. "Quando os outros nove navios de 6.500 de capacidade entrarem em operação, teremos um acréscimo de aproximadamente 45% na oferta deste serviço", detalha o executivo.

**LIMITAÇÃO** – Giacomini explica que o porto catarinense de Itajaí não pode receber a nova embarcação, pois o terminal tem 287 de comprimento e o navio 305,6 metros.

Como solução, segundo Giacomini, a CSAV descarrega a carga em Montevideú e traz de volta ao Brasil por meio de um serviço feeder.

Neste ano, a empresa lançou uma nova rota feeder na Costa Leste da América do Sul, em cooperação com a MSC. Denominado de La Plata, ele inicia a operação no porto de Navegantes (SC) e passa por Montevideú (Uruguai), Zarate e Rosário (Argentina) e retorna ao Brasil para atracar em Navegantes e Itaguaí (RJ). Além de possibilitar o atendimento à região do vale do Itajaí, com o serviço a empresa oferece aos produtores de alimentos de Córdoba e Santa Fé, na Argentina, a possibilidade de conexões com a Europa e a América do Norte. "As exportações do Plata Feeder

Service vão ligar exportadores de Rosário e Zarate ao Norte da Europa, Mediterrâneo, Ásia, Golfo do México e Costa Leste dos EUA", afirmou a empresa.

O serviço tem frequência semanal e utiliza dois navios de 1.700 TEU.

"Também não podemos atender com o Maipo o porto do Rio de Janeiro e atuamos por meio de outro serviço da empresa. Com a dragagem, que deve ser concluída neste primeiro semestre, poderemos operar. Hoje, operamos o Maipo no estado do Rio de Janeiro através do porto de Itaguaí. A Administração dos Portos de Paranaguá e Antonina (APPA) emitiu uma ordem de serviço que possibilitou a atracação de navio de grande porte como o Maipo em Paranaguá. A realidade portuária brasileira está se transformando rapidamente para atender as novas características dos navios", declara Giacomini.

Além do ASAX, a CSAV opera no Brasil o serviço USEC, que liga a Costa Leste dos Estados Unidos com a Costa Leste da América do Sul; o serviço Golfo, que conecta ao Golfo do México; o Euroatlan, joint-service que liga ao Norte da Europa; o Mediterrâneo, que conecta à região de mesmo nome; o Marcopolo, conexão para o Meio Oriente-Índia e o Conesul, que liga ao Cone Sul.

Esses serviços também estão sofrendo alterações, conforme Giacomini. O serviço do Golfo, que a empresa tem operação conjunta com a Hapag Lloyd, está ampliando a capacidade dos navios de 4.500 para 5.500 TEU. "Temos um compromisso com a América do Sul, que é a nossa casa", afirma.

A demanda brasileira também contribui para as ações. No ano passado, no ranking da própria empresa, o Brasil só ficou atrás da China (1.410.364 TEU) em volume de contêineres movimentados de importação e exportação, representatividade de 39%. O Brasil operou um total de 542.131 TEU, volume equivalente a 23% do que a CSAV movimentou. O Brasil é seguido pelos Estados Unidos (398.922 TEU) e pelo Chile (353.647 TEU).

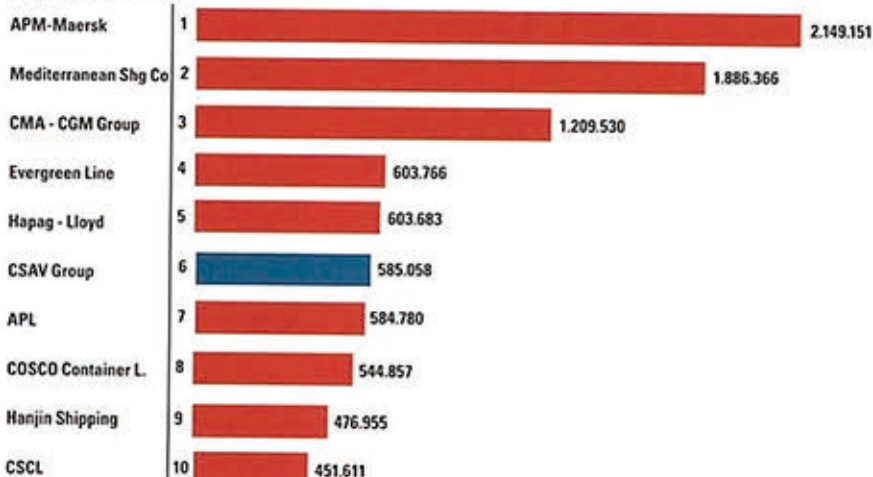
Sobre 2011, Giacomini diz que a expectativa é que a companhia continue crescendo. "Mas não no mesmo ritmo", destaca. A ocupação média mundial é de 78%, mas na rota entre a Ásia e a América do Sul, esse índice atinge 100%.

**MAIS CAPACIDADE** – A CSAV também efetuou um nova encomenda de dois porta-contêineres de 8.000 TEU, com custo de US\$ 180 milhões, da sul-coreana Samsung Heavy Industries. Os navios devem ser entregues em meados de 2012. O contrato possui opções de compras futuras de embarcações semelhantes. "Na verdade, serão sete navios de 8.000 TEU", antecipa o executivo, que diz não saber se essas embarcações entrarão em rota brasileira. Segundo ele, as novas embarcações trazem maior economia de escala e menor impacto ambiental, pois consomem menos combustível".

Hoje, a frota da CSAV é de 11 embarcações próprias e 173 afretadas, entre porta-contêineres, break-bulk, reefer, car carriers e químico. A empresa emprega hoje 4.500 pessoas e está presente no mundo em 205 localidades, por meio de 105 agências e 26 unidades próprias.

## RANKING - COMPANHIAS DE NAVEGAÇÃO

(capacidade em TEU)





## Distribuidora Automotiva amplia negócios

A Distribuidora Automotiva, empresa pertencente ao Grupo Comolatti, fechou 2010 com alta de 9,7% em vendas na comparação com os resultados obtidos em 2009.

De acordo com o diretor comercial da empresa, Rodrigo Carneiro, o bom desempenho nas vendas de veículos novos impulsiona o mercado de reposição. "O dono do carro novo é um cliente no futuro. Após o término do período da garantia do fabricante, os veículos começam a migrar para as oficinas independentes. Temos capilaridade e logística para atender todo o território nacional", explica.

Para 2011, a empresa pretende intensificar sua participação em regiões que registram aumento acentuado da frota circulante, como Norte e Nordeste.

Além disso, está nos planos ampliar a atuação da Matrix, unidade de negócios especializada em acessórios automotivos – segmento que também registra um bom momento de vendas.

Além disso, o principal projeto da Distribuidora Automotiva, a Rede PitStop, avançará no número de pontos nos Estados de São Paulo, Paraná, Santa Catarina, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Goiás. "Em 90 dias, abrimos 60 pontos de venda", afirma o diretor.

## MAN lança revista para se aproximar mais da América Latina

Uma publicação que visa fortalecer a marca MAN na América Latina. Este é o objetivo da MANmagazine, primeira revista da montadora de caminhões sediada em Resende (RJ) dedicada a clientes da marca e ao público em geral. A primeira edição foi apresentada pelo presidente da MAN Latin America, Roberto Cortes, em São Paulo.

Tendo o Brasil e demais países da América Latina como cenário principal, a revista trará em suas edições histórias, viagens, inovação e tecnologia.



As reportagens são elaboradas por jornalistas, com destaque para o colunista fixo Ricardo Amorim, comentarista econômico. As fotos são produzidas por fotógrafos experientes. O projeto gráfico é inspirado na MANmagazine europeia.

"A MANmagazine é um sonho que perseguimos e que tornamos realidade no ano em que comemoramos 30 anos de mercado. Essa é mais uma grande conquista de nossa empresa", diz Roberto Cortes.

## Daimler Trucks lidera venda de caminhões na região do Nafta

Divisão de caminhões do grupo Daimler, a Daimler Trucks North America (DTNA) ampliou suas vendas de caminhões pesados em 2010 no Nafta, zona de integração comercial que compreende Estados Unidos, México e Canadá.

Ao emplacar 67.800 veículos, a Daimler Trucks elevou sua participação de mercado para 31,6% na região. Além disso, aumentou seu share em dois pontos percentuais em comparação com 2009, quando vendeu cerca de 55.200 caminhões.

Se for levado em conta só o mercado dos Estados Unidos, a Daimler Trucks também registrou resultado positivo de vendas. Nas classes 6 - 8, a empresa comercializou cerca de 57.000 unidades, comparadas com 46.800 em 2009. Com isso, a marca alcançou participação de 32,6% – no ano anterior somava 30%.

Além da Daimler Trucks North America, o grupo alemão Daimler também detém as marcas Mercedes-Benz, Freightliner, Western Star e Mitsubishi Fuso.

## Raízen: nasce uma gigante na produção de etanol

Uma nova gigante no campo de etanol se forma. Raízen é o nome da nova organização formada pela Royal Dutch Shell e a Cosan. A nova empresa já nasce como uma das cinco maiores do País em faturamento, com valor de mercado estimado em US\$ 12 bilhões e cerca de 40 mil funcionários, posicionando-se como uma das mais competitivas na área de energia sustentável do mundo. O processo de integração das unidades de negócios da Cosan e Shell, que fazem parte desta joint venture, está em curso e espera-se que seja concluído neste primeiro semestre de 2011.

De acordo com o entendimento entre Shell e Cosan, a Raízen será responsável por uma produção de mais de 2,2 bilhões de litros de etanol por ano para atender os mercados interno e externo.

Além do etanol, as atuais 23 usinas produzem 4 milhões de toneladas de açúcar e tem 900 MW de capacidade instalada de produção de energia elétrica a partir do bagaço da cana.

Na área de combustíveis, a joint venture comercializará cerca de 20 bilhões de litros para os segmentos de transporte, indústria e sua rede de 4.500 postos de serviço.

## Produção da Toyota chega a 500 mil veículos na Argentina



Inaugurada em 1997, a fábrica da Toyota em Zárate, na Argentina, chega à produção de meio milhão de unidades.

O modelo que contabilizou o número 500.000 na linha de produção é uma Hilux SRV 4x4 cabine dupla, de cor prata.

## Iceport de Navegantes retoma operações

A câmara frigorífica da Iceport – Terminal Frigorífico de Navegantes S.A. – recebeu a primeira carga de congelados em meados de fevereiro e retornou as operações, paralisadas desde 12 de novembro de 2009, quando a estrutura foi atingida por um incêndio. Integrada à Portonave (Terminais Portuários de Navegantes), a Iceport atua como ponto de armazenamento, manuseio e escoamento de carne frigorificada de aves, suínos e bovinos.

O armazém vertical da Iceport foi totalmente reconstruído com a troca de todos os equipamentos de movimentação que, além de mais velozes,

são mais econômicos, pois consomem menos energia elétrica. Entre as diferenças em relação à câmara anterior estão a ampliação da área de carga e descarga para 1.800 m<sup>2</sup>. Totalmente automatizada, a câmara frigorífica da Iceport ocupa uma área de 50 mil m<sup>2</sup> e tem capacidade estática de armazenagem de 18 mil toneladas de carga congelada, o que equivale a aproximadamente 16 mil posições paletes.

Com uma temperatura média de -25° C, o terminal frigorífico é dividido em antecâmara, câmara convencional e câmara automatizada. Na antecâmara é feito o recebimento e despacho da carga, bem

Localizada na Grande Buenos Aires, a unidade de Zárate receberá investimento de US\$ 126 milhões para a ampliação da capacidade de produção, visando alcançar a produção de 92 mil unidades por ano. Com isso, serão criados mais de 1.000 postos de trabalho.

No local, são produzidos a picape Hilux e o utilitário esportivo SW4. A Toyota Mercosul, da qual faz parte a unidade brasileira, possui atualmente mais de 6.600 colaboradores e superou, em 2010, a marca de 130 mil veículos comercializados, sendo 99.570 unidades no Brasil e 32.000 unidades na Argentina.

## JadLog espera faturar R\$ 260 milhões

A JadLog, uma das maiores empresas de logística e transportes de cargas expressas fracionadas do País, projeta para 2011 um faturamento de R\$ 260 milhões, o que representará um crescimento de 26,9% sobre 2010, quando faturou R\$ 205 milhões.

Para sustentar seus planos de crescimento, a empresa vai investir R\$ 16 milhões neste ano. Do total, R\$ 10 milhões serão para a aquisição de veículos novos e R\$ 6 milhões para a área de TI.

Neste mercado a JadLog, que mantém 460 lojas franquizadas, pretende ampliar para 520 o número de pontos de venda até o final do ano, com a abertura de 60 novas franquizadas.

## Norsa adquire 105 caminhões Mercedes

A Norsa, franquia da Coca-Cola, adquiriu 105 novos caminhões Mercedes-Benz. A decisão é para ampliar a frota nos estados do Piauí, Bahia, Ceará e Rio Grande do Norte e atender a demanda do Nordeste. Na área de logística a empresa investiu cerca de R\$ 15 milhões em 2010 e pretende aplicar mais R\$ 16 milhões neste ano.



## Rodovia Dutra completa 60 anos



Há 60 anos, no dia 19 de janeiro de 1951, o general Eurico Gaspar Dutra, presidente da República, descerrou a placa de inauguração da BR-2, a Nova Rodovia Rio-São Paulo, em solenidade realizada na altura de Lavrinhas (SP).

A rodovia ainda não estava completamente pronta, apesar de permitir o tráfego de veículos entre a então capital federal (Rio de Janeiro) e o polo industrial de São Paulo.

Dos seus 405 quilômetros de então, 339 estavam concluídos, junto com todos os serviços de terraplenagem e 115 obras de arte especiais (trevos, viadutos, pontes e passagens inferiores). Falta-va, porém, a pavimentação de 60 quilômetros entre Guaratinguetá e Caçapava e de 6 quilômetros em um pequeno trecho situado nas proximidades de Guarulhos.

Em sua maior porção, a BR-2 contava com pista simples – ou "pista singela", como tratavam os técnicos de então –, operando em mão-dupla. Em dois únicos segmentos havia pistas separadas para os dois sentidos de tráfego: nos 46 quilômetros compreendidos entre a Avenida Brasil e a garganta de Viúva Graça (hoje, Seropédica), no Rio de Janeiro, e nos 10 quilômetros localizados entre São Paulo e Guarulhos.

Construída com as mais modernas técnicas de engenharia da época e com equipamentos especialmente importados para isso, a Rio-São Paulo de 1951 permitiu reduzir a distância rodoviária entre as duas capitais em 111 quilômetros, comparando-se o novo caminho com o traçado da velha rodovia, inaugurada em 1928.

Além disso, sua concepção avançada permitiu a construção de aclives e declives menos acentuados e curvas mais suaves. Tudo isso representou uma significativa queda no tempo de viagem, de 12 horas para 6 horas.

**CCR NOVADUTRA** – A CCR NovaDutra assumiu a administração da Rodovia Presidente Dutra em março de 1996. A estrada apresentava um cenário de deteriorização. Suas pistas estavam esburacadas, a sinalização era precária, o mato alto tomava conta do canteiro central, as defensas metálicas estavam retorcidas e muita sujeira se estendia ao longo dos seus 402 quilômetros. Desde 1.º de março de 1996, início da concessão, até agosto do ano passado, a CCR NovaDutra já investiu R\$ 7,4 bilhões.



### Volvo Construction Equipment cresce 69%

A Volvo Construction Equipment Latin America atingiu no ano passado a marca recorde de US\$ 631 milhões em vendas – US\$ 258 milhões a mais que os US\$ 373 milhões obtidos em 2009. É o melhor resultado em toda a história da empresa, superando o até então melhor ano da companhia no exercício de 2008, quando havia registrado US\$ 520 milhões. A empresa produz e comercializa equipamentos de construção no Brasil e nos demais países da América Latina. "Estamos crescendo em faturamento e em participação de mercado", comemora Yoshio Kawakami, presidente da Volvo Construction Equipment Latin America. Atualmente, a empresa é um dos principais provedores de escavadeiras e carregadeiras do Brasil.

O País é o principal mercado da Volvo no continente e, no ano passado, teve sua participação aumentada ainda mais. Do total de 4.228 equipamentos de construção vendidos na América Latina, 76% deles ficaram no Brasil. "É um recorde histórico", destaca o presidente. Os demais mercados latino-americanos consumiram 1.026 máquinas.



## Ford Caminhões comemora a exportação de 100 mil veículos



A Ford Caminhões comemorou em dezembro a exportação de 100.000 veículos. Deste total, cerca de 65% foram destinados à Argentina e 28% ao Chile e o modelo de caminhão mais exportado é o Cargo 1722e médio, que representa 40% do volume, e o segundo é o Cargo 915 (correspondente ao Cargo 815e no Brasil), com 18%.

Além da Argentina e Chile, a Ford exportou nestes 40 anos caminhões para a Colômbia, Equador, Paraguai, Uruguai, América Central e África. Pioneira na produção de caminhões no País e uma das primeiras empresas a exportar seus produtos, em 1970, a Ford Caminhões está entre as principais marcas na América do Sul com 19,2% de participação. Assim como no Brasil, a presença dos caminhões Ford nos demais países da América do Sul é

muito forte, o que pode ser comprovado pela vice-liderança no mercado argentino e a liderança na Venezuela.

A montadora informa que diversos fatores, como a variação da taxa de câmbio e a mudança do cenário econômico de cada país, contribuíram para que as exportações de caminhões apresentassem uma grande oscilação ao longo desses 40 anos. Em 1994, por exemplo, as exportações da Ford Caminhões responderam por 43,8% da produção, com 5.122 unidades. O recorde em volume foi registrado em 2005, com 7.929 unidades. Já em 2009, ficou em 2.078 unidades, ou 8,2% da produção. Em 2010 foram exportadas 3.350 unidades, que corresponderam a 12,7% da produção total de caminhões na fábrica de São Bernardo do Campo (SP).

## Kia produziu mil caminhões Bongo no Uruguai

A Kia Motors Uruguai comemora neste mês a produção número 1.000 do caminhão leve Bongo K2500. Fabricado na linha de produção da empresa, em Montevideu, desde agosto de 2010, os veículos saem da linha de produção de acordo com o protocolo e índice de localização do Mercosul, com cerca de 11 fornecedores do Brasil e seis do Uruguai e da Argentina.

Das oito versões da linha do caminhão leve Bongo, apenas o K2500, cabine simples, tração 4x2, rodeiro simples, sem caçamba e motor turbo diesel

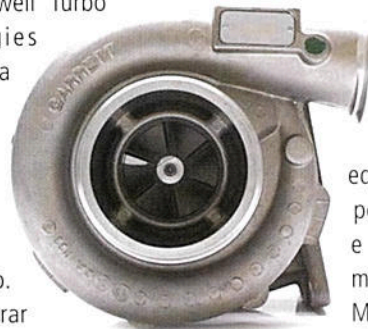


intercooler é produzido no Uruguai. As demais versões são mantidas por meio da importação.

Atualmente, a Kia Motors Uruguai produz cerca de 25 unidades por dia. A partir da segunda quinzena de março de 2011, passa a fabricar 30 unidades diárias, em apenas um turno de trabalho.

## Honeywell comemora 35 anos da marca Garrett

A Honeywell Turbo Technologies comemora 35 anos de presença da marca Garrett no mercado brasileiro. Para celebrar a data, a empresa tem programado uma série de eventos ao longo do ano, além do lançamento de novos produtos para os diferentes segmentos de veículos.



A companhia é fabricante

de turbo-compressores para motores a diesel, que equipam picapes, caminhões e ônibus das marcas Ford, Mercedes-Benz, Mitsubishi, Sca-

nia, Troller, Volvo e Volkswagen, bem como máquinas agrícolas. Além de abastecer a linha de produção das montadoras, a empresa atende os mercados de reposição e de exportação.



## Transbittar faz testes do caminhão International



A Transbittar/TBRLog está realizando test drive com caminhão da International. O objetivo é analisar a performance do veículo nas operações de rotina. Segundo o diretor de operações da Transbittar, Wellington Alves, além de medir o desempenho em relação a outras marcas, a empresa pretende fornecer indicadores ao fornecedor para possíveis melhorias ou adaptações necessárias.

A marca International é da

NC<sup>2</sup>, uma joint venture entre Caterpillar e Navistar International Corporation, que entrou no Brasil em 2010 para produzir e distribuir caminhões semipesados e pesados com a pretensão de se colocar, até 2015, entre as cinco maiores montadoras de veículos grandes no mercado brasileiro. Os testes acontecerão durante três meses, mas podem ser prorrogados conforme os indicadores coletados.

## TNT liga Mendoza ao Brasil sem paradas

A TNT passa a operar rota terrestre que interliga, sem paradas, a cidade de Mendoza, na Argentina, a destinos no Brasil. Os produtores de vinho da região de Cuyo serão os maiores beneficiários do serviço International Road Express – IRE, criado pela TNT.

Só nos primeiros sete meses de 2010, a cidade Argentina somou em mercadorias exportadas para o Brasil divisas de US\$ 270 mil. O resultado confirma o interesse brasileiro pelos produtos da região, além de

sustentar o novo nicho da TNT.

A nova rota integra a rede rodoviária pensada pela empresa, que busca conectar pontos entre Argentina, Brasil e Chile.

Para Ricardo Gelain, diretor de marketing da TNT, o serviço dá rapidez e segurança a empresas da região interessadas em exportar para o Brasil. “Todos os nossos veículos são monitorados 24 horas por dia e a carga é rastreada. Além disso, oferecemos serviço ágil de despacho aduaneiro”, explica.

## RTE Rodonaves inaugura duas concessionárias Iveco

A RTE Rodonaves agora possui duas concessionárias Iveco no estado de São Paulo, uma em Campinas e outra em Caçapava. Essa parceria estava em negociação desde outubro de 2010 e se concretizou no início deste ano. A Iveco é uma das maiores produtoras de caminhões do mundo e a maior produtora de ônibus da Europa.

Para o diretor de marketing do Grupo Iveco, Alcides Cavalcanti, ter a RTE Rodonaves com a Iveco significa muito mais do que uma marca. “Mais importante para nós é esse relacionamento com pessoas. Sabemos que a Rodonaves é uma empresa familiar, correta e com credibilidade no mercado, queremos associar isso à Iveco, que também possui valores similares. Certamente, quem sairá

ganhando são os consumidores. Hoje somos o maior grupo industrial da Itália e o 10º maior grupo automotivo do mundo. No Brasil produzimos cerca de 35 mil caminhões por ano na fábrica de Sete Lagoas (MG)”, explica Cavalcanti.

O novo empreendimento já trouxe importantes resultados em dois meses de operação, pois foram vendidos mais de 130 caminhões no período.

A RTE Rodonaves é uma das maiores transportadoras de cargas fracionadas do Brasil e está presente nos estados de São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Goiás, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, e no Distrito Federal. São mais de 140 unidades de negócio que atendem mais de 2.000 cidades.

## Suape terá novo terminal de contêineres

A administração do porto de Suape (PE) prepara o edital para a licitação de um novo terminal de contêineres no complexo industrial e portuário. A concorrência, que pode ocorrer ainda neste ano, deve ser feita após a administração do estado ter recursos federais garantidos para a construção dos cais 6 e 7, que serão utilizados pelo novo terminal.

No contrato de concessão firmado entre o Tecon-Suape, único terminal de contêineres existente no porto, e o

governo do Estado, ficou estabelecido que seria implantado um novo terminal quando o Tecon-Suape atingisse movimentação média de 250 mil contêineres por três anos consecutivos. A previsão era que o Tecon-Suape atingiria essa movimentação em 2016. No passado, entretanto, o Tecon-Suape movimentou 226 mil contêineres e 340 mil TEU. Com base neste número, a expectativa é que o terminal atinja a movimentação média estabelecida já no próximo ano.

## Diretor da Aeamesp pede mais investimentos federais nos transportes públicos

Ao tomar posse como presidente da Diretoria Executiva da Associação de Engenheiros e Arquitetos de Metrô (Aeamesp) para o triênio 2011/2013, em solenidade em fevereiro, no Instituto de Engenharia, em São Paulo, o engenheiro José Geraldo Baião assegurou que a representação conquistada pela entidade no Conselho Nacional das Cidades, e que começa a ser exercida nos próximos meses, será destinada à defesa de propostas para resolver os problemas de mobilidade nos grandes centros urbanos, "incluindo a maior participação do governo federal nos investimentos em transporte público coletivo, principalmente no segmento sobre trilhos".

Para o dirigente, as políticas de desenvolvimento urbano também devem compreender

o transporte público de qualidade, por ser um setor tão sensível e importante como a habitação e o saneamento básico para as pessoas e as cidades. "Na verdade, também precisamos de um programa que poderia ser denominado Meu Trem, Minha Vida", disse, numa alusão bem-humorada ao projeto federal de amplo êxito que vem ativando o setor imobiliário em todo o país. Baião garantiu que será dada continuidade ao fortalecimento e a ampliação das relações institucionais da Aeamesp, como forma de contribuir para o fortalecimento da comunidade do "trilhonégocio", a qual envolve todos os segmentos atuantes no transporte sobre trilhos, de pessoas e de mercadorias, no País. O objetivo final é equilibrar ainda mais a matriz de transporte, com maior

força para os trilhos, tanto na escala urbana e metropolitana, quanto na regional e nacional".

Reeleito para este novo mandato, Baião, resumiu as conquistas da gestão anterior, destacando a reforma do estatuto, a ampliação e o fortalecimento das relações institucionais; a obtenção de uma vaga no Conselho Nacional das Cidades; a ampliação do quadro associativo, a manutenção do equilíbrio financeiro, a remodelação e atualização dos meios de comunicação, e a criação, em parceria com a OTM Editora, do Anuário Metroferroviário, com dados físicos e operacionais dos sistemas metroferroviários brasileiros, cuja terceira edição está sendo preparada.

Também tomaram posse na solenidade os integrantes dos

Conselhos Deliberativo e Fiscal da Aeamesp. O encontro teve participação de aproximadamente 200 convidados, incluindo associados, gestores públicos, dirigentes de operadoras metroferroviárias e representantes de entidades profissionais, sindicais e empresariais do segmento. Destaque entre os convidados, o secretário de Transportes Metropolitanos do Estado de São Paulo, Jurandir Fernandes afirmou em seu pronunciamento que a estabilidade e o crescimento econômico justificarão investimentos em transportes públicos por muitos anos. O secretário realçou o papel de entidades como a Aeamesp, no acompanhamento de projetos complexos, de grande custo e que devem produzir impactos positivos para a sociedade.

## Fiat Powertrain adquire 50% da VM Motori

A Fiat Powertrain, divisão de motores para veículos leves do Grupo Fiat, fechou acordo para adquirir os 50% da VM Motori que pertence à americana Penske Corporation. Com esta aquisição, que ainda depende da aprovação das autoridades antitruste, a montadora italiana aumenta o seu portfólio de motores diesel para diferentes aplicações.

Criada há 70 anos, a VM tem sua sede instalada em

Cento (região de Emilia-Romagna na Itália) e é especializada no desenvolvimento e fabricação de motores diesel. Com a parceria a empresa será gerenciada pela Fiat Powertrain juntamente com a General Motors, que tem 50% de participação na VM Motores desde 2007.

A empresa informa que as relações de negócios atuais entre VM Motori e GM, além de outros clientes, não serão afetadas.

## São Paulo recebe a 1ª cooperativa de crédito do transporte de carga

No início de fevereiro, foi inaugurada a Sicredi Fetcoop SP, primeira cooperativa de crédito do transporte de cargas do estado. A cerimônia de lançamento ocorreu na sede da Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo (Fetcesp), do Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas de São Paulo e Região (Setcesp) e da Associação Nacional de Transportes de Cargas e Logística (NTC&Logística).

O Sicredi é um conjunto de 130 cooperativas de crédito que está presente em 11 estados brasileiros com mais de 1.100 postos de atendimento. Nos postos, pessoas físicas ou jurídicas podem ter acesso a conta corrente, cartão de crédito, investimentos, seguros, além de caixas eletrônicos e internet. Os clientes do Sicredi são associados, ou seja, todos donos do negócio, pois os resultados da cooperativa são repassados aos seus sócios.

# Mercedes-Benz lidera vendas de articulados

**Empresa teve 77% de participação de mercado no segmento 2010 e também liderou nas vendas ao mercado externo, com 74% das exportações brasileiras de articulados no ano passado**



*Desde 2006, a Mercedes vendeu 1.630 articulados O 500, destinados especialmente aos sistemas BRT*

A MERCEDES-BENZ CONFIRMOU, EM 2010, a sua liderança no Brasil no segmento de ônibus urbanos articulados. Com a venda de 139 unidades da linha O 500, a empresa obteve 77% de participação de mercado, mantendo-se muito à frente da concorrência.

O resultado do ano passado foi ainda

mais expressivo devido às vendas para o mercado externo. A Mercedes-Benz do Brasil exportou 215 chassis O 500 articulados em 2010, o que representa a liderança com 74% de participação nas exportações brasileiras do produto.

“Esse excelente desempenho de vendas confirma o sucesso da linha O 500 de

chassis articulados junto aos transportadores de passageiros do Brasil e de diversos países”, afirma Joachim Maier, vice-presidente de Vendas da Mercedes-Benz do Brasil. “Desde que o articulado foi lançado em 2006, já são cerca de 1.630 unidades vendidas, destinadas especialmente para avançados sistemas de transporte coletivo



**A Mercedes exportou para os BRT de Bogotá na Colômbia, Santiago do Chile, África do Sul e México**



urbano de grande volume de passageiros, como o BRT de São Paulo e Curitiba, no Brasil, e os de Bogotá na Colômbia, Santiago do Chile, África do Sul e México”.

As 139 unidades de chassis articulados O 500 comercializadas pela Mercedes-Benz, no ano passado, foram destinadas a São Paulo, Campinas, Belo Horizonte, Curitiba, Porto Alegre, Vitória e Ponta Grossa, entre outras cidades. Estas e outras localidades, como as que serão sedes da Copa do Mundo de 2014 e das Olimpíadas de 2016, vêm mostrando interesse cada vez maior em veículos articulados para seus sistemas de transporte.

**O 500 ARTICULADO** – No Brasil, desde o lançamento da linha O 500, em 2006, já foram vendidas 1.038 unidades do modelo até 2010, com 73% de participação de mercado.

Nas vendas ao mercado externo, a Mercedes-Benz embarcou o articulado O 500, entre 2006 e 2010, para mais de dez países, com uma participação de

53% nas exportações brasileiras do segmento.

“O êxito de vendas do O 500 articulado demonstra a excelente aceitação do produto pelos clientes. Isso se deve a atributos como a elevada robustez, reduzido consumo de combustível, fácil dirigibilidade e, principalmente, alta disponibilidade operacional”, destaca Ricardo Silva, vice-presidente de Ônibus América Latina da Mercedes-Benz.

A Mercedes-Benz oferece ao mercado dois modelos de chassis para ônibus articulados: O 500 UA com piso baixo tipo “low entry”, para pontos de embarque ao nível da calçada e o O 500 MA com piso normal, para corredores que utilizam plataformas de embarque elevadas.

No fornecimento de veículos para sistemas BRT, a Mercedes-Benz é a única marca a contar com uma linha completa de produtos, incluindo micro-ônibus de até 40

passageiros para linhas distribuidoras, ônibus convencionais e do tipo padron entre 80 e 100 passageiros para linhas alimentadoras e articulados até 160 passageiros para linhas troncais.

Com seu conhecimento e experiência mundial e local para a implantação do BRT, a Mercedes-Benz oferece ao mercado assessoria especializada em transporte de passageiros. A experiência acumulada nesta área está à disposição de clientes, órgãos gestores e consultorias de transporte, informa a montadora. Seus especialistas trabalham em constante troca de experiências e informações com as outras cinco equipes Mercedes-Benz especializadas em BRT, localizadas na Alemanha, México, África do Sul, Turquia e Índia. ■

# Marcopolo fecha 2010 com receita de R\$ 2,96 bilhões

**A empresa produziu 27.580 carrocerias para ônibus em suas fábricas no mundo em 2010, o que representou um crescimento de 42,3% em relação ao ano anterior**

A SIGNIFICATIVA RECUPERAÇÃO do mercado brasileiro de ônibus e a consolidação de suas principais operações no exterior levaram a Marcopolo a atingir, em 2010, a produção de 27.580 unidades em suas fábricas no mundo, com crescimento 42,3% superior às 19.384 unidades registradas no exercício de 2009 e receita líquida de R\$ 2,96 bilhões.

De acordo com José Rubens de la Rosa, diretor-geral da Marcopolo, este resultado foi alcançado porque a empresa começou a construí-lo em 2008, com o início de um programa de investimentos de R\$ 330 milhões, mantido durante a crise econômica mundial do final daquele ano, que se estendeu por 2009 e 2010.

"O bom desempenho de 2010 é fruto de decisões estratégicas, tomadas há algum tempo e que se mostraram assertivas, que incluem o contínuo investimento em modernização e aumento de capacidade e de produtividade e a sua não interrupção durante a crise de 2008 e 2009. Quando a demanda retomou, principalmente no mercado brasileiro, estávamos prontos, com capacidade, mão de obra especializada e treinada e elevado nível de produtividade", explica o executivo.



**Complexo industrial da Marcopolo de Ana Rech em Caxias do Sul comemorou 30 anos de operação**

Rubens de la Rosa destaca ainda que, ao longo de 2009, em vez de reduzir o quadro de colaboradores, a Marcopolo optou por negociar redução de jornada de trabalho e formação de banco de horas, mantendo a mão de obra experiente, fator também decisivo para atender com rapidez a demanda que surgiu a partir do segundo semestre daquele ano. "A crise ajudou a nos tornarmos mais competitivos e eficientes. Reduzimos o desperdício em cada uma de nossas operações, elevamos a produtividade e a velocidade

de 'fazer ônibus', e, com isso, melhoramos nosso lucro operacional em 2,3%".

De la Rosa cita ainda os aspectos importantes que levaram a Marcopolo a atingir lucro líquido de R\$ 295,8 milhões: a eficiência operacional, o fornecimento de cerca de 800 ônibus para a Copa do Mundo de Futebol, na África do Sul; o crescimento do PIB brasileiro, somado às melhores condições de financiamento, e o sucesso da Geração 7 de ônibus rodoviários, lançada em 2009 durante a crise econômica.

**CRESCIMENTO DAS OPERAÇÕES** – Em 2010, a Marcopolo registrou crescimento de produção em suas operações no Brasil e no exterior. Das 27.580 unidades fabricadas no ano passado, 18.900 (68,5%) foram produzidas no País e as demais 8.680 (31,5%) no exterior. O crescimento no mercado interno foi de 38,2% em relação à produção do ano anterior – 13.672 unidades – e as operações do exterior registraram aumento de 52% sobre 2009, de 5.712 unidades.

No mercado brasileiro, além dos aspectos já mencionados que contribuíram para o crescimento do segmento de ônibus, destaca-se também o projeto Caminho da Escola, desenvolvido para fornecer transporte escolar a alunos das zonas rurais no Brasil e que continuará sendo um importante propulsor das vendas de micro e miniônibus.

No exterior, mesmo enfrentando a excessiva valorização do real frente ao dólar, a Marcopolo procurou atender os mercados conquistados ao longo dos anos e manteve expressivo fornecimento para diversos países, com 2.426 unidades exportadas, alta de 10,7% em relação a 2009.

Em relação às operações internacionais, na Índia, onde a Marcopolo possui uma joint venture com a Tata Motors, a produção foi de 5.216 unidades (consolidação proporcional à participação de 49,0% da Marcopolo na sociedade), com crescimento de 107,2% em relação a 2009.

A operação na Argentina cresceu 53,8%, com a produção de 723 unidades. Na África do Sul, o volume total foi de 416 unidades, 35,1% superior à de 2009, com manutenção da liderança de mercado e 42,0% de participação. Já na Colômbia, a Superpolo produziu 1.472 ônibus, sendo que 50%, ou 736 unidades, foram consideradas na produção consolidada da Marcopolo. Este volume foi 15,4% maior que o de 2009, devido à forte demanda por ônibus no país. E no México, o volume produzido pela Polomex alcançou 1.255 unidades. Nesse

país, a empresa enfrenta a recuperação lenta e gradual do mercado de ônibus, ainda muito abaixo dos níveis antes da crise econômica de 2008.

**MUDANÇAS NA ESTRUTURA** – A Marcopolo acaba de promover mudanças em sua estrutura executiva para tornar ainda mais competitivas e independentes as suas operações no Brasil e no exterior. As principais alterações aconteceram na Unidade de Negócio Ônibus, com a divisão das atividades em quatro regiões: Brasil, Américas, África-Índia e Ásia-Pacífico, e a nomeação de executivos para essas novas diretorias. Além disso, as três fábricas brasileiras terão gestão única para aumentar a produtividade e a eficiência.

Segundo José Rubens de la Rosa, as mudanças visam preparar a empresa para um novo e vigoroso ciclo de crescimento, no Brasil e no exterior, tornando-a ainda mais competitiva e moderna. “Estamos nos antecipando e nos preparando para o esperado aumento dos negócios no Brasil, fruto de investimentos em infraestrutura para a Copa do Mundo de 2014 e as Olimpíadas de 2016, e internacional, com maturidade dos mercados atendidos pelas nossas operações, principalmente na Índia e no Egito”, comenta o diretor geral da Marcopolo.

“As mudanças têm sido realizadas gradativamente, pois envolvem o deslocamento de executivos de uma operação para outra, o que não acontecerá ao mesmo tempo. A partir deste ano, já com todas em curso, estaremos prontos para um novo salto nos negócios”, finaliza o executivo.

A Unidade de Negócio Ônibus fica sob o comando do diretor Carlos Casiraghi. As quatro regiões tem cada uma um diretor. Lusuir Grochot, passa a ser o responsável pelas operações fabris no Brasil, que envolvem as plantas de Ana Rech e Planalto, em Caxias do Sul, e a Ciferal, no Rio de Janeiro. Paulo Andrade, à frente da região Américas, dirige as unidades

da Argentina, Colômbia e México; Gelson Zardo está no comando de África-Índia, com as fábricas da África do Sul, Índia e do Egito, e Wang Chong responde pela região Ásia-Pacífico, que compreende os mercados da Rússia e da China.

**30 ANOS DE PRODUÇÃO** – O complexo industrial da Marcopolo de Ana Rech em Caxias do Sul (RS) comemorou 30 anos de atividades em fevereiro. Inaugurada em 1981, a principal unidade da empresa tem capacidade para produzir cerca de 50 veículos diariamente e já fabricou 160 mil ônibus, entre micros, urbanos e rodoviários.

Com área total de 471 mil m<sup>2</sup> e área construída 88 mil m<sup>2</sup>, a fábrica possui 6.726 funcionários, conta com avançados equipamentos e instalações e recebeu, somente nos últimos três anos, mais de R\$ 50 milhões, sobretudo para modernização dos equipamentos, melhoria da qualidade, aumento de capacidade produtiva e para ergonomia e maior conforto dos empregados.

A unidade de Ana Rech abriga também o Centro de Pesquisa e Desenvolvimento da Marcopolo, com mais de 300 técnicos e engenheiros dedicados à contínua evolução e aprimoramento dos modelos. Neste centro, é projetada a maioria dos modelos que rodam pelo mundo e também são produzidas as unidades especiais, concebidas sob medida para atender às necessidades dos clientes.

A Marcopolo concentra em Ana Rech a fabricação de componentes e equipamentos para os veículos, como poltronas, painéis de acabamento, laterais e revestimentos internos. As peças produzidas são também enviadas para as demais unidades da empresa no Brasil e no exterior. A Marcopolo Ana Rech conta com uma moderna pista de testes, desde 2003, que facilita e torna mais rápido o desenvolvimento de novos modelos, a implementação de mudanças e a detecção de eventuais falhas. ■

# As novidades para temporada de 2011

Montadoras anunciam aperfeiçoamento dos veículos e novos pilotos para o campeonato com início marcado para 27 de fevereiro na cidade gaúcha de Santa Cruz do Sul



Os caminhões Mercedes-Benz Axor 2044 têm motor de 1.300 cv, o mais potente da competição

A MERCEDES-BENZ ESTARÁ MAIS COMPETITIVA na temporada 2011 do Campeonato Sul-americano e Brasileiro de Fórmula Truck, que tem a primeira etapa marcada para o dia 27 de fevereiro no Autódromo Internacional de Santa Cruz do Sul, no Rio Grande do Sul. Para deixar os caminhões Axor 2044 mais rápidos e aproveitar a força do motor de 1.300 cv,

o mais potente da competição no Brasil, a montadora fez mudanças na suspensão, aerodinâmica e freios. "A Mercedes é reconhecida por ter caminhão mais rápido e nesta disputa vai participar para ganhar o campeonato", avisa Adalberto Beck, supervisor da área de marketing de produto da empresa.

Beck lembra que no campeonato do ano

passado das dez provas disputadas o Axor chegou oito vezes ao pódio. "Nas pistas os nossos clientes podem comprovar o desempenho e a segurança dos caminhões a uma velocidade de 240 quilômetros por hora", afirma o supervisor de marketing e completa que "70% das peças aplicadas nos caminhões de competições são as mesmas dos veículos que rodam nas estradas".



**NOVO DESIGN** – Pilotados por Wellington Cirino e Geraldo Piquet, da equipe ABF/Mercedes-Benz, os caminhões Axor também receberam mudanças no visual, com destaque para a pintura preta e dourada que, segundo Beck, identifica melhor a marca. Os veículos tiveram ainda ajustes na carenagem para melhorar a refrigeração dos freios, pneus e amortecedores. A montadora também aperfeiçoou o sistema de arrefecimento para garantir melhor refrigeração do motor durante as provas.

Além da ABF/Mercedes-Benz, outras equipes disputam a Fórmula Truck com caminhões Mercedes-Benz. Leandro Totti, da ABF Racing Team, participa com um Axor 2044 e José Canguero, da Mercalf Competições, utiliza um modelo LS 1938.

**PARTICIPAÇÃO FEMININA** – Na DF Motorsport, equipe oficial da Ford, destaca-se a participação da gaúcha Maria Cristina Rosito. Com 30 anos de experiência em competições automobilísticas será mais uma mulher a compor o grid de largada na prova disputada por caminhões ao lado de Débora Rodrigues, piloto que participa da competição desde 1998 pela equipe RM Volkswagen. Como parceiro de equipe a gaúcha terá o Danilo Dirani.

Pilotando pela primeira vez um caminhão Cristina Rosito diz ter confiança de que em médio prazo irá se adaptar e evoluir constantemente para atingir as suas metas. “Sempre venci em todas as categorias em que corri. Agora quero me adaptar à equipe, aos mecânicos e engenheiros, conhecer o equipamento e depois brigar pela vitória”, diz Cristina. “Acredito que no começo vou receber mais informações do que passar. Mesmo assim, o meu objetivo até o final do ano é andar entre os dez primeiros



Na equipe Ford a grande novidade é a gaúcha Cristina Rosito que estreia na Fórmula Truck

e quem sabe conquistar o pódio”, afirma.

Na Scuderia Iveco a novidade é a chegada do novo piloto Paulo Salustiano que se integra à equipe fazendo dupla com o

pernambucano Beto Monteiro.

Paulo Salustiano, paulistano, vai ocupar a vaga que foi de Cristiano da Matta no ano passado. “Estou muito feliz em poder representar a Scuderia Iveco, uma marca conhecida mundialmente. Poder fazer parte deste grupo em 2011 é uma honra para mim”, disse o piloto.

Para a temporada 2011 da Fórmula Truck, a Iveco anuncia também a contratação de Camilo Christóvão Júnior como novo chefe de equipe. Ele fará a ligação entre toda a equipe, além da engenharia da Iveco, que tem dois engenheiros dedicados à competição junto com a Fiat PowerTrain Technologies (FPT).

Na equipe Volkswagen, além de Débora Rodrigues, pilotam também os caminhões Constellation Valmir Benevides, Renato Martins e Felipe Giaffone, campeão da Fórmula Truck de 2010.



A Volkswagen foi a equipe vencedora do campeonato em 2010

## CUSTOS OPERACIONAIS

### VEÍCULO FIAT MODELO UNO MILLE FIRE FLEX QUILÔMETRO/MÊS 2.500

CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIÇÃO	307,19	0,123	21,7
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	218,38	0,087	15,4
LICENCIAMENTO	82,41	0,033	5,8
SEGUROS	199,47	0,080	14,1
SALÁRIO DE MOTORISTA			
<b>SUBTOTAL CF</b>	<b>807,45</b>	<b>0,323</b>	<b>57,0</b>

CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	67,00	0,027	4,7
PNEUS	39,00	0,016	2,8
COMBUSTÍVEL	443,25	0,177	31,3
LUBRICANTE DE MOTOR	10,00	0,004	0,7
LUBRICANTE DE CÂMBIO	0,00	0,000	0,0
LAVAGEM	50,00	0,020	3,5
<b>SUBTOTAL CV</b>	<b>609,25</b>	<b>0,244</b>	<b>43,0</b>
<b>CUSTO TOTAL NO MÊS</b>	<b>1.416,70</b>	<b>0,567</b>	<b>100,0</b>

### VEÍCULO VOLKSWAGEN MODELO 15.180 4X2 BAÚ QUILÔMETRO/MÊS 10.000

CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIÇÃO	786,09	0,079	6,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.211,38	0,121	9,6
LICENCIAMENTO	239,02	0,024	1,9
SEGUROS	750,20	0,075	5,9
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.110,86	0,211	16,7
<b>SUBTOTAL CF</b>	<b>5.097,55</b>	<b>0,510</b>	<b>40,2</b>

CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	1.588,00	0,159	12,5
PNEUS	922,00	0,092	7,3
COMBUSTÍVEL	4.249,00	0,425	33,5
LUBRICANTE DE MOTOR	193,00	0,019	1,5
LUBRICANTE DE CÂMBIO	39,00	0,004	0,3
LAVAGEM	580,00	0,058	4,6
<b>SUBTOTAL CV</b>	<b>7.571,00</b>	<b>0,757</b>	<b>59,8</b>
<b>CUSTO TOTAL NO MÊS</b>	<b>12.668,55</b>	<b>1,267</b>	<b>100,0</b>

### VEÍCULO VW MODELO KOMBI FURGÃO FLEX QUILÔMETRO/MÊS 3.500

CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIÇÃO	468,86	0,134	21,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	334,92	0,096	15,3
LICENCIAMENTO	117,89	0,034	5,4
SEGUROS	280,42	0,080	12,8
SALÁRIO DE MOTORISTA	0,00	0,000	0,0
<b>SUBTOTAL CF</b>	<b>1.202,09</b>	<b>0,343</b>	<b>55,0</b>

CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	143,15	0,041	6,6
PNEUS	99,40	0,028	4,5
COMBUSTÍVEL	665,00	0,190	30,4
LUBRICANTE DE MOTOR	5,60	0,002	0,3
LUBRICANTE DE CÂMBIO	0,00	0,000	0,0
LAVAGEM	70,00	0,020	3,2
<b>SUBTOTAL CV</b>	<b>983,15</b>	<b>0,281</b>	<b>45,0</b>
<b>CUSTO TOTAL NO MÊS</b>	<b>2.185,24</b>	<b>0,624</b>	<b>100,0</b>

### VEÍCULO MERCEDES-BENZ MODELO ATEGO 1725 4X2 CS QUILÔMETRO/MÊS 10.000

CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIÇÃO	809,72	0,081	6,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.245,89	0,125	9,3
LICENCIAMENTO	252,86	0,025	1,9
SEGUROS	896,02	0,090	6,7
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.110,86	0,211	15,7
<b>SUBTOTAL CF</b>	<b>5.315,35</b>	<b>0,532</b>	<b>39,5</b>

CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	1.659,00	0,166	12,3
PNEUS	887,00	0,089	6,6
COMBUSTÍVEL	4.780,00	0,478	35,5
LUBRICANTE DE MOTOR	193,00	0,019	1,4
LUBRICANTE DE CÂMBIO	51,00	0,005	0,4
LAVAGEM	580,00	0,058	4,3
<b>SUBTOTAL CV</b>	<b>8.150,00</b>	<b>0,815</b>	<b>60,5</b>
<b>CUSTO TOTAL NO MÊS</b>	<b>13.465,35</b>	<b>1,347</b>	<b>100,0</b>

### VEÍCULO FORD MODELO F-4000 BAÚ QUILÔMETRO/MÊS 5.000

CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIÇÃO	563,43	0,113	7,6
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	908,19	0,182	12,3
LICENCIAMENTO	199,31	0,040	2,7
SEGUROS	509,47	0,102	6,9
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.110,86	0,422	28,6
<b>SUBTOTAL CF</b>	<b>4.291,26</b>	<b>0,858</b>	<b>58,2</b>

CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	636,00	0,127	8,6
PNEUS	281,50	0,056	3,8
COMBUSTÍVEL	1.912,00	0,382	26,0
LUBRICANTE DE MOTOR	63,50	0,013	0,9
LUBRICANTE DE CÂMBIO	8,50	0,002	0,1
LAVAGEM	175,00	0,035	2,4
<b>SUBTOTAL CV</b>	<b>3.076,50</b>	<b>0,615</b>	<b>41,8</b>
<b>CUSTO TOTAL NO MÊS</b>	<b>7.367,76</b>	<b>1,474</b>	<b>100</b>

### VEÍCULO SCANIA MODELO R-420 LA 4X2 CV QUILÔMETRO/MÊS 15.000

CUSTOS FIXOS	R\$	R\$ / km	%
DEPRECIÇÃO	1.820,42	0,121	7,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2.721,51	0,181	10,6
LICENCIAMENTO	488,69	0,033	1,9
SEGUROS	1.239,59	0,083	4,8
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.110,86	0,141	8,2
<b>SUBTOTAL CF</b>	<b>8.381,07</b>	<b>0,559</b>	<b>32,7</b>

CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$ / km	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MO)	3.904,50	0,260	15,2
PNEUS	1.441,50	0,096	5,6
COMBUSTÍVEL	10.243,50	0,683	39,9
LUBRICANTE DE MOTOR	289,50	0,019	1,1
LUBRICANTE DE CÂMBIO	76,50	0,005	0,3
LAVAGEM	1.305,00	0,087	5,1
<b>SUBTOTAL CV</b>	<b>17.260,50</b>	<b>1,151</b>	<b>67,3</b>
<b>CUSTO TOTAL NO MÊS</b>	<b>25.641,57</b>	<b>1,709</b>	<b>100,0</b>

# Impressione seu cliente

Folders • Revistas • Decoração de frotas • Peças de PDV • Displays

## + Sinalização

Grandes formatos para campanhas promocionais

- + Banners, vitrines e painéis
- + Tecidos e materiais de decoração
- + Sinalização de frotas e sidlers
- + Fachada, mural, backdrop e cenário



Fotos: Fabio Favero

## + Gráfica

Offset + digital

- + Livros com lombada quadrada e costurada
- + Revistas, jornais, folhetos e catálogos
- + Malas diretas com personalização individual
- + Relatórios, perfis, manuais de produto



## + Ponto de venda

Impressão e produção de PDV e serviços de marcenaria e serralheria

- + Balcões e displays expositores
- + Mobiliário com tecnologia embarcada
- + Materiais em madeira, acrílico, papel ondulado
- + Gôndolas, móveis, mostruários



 **neoband**

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

Para quem está sempre pensando  
em melhorar a sua frota.



Para aumentar a rentabilidade da sua frota, use Mobil Delvac®. Uma linha completa de lubrificantes com o melhor da tecnologia internacional para você reduzir custos com manutenção, ganhar desempenho e proteger o seu negócio. Mobil Delvac® é recomendado pela Mercedes-Benz.

©2010 O nome MOBIL DELVAC® e todos os nomes dos produtos Mobil® constantes neste anúncio são marcas registradas da Exxon Mobil Corporation, de suas subsidiárias ou distribuidores autorizados.

[www.cosan.com.br/mobil](http://www.cosan.com.br/mobil)



**Mobil®** Você em Alta Performance.