

Ano 19 - Edição nº 143 - Março 2011  
www.frotacia.com.br - R\$ 11,00

# Frota & Cia

Transporte & Logística • Cargas & Passageiros



**Panorama**  
da indústria de veículos comerciais

## Anos dourados

As vendas de caminhões no mercado brasileiro alcançam a marca histórica de 170 mil unidades em 2010 e projetam volumes ainda maiores em 2011

# VOLVO VM ECONOMIA NO COMBUSTÍVEL EXAGERO NA SEGURANÇA



Cinto de segurança salva vidas

**VOLVO TRUCKS. DRIVING PROGRESS**

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



DIRETORIA

**Diretores**  
José Augusto Ferraz  
Solange Sebrian

REDAÇÃO

**Diretor de Redação e  
Jornalista Responsável**  
José Augusto Ferraz – (MTB 12.035)  
joseferraz@frotacia.com.br

**Editora**  
Luciana Duarte  
luciana.duarte@frotacia.com.br

**Colaborador**  
Valdir dos Santos (textos)/Marcelo Moscardi (fotos)

ARTE

**Editor**  
Fábio Bortoloto (MTB 31.295)  
fabio@frotacia.com.br

COMERCIAL

**Diretora**  
Solange Sebrian  
solange@frotacia.com.br

**Executivos de contas**  
Fred Fungaro  
fred@frotacia.com.br  
Vitor Antonio di Turi  
vitor@frotacia.com.br

CIRCULAÇÃO

**Gerente**  
José Carlos da Silva  
josecarlos@frotacia.com.br

ADMINISTRAÇÃO

**Gerente**  
Edna Amorim  
edna@frotacia.com.br

**Assinaturas e Alterações de Dados Cadastrais**

Serviço de Atendimento ao Assinante  
**Fone/Fax (0\*\*11) 3871-1313**  
E-mail: circulacao@frotacia.com.br  
ASSINATURA ANUAL - R\$ 132,00 (12 edições)  
Preço do Exemplar Avulso: R\$ 11,00

**REDAÇÃO, PUBLICIDADE,  
CIRCULAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO**

Rua Ministro Godói, 507 (Água Branca)  
05015-000 – São Paulo – SP – Brasil  
Fone/Fax (0\*\*11) 3871-1313  
Home page: www.frotacia.com.br

**FROTA&Cia** é uma publicação mensal da Editora Frota Ltda, de circulação nacional e controlada, enviada a empresários e executivos em cargos de direção, de empresas de transportes de cargas e passageiros. Circula também junto a embarcadores de cargas, compradores de serviços de transportes, frotistas em geral e fornecedores de produtos e serviços de transportes. Direitos autorais reservados. É proibida a reprodução total ou parcial de textos e ilustrações integrantes da edição impressa ou virtual, sem a prévia autorização dos editores. Matérias editoriais pagas não são aceitas e textos editoriais não tem qualquer vinculação com material publicitário. Comentários expressos em artigos assinados e opiniões de entrevistados não são necessariamente os mesmos de **FROTA&Cia**.

Editoração eletrônica - Editora Frota  
Tratamento de imagens e Arquivos digitais - Fênix  
Impressão - Vox Editora  
Laboratório fotográfico - PH Color  
Tiragem - 13.000 exemplares  
Circulação - Março 2011  
Filiada ao Instituto Verificador de Circulação **IVZ**  
Dispensada de emissão de documentos fiscais conforme  
Regime Especial Processo SF-04-908092/2002

Foto de capa: Divulgação/Volvo

# Mérito de todos

**P**ela primeira vez em toda a história da indústria automobilística brasileira, dedicada à produção de veículos comerciais, as vendas no mercado interno ultrapassaram a marca de 170 mil caminhões em 2010. O número representa uma evolução de 50% sobre os volumes comercializados no ano anterior e cerca de 36% superior aos 125 mil caminhões vendidos em 2008, considerado até então o melhor da história do setor.

Como os leitores poderão atestar nessa super edição de **FROTA&Cia**, toda ela dedicada ao assunto, inúmeros fatores contribuíram para esse excelente desempenho. Os fabricantes de caminhões e ônibus ouvidos para compor esse **Panorama do Mercado de Veículos Comerciais** são unânimes em atribuir ao governo boa parte desse resultado. Tudo por conta da pronta resposta das autoridades em oferecer mecanismos para estimular a recuperação econômica brasileira. Como a redução do IPI para compra de veículos, as taxas atrativas do Finame PSI e o programa Procaminhoneiro. Acrescente-se a isso, a entrada de milhares de brasileiros no mercado de consumo, em função dos programas de distribuição de renda e os novos empregos gerados pela expansão da atividade produtiva. Sem contar a expectativa positiva criada com a futura realização da Copa do Mundo e das Olimpíadas no Brasil, que já começa a provocar um novo ciclo de investimentos, nos mais diversos setores da economia.

É fato que tais iniciativas vêm contribuindo, direta ou indiretamente, para a explosão da demanda por veículos comerciais. Contudo, vale enaltecer também um outro fator, poucas vezes mencionado e que igualmente colabora para esse resultado, relativo ao papel desempenhado pelos transportadores brasileiros nos dias atuais.

Isso porque, a decisão de investir na compra de veículos através de financiamentos de médio e longo prazo evidencia uma profunda confiança dos operadores, tanto no país quanto na própria atividade. Da mesma forma, esse comportamento revela que tais profissionais se mostram cada vez mais atentos às novidades da indústria. E, por isso, não hesitam em investir na renovação ou expansão da frota, com vistas à redução dos custos operacionais do transporte e no aumento da produtividade.

Em outras palavras, a transformação do Brasil em um dos maiores mercados do mundo para as montadoras de caminhões e ônibus não pode, nem deve ser creditada apenas ao governo nem tampouco à indústria. Uma vez que, sem dúvida, o mérito maior é do próprio mercado. Expresso na figura do comprador, sem o qual nenhum milagre seria possível.



Marcelo Moscardi

José Augusto Ferraz  
Diretor de Redação



## FROTA SERVIÇOS

**Fone/Fax: 11 3871-1313**

Internet  
**www.frotacia.com.br**  
E-mail: faleconosco@frotacia.com.br

**Linha direta**  
**Assinaturas/Alteração de Cadastro**  
José Carlos da Silva - Gerente  
josecarlos@frotacia.com.br

**Redação/Sugestões de Pauta**  
Luciana Duarte - Editora  
luciana.duarte@frotacia.com.br

**Publicidade/Reprints de matérias**  
Solange Sebrian - Diretora  
solange@frotacia.com.br

**Diretoria/Reclamações**  
José Augusto Ferraz- Diretor de Redação  
joseferraz@frotacia.com.br

**NO F-350,  
O PRÊMIO  
DE “CAMINHÃO  
SEMILEVE  
DO ANO”  
JÁ VIROU  
ITEM DE SÉRIE.**

Faça revisões em seu veículo regularmente.



0800-708

FORD  
3673

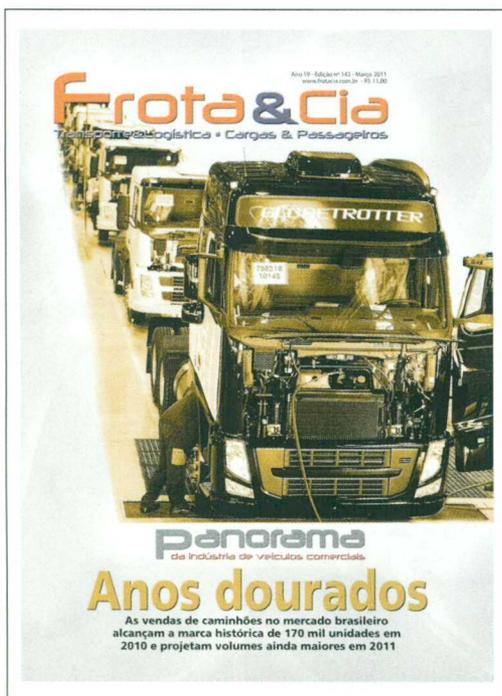


F-350 e Ford Caminhões. Quem mais vende, também é quem mais vence. O F-350 foi eleito, pelo 7º ano consecutivo, o Caminhão Semileve do Ano pelo Prêmio Lótus. Isso nada mais é do que um grande reconhecimento ao veículo que conquistou a confiança do consumidor e, há mais de 10 anos, é líder de vendas. Ford Caminhões. Ninguém entende mais de semileves.



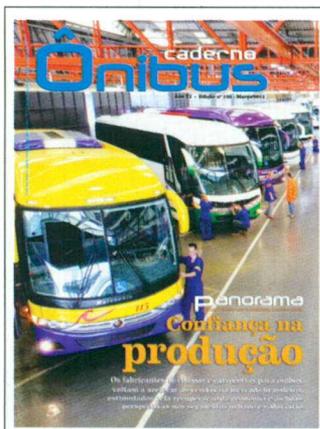
**CAMINHÕES**

A gente tem estrada.



Divulgação

pag. 57



Fotos: Divulgação

## Seções

**Editorial** 03

**Transporte On-line** 08

**Panorama** 82

### Comerciais de carga

**18** Setor de veículos comerciais alcança vendas recordes de 170 mil caminhões em 2010 e aposta no controle da inflação, juros atrativos e redução do IPI para manter os volumes em 2011

### Utilitários

**22** O aumento do comércio eletrônico e a ascensão da classe D ao mercado de consumo incrementam a movimentação de cargas nos centros urbanos do país e as vendas de comerciais leves

### Caminhões semileves

**24** Ford Caminhões reafirma sua liderança no mercado de veículos de cargas de 3,5 a 6 t de PBT, enquanto Iveco avança 4% no segmento deixando marcas tradicionais para trás

### Caminhões leves

**26** Em uma disputa acirrada, a MAN confirma o domínio no segmento de veículos de 6 a 10t de PBT, mas não tira do pódio o Mercedinho 710, o mais vendido nessa categoria de peso

### Caminhões médios

**30** Cinco anos depois do seu lançamento, o VW Constellation 13.180 supera em vendas o L-1318 da Mercedes-Benz e leva o título de "Caminhão Médio do Ano", do Prêmio Lótus 2011

### Caminhões semipesados

**32** Mais uma vez, os transportadores brasileiros elegem a MAN como líder no mercado de semipesados e confirmam o VW 24.250 Constellation como o caminhão mais vendido do país

### Caminhões pesados

**34** Economia aquecida alavanca as vendas de veículos de cargas e consolida a Scania como "Marca do Ano em Caminhões Pesados" e o Volvo FH 440 como "O Caminhão Pesado do Ano"

### Operação

**40** Mineradora ganha produtividade ao substituir veículos rodoviários por versões off road e construir rodovia própria para encurtar distâncias e não se preocupar com a sobrecarga

### Implementos rodoviários

**44** A aceleração da economia brasileira impulsiona as vendas de carroçarias e coloca o país na quinta posição do ranking mundial, atrás apenas dos EUA, China Europa e Índia

### Internacional

**48** O Brasil se transforma no maior mercado mundial da Volvo e estimula a matriz na Suécia a investir na afiliada para ampliar a rede de revendas e a participação da marca na região

### Componentes

**56** Meritor inaugura nova fábrica em Osasco para produzir eixos cardans de veículos comerciais e fora-de-estrada, para atender tanto ao mercado de reposição quanto de O&M

### Lançamento

**52** A Ford Caminhões apresenta finalmente a versão cabine-leito do Cargo, resultado de um projeto global com o objetivo de aumentar a participação da marca no mercado brasileiro



KUMHO TIRES

# KUMHO PNEUS

CONTROLE, ECONOMIA E CONFORTO



Kumho Tire CO., INC [www.kumhotire.com](http://www.kumhotire.com)



## Redução na faixa

O Contran (Conselho Nacional de Trânsito estabeleceu um novo padrão, através da Resolução 366/2010, para a aplicação de faixas refletivas em veículos de carga. A partir de agora, elas deverão cobrir apenas 33,33% da extensão das bordas laterais de todo e qualquer veículo com PBT superior a 4.536kg, e não mais 50% como estava sendo exigido. Já nos baús lonados, as faixas poderão ser aplicadas tanto na borda inferior quanto no bandô existente na parte externa, e nos contêineres, foi dispensada a exigência das faixas.



## Alívio geral

A prorrogação do Programa de Sustentação do Investimento (PSI) até dezembro de 2011 trouxe um alívio geral para todos os fabricantes de veículos e implementos instalados no país. Considerado um dos principais alavancadores das vendas de caminhões, ônibus e carrocerias em 2010, o PSI ficou temporariamente suspenso por um período de 15 dias, à espera de novas dotações orçamentárias. Os recursos para financiamento, agora, totalizam R\$ 80 milhões.

## Novas regras

A volta do PSI trouxe junto novas regras. Segundo o BNDES, a partir de abril, as taxas de juros para ônibus e caminhões passarão dos 8% atuais para 10% ao ano. No BNDES Procaminhoneiro, direcionado à compra de veículos por caminhoneiros autônomos, a taxa subirá de 4,5% para 7% ao ano.

## Reativação já

O Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes (DNIT) tem prazo de 60 dias para reativar todos os seus radares, instalados em pontos críticos nas rodovias federais. A ordem é do Tribunal de Contas da União (TCU), em acórdão aprovado em plenário no último dia 23 de fevereiro. A fiscalização da velocidade está parada há quase quatro anos. O DNIT prometeu que, em março, todos os 2.696 equipamentos no país estarão em operação.



## BASTIDORES

### ■ Na mira do MP

Divulgação



O presidente da Confederação Nacional dos Transportes, Clésio Andrade (PR-MG), está sendo alvo de

uma ação civil por improbidade administrativa, ajuizada pelo Ministério Público (MP) de Minas Gerais. Os promotores alegam suposto desvio de recursos de contribuições sindicais do Serviço Social do Transporte (Sest) e do Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte (Senat), vinculadas à CNT. Por essa razão, o MP pede que o senador seja condenado por "improbidade administrativa" na gestão das entidades e o bloqueio dos seus bens.

## Mais que a inflação

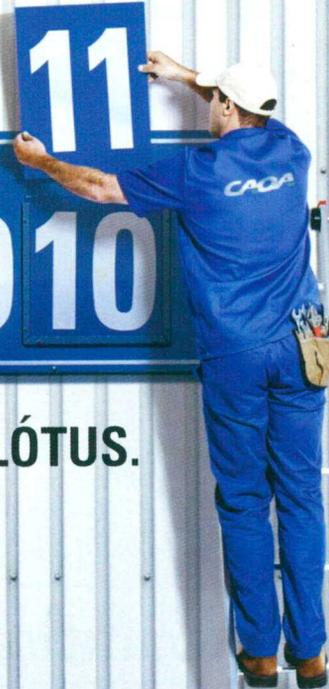
Os preços do pedágio das rodovias federais privatizadas em 2007, como Régis Bittencourt e Fernão Dias, registraram um aumento pouco inferior ao dobro da inflação no período. Enquanto o IPCA, do IBGE, subiu 21,05% até janeiro, as tarifas dos pedágios acusaram um reajuste médio de 39,5%. Depois, não venham reclamar do custo Brasil.



NEW THINKING.  
NEW POSSIBILITIES.

Z+

# HYUNDAI HR. CAMIONETA DO ANO 2010



PELO 4º ANO CONSECUTIVO VENCEDOR DO PRÊMIO LÓTUS.



## HR

### Prêmio Lótus

2011  
Valorizando os Veículos  
Comerciais do Ano

O HYUNDAI HR VENCEU NOVAMENTE O PRÊMIO LÓTUS. FOI ELEITO A CAMIONETA DE CARGA DO ANO PELA QUARTA VEZ CONSECUTIVA. ESSE É UM RESULTADO QUE ENCHE A GENTE DE ORGULHO, MAS TAMBÉM ENCHE DE CERTEZA. A CERTEZA DE ESTAR NO CAMINHO CERTO, OFERECENDO UM PRODUTO SUPERIOR, COM TUDO O QUE O CONSUMIDOR MERECE.



MOTOR TURBO DIESEL EURO III INTERCOOLER  
POTÊNCIA MÁXIMA. O MAIS VENDIDO DO BRASIL.



FÁBRICA DA HYUNDAI NO BRASIL  
ANÁPOLIS - GOIÁS



Gabardo representação exclusiva de 50.789.0000  
11.4241.5000 (11) 5373.0000



Cinto de segurança salva vidas.

www.hyundai-motor.com.br DISTRIBUIDORES EM TODO O PAÍS: 0800 55 95 45



### Manutenção cara

As empresas de transportes que operam no Mato Grosso calcularam as perdas com a manutenção dos veículos, em função das péssimas condições das estradas. Elas chegam a representar 35% do lucro auferido com o frete. Ari Rosa, proprietário da AWS Transportes, especializada no transporte de grãos, não tem dúvida que o "Mato Grosso é o pior estado em termos de estradas", comenta o empresário.

### União de peso

Algumas das maiores empresas do Brasil se uniram para formar a Logum Logística S/A, que conta com um capital social inicial de R\$ 100 milhões. A nova empresa será responsável pela implantação de um abrangente sistema logístico multimodal, para servir ao transporte e armazenagem de etanol. A Logum é composta por ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal, divididas da seguinte forma: Petrobras, 20%, Copersucar S.A., 20%, Cosan S.A. Indústria e Comércio, 20%, Odebrecht Transport Participações S.A., 20%, Camargo Correa Óleo e Gás S.A., 10%, Uniduto Logística S.A., 10%.

### Expansão chinesa

A Sinotruck, que representa a fábrica chinesa de caminhões da mesma marca, já conta com 23 revendas no Brasil. A mais nova delas acaba de ser inaugurada em São Bernardo do Campo, cidade do ABC Paulista. Até o final deste ano a Sinotruck espera ter uma rede formada de 32 concessionárias, incluindo Santos (SP) e Campinas (SP), as próximas a serem abertas.



## Falta de motoristas

Uma pesquisa encabeçada pela NTC&Logística revelou o tamanho do déficit de motoristas de caminhão nos dias atuais. Nas contas da entidade que representa as transportadoras rodoviárias de cargas no Brasil a falta estimada é da ordem de 120 mil motoristas. Flávio Benatti, presidente da NTC&Logística, atribui a falta de profissionais no mercado às adversidades da profissão, como a precariedade da infraestrutura viária e a imagem deturpada da categoria junto à sociedade. "As grandes empresas ainda conseguem garantir pessoal, mas as médias e pequenas amargam com a não renovação profissional no setor", afirmou Neuto Gonçalves, diretor-executivo da entidade.

### Recordista de emissões I

O primeiro inventário nacional de emissões veiculares mostra que o diesel é o combustível que mais colabora para a emissão de dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>) na atmosfera, o principal gás de efeito estufa. Em 2009, o diesel respondeu por 53% das emissões do transporte rodoviário do Brasil, seguido pela gasolina, com 26%.

### Recordista de emissões II

As emissões de CO<sub>2</sub> dos caminhões e ônibus em circulação no País passaram de 65 milhões de toneladas em 1980 para 167,1 milhões de toneladas em 2009, o que representa um aumento de 156,6%. Em 2020, a expectativa é de que a frota chegue a 48,7 milhões de veículos e o setor de transporte rodoviário emita 267,5 milhões de toneladas de CO<sub>2</sub>.



Fotos: Divulgação



**DESENVOLVER E FABRICAR  
CAMINHÕES MODERNOS E RESISTENTES,  
COM FORÇA PARA TRANSPORTAR  
E ACELERAR A ECONOMIA DO PAÍS.  
É ISSO QUE MOVE  
O MEU MUNDO.**

Domini&Pekko

### **SABE O QUE MOVE A FPT - POWERTRAIN TECHNOLOGIES?**

A busca pela inovação. Por isso, a FPT não para. Está sempre em movimento, desenvolvendo soluções em sistemas de propulsão para vários setores, como o de transporte. Veja abaixo alguns diferenciais dos nossos produtos e entre em contato conosco.

- Gama completa, com cinco famílias de motores de alta tecnologia.
- Garantia de confiabilidade, durabilidade e produtividade.
- Linha de produtos mais econômica do mercado.
- Motores com potência de 127cv a 460cv, levando desempenho para qualquer tipo de negócio.
- Manutenção simples e de baixo custo.
- Propulsores inteiramente preparados para adoção do Euro V.

Faça revisões em seu veículo regularmente.



N45 Eletrônico



**IDEIAS QUE MOVEM O MUNDO.**

marketing@br.fptpowertrain.com  
+ 55 31 2123.5674

TEVE UMA IDEIA TOTALMENTE  
NOVA DE NEGÓCIO? POIS SAIBA  
QUE JÁ EXISTE UM VEÍCULO  
FEITO ESPECIALMENTE PARA ELE.



**PEUGEOT PROFESSIONAL.**  
VEÍCULOS COMERCIAIS  
PARA TODO TIPO DE NEGÓCIO.

LODUCCA



PEUGEOT  
ASSISTANCE



PEUGEOT RECOMENDA TOTAL

Peugeot Professional. Preço público sugerido para venda à vista a partir de R\$ 29.900,00, referente à versão Peugeot Hoggar X-Line 1.4L Flex, 2 portas, pintura sólida, ano/modelo 10/11. Estoque Nacional das Concessionárias Peugeot: Peugeot Hoggar X-Line 1.4L Flex, 2 portas, pintura sólida, ano/modelo 10/11 - 10 unidades. Prazo de vigência da promoção para pedidos firmes fechados: entre 1/3/2011 e 30/4/2011

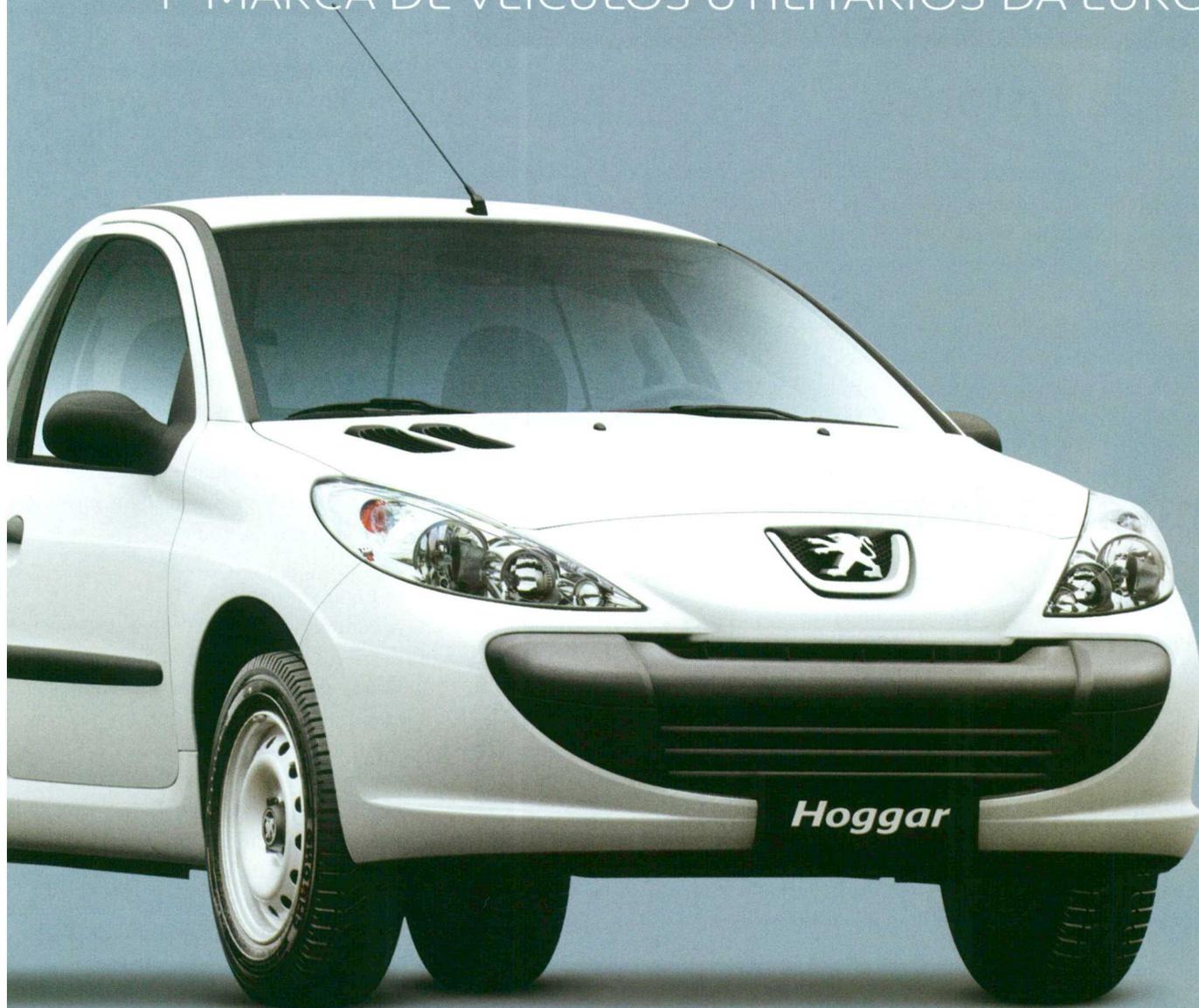
Versões a partir de  
**R\$ 29.900**  
à vista

Quem tem um veículo comercial Peugeot tem tudo para se destacar no mercado. E você ainda pode contar com mais de 150 pontos de venda em todo o país para fazer a sua revisão com segurança e preços justos. Linha Peugeot Professional. Sua empresa com as melhores soluções em transporte: seja ela pequena, média ou grande.



PEUGEOT HOGGAR | PARTNER FURGÃO 3 E 4 PORTAS | PARTNER 5 LUGARES | BOXER 16 LUGARES | BOXER FURGÃO CURTO E MÉDIO | BOXER FURGÃO MÉDIO TETO ELEVADO | BOXER FURGÃO LONGO TETO ELEVADO

1ª MARCA DE VEÍCULOS UTILITÁRIOS DA EUROPA.



ou enquanto durarem os estoques. Não cumulativa para outras promoções. Para mais informações sobre preços e condições especiais, consulte a Rede de Concessionárias Peugeot participantes, ligue para 0800 703 2424 ou acesse [www.peugeot.com.br](http://www.peugeot.com.br)

Cinto de segurança pode salvar vidas.



PEUGEOT  
PROFESSIONAL



### Recorde histórico

O ritmo da produção de motores no Brasil, em 2010, pegou de surpresa até a Cummins, maior fabricante independente do componente, em nível global. A previsão de 82 mil motores, feito no início do exercício fiscal, saltou para 96 mil unidades no final do período e estabeleceu um novo recorde histórico de produção. O resultado representa um aumento de 57% sobre os

61 mil motores contabilizados em 2009 e de 12% sobre a produção de 2008 (86 mil unidades). O feito foi comemorado pelo vice-presidente da Cummins Inc, para a América Latina, Luis Afonso Pasquotto. "Além de manter a liderança nos últimos seis anos, conseguimos aumentar mais 1 ponto percentual e alcançar 37% de participação no mercado brasileiro de caminhões", relata o executivo.

### Montanhas de lixo

Um levantamento efetuado pelo Departamento de Estradas de Rodagem (DER) de São Paulo revelou que as rodovias paulistas produziram nada menos que 41,5 mil toneladas de lixo no ano passado, o suficiente para encher 10 mil caminhões. As campeãs da sujeira são as estradas que integram o Sistema Castelo Branco-Raposo Tavares, que liga São Paulo a Sorocaba, com 3.931 toneladas coletadas em 2010 e as Sistema Anhanguera-Bandeirantes (São Paulo-Campinas) que produziram 3.100 t de lixo. Cálculos das concessionárias de rodovias estimam que os gastos com a coleta e destinação dessas montanhas de lixo podem chegar a R\$ 30 milhões anuais, bancados indiretamente pelos contribuintes, via impostos.



### Recall no Renavam

Já está em vigor uma norma que obriga a inclusão, no Renavam, de informações sobre o não comparecimento de um veículo a um recall da marca. O objetivo é estimular os proprietários a fazerem o reparo sugerido pela montadora, já que 40% dos usuários não atendem à convocação. A preocupação tem razão de ser, já que a questão envolve segurança, explica Orlando Moreira da Silva, diretor do Denatran. Para verificar a existência de pendências, basta ter em mãos o número do chassi do veículo e consultar o endereço: <https://denatran.serpro.gov.br/index2.htm>



#### ■ Blindagem nos caminhões

O avanço do roubo de cargas no transporte rodoviário vem contribuindo para a expansão de um novo mercado: a blindagem veicular, aplicada aos caminhões. Christian Conde, presidente da Abrablin (Associação Brasileira de Blindagem) afirma que, apesar de ser um mercado restrito, a demanda vem crescendo nos últimos três anos. "Muitas transportadoras enxergam a blindagem como uma possibilidade de reduzir o custo do seguro", explica o especialista, em defesa de seu mercado.

#### ■ Rigor noturno

A Polícia Rodoviária Federal (PRF) decidiu fiscalizar com mais rigor o tráfego irregular de composições do tipo bitrem e tritrem nos 315 km que separam Belo Horizonte de Governador Valadares, na BR-381. Uma resolução do Conselho Nacional de Trânsito (Contran) proíbe a circulação desses caminhões à noite, em trechos com fluxo diário superior a 2.500 veículos. Os motoristas que forem flagrados entre 18h e 6h conduzindo as carretas proibidas vão receber multa e podem ter o veículo apreendido.





Mais produtividade, mais economia e mais rentabilidade. O resultado a mais você percebe no bolso.



**SCANIA**  
www.scania.com.br



Faça revisões em seu veículo regularmente.



### MANmagazine

A MAN Latin America acaba de lançar a MANmagazine, primeira revista da empresa, voltada para o fortalecimento da marca junto aos vários mercados onde atua. Segundo Roberto Cortes, presidente da empresa, a MANmagazine segue o conceito dual brand, que combina a tradição e brasilidade da Volkswagen Caminhões e Ônibus com a força e alta tecnologia alemã da MAN. A publicação é também a primeira revista corporativa do Brasil a contar com uma versão exclusiva para a plataforma iPad. A versão estará disponível em breve para download gratuito na loja virtual da Apple, fabricante do aparelho.

### Logística reversa

As empresas que atuam no segmento de logística reversa movimentaram cerca de US\$ 20 bilhões no ano passado, segundo cálculos das próprias operadoras. A atividade engloba o transporte de bens, embalagens e outros materiais dos consumidores para as empresas produtoras ou do pós-consumo às empresas. O negócio já atinge cerca de 10% de tudo que é vendido no País e a projeção para este ano indicam um crescimento de 10 a 12% nos volumes transportados.

### Logística reversa II

Segundo os empresários do setor, o mercado de logística reversa ainda é embrionário. Mas demonstra um enorme potencial em áreas como a indústria plástica, de combustíveis, editorial e telecomunicações, entre outras, em razão da maior preocupação das empresas com sustentabilidade.

### Mais prazo e menos reajuste

O governo de São Paulo estuda uma mudança no índice contratual de reajuste da maior parte dos pedágios paulistas, para atenuar a elevação do preço na metade do ano, quando a tarifa aumenta. Em contrapartida, as empresas permissionárias poderão obter mais anos de contrato, como forma de compensação pela redução da margem de lucro. O reajuste das tarifas nas estradas concedidas na década de 1990, como Imigrantes, Anhanguera e Castello Branco, é baseado no IGP-M.

### Biodiesel de algas

■ A UFSCar (Universidade Federal de São Carlos) e a empresa Algae Biotecnologia assinaram contrato de cooperação tecnológica para produzir biodiesel a partir de algas. Experimentos mostram que é possível usar a vinhaça como "ração" para algas microscópicas, cujas células, ricas em moléculas de gordura, se transformam em biocombustível. Nos próximos 30 meses, a parceria vai receber R\$ 3,24 milhões do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) para o projeto, enquanto a Algae investirá mais R\$ 320 mil.



Fotos: Divulgação

## EMPREGADO VIRA PATRÃO

*Depois de ganhar 10 milhões de euros (cerca de R\$ 23 milhões) na loteria, um caminhoneiro francês comprou a transportadora onde trabalhava há 30 anos. A pequena empresa, com cerca de 15 empregados, estava em processo de liquidação judicial e o encerramento de suas*

*atividades era eminente. "Fiz o que era necessário fazer. Era o único comprador potencial e tinha meios de investir para evitar que as pessoas ficassem desempregadas", afirmou o ex-caminhoneiro, em entrevista exclusiva ao jornal Le Parisien.*

## Um plano para o TRC

O Rio de Janeiro lançou um plano para diagnosticar e melhorar o transporte de cargas no estado. Segundo a Secretaria de Transportes, em sua primeira etapa, o projeto vai levantar todas as vias e acessos aos terminais de cargas, como portos e aeroportos, para verificar suas condições e identificar possíveis gargalos. Depois, serão feitos diagnósticos mais detalhados em três áreas do estado: as regiões Serrana e do Litoral Sul Fluminense, além das áreas petrolíferas do Rio.

## Trabalho finalizado



A Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) finalizou o recadastramento do Registro Nacional de Transportador Rodoviário de Cargas (RNTRC). O trabalho revela que existem 489.387 transportadores de carga no país e 1.329.390 veículos dedicados à atividade. Do total de registros

emitidos, 417.957 são de transportadores autônomos, 71.227 são de empresas de transporte de cargas e 203 pertencem às cooperativas. Entre os veículos, 610.944 pertencem a transportadores autônomos, 708.405 às empresas de transporte de cargas e 10.041 são veículos de cooperativas.

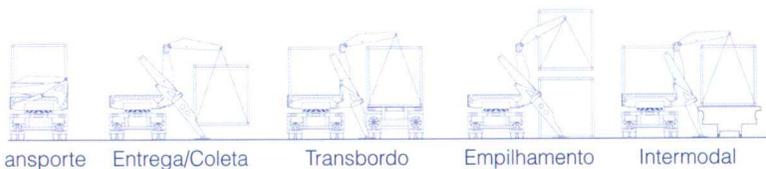
### ■ Sem pressão

O diretor da Agência Nacional do Petróleo e Gás (ANP), Allan Kardec, negou qualquer possibilidade de aumento do percentual de biodiesel adicionado ao diesel, ainda este ano. Segundo ele, a medida está em estudos, porém para alteração em 2012, mesmo assim, condicionada à aprovação do Ministério de Minas e Energia. A decisão de manter o patamar atual de mistura do biodiesel (de 5%) foi tomada pelo Conselho Nacional de Política Energética (CNPE), segundo o diretor, mesmo com pressões recebidas do mercado.

## STEELBRO CONTAINER HANDLING SOLUTIONS

### Aumente sua produtividade com o Sidelifter STEELBRO

- ▲ Reduza seus custos
- ▲ Aumente suas receitas
- ▲ Tenha diferencial competitivo
- ▲ Capacidade de 40 toneladas



transporte Entrega/Coleta Transbordo Empilhamento Intermodal



### Rapidez, segurança e maior flexibilidade nas operações com containers.

STEELBRO é reconhecida internacionalmente pela excelência no desenvolvimento e fabricação de soluções inovadoras. Para mais informações, visite nosso website ou contate-nos agora:

Telefone: (11) 9424-5655  
marketing@steelbro.com

www.steelbro.com



STEELBRO

# UMA ROTA EM TRANSFO

Com uma população ávida por consumo, o Brasil desponta como uma das dinâmicas economias do mundo. Por isso, as vendas de caminhões batem na casa de 170 mil e devem continuar subindo

Por Luciana Duarte



Ricardo Alouche: confiante no ritmo de crescimento da economia brasileira

Montagem sobre fotos: Marcelo Moscardi/Divulgação

Se existia alguma dúvida em relação à capacidade do Brasil de virar o jogo, em meio ao conturbado cenário mundial, o ano de 2010 enterrou de vez essa possibilidade. A evolução do PIB em 7,5% colocou o país não apenas no centro das atenções como a quinta economia do mundo como, também, o transformou em um dos maiores mercados globais para a venda de caminhões e outros veículos de carga. Prova disso são os números apresentados pela Anfavea e Abeiva que apontam para um aumento de 50,28% na comercialização de veículos comerciais acima de 3,5t de PBT. De janeiro a dezembro de 2010 as vendas bateram na casa das 170.701 mil unidades, cerca de 11% acima do ano anterior, quando foram vendidos 125.588 caminhões no mercado nacional.

**OTIMISMO** – Contribuiu fortemente para esse resultado, entre outros fatores, a decisão acertada do governo em manter a redução do IPI durante todo o ano que passou. A iniciativa permitiu ao BNDES oferecer taxas de juros de 4,5% a.a nas linhas de crédito Procaminhoneiro e também para o Programa de Sustentação do Investimento (PSI).

Em um rápido giro pelas principais montadoras para compor essa edição do Panorama 2011 do Mercado de Veículos Comerciais, de FROTA&Cia todas, sem exceção, admitiram que o ano de 2010 ficará marcado como o melhor ano da história do setor, desde a instalação das primeiras fábricas de caminhões no país. Os executivos ouvidos

# MAÇÃO

pela Equipe de Redação apostam que é possível bater novos recordes este ano ou, no mínimo, repetir o mesmo desempenho de 2010.

O otimismo da indústria se baseia no enorme potencial do Brasil e nas grandes obras de infraestrutura que ainda precisam ser realizadas para sediar a Copa do Mundo as Olimpíadas. O cenário também é favorável aos setores da construção civil, mineração e agronegócio, entre outros, tradicionais compradores de veículos de carga em larga escala.

Poucos fabricantes arriscam um número, porém, acreditam na possibilidade de antecipação das compras de caminhões esse ano, já que em 1º de janeiro de 2012 começa a vigorar a nova fase de atendimento à legislação de emissões de gases, o Proconve 7, que obrigará os veículos a serem equipados com motores menos poluentes. A estratégia do “pré buy” é uma saída para fugir do aumento inevitável de preços dos novos veículos P-7, que podem chegar até 15% nas contas dos fabricantes.

Outra percepção da indústria se refere à possibilidade de uma parcela do setor de transportes aproveitar o momento para iniciar a renovação da frota e, com isso, puxar as vendas de caminhões traçado 6x4, que servem para tração composições de veículos de carga de 57 toneladas. Por fim,

os executivos apostam na Fenatran 2011, que acontece em outubro e promete exibir a última tecnologia em motores eletrônicos, entre outras novidades, e que vão agitar ainda mais a indústria do transporte.

**COMEMORAÇÃO** – Nas palavras de Ricardo Alouche, diretor de Vendas e Marketing da MAN Latin America, tais sinais permitem antever uma disputa ainda mais acirrada em 2011 pelo mercado brasileiro de caminhões. No ano passado, a competição entre os sete grandes players desse mercado, possibilitou à Volkswagen, marca do grupo MAN, se manter no top do ranking da categoria. A fábrica de Resende reafirmou a sua liderança com 28,50% de participação no mercado brasileiro de caminhões acima de 3,5 t de PBT. “Levamos vantagem em relação à concorrência porque quando eles reagiram já estávamos bem fortes na frente”, diz Ricardo Alouche, do alto da marca inédita de 48.649 mil caminhões comercializados no ano passado, que evidenciaram uma expansão de 41,66% sobre os volumes de 2009. “Se mantida inflação sobre controle, taxa de juros a um dígito e o crédito facilitado, o Brasil continuará em ritmo de crescimento”, opina.

A Mercedes-Benz é outra que aposta na economia aquecida e na prorro-



Divulgação

**Joachim Maier: queda na participação de mercado, por culpa de gargalos produtivos**

gação do Finame, porém, para recuperar participação nesse mercado. Ao longo de 2010 a montadora sofreu com os gargalos produtivos e amargou um recuo de 1,22% no market share. “Se não fosse isso teríamos liderado o mercado”, diz com convicção o vice-presidente de vendas da Mercedes-Benz do Brasil, Joachim Maier, conformado com o segundo lugar na classificação geral. Apesar das limitações, a marca conseguiu uma evolução de 43,84% no período, ao comercializar 46.505 caminhões ante as 32.332 unidades de 2009. Contudo, o executivo admite que não conseguirá expandir, de imediato, a capacidade produtiva da fábrica de São Bernardo do Campo, no ABC Paulista. “Só a partir do segundo semestre com a instalação de novos maquinários importados da Alemanha”, explica. “No final de 2011, com o reforço da nova fábrica em Juíz de Fora (MG), o problema estará resolvido”, diz Maier que ainda tem

Frota & Cia DataBank							
MERCADO BRASILEIRO DE CAMINHÕES							
veículos acima de 3.5t de PBT							
Vendas e Participação no mercado interno, no atacado, POR FABRICANTE							
Ranking 2010	Fabricante	Vendas Mercado Interno 2009	Vendas Mercado Interno 2010	Varição percentual	Participação de mercado 2009	Participação de mercado 2010	Varição percentual
1	MAN	34.341	48.649	41,66%	30,23%	28,50%	-5,73%
2	MERCEDES-BENZ	32.332	46.505	43,84%	28,46%	27,24%	-4,29%
3	FORD CAMINHÕES	21.497	29.627	37,82%	18,92%	17,36%	-8,29%
4	VOLVO	8.730	16.224	85,84%	7,69%	9,50%	23,67%
5	SCANIA	8.327	15.411	85,07%	7,33%	9,03%	23,16%
6	IVECO	7.810	13.539	73,35%	6,88%	7,93%	15,36%
7	AGRALE	555	746	34,41%	0,49%	0,44%	-10,55%
	TOTAL	113.592	170.701	50,28%	100,00%	100,00%	

Fonte: Anfavea/Abeiva/Datalócus      Legenda: ▲ Melhor desempenho ▼ Pior desempenho

pela frente um outro desafio. “Antes de janeiro de 2012 não vamos conseguir nacionalizar o Actros”, antecipa.

**EXPANSÃO NAS OPERAÇÕES** - Já a Ford Caminhões, terceira colocada no ranking, não teve do que reclamar. Mesmo com um portfólio reduzido de produtos no segmento de pesados, a montadora elevou suas vendas em 37,82%, em relação à 2009. “Foi um ano de realização profissional no qual o time inteiro trabalhou para ganhar espaço com as armas que temos no mercado”, resume o diretor de operações da empresa, Oswaldo Jardim, satisfeito com a marca inédita de 29.627 unidades comercializadas, contra 21.497 do ano anterior. Na visão de Jardim, o Brasil tem muito espaço para crescer e a Ford Caminhões, com a chegada da linha Cargo 2012, tem tudo para superar as 30 mil unidades em 2011 (veja matéria completa na pág 52). “O que já conquistamos não queremos dividir”, pontua Jardim, orgulhoso do nível de produtividade da fábrica paulista. “Alcançamos a marca de 22 veículos por hora, em um



Oswaldo Jardim: satisfeito com a produção de 22 caminhões/hora, em um único turno

**Marco Mazzu: crescimento de 73% nas vendas ao mercado interno, no ano passado**

único turno”, garante Jardim. Segundo o executivo, o feito proporciona ganhos de rentabilidade e maior margem de manobra frente aos concorrentes, para se tornar competitivo no mercado de caminhões.

A Volvo, por sua vez, anunciou investimentos para ampliar a sua participação no país, hoje o maior mercado da marca no mundo (ler matéria na pág. 48). “A grande aceitação dos nossos veículos foi decisiva para darmos esse passo”, diz o presidente da empresa, Roger Alm, ao lembrar o avanço de 2% de market share no mercado brasileiro registrado em 2010. Em quarta posição no ranking, a montadora sueca não poupou esforços para crescer 85,84% nas vendas, no ano passado, o melhor desempenho entre todos fabricantes de veículos comerciais. Foram comercializados no mercado interno um total de 16.224 caminhões, ante 8.730 unidades de 2009. “Temos uma carteira de clientes muito forte. Agora vamos reforçar nossa posição no mercado brasileiro”, garante o executivo.

**CURVA ASCENDENTE** - No meio do jogo, a Scania do Brasil adotou importantes estratégias nos últimos dois anos, que possibilitaram à subsidiária brasileira alcançar o topo do ranking, entre os mais de 100 países onde atua. “Queremos ser reconhecidos no país como provedores de transporte e para isso não basta só vender caminhões”, enfatiza o diretor geral da empresa, Roberto Leoncini. Tais fatos contribuíram para a Scania alcançar a marca inédita de



Divulgação

15.441 unidades comercializadas em 2010, acréscimo de 85,07% sobre os números registrados em 2009. “Estávamos mais bem preparados com produtos top de linha e se posicionando com uma montadora provedora de serviços”, acredita o executivo, que aposta em um ano ainda melhor.

Para Marco Mazzu, presidente da Iveco Latin America, o ano deverá ultrapassar em 10%, no mínimo, a marca de 170 mil unidades comercializadas. “O principal fator é a forte atividade econômica em diferentes setores da economia e a aceleração das obras de infraestrutura em razão do PAC, Copa e Olimpíadas”, acredita. A Iveco encerrou o ano com vendas acumuladas de 13.529 caminhões ou 73,5% a mais que as 7.810 unidades contabilizadas em 2009. “A chegada do Iveco Vertis no mercado de veículos médios, certamente, dará importante contribuição para alcançar o nosso objetivo”, diz Mazzu. “Duplicamos o tamanho de nossa rede de concessionárias no País e multiplicamos por quatro a capacidade de atendimento a nossos clientes em nossas oficinas”, conta o presidente, satisfeito com a melhora na comunicação com o mercado e os clientes.

Uma conquista carregada de Tecnologia,  
Qualidade e Inovação.



Respeite a sinalização de trânsito.



Powering Business Worldwide

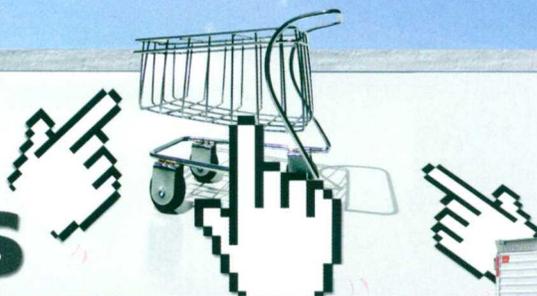
A Eaton se orgulha de fazer parte do Prêmio Lotus 2011 com produtos e com soluções inovadoras para as montadoras, valorizando a trajetória de sucesso dessas grandes marcas.

Parabéns a todos os vencedores, em especial àqueles que carregam a nossa tecnologia por todos os cantos deste país.

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

Celebrando  
**100 ANOS**  
Ideais que permanecem

# Corrida às compras



Montagem sobre fotos: Divulgação



## A expansão do comércio eletrônico e o acréscimo da classe D ao mercado de consumo ampliam a movimentação de riquezas nos centros urbanos e a procura por veículos compactos de carga

Por Valdir dos Santos

O crescimento acelerado da economia brasileira produziu reflexos diretos no mercado de utilitários de carga. Para atender ao aumento da movimentação de encomendas nos centros urbanos, em função da expansão do comércio eletrônico e a incorporação da classe D ao mercado de consumo, entre outros motivos, os veículos compactos de cargas continuaram sob forte procura. Enquanto os furgões leves acusaram um incremento nas vendas da ordem de 12,68%, os furgões de maior capacidade cresceram 53,71% e as camionetas de carga exatos 28,84% (ver quadro na pág. ao lado). Apesar desse desempenho ter superado de longe o crescimento do PIB no período, que foi de

7,5%, a evolução foi inferior ao mercado de caminhões, que cresceu 50,28%.

No segmento de furgões leves, a Fiat continuou nadando de braçada, com mais de 76% de participação no mercado de comerciais leves. Líder histórico entre os furgões compactos, o Fiorino encerrou o ano com vendas acumuladas de 22.648 unidades, o equivalente a 62,97% do segmento e, por isso, leva para Betim mais um troféu do Prêmio Lótus 2011, o de "Furgão Leve do Ano", o 18º de sua carreira. Segundo Antonio Sergio Rodrigues, diretor de Comerciais Leves da Fiat, esse segmento vem apresentando uma evolução maior do que os automóveis, 12,68%, enquanto a marca cresceu mais, 19,55%. Para isso, também cola-

boraram a ajuda do Fiat Doblò, vice líder na categoria, que vendeu 3.964 unidades e do Uno Furgão, com 729 unidades. Para Rodrigues, os argumentos de venda do Fiorino são históricos: a versatilidade nas aplicações do pequeno comércio, dos estabelecimentos de serviço e na frota de grandes empresas. O baixo custo de manutenção e o valor de mercado, por sua vez, contribuem para melhorar o custo/benefício.

**KOMBI FURGÃO** - Uma grande distância separa os dois representantes da Fiat do terceiro lugar no pódio, a Kombi furgão, com apenas 9,27% de participação. Em 2009, a Kombi havia aumentado suas vendas em 25,61% (3.546 unidades), mas perdeu 25,44% no ano passado, caindo para 2.644 veículos e permanecendo em patamar parecido com o de 2008 de 9,27% de market share.

Com isso, o Kangoo Express, da Renault, com 2.480 unidades se aproximou da "velha senhora", graças ao aumento de 51,3% nas vendas, que

rendeu ao modelo 8,7% do market share. Já o Partner, da Peugeot, vem perdendo espaço nos últimos dois anos. Segundo Silvestre Cavalcante, gerente de vendas de veículos comerciais, isso se deve às limitações na capacidade de produção. "Tivemos filas de espera de até três meses", exemplificou. Enquanto isso, as marcas chinesas, com 450 unidades mal chegam a 1,5% do mercado. O



Fiorino, Ducato Cargo e Hyundai HR: campeões de vendas em 2010

furgão Hafei, comercializado pela Effa Motors e também pela CN Auto, com a denominação Towner, mais o Chana, avançam devagar.

Cenário bem mais positivo marcou o mercado dos furgões de maior capacidade de carga. O segmento acusou o maior crescimento entre os utilitários (53,71%), no vácuo das restrições aos caminhões em áreas urbanas adensadas, impostas a cada ano por mais administrações municipais.

**VEÍCULOS ÁGEIS** - Outra vez, o Fiat Ducato continuou à frente do segmento, com 40,07% do

mercado e um total de 18.829 unidades comercializadas em 2010. Antonio Sérgio Rodrigues, representante da empresa, acrescenta às restrições das prefeituras, os congestionamentos de trânsito que exigem veículos mais ágeis nas operações logísticas, situação em que o modelo da marca melhor se encaixa, segundo o diretor.

Em segundo lugar no pódio ficou a Master, da Renault, que garantiu a colocação de ano retrasado. O modelo contabilizou 4.145 unidades vendidas,

51,28% mais do que em 2009 e, com isso, manteve a participação de 22%.

O crescimento das vendas do Sprinter furgão, da Mercedes-Benz (49,09%) foi menor que o restante do segmento, por isso a marca perdeu um ponto percentual de participação nesse mercado (de 17% para 16%). Sérgio Galhardo do Prado, gerente de Vendas & Marketing Van, da Mercedes-Benz, afirmou que esse segmento depende muito das licitações que, em geral, levam em conta o preço e nem sempre o custo-benefício e a baixa depreciação, características fortes do Sprinter. Ele conta que a marca perdeu para a Fiat e Iveco uma concorrência em Minas de 2.500 furgões ambulâncias da SAMU porque "nós tomamos a decisão de não baixar preços para vencer as licitações", acrescentou. O mesmo ocorreu, segundo Galhardo, no Estado do Rio, onde a Peugeot domina esse segmento.

Questionada sobre o assunto, a Fiat informou que procura ter preços competitivos nas licitações públicas ou privadas e que, por uma decisão da alta direção da empresa, não entra em guerra de preços.

## TAXAS ATRAENTES

- O Boxer, da Peugeot, também perdeu pequena participação, apesar do crescimento de 50,3% nas vendas em 2010. Silvestre Cavalcante, gerente da marca,

Frota & Cia DataBank							
MERCADO DE FURGÕES LEVES							
veículos equipados com carroceria de fábrica e capacidade de carga até 1.000 kg							
Vendas e Participação no mercado interno, no atacado, POR FABRICANTE							
Ranking 2010	Fabricante	Vendas Mercado Interno		Variação percentual	Participação de mercado		Variação percentual
		2009	2010		2009	2010	
1	FIAT	18.928	22.648	19,65%	74,81%	79,43%	6,19%
2	VOLKSWAGEN	3.546	2.644	-25,44%	14,01%	9,27%	-33,83%
3	RENAULT	1.802	2.480	37,62%	7,12%	8,70%	22,14%
4	PEUGEOT	811	290	-64,24%	3,21%	1,02%	-68,27%
5	HAFFEI MOTOR	174	312	79,31%	0,69%	1,09%	59,13%
6	EFFA HAFEI	42	113	169,05%	0,17%	0,40%	138,77%
7	CHANA MOTORS	0	25	-	0	0,09%	-
TOTAL		25.303	28.512	12,68%	100,00%	100,00%	

MERCADO DE CAMIONETAS DE CARGA							
veículos na versão chassi cabine com capacidade de carga até 3.500 kg							
Vendas e Participação no mercado interno, no atacado, POR FABRICANTE							
Ranking 2010	Fabricante	Vendas Mercado Interno		Variação percentual	Participação de mercado		Variação percentual
		2009	2010		2009	2010	
1	HYUNDAI/CAOA	11.897	12.180	2,38%	64,16%	49,60%	-22,68%
2	KIA MOTORS	4.205	8.480	101,66%	22,68%	34,53%	52,30%
3	IVECO	1.747	2.704	54,78%	9,42%	11,01%	16,89%
4	RENAULT	315	925	193,65%	1,70%	3,77%	121,77%
5	MERCEDES-BENZ	380	266	-30,00%	2,05%	1,08%	-47,14%
TOTAL		18.544	24.555	32,41%	100,00%	100,00%	

MERCADO DE FURGÕES DE CARGA							
veículos equipados com carroceria de fábrica e capacidade de carga entre 1.000 a 4.000 kg							
Vendas e Participação no mercado interno, no atacado, POR FABRICANTE							
Ranking 2010	Fabricante	Vendas Mercado Interno		Variação percentual	Participação de mercado		Variação percentual
		2009	2010		2009	2010	
1	FIAT	4.668	7.544	61,61%	38,11%	40,07%	5,14%
2	RENAULT	2.740	4.145	51,28%	22,37%	22,01%	-1,58%
3	MERCEDES-BENZ	2.143	3.195	49,09%	17,49%	16,97%	-3,00%
4	PEUGEOT	1.114	1.677	50,54%	9,09%	8,91%	-2,06%
5	FORD CAMINHÕES	626	1.442	130,35%	5,11%	7,66%	49,86%
6	IVECO	836	616	-26,32%	6,82%	3,27%	-52,06%
7	CITROËN	112	196	75,00%	0,91%	1,04%	13,85%
8	JINBEI	8	12	50,00%	0,07%	0,06%	-2,41%
9	AGRALE	3	2	-33,33%	0,02%	0,01%	-56,63%
TOTAL		12.250	18.829	53,71%	100,00%	100,00%	

Fonte: Anfavea/Abeiva/DataLótus

Legenda: ▲ Melhor desempenho ▼ Pior desempenho

disse que a causa é a mesma do Partner, a impossibilidade de a produção atender a demanda. “Tivemos menos dias úteis por causa dos feriados no começo o ano”. Mesmo assim, considera os resultados como muito favoráveis, graças a acordos feitos com bancos para financiar a taxas mais atraentes. O mercado de furgões, segundo ele, ainda tem muito espaço para crescer, não só entre os grandes frotistas, como também junto aos autônomos, que trabalham como terceirizados. Por isso a empresa se prepara para aumentar a produção em 15% este ano.

As quatro maiores fabricantes de furgões sentiram em 2010 o avanço de um novo concorrente, o Transit, da Ford, que, apesar de importado tem preço competitivo e recebido boa aceitação dos clientes. Oswaldo Jardim, diretor de Operações da Ford Brasil, credita o sucesso das vendas em 2010, 1.442 unidades, ante 626 em 2009, à divulgação boca-a-boca principalmente nos mercados de São Paulo e Curitiba, onde a expansão foi maior. O que torna o produto competitivo, segundo Jardim é o câmbio favorável na importação.

José Galdino Vieira da Silva, gerente Geral de Vendas Especiais da Citroën, explica a pequena participação da marca (1,04%) no mercado de furgões a uma decisão estratégica de ter maior foco na venda de veículos de passeio. “Mas com o gradativo aumento do volume de vendas e com as 152 conces-

sionárias, estamos desenvolvendo, ano a ano, novos mercados, como o de veículos comerciais e, desta forma, disponibilizaremos aos nossos clientes toda a nossa experiência internacional no desenvolvimento de produtos e

serviços”. Silva diz que a estruturação do departamento de Vendas Especiais permitirá à Citroën estabelecer metas de produção e de vendas para alcançar neste ano cerca de três mil unidades do Jumper, sendo 2,5 mil unidades da van Minibus e 500 do furgão de carga.

## CAMIONETAS DE CARGA

– No tocante ao mercado de camionetas de cargas, veículos na versão chassi cabine com capacidade até 3.500kg de carga, as vendas totalizaram 24.55 unidades, representando uma evolução de 32,41% sobre as 18.544 do ano anterior.

Líder histórico na categoria, o Hyundai HR teve crescimento discreto no ano passado, permitindo o avanço vigoroso do Kia Bongo. Procurada, a Hyundai preferiu não comentar os resultados do ano passado: aumento de apenas 2,38% nas vendas ao mercado interno e queda de 62,42% para 49,60% no market share. Apesar do desempenho o pequeno HR garantiu mais um troféu do Prêmio Lótus a sua coleção, como “Camioneta de Carga do Ano”, pelo quarto ano seguido.

Para Ari Jorge Ribeiro, diretor de Vendas da Kia Motors, a demanda reprimida de veículos desse porte, explica o crescimento do Bongo, cujas importações foram complementadas com os produtos da nova linha de montagem inaugurada em 2010 no Uruguai. O mercado brasileiro absorveu 8.480 Bongo no ano passado, o dobro do ano anterior e sua participação no segmento aumentou de 22,06% para 34,53%. 

**Frota&Cia DataBank**

**MERCADO DE FURGÕES LEVES**  
veículos equipados com carroceria de fábrica e capacidade de carga até 1.000 kg

**Vendas e Participação no segmento interno, no atacado, POR MODELO**

Ranking 2010	Fabricante	Marca/Modelo	Vendas 2010	Participação no segmento
1	<b>FIAT</b>	<b>Fiorino Furgão</b>	<b>17.955</b>	<b>62,97%</b>
2	FIAT	Doblô Cargo	3.964	13,90%
3	VOLKSWAGEN	Kombi Furgão	2.644	9,27%
4	RENAULT	Kangoo Express	2.480	8,70%
5	FIAT	Uno Furgão	729	2,56%
6	HAFEI MOTOR	Towner Furgão	312 (*)	1,09%
7	PEUGEOT	Partner	290	1,02%
8	EFFA HAFEI	Effa Furgão	113 (*)	0,40%
9	CHANA MOTORS	Chana Utility	25 (*)	0,09%

(\*)emplacamentos em 2010

**MERCADO DE CAMIONETAS DE CARGA**  
veículos na versão chassi cabine com capacidade de carga até 3.500 kg

**Vendas e Participação no segmento interno, no atacado, POR MODELO**

Ranking 2010	Fabricante	Marca/Modelo	Vendas 2010	Participação no segmento
1	<b>HYUNDAI/CAOA</b>	<b>HR</b>	<b>12.180</b>	<b>49,60%</b>
2	KIA MOTORS	Bongo	8.480 (*)	34,53%
3	IVECO	Daily Chassi Cabine	2.704	11,01%
4	RENAULT	Master Chassi Cabine	925	3,77%
5	MERCEDES-BENZ	Sprinter Chassi Cabine	266	1,08%

(\*) emplacamento em 2010

**MERCADO DE FURGÕES DE CARGA**  
veículos equipados com carroceria de fábrica e capacidade de carga entre 1.000 a 4.000 kg

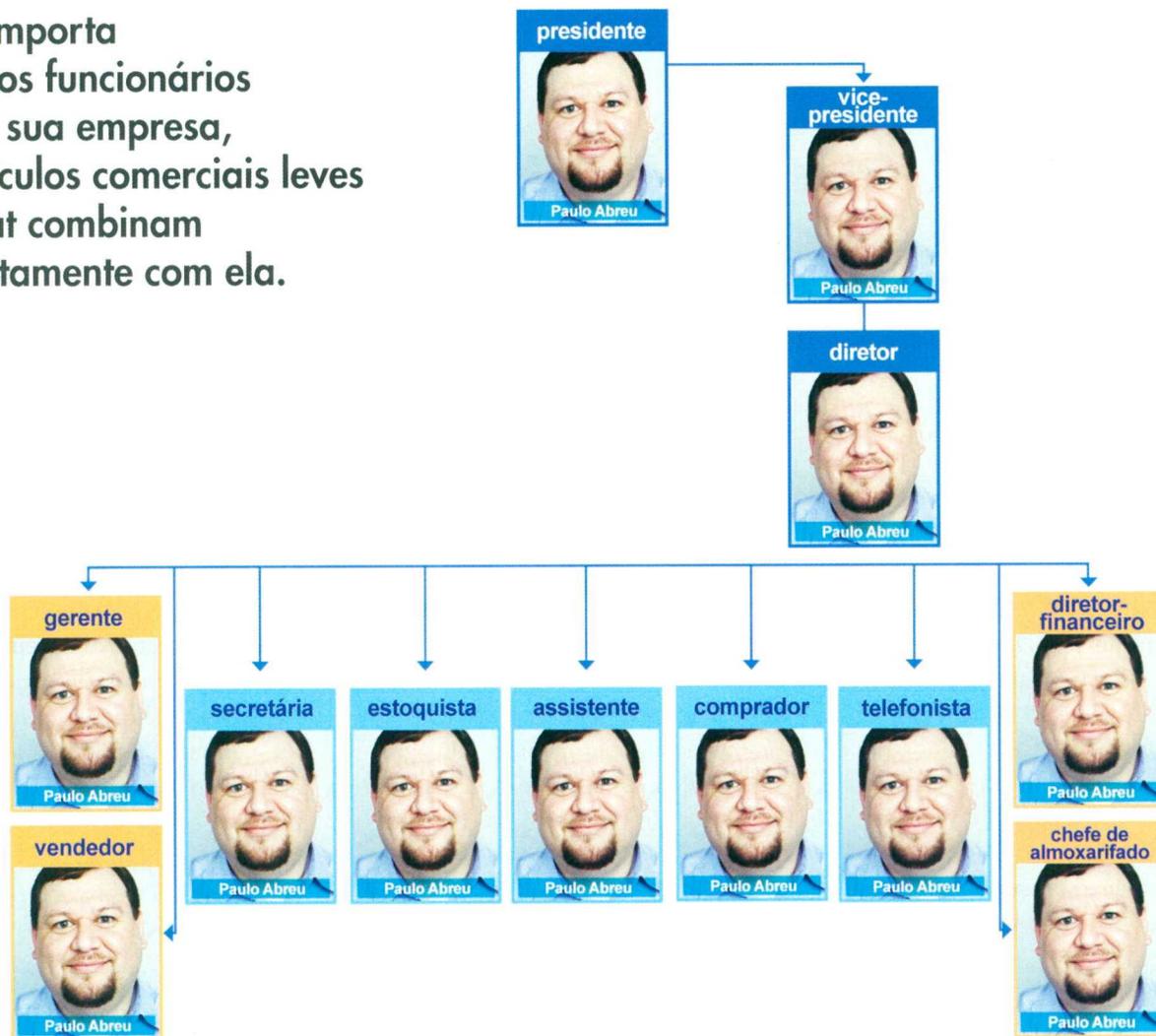
**Vendas e Participação no segmento interno, no atacado, POR MODELO**

Ranking 2010	Fabricante	Marca/Modelo	Vendas 2010	Participação no segmento
1	<b>FIAT</b>	<b>Ducato Cargo</b>	<b>7.544</b>	<b>40,07%</b>
2	RENAULT	Master Furgão	4.145	22,01%
3	MERCEDES-BENZ	Sprinter Furgão	3.195	16,97%
4	PEUGEOT	Boxer Furgão	1.677	8,91%
5	FORD	Transit	1.442	7,66%
6	IVECO	Daily Furgão	616	3,27%
7	CITROEN	Jumper	196	1,04%
8	JINBEI	Topic Furgão	12 (*)	0,06%
9	AGRALE	Furgovan	2	0,01%

(\*) emplacamentos em 2010

Fonte: Aníveal/Abelva/DataLótus

Não importa  
quantos funcionários  
tem a sua empresa,  
os veículos comerciais leves  
da Fiat combinam  
perfeitamente com ela.



Leo Burnett Brasil

Premiado pela 18ª vez  
Furgão Leve do ano



Premiado pela 5ª vez  
Van do ano



Premiado pela 9ª vez  
Furgão do ano



Prêmio  
Lótus 2011

A linha com a maior flexibilidade e diversidade para  
a sua empresa é também a grande vencedora do prêmio Lótus,  
concedido, todos os anos, aos carros mais vendidos do país.

Respeite a sinalização de trânsito.

MOVIDOS PELA PAIXÃO.



Imagens meramente ilustrativas, com alguns itens opcionais.

# A força do campo

No embalo do agronegócio, Ford Caminhões reafirma sua liderança no segmento de veículos de cargas de 3,5 a 6 t de PBT, enquanto Iveco avança 4% deixando para trás Mercedes-Benz e VW

Por Luciana Duarte

**P**ela sexta vez, a Ford Caminhões conquistou a liderança no segmento de veículos de carga de 3,5 a 6t de PBT. Beneficiada pela preferência do setor agrícola, a montadora reinou absoluta em muitas regiões do interior paulista, com as vendas de exatas 3.059 unidades do caminhão F-350 em 2010. Com isso arrematou de uma só vez dois títulos no Prêmio Lótus 2011, o de "Marca do Ano em Caminhões Semileves, seguido do "Caminhão Semileve do Ano". "Contribuiu para esse sucesso a existência da linha de financiamento do Programa

**F-350: preferência do autônomo para uso na cidade e na fazenda**



"Mais Alimentos" que ofereceu taxas de juros atrativas", diz o diretor de Operações da montadora, Oswaldo Jardim, satisfeito com os 35,03% de market share registrados em 2010.

A Iveco foi outra que também soube aproveitar as facilidades do programa, combinado ao bom momento do agronegócio. Pela primeira vez a montadora chega a vice liderança da categoria, com 27,45% de participação, graças às vendas de 2.397 unidades dos modelos Daily 45S14 e Daily 55C16. "A nossa rede soube divulgar essa modalidade de crédito e atraiu boa parte do volume comercializado", diz Alcides Cavalcanti, diretor de vendas da Iveco.

**DISPUTA ACIRRADA** - A estratégia colaborou para tirar o posto da Mercedes-Benz que teve de se contentar com o terceiro lugar. Consolada, atribuiu a queda de participação nos semileves à ausência de Fi-



Iveco Daily: vice-liderança com o modelo 55C16

name nas vendas do utilitário Sprinter importado da Argentina. "O esforço de vendas ficou restrito às condições comerciais ofertadas pelo Banco Mercedes", diz Sérgio Galhardo do Prado, gerente de Vendas & Marketing Vans Brasil. O destaque foi o Sprinter 313 que vendeu 1.693 unidades, seguida do modelo 413 que comercializou 454 unidades em 2010. Em decorrência do fato, a montadora amargou queda de 27,97% para 24,59% na participação do segmento. "Não vamos abandonar esse mercado, mas brigar pelo nosso espaço", avisa.

Já a Volkswagen, marca do Grupo MAN, encerrou o ano em festa. A marca com um único competidor, o Delivery 5.140, conseguiu elevar em 61,29% as vendas ao emplacar 1.129 unidades. "Não vendemos mais por questão de preço", garante o diretor de Vendas e Marketing, Ricardo Alouche, que encerrou com 12,93% de market share.

Frota&Cia  
**DataBank**

## MERCADO DE CAMINHÕES SEMILEVES

veículos com PBT superior a 3,5 toneladas e inferior a 6t

### Vendas e Participação no mercado interno, no atacado, POR FABRICANTE

Ranking 2010	Fabricante	Vendas Mercado Interno		Variação percentual	Participação de mercado		Variação percentual
		2009	2010		2009	2010	
1	FORD	2.412	3.059	26,82%	37,40%	35,03%	-6,33%
2	IVECO	1.533	2.397	56,36%	23,77%	27,45%	15,48%
3	MERCEDES-BENZ	1.804	2.147	19,01%	27,97%	24,59%	-12,10% ▼
4	MAN	700	1.129	61,29%	10,85%	12,93%	19,12% ▲
	TOTAL	6.449	8.732	35,40%	100,00%	100,00%	

Fonte: Anfavea/Abeiva/Datalótus

Legenda: ▲ Melhor desempenho ▼ Pior desempenho

### Vendas e Participação no segmento interno, no atacado, POR MODELO

Ranking 2010	Fabricante	Marca/Modelo	Vendas 2010	Participação no segmento
1	FORD	F-350	3.059	35,03%
2	IVECO	Daily 55C16	1.799	20,60%
3	MERCEDES-BENZ	Sprinter 313	1.693	19,39%
4	MAN	VW 5.140 Delivery	1.129	12,93%
5	IVECO	Daily 45S14	598	6,85%
6	MERCEDES-BENZ	Sprinter 413	454	5,20%

Já estamos com  
tudo nos eixos  
para essa inauguração.



## Nova Fábrica de Cardans Meritor.

Um projeto que já nasce com a garantia de qualidade de quem, há mais de 100 anos, é especialista no desenvolvimento das melhores soluções para veículos comerciais, militares e fora de estrada.



**MERITOR**

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

Fotos: Divulgação



# Briga entre veteranos

Mercedes Benz - 710 e VW 8.150 Delivery: no centro da disputa pelo mercado de caminhões leves

MAN reafirma a liderança no segmento de 6 a 10t de PBT, com 37,07% de participação, mas não consegue driblar a boa performance do Mercedinho 710, o mais vendido em 2010

Por Luciana Duarte

**N**uma disputa acirrada pela liderança coube à MAN o mérito de reafirmar sua presença no topo do pódio no segmento de caminhões de 6 a 10t de PBT. Pela nona vez a montadora ganha o título de “Marca do Ano em Caminhões Leves”, outorgado pelo Prêmio Lótus, pelas vendas inéditas de 13.780 unidades em 2010, volume 31,87% superior ao apurado em 2009. “O cliente escolhe o que precisa, temos tudo na prateleira”, diz o diretor de Vendas e Marketing, Ricardo Alouche convencido do sucesso do Delivery. Apesar de satisfeito, o executivo não esconde o desejo de ver, o Mercedinho 710, longe das revendas, a partir de 2012, com a chegada do Euro 5.

**PREFERÊNCIA DO MERCADO** - A vice líder Mercedes-Benz, por sua vez, reconhece que o seu campeão de vendas está com os dias contados. “Até porque o 710 é preferência do usuário mais conservador”, diz Euclydes Ghedin Coelho, Gerente de

Vendas Caminhões Brasil. A estrela de três pontas conquistou uma participação de 29,05%, atribuída em boa parte às 10.799 unidades comercializadas, o 710 vendeu 7.735 unidades em 2010. Um desempenho que rendeu ao modelo o título de “Caminhão Leve do ano”. Nos planos da montadora o sucessor natural do “Mercedinho” será o Accelo 915C. “Já vendemos para as Casas Bahia e a Distribuidora Martins”, lembra.

Comendo pelas beiradas, a Ford Caminhões também se lambuzou nessa

guerra entre marcas e faturou o terceiro lugar com 28,74% de market share. “O aumento do consumo das classes C e D garantiu o sucesso nas vendas no campo e nos centros urbanos” diz orgulhoso Oswaldo Jardim, diretor de Operações da empresa. As munições para combater a concorrência foram os modelos Cargo 815 e da F-4000, que alcançaram a marca histórica de 10.685 unidades vendidas contra 7.992 do período anterior. **F**

**Frota & Cia DataBank**

**MERCADO DE CAMINHÕES LEVES**  
veículos com PBT superior a 6 toneladas e inferior a 10t

**Vendas e Participação no mercado interno, no atacado, POR FABRICANTE**

Ranking 2010	Fabricante	Vendas Mercado Interno		Variação percentual	Participação de mercado		Variação percentual
		2009	2010		2009	2010	
1	MAN	10.450	13.780	31,87%	36,73%	37,07%	0,91%
2	MERCEDES-BENZ	8.653	10.799	24,80%	30,42%	29,05%	-4,49% ▼
3	FORD CAMINHÕES	7.992	10.685	33,70%	28,09%	28,74%	2,31%
4	IVECO	938	1.366	45,63%	3,30%	3,67%	11,44% ▲
5	AGRALE	415	544	31,08%	1,46%	1,46%	0,31%
	TOTAL	28.448	37.174	30,67%	100,00%	100,00%	

Legenda: ▲ Melhor desempenho ▼ Pior desempenho

**Vendas e Participação no segmento interno, no atacado, POR MODELO**

Ranking 2010	Fabricante	Marca/Modelo	Vendas 2010	Participação no segmento
1	MERCEDES-BENZ	710	7.735	20,81%
2	MAN	VW 8,150 Delivery	6.076	16,34%
3	FORD	Cargo 815 E	4.877	13,12%
4	FORD	F-4000	3.752	10,09%
5	MAN	VW 9,150 Delivery	3.322	8,94%
6	MERCEDES-BENZ	Accelo 915 C	3.064	8,24%
7	MAN	VW 8,120 Worker	2.752	7,40%
8	FORD	Cargo 712 E	2.056	5,53%
9	MAN	VW 9,150 E Worker	1.630	4,38%
10	IVECO	Daily 70C16	1.232	3,31%

Fonte: Anfavea/Abeval/DataLótus

*O que já era excelente  
agora é imbatível.*



Linha  
**performance**

*Com base no sucesso obtido pela otimização da escultura, profundidade, composto de borracha e processo de vulcanização Tipler introduzidos pelas bandas Ecomais, agora o mercado recebe a linha Performance: desempenho quilométrico imbatível aliando um novo e exclusivo composto de alta performance à geometria e escultura consagradas das bandas Tipler. Mais uma inovação da marca de rentabilidade em reforma de pneus.*

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

 **TIPLER**  
A banda de quem faz as contas

# Batalha vencida

Cinco anos depois do seu lançamento, o Constellation 13.180 da VW se consagra líder absoluto em vendas, ao desbancar o L 1318 da Mercedes-Benz

Por Luciana Duarte

**C**oube à Volkswagen, empresa do Grupo MAN, desbancar a hegemonia de nove anos do L 1318 da Mercedes-Benz e liderar de ponta a ponta o segmento de 10 a 15 toneladas de PBT. A conquista foi garantida pela excelente performance do VW 13.180 Constellation que vendeu 3.273 unidades. Com isso, pela primeira vez, a marca leva o título de "Caminhão Médio do Ano", outorgado pelo Prêmio Lótus. "Vencemos a batalha praticando os mesmos preços nas linhas Constellation e Worker", conta o diretor de Vendas e Marketing da VW, Ricardo Alouche. O bom desempenho possibilitou a montadora saltar de 51,31% para 54,98% a sua participação no segmento. Reflexo direto das vendas 8.264 unidades em 2010, no qual favoreceu a marca rece-

ber o título de "Marca do Ano em Caminhões Médios".

Na vice-liderança dessa categoria, a Mercedes-Benz sentiu os duros golpes da concorrente ao ver sua participação cair de 25,96% para 22,45%, no comparativo entre 2009 com 2010. "A VW entrou de cabeça na briga de preço, poderia ter perdido muito mais", diz Euclides Ghedin Coelho, Gerente de Vendas Caminhões Brasil. O veículo mais vendido com 3.198 unidades foi o L 1318, com 21,27% de participação no mercado. No total a montadora comercializou 3.374 unidades, apenas 10,70% a mais sobre o ano de 2009.

Lacuna que a Ford Caminhões, terceira colocada, reconhece que não conseguiu aproveitar em 2010. "Atualizamos os produtos com pequenas modificações, mas ainda é preciso

serem mais customizados", Oswaldo Jardim, diretor de Operações da empresa. Apesar do esforço em vender 3.153 unidades contra 2.529 comercializadas em igual de 2009 dos modelos Cargo 1317e e 1517e, a montadora registrou um recuo de 21,54% para 20,98% na participação desse mercado. "Vamos brigar para recuperar mercado com produtos mais customizados", planeja.

Quem não perdeu tempo foi a Iveco. Em quarto lugar no ringue, recém chegada vendeu as primeiras 200 unidades do caminhão Vertis, de 13t de PBT para o atacadista Martins, em Minas Gerais. "É um veículo que vem sendo aprimorado", diz Alcides Cavalcanti, diretor de vendas da Iveco Latin America. "A partir de março entregamos para rede vender em vários nichos de mercado", garante. 



**Constellation 13.180: responsável pelo título de "Caminhão Médio do Ano"**

**DataBank**

## MERCADO DE CAMINHÕES MÉDIOS

veículos com PBT superior a 10 toneladas e inferior a 15t

### Vendas e Participação no mercado interno, no atacado, POR FABRICANTE

Ranking 2010	Fabricante	Vendas Mercado Interno		Variação percentual	Participação de mercado		Variação percentual
		2009	2010		2009	2010	
1	MAN	6.024	8.264	37,18%	51,31%	54,98%	7,15% ▼
2	MERCEDES-BENZ	3.048	3.374	10,70%	25,96%	22,45%	-13,54%
3	FORD CAMINHÕES	2.529	3.153	24,67%	21,54%	20,98%	-2,62% ▲
4	AGRALE	140	202	44,29%	1,19%	1,34%	12,70%
5	IVECO	-	39	-	0,00%	0,26%	-
	TOTAL	11.741	15.032	28,03%	100,00%	100,00%	

Fonte: Anfavea/Abeiva/DataLótus

Legenda: ▲ Melhor desempenho ▼ Pior desempenho

### Vendas e Participação no segmento interno, no atacado, POR MODELO

Ranking 2010	Fabricante	Marca/Modelo	Vendas 2010	Participação no segmento
2	MERCEDES-BENZ	L-1318	3.198	21,27%
3	FORD	Cargo 1317 E	2.260	15,03%
4	MAN	VW 15,180 Constellation	2.179	14,50%
5	MAN	VW 13,180 EIII Worker	1.423	9,47%
6	MAN	VW 15,180 Worker	1.389	9,24%
7	FORD	Cargo 1517 E	893	5,94%
8	AGRALE	Agrale 13000	202	1,34%
9	MERCEDES-BENZ	Atego 1418	121	0,80%
10	MERCEDES-BENZ	Atego 1518	53	0,35%

# Sempre evoluindo

studio santa fe.com.br



A cada ano o prêmio Lótus nos surpreende com muita inovação e credibilidade, e o único quesito que persiste ao longo de anos é o fato da maioria dos veículos premiados serem equipados com as molas Fabrini.

**Fabrini Mola Premium**

[fabrini.com.br](http://fabrini.com.br)

Um produto com a qualidade 





# Favoritismo confirmado

MAN reafirma o domínio no segmento de semipesados. Graças, em boa parte, ao excelente desempenho do Volkswagen 24.250 Constellation, o caminhão mais vendido do Brasil desde 2008

Por Luciana Duarte

**A** Volkswagen Caminhões, marca do Grupo MAN, reafirmou pelo quarto ano seguido sua liderança incontestável no segmento de caminhões semipesados. Em 2010, a montadora encerrou o ano com uma participação de 34,77% no segmento, como resultado das vendas de exatos 19.327 veículos no período. O feito, em boa parte, deve-se ao excelente desempenho do modelo Volkswagen 24.250 Constellation que vendeu 12.153 uni-

dades, o que representou 21,86% das vendas desse segmento de peso. “É o veículo da moda e o mais atual da categoria”, diz orgulhoso o diretor de Vendas e Marketing da MAN, Ricardo Alouche. Por conta desses atributos, desde 2008, o modelo se transformou no mais vendido do Brasil, entre todos

os comerciais de carga. E, ainda, no legítimo detentor de dois cobiçados títulos: o de “Caminhão Semipesado do Ano” e o de “Caminhão do Ano”, outorgados pelo Prêmio Lótus 2011. “Estamos convencidos que a nossa marca se fortaleceu nesse mercado”, diz satisfeito o diretor da MAN Latin America.

A vice-líder Mercedes-Benz, com 29,55% de participação, bem que tentou evitar a perda de 6,46% pontos percentuais no segmento. Mas, nem mesmo o esforço em ofertar o tradicional modelo L-1620, o terceiro mais vendido

no país com 7.213 unidades, foi suficiente para a marca da estrela de três pontas recuperar o espaço perdido em 2006. Na somatória a montadora conseguiu vender 16.424 unidades, ante 11.167 unidades comercializadas em igual período de 2009. “Vamos trabalhar para o Atego 1718 ser o veículo de combate no lugar do L-1620”, diz Euclydes Ghedin Coelho, Gerente de Vendas Caminhões Brasil.

O comentário tem razão de ser. A partir de 1º de janeiro do próximo ano, o modelo deixa a linha de produção, em função da entrada em vigor da norma P-7. Além do 1718, o diretor também aposta no Atego 2425. “Já provamos em alguns clientes que a linha Atego é tão boa quanto a linha tradicional. Por isso, temos certeza de

que esses modelos vão ganhar espaço nos próximos anos”, diz o executivo.

**Mercedes-Benz L-1620:**  
a caminho da aposentadoria



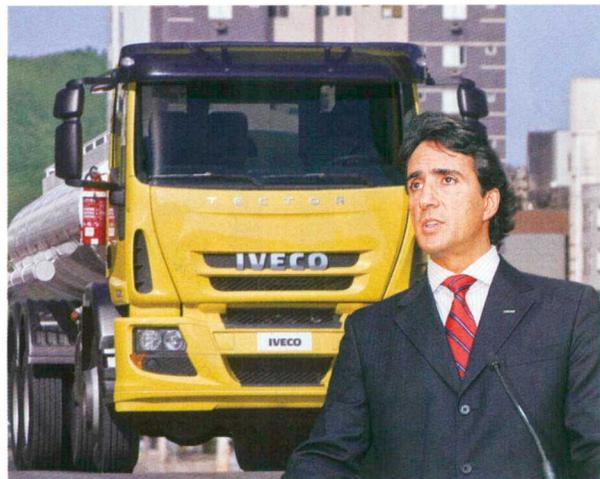
**EXPANSÃO NA LINHA** - Diante dessa disputa, a Ford Caminhões, terceira colocada no ranking da categoria, manteve firme sua posição no segmento, por conta do acréscimo de 52,82% nas vendas. Para fazer frente à demanda foi necessário contar com o esforço extra do ModeCenter, para customizar os veículos. "Houve uma pressão enorme na linha de produção e o ModeCenter ajudou a equipar o terceiro eixo nos veículos", diz o diretor de operações da empresa, Oswaldo Jardim. Das 7.722 unidades comercializadas em 2009 a montadora saltou para 11.801 caminhões em 2010, o que garantiu 21,23% de market share.

O caminhão Cargo 2428e, o mais vendido da marca, chegou a 4.038 unidades, ocupando o 4º lugar no pódio da categoria. "As versões 6x2 e 6x4 atenderem principalmente aos segmentos de mineração e construção civil", garante. O diretor reconhece que ofertar a linha Cargo de 24 e 26 toneladas com tomada de força traseira não é suficiente para se manter competitivo em 2011. "Por isso vamos lançar em março a cabine leito para os modelos 4532E e 6332E, na tentativa de avançar mais um pouco nessa categoria", justifica (ver matéria na pág. 52).

Da mesma forma, a Volvo soube

aproveitar muito bem o aumento da procura por caminhões semipesados. Ocupando a quarta posição no ranking, a montadora manteve a estratégia de consolidar a linha VM em novos nichos de mercados. "Em 2010 conquistamos novos clientes no segmento de construção civil", diz Reinaldo Serafim, gerente da linha VM. Em seu balanço final a marca encerrou o ano com 7,45% de market share, ao comercializar 4.141 caminhões semipesados, contra 2.138 em igual período em 2009.

Na opinião de Serafim o mercado aquecido não puxou os preços dos veículos para baixo como ocorreu em anos anteriores. A dificuldade mesmo foi atender a demanda na velocidade exigida em 2010. "O número de pedidos superou a nossa meta de vendas", diz. Nos últimos três meses do ano a montadora teve de desacelerar a linha de produção, devido às limitações no fornecimento de componentes. Mas o executivo lembra que o problema será solucionado esse ano. "O motivo é o anúncio de R\$ 25 milhões de investimentos, para nacionalizar a fabricação da caixa de câmbio I-Shift", completa.



Montagem sobre fotos: Divulgação

**Alcides Cavalcante: foco no varejo, para ganhar mercado**

O rápido avanço das quatro colocadas não abalou nem um pouco a determinação da Iveco, marca que obteve o melhor desempenho nessa categoria de peso em 2010. Na quinta posição do ranking, com as armas de combate Tector e Eurocargo, a marca italiana tem dado clara mostra a que veio. Em 2010 registrou alta de 93,87% nas vendas ao contabilizar 3.887 unidades comercializadas no mercado interno, ante as 2.005 de 2009. "Por ser um mercado tradicional focamos as vendas no varejo e deu certo", festeja Alcides Cavalcante, diretor de Vendas e Marketing da Iveco Mercado Brasil. Segundo o executivo, a propaganda boca a boca foi determinante para a conquista de 6,99% de market share na categoria.

Frota & Cia  
**DataBank**

**MERCADO DE CAMINHÕES SEMIPEADOS**  
veículos com PBT superior a 15 toneladas e inferior a 40t

**Vendas e Participação no mercado interno, no atacado, POR FABRICANTE**

Ranking 2010	Fabricante	Vendas Mercado Interno 2009	Vendas Mercado Interno 2010	Variação percentual	Participação de mercado 2009	Participação de mercado 2010	Variação percentual
1	MAN	12.315	19.327	56,94%	34,84%	34,77%	-0,19%
2	MERCEDES-BENZ	11.167	16.424	47,08%	31,59%	29,55%	-6,46% ▼
3	FORD CAMINHÕES	7.722	11.801	52,82%	21,84%	21,23%	-2,81%
4	VOLVO	2.138	4.141	93,69%	6,05%	7,45%	23,18% ▲
5	IVECO	2.005	3.887	93,87%	5,67%	6,99%	23,30%
6	SCANIA	3	3	0,00%	0,01%	0,01%	0,00%
	TOTAL	35.350	55.583	57,24%	100,00%	100,00%	

Fonte: Anfavea/Abeiva/DataLótus

Legenda: ▲ Melhor desempenho ▼ Pior desempenho

**Vendas e Participação no segmento interno, no atacado, POR MODELO**

Ranking 2010	Fabricante	Marca/Modelo	Vendas 2010	Participação no segmento
1	MAN	VW 24.250 E Constellation	12.153	21,86%
2	MERCEDES-BENZ	L-1620 Euro III	7.213	12,98%
3	MERCEDES-BENZ	1718	4.376	7,87%
4	FORD	Cargo 2428 E	4.038	7,26%
5	MERCEDES-BENZ	Atego 2425	3.835	6,90%
6	VOLVO	VM 260 6X2 Rigid	3.267	5,88%
7	FORD	Cargo 2422 E	2.743	4,93%
8	FORD	Cargo 2628 E	2.597	4,67%
9	IVECO	Tector 240E25	2.002	3,60%
10	MAN	VW 17.180 E III Worker	1.893	3,41%

# Consumo *acelerado*

Economia aquecida em vários setores eleva em 71% as vendas de caminhões pesados e fabricantes registram novo recorde. Scania, Mercedes-Benz e Volvo disputam a preferência do mercado interno

Por Luciana Duarte



Montagem sobre fotos: Divulgação

Bernardo Fedalto:  
"O cliente começou a  
fazer conta e viu que o  
FH 440 não quebra"

A estabilidade econômica brasileira combinada com as facilidades de liberação de crédito a taxa de juros atrativos favoreceram o mais disputado e rentável segmento do mercado de veículos comerciais, o de caminhões pesados, que acusou um crescimento de 71,43% nas vendas ao mercado interno. O melhor ano de todos os tempos rendeu aos fabricantes a inédita marca de 54.180 unidades, ante as 31.604 registradas em 2009. Não foi por acaso que as marcas consagradas que atendem a demanda desse segmento festejaram junto as suas matrizes o excelente desempenho das filiais brasileiras. Com exceção da Ford Caminhões e da MAN, todos os competidores acusaram evolução superior a 70% nas vendas, ao disponibilizarem caminhões pesados para os setores como agronegócio, mineração, construção civil, entre outros.

O consumo acelerado exigiu principalmente das marcas full line equilibrarem os vários pratos ao mesmo tempo. Por extensão exgiu esforços extras das montadoras e dos fornecedores em implantar turnos extras de produção ou expandir a capacidade produtiva de veículos e peças para atender a demanda. No primeiro semestre do ano chegaram a faltar pneus para equipar os veículos que dependiam do insumo para serem emplaça-

# rado

dos. Para saciar o apetite dos transportadores os fabricantes recorreram, em alguns casos, a aquisição do produto em prateleiras das concessionárias e revendas autorizadas.

**DEMANDA AQUECIDA** – Foi nesse ritmo frenético que a Scania conseguiu reafirmar a sua posição de líder, com 34,77% de market share, o melhor desempenho entre as seis marcas nessa categoria. A boa performance garantiu ao fabricante sueco, pelo segundo ano consecutivo, o cobiçado título de “Marca do Ano em Caminhões Pesados”, outorgado pelo Prêmio Lótus 2011. Em razão ao fato de suas vendas terem saltado de 8.324 unidades para 15.408 veículos no ano passado, refletindo um aumento de 85,10% no comparativo de 2009 com 2010. O volume de veículos faturados foi destinado 28,44% para as empresas que transportam soja, 21% carga industrial, 4% mineração e 6% construção civil, entre outros. “Estávamos preparados para responder prontamente a rápida retomada dos investimentos no setor de transporte brasileiro”, diz o diretor geral de Vendas e Serviços da Unidade de Negócios da Scania no Brasil, Roberto Leoncini destacando a acertada decisão da empresa. “Direcionamos 80% do volume de caminhões produzidos para atender a demanda do mercado interno”, conta. “Se essa dose se repetir

o ano será maravilhoso, acredita o executivo.

A Volvo do Brasil foi outra que pisou fundo no acelerador o ano passado. Diante do mercado aquecido a montadora decidiu implantar um terceiro turno para responder prontamente a demanda. A estratégia possibilitou um acréscimo de 83,30% nas vendas, o segundo melhor desempenho nessa categoria. O resultado se deu, em parte, em razão da preferência do transportador pelo FH 440 Tractor, o caminhão pesado mais vendido no Brasil com 6.526 unidades. Fato que garantiu a Volvo levar para a sua fábrica em Curitiba (PR), pela segunda vez o título de “Caminhão Pesado do Ano”, do Prêmio Lótus 2011. “O cliente começou a fazer conta e viu que o FH não quebra”, diz o diretor Bernardo Fedaldo, diretor



Roberto Leoncini: "A disputa em 2011 promete ser mais acirrada"

de vendas da Linha FH que gostaria de ter vendido mais. “Se não fosse a falta de componentes no último trimestre do ano”, conta. Em razão disso a montadora sueca encerrou o ano com 12.083 unidades ante as 6.592 unidades comercializadas em 2009, um avanço de 1 ponto percentual.

**CRÉDITO FACILITADO** - A exemplo dos seus competidores a Mercedes-Benz também soube tirar proveito da boa maré de negócios. Em segundo lugar no ranking desta categoria com 25,40% de participação, a marca estrela de três pontas fez bonito o ano passado. O inédito patamar de 13.761 unidades comercializadas em 2010 foi 79,65% superior as 7.660 unidades registradas no ano anterior. “As condições de fi-

Frota&Cia  
**DataBank**

**MERCADO DE CAMINHÕES PESADOS**  
veículos com PBT inferior a 40 toneladas e PBTC igual ou superior a 45t

**Vendas e Participação no mercado interno, no atacado, POR FABRICANTE**

Ranking 2010	Fabricante	Vendas Mercado Interno		Variação percentual	Participação de mercado		Variação percentual
		2009	2010		2009	2010	
1	<b>SCANIA</b>	<b>8.324</b>	<b>15.408</b>	<b>85,10%</b>	<b>26,34%</b>	<b>28,44%</b>	<b>7,97%</b>
2	MERCEDES-BENZ	7.660	13.761	79,65%	24,24%	25,40%	4,79%
3	VOLVO	6.592	12.083	83,30%	20,86%	22,30%	45,26%
4	MAN	4.852	6.149	26,73%	15,35%	11,35%	45,59% ▲
5	IVECO	3.334	5.850	75,46%	10,55%	10,80%	2,35%
6	FORD CAMINHÕES	842	929	10,33%	2,66%	1,71%	-35,64% ▼
	TOTAL	31.604	54.180	71,43%	100,00%	100,00%	

Fonte: Anfavea/Abeiva/Datalótus

Legenda: ▲ Melhor desempenho ▼ Pior desempenho

nanciamento do Finame/PSI com taxas de juros baixa estavam atrativas para o transportador renovar a frota”, credita Euclides Ghedin Coelho, Gerente de Vendas Caminhões Brasil. Na esteira do mercado aquecido a marca alemã espera poder ganhar mais espaço com a nacionalização do caminhão pesado Actros, atualmente importado da Alemanha. “Agora estamos posicionados em outro patamar. Em tecnologia o Actros não fica atrás da concorrência”, garante o executivo que começa a produzir o caminhão pesado a partir de 2012 na unidade em Juiz de Fora (MG).

No concorrido bolo, a MAN Latin

Frota & Cia  
**DataBank**

**MERCADO DE CAMINHÕES PESADOS**  
veículos com PBT superior a 15 toneladas e inferior a 40t

**Vendas e Participação no segmento interno, no atacado, POR MODELO**

Ranking 2010	Fabricante	Marca/Modelo	Vendas 2010	Participação no segmento
1	<b>VOLVO</b>	<b>FH 440 6X2 Tractor</b>	<b>6.526</b>	<b>12,05%</b>
2	SCANIA	G 420 A4X2 3.EIXO	3.505	6,47%
3	MAN	VW 19.320 Constellation	2.476	4,57%
4	MERCEDES-BENZ	2726	2.307	4,26%
5	MERCEDES-BENZ	Axor 2544	2.260	4,17%
6	SCANIA	G 380 A4X2 3.EIXO	2.117	3,91%
7	IVECO	Stralis 570S41	2.029	3,74%
8	MAN	VW 31.320 Constellation	1.982	3,66%
9	MERCEDES-BENZ	LS 1634 EURO III	1.857	3,43%
10	SCANIA	P 340 A4X2	1.798	3,32%

Fonte: Anfavea/Albeiva/Dataplus

America, responsável pela comercialização dos veículos Volkswagen, não conseguiu garantir a totalidade do seu pedaço. Depois de conquistar 20,86%

de participação nesse mercado em 2009 a montadora acusou uma queda de 45,59% ao encerrar o ano passado com apenas 11,35% nessa categoria. “Infelizmente não tínhamos produto com motores potentes para competir”, diretor de Vendas e Marketing da VW, Ricardo Alouche ao lembrar que a disputa será ainda mais acirrada a partir de 2012. “Com a chegada dos caminhões MAN vamos brigar pelo nosso espaço”, garante.

**Euclides Ghedin: "Com o Actros estamos posicionados em outro patamar"**

Já do lado da Iveco, quinta colocada no ranking, o crescimento de 75,46% foi razão suficiente para comemorar. O resultado é fruto da comercialização de 5.850 unidades ante as 3.334 unidades comercializadas em 2009. “Poderíamos ter aproveitado mais as oportunidades se não fosse à falta de produto no início do ano”, diz Alcides Cavalcante, diretor de Vendas e Marketing da Iveco Mercado Brasil. Em razão do excesso de pedidos o estoque do pesado Stralis

não foi suficiente para suprir a demanda no primeiro trimestre do ano. “Es-

Montagem sobre fotos: Divulgação



Divulgação

tava reduzido em razão da chegada do novo Cursor”, diz o diretor que começou a recuperar mercado a partir de março. Em razão disso a montadora conseguiu ampliar a sua participação em apenas 1,32 % pontos percentuais ao registrar 6,99% comparado ao 5,67% em 2009. Para 2011 a estratégia já está traçada. “Temos feito muitas vendas para frotistas a meta é ampliar a nossa penetração nesses clientes”, adianta.

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®**

# Empate técnico

A liderança no mercado brasileiro de caminhões garante sete troféus do Prêmio Lótus à MAN Latin America, mesmo número conquistado pela Mercedes-Benz, que reina absoluta nos ônibus

O melhor ano da história da indústria brasileira de veículos comerciais não produziu alterações significativas no ranking dos fabricantes, em relação ao ano anterior. Em que pese a forte competição registrada no ano passado, quando as linhas de produção das fábricas instaladas no país despejaram no mercado interno mais de 170 mil caminhões e outros 31 mil chassis de ônibus.

Prova dessa afirmação o leitor poderá conferir na lista de ganhadores do Prêmio Lótus 2011, publicado na página ao lado. A premiação, que este ano completa sua 18ª edição, permite observar com extrema precisão as marcas de modelos de veículos comerciais que conquistaram a preferência dos compradores no ano anterior, em 24 diferentes categorias. Tudo porque o Prêmio Lótus leva em consideração, para fins de indicação dos ganhadores de cada ano, os números de vendas informados pelos próprios fabricantes de veículos através de suas entidades de classe, no caso, a Anfavea e a Abeiva.

**LÍDER EM CAMINHÕES** - Com base nessa metodologia inquestionável, fica fácil perceber que a MAN Latin America reafirmou a liderança no mercado brasileiro de caminhões,

em razão da venda de 48.649 veículos de carga em 2010. O feito possibilitou à MAN alcançar 28,5% de participação no mercado de comerciais de carga acima de 3,5t de PBT. E levar o título de "Marca do Ano em Caminhões", outorgado pelo Prêmio Lótus 2011, pelo segundo ano seguido.

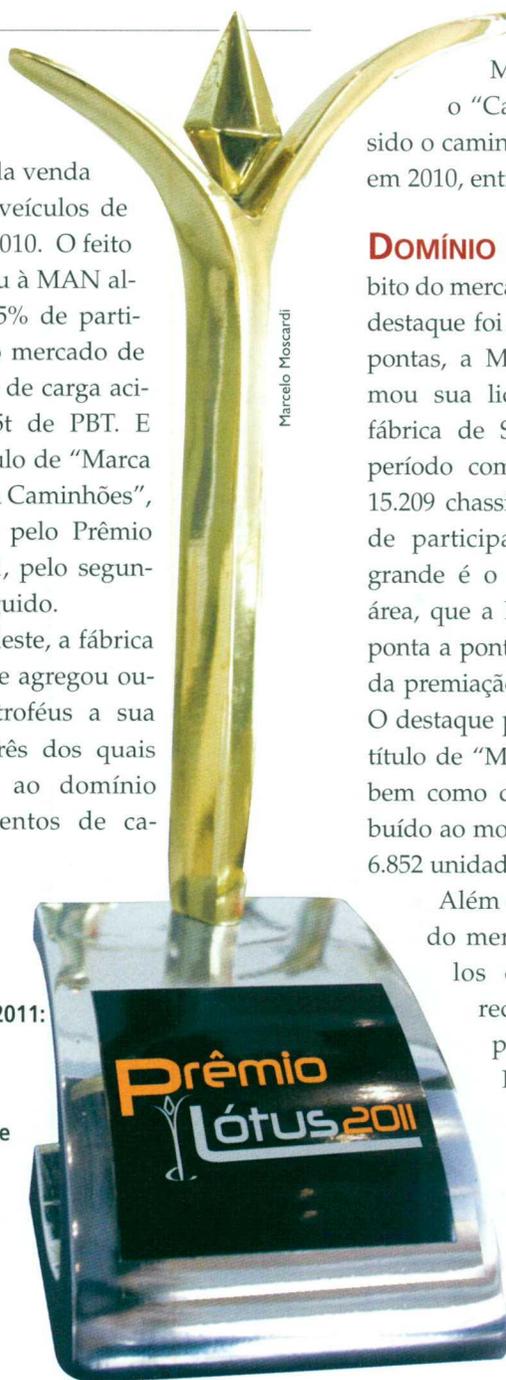
Além deste, a fábrica de Resende agregou outros seis troféus a sua coleção. Três dos quais referentes ao domínio nos segmentos de ca-

**Prêmio Lótus 2011: metodologia baseada em número de vendas garante transparência à premiação**

minhões leves, médios e semipesados e outros dois em reconhecimento à liderança dos modelos VW 13.180 e 25.240 Constellation. Este último, por sua vez, garantiu a sétima estatueta deste ano à MAN Latin America, como o "Caminhão do Ano", por ter sido o caminhão mais vendido no país em 2010, entre todas as categorias.

**DOMÍNIO NOS ÔNIBUS** - Já no âmbito do mercado de ônibus, outra vez, o destaque foi a marca da estrela de três pontas, a Mercedes-Benz, que confirmou sua liderança no segmento. A fábrica de São Bernardo encerrou o período com vendas acumuladas de 15.209 chassis, o equivalente a 48,83% de participação no mercado. Tanto grande é o domínio da marca nessa área, que a Mercedes-Benz liderou de ponta a ponta em seis das 7 categorias da premiação, dedicadas ao segmento. O destaque principal fica por conta do título de "Marca do Ano em Ônibus", bem como do "Chassi do Ano", atribuído ao modelo OF-1722, que vendeu 6.852 unidades no ano passado.

Além destes, outros seis players do mercado brasileiro de veículos comerciais ganharam o reconhecimento público e, por extensão, o cobiçado Prêmio Lótus 2011. Caso da Ford Caminhões que, outra vez, leva para casa os títulos de "Marca do Ano em Caminhões Semileves" e, também, de "Caminhão Semileve do Ano",



Marcelo Moscardi

por conta da vendas do F-350.

**CHASSIS LEVES** - O mesmo se dá com a Agrale que reafirmou a condição de recordista no mercado de chassis leves, com 4.045 unidades comercializadas e fabricante do modelo MA 800L, líder no segmento. A Fiat, por sua vez, continua firme no pódio de três categorias da premiação: furgão leve, furgão e van do ano, em reconhecimento à liderança do Fiorino e do Ducato em 2010.

Do lado dos caminhões pesados, a Scania e a Volvo também não foram esquecidas. A primeira foi eleita como "Marca do Ano" na categoria e a segunda em função das vendas do modelo FH 220 6x2 Tractor, eleito o "Caminhão Pesado do Ano" pelo Prêmio Lótus.

Até mesmo a Hyundai/Caoa marca presença nessa festa. A montadora manteve o título de "Camioneta de Carga do Ano", por causa das vendas do HR, que totalizaram 12.180 unidades no ano passado.

A cerimônia de entrega do Prêmio Lótus 2011 acontece no próximo dia 29 de Março, no Espaço Nacional Club, em São Paulo, com a presença de centenas de personalidades da indústria de transportes de nosso país. O Prêmio Lótus 2011 é uma iniciativa da Editora Frota Ltda, com apoio editorial da revista FROTA&Cia e o patrocínio da Eaton, FPT Powertrain Technologies e Meritor. 



## Os eleitos do ano

Confira no quadro abaixo os ganhadores do Prêmio Lótus 2011, nas 24 diferentes categorias da premiação, com os correspondentes números de vendas no atacado e de participação no mercado interno brasileiro, no ano de 2010

Fabricante	Categoria	Modelo / Market Share	Vendas em 2010
 Mercedes-Benz	Marca do Ano em Ônibus	48,83%	15.209
	Marca do Ano em Chassis Urbanos	61,96%	11.856
	Marca do Ano em Chassis Rodoviários	53,35%	1.433
	Chassi do Ano	OF-1722	6.852
	Caminhão Leve do Ano	710	7.735
	Chassi Urbano do Ano Chassi Rodoviário do Ano	OF-1722 O-500RS 1836	6.852 593
	Marca do Ano em Caminhões	28,50%	48.649
	Marca do Ano em Caminhões Leves	37,07%	13.780
	Marca do Ano em Caminhões Médios	54,98%	8.264
	Marca do Ano em Caminhões Semipesados	34,77%	19.327
	Caminhão do Ano	VW 24.250 E Constellation	12.153
 CAMINHÕES	Caminhão Médio do Ano <b>NOVO</b>	VW 13.180 Constellation	3.273
	Caminhão Semipesado do Ano	VW 24.250 E Constellation	12.153
 CAMINHÕES	Marca do Ano em Caminhões Semileves	35,03%	3.059
	Caminhão Semileve do Ano	F-350	3.059
	Chassi Leve do Ano <b>NOVO</b>	MA 800L	1.909
	Marca do Ano em Chassis Leves	43,36%	4.045
	Furgão Leve do Ano	Fiorino Furgão	17.955
	Furgão do Ano	Ducato Cargo	7.544
	Van do Ano	Ducato Van	3.930
	Marca do Ano em Caminhões Pesados	28,44%	15.408
	Caminhão Pesado do Ano	FH 440 6X2 Tractor	6.526
	Camioneta de Carga do Ano	HR	12.180

# Tropa de elite

Mineradora ganha produtividade ao substituir veículos rodoviários por versões off road e construir rodovia própria para encurtar distâncias e não se preocupar com a sobrecarga

Por Valdir dos Santos

**A**o iniciar neste ano o processo de primarização do transporte rodoviário de minério de ferro, que era dois terços terceirizados, a Namisa (Nacional Minérios S.A.), de Congonhas (MG), encontrou no extrapesado fora-de-estrada Iveco Trakker 8x4 o veículo certo para fazer a transferência da produção da mina

até a unidade de beneficiamento no Complexo do Pires a poucos quilômetros de distância.

A Namisa substituiu 75 conjuntos cavalos 6x4 com semi-reboques de três eixos, que transportavam 25 toneladas cada, por 45 composições 8x4 que levam 38 toneladas. De quebra, encurtou o trajeto de 12 km que os rodoviários

faziam pela BR-040 por uma rodovia de 8,5 km, construída no interior da Mina Casa de Pedra até a usina de pelotização. Outro ganho adicional foi a economia com licenciamento e IPVA, já que os caminhões não necessitam mais circular por estradas fiscalizadas.

**DOMÍNIO DA CADEIA** -A substituição dos terceirizados por essa verdadeira tropa de elite permitirá à Namisa dominar toda a cadeia logística, um dos pilares que sustentam a produção de aço e a exportação do minério de ferro. Na extração, a mineradora emprega os veículos gigantes Terex e retro-escavadeiras, além dos off-road da Iveco, cavalos-carreta 6x4 e

Fotos: Divulgação



caminhões médios de apoio, num total de 250 equipamentos e 330 caminhões, que circulam em três minas.

Para manter os veículos em operação ininterrupta, a Deva, concessionária Iveco do Grupo Sada, de Belo Horizonte, instalou no interior da mina uma oficina em 1.200 m<sup>2</sup> na qual investiu R\$ 2 milhões. Os 53 funcionários se revezam em expediente de 24 horas, prestando serviços mecânicos, elétricos e de borracharia. Além de administrarem o estoque de peças, ferramental e troca de óleo, entre outros.

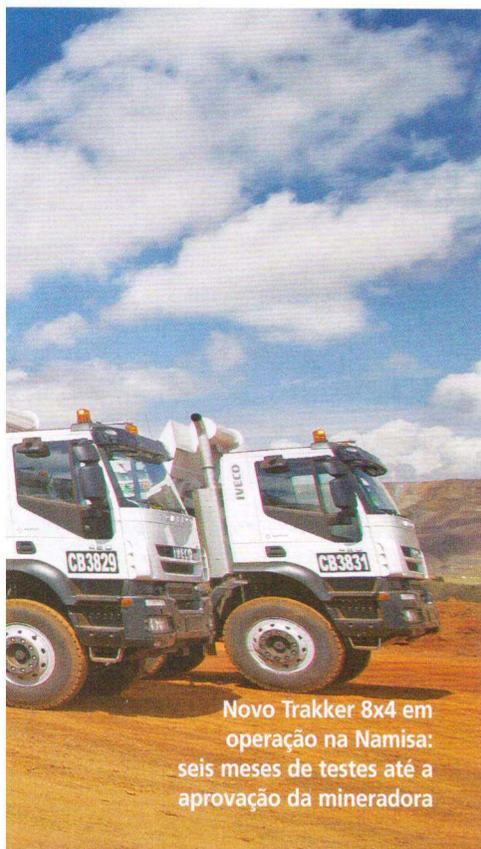
Segundo Sérgio Sampaio, diretor Administrativo da Namisa, foram investidos R\$ 40 milhões na aquisição de 74 veículos Iveco, sendo 45 Trakker 8x4 com caçamba Rossetti, 10 Trakker 6x4 plataforma e um cavalo mecânico, 13 Eurocargo 4x2 e cinco 6x4. Para este ano, ele anunciou concorrência para comprar mais 80 caminhões, sendo 65

## Força de sobra

■ O Iveco Trakker 8x4, em operação na Namisa, esbanja força e robustez para os trabalhos mais duros. Seu trem de força é composto pelo motor FPT Cursor 13, de 12,8 litros, seis cilindros, quatro válvulas e gerenciamento eletrônico, que desenvolve 420 cv de potência e 1.900 Nm de torque; pela transmissão automatizada ZF Astronic, de 16 marchas à frente e duas à ré com intarder; e os eixos traseiros com redução nos cubos e bloqueios longitudinal e transversal do diferencial. A caixa funciona combinada com o Turbo Brake que amplia a capacidade de frenagem para 910 cv. O freio de serviço é pneumático, tipo S-Came a tambor em todas as rodas e circuito independente e com ABS. Além do intarder, tem freio motor por descompressão com potência máxima de 347 cv a 2.400 rpm.

A capacidade máxima de tração (CMT) de 132 toneladas pode chegar a 176 e o PBT técnico de 50 toneladas admite 35,5 de carga útil. Os dois eixos dianteiros têm capacidade técnica para 9 toneladas cada um e os traseiros, 32t. A suspensão tipo "cantilever" tem molas semielípticas e barra estabilizadora. A suspensão da cabine é de 4 pontos, com molas que absorvem impactos do chassi, garantindo conforto ao motorista, que é ampliado pela transmissão automatizada.

O caminhão conta com espelho retrovisor angular no lado direito e um frontal, além dos laterais externos bipartidos com aquecimento e regulagem elétrica. A iluminação externa incluiu luzes de segurança no teto da cabine e no vão do motor e vidro na parte traseira da cabine, para facilitar a visualização do motorista no basculamento da caçamba. Os pneus são mistos off-road com câmara 325/95 R24. A cabine com teto baixo e o painel são iguais os do Stralis, com ar-condicionado, vidros elétricos e volante com regulagem pneumática de altura e profundidade.



Novo Trakker 8x4 em operação na Namisa: seis meses de testes até a aprovação da mineradora

na versão 8x4 e 15 auxiliares visando a substituição de terceirizados e a renovação da frota.

**TESTES DE CAMPO** - A Iveco venceu a licitação da Namisa após aprovação nos testes de campo com concorrentes e ao obter parceria com a concessionária na oferta dos serviços dentro da mina. A Namisa testou os 8x4 por seis meses e sugeriu várias alterações, informa Renata Campos, gerente de projetos da Iveco. Os testes somaram mais de 12 mil horas e 60 mil km,

equivalentes a 10% da vida útil desse produto, considerando as severas condições de uso.

A produção desse modelo já passou 18 mil unidades na Espanha, em serviços na Europa, África e Oriente Médio. Como vários componentes já são produzidos no Brasil, a Iveco pretende nacionalizar esse modelo em 2012 e seu preço atual é de R\$ 523 mil. A meta, segundo Alcides Cavalcante, diretor Comercial, é conquistar de 10 a 15% do mercado brasileiro, que é de mil unidades ao ano. 

Gostaríamos de entregar  
estes prêmios para quem  
mais merece: nossos clientes.



Faça revisões em seu veículo regularmente.



Prêmio  
Lótus 2011  
**Caminhão  
do Ano**  
VW 24-250E  
Constellation

Prêmio  
Lótus 2011  
**Caminhão  
Semipesado  
do Ano**  
VW 24-250E  
Constellation

Prêmio  
Lótus 2011  
**Caminhão  
Médio do Ano**  
VW 13-180  
Constellation

Prêmio  
Lótus 2011



# Dança das cadeiras

A economia acelerada impulsiona a indústria de carroçarias e coloca o Brasil na quinta posição do ranking mundial. O destaque são as caçambas basculantes que vão tomando lugar das graneleiras

Por Valdir dos Santos

A produção de 170.214 implementos rodoviários em 2010 levou o Brasil a alcançar o quinto lugar entre os maiores mercados do mundo. O país ficou atrás dos EUA, China, Europa e Índia, sendo que o maior vende 200 mil por ano. Sem disfarçar a euforia, o presidente da Anfir, que reúne os fabricantes nacionais de implementos, Rafael Wolf Campos frisou que o setor saltou de patamar em 2007 ao ultrapassar a barreira de cem mil unidades, e que, desde então, cresceu 70%. Em 2010, as

vendas expandiram 41,26% recuperando terreno perdido no ano anterior, quando foram comercializadas exatas 115.107 unidades (ver quadro).

Entre os diferentes modelos de equipamentos pesados, ganha destaque o semi-reboque basculante, com vendas 108,40% maiores e o especial para toras, que cresceu 193,02%. Ambos refletem o crescimento da produção agrícola e de minérios, além da exploração de madeira para celulose, em que o Brasil é o maior produtor. Por atender melhor às necessidades

operacionais de carga e descarga dos produtos a granel, a caçamba basculante vem substituindo as graneleiras, que deixam resíduos na descarga e perdem grãos no transporte.

As graneleiras carga seca, embora tenham evoluído menos (37,56%), ainda lideram o mercado, com 18.723 unidades produzidas contra 13.611 de 2009. Merece também registro a forte expansão dos pedidos de tanques em aço inox (de 503 para 1.411 unidades, ou 180,52%) e de alumínio (de 24 para 72, equivalente a 200%), marcando o



Daniel Rossetti: à procura de um galpão para abrir a terceira fábrica e atender à demanda por caçambas basculantes



Fotos: Divulgação

**Rafael Wolff: euforia com a marca de 170 mil implementos fabricados no ano passado**

interesse dos transportadores por materiais mais nobres e mais leves. Enquanto isso, os tanques de carbono tiveram redução de 2% (de 5.335 em 2009 para 4.108).

Entre as carrocerias sobre chassis se destacam os modelos que atendem às necessidades de logística de dis-

tribuição. Por isso, os baús de alumínio e de lona cresceram mais no ano passado (54% e 96,85%) do que as tradicionais carrocerias abertas de carga seca (39,83%). Os baús em semirreboques também tiveram significativo avanço (61% mais que em 2009), em razão de colaborarem na logística industrial na longa distância,

**ALÍVIO** - Para projetar o desempenho do setor em 2011, com produção de 188.500 unidades (7,91% maior que a de 2010), Campos se baseia em um PIB de 4,5%, inflação de 5,5% e taxa Selic de 12,5%. O anúncio da retomada do financiamento do BNDES PSI (Finame), suspenso em fevereiro último, trouxe um alívio às empresas associadas da Anfir. Com isso, a entidade mantém essas previsões, garante Mário Rinaldi, diretor executivo, embora evite fazer previsões de crescimento até o fim do ano.

Norberto Fabris, diretor executivo da Randon e vice-presidente da Anfir, destaca o salto do mercado. Depois de uma estabilidade histórica, na casa de 45/50 mil unidades anuais, a produção bateu a marca de 138.288 unidades em 2008, considerado o melhor ano da história do setor. "Mas 2010 estourou qualquer previsão", disse ele, atribuindo o resultado às facilidades de financiamento, à oferta de crédito e ao IPI zero. O crescimento acima de 40% reflete a demanda da produção

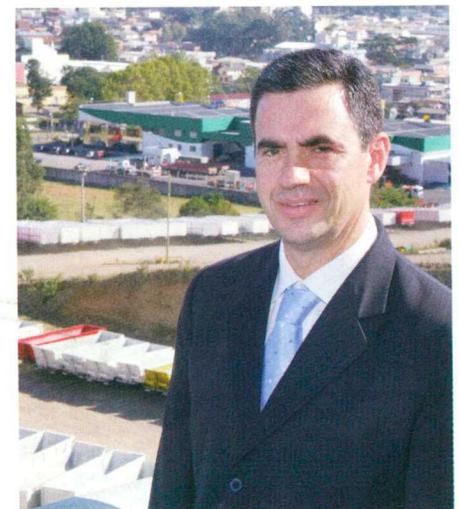
agrícola, mineral, industrial e da extração de madeira.

Fabris teme que em 2011 as empresas comprem menos porque tenham chegado ao limite de endividamento e que as medidas de contenção de gastos do orçamento da União possam frear os investimentos.

**SUCESSO DA LÍDER** - "Ano maravilhoso, números brilhantes, resultados expressivos, recorde histórico em produção e vendas". Assim David Abramo Randon e Astor Schmitt, presidente e diretor corporativo da Randon, se expressaram sobre o desempenho do grupo em 2010 ao apresentar os resultados financeiros à imprensa, investidores, fornecedores e representantes do Banco Central em evento em Porto Alegre no dia 16 de março.

A receita bruta total de R\$ 5,6 bilhões de 2010 foi 51% maior que a de 2009 (R\$ 3,7 bilhões) e a produção de 63.752 unidades superou a de 2009 em 52,5%. Os rebocados somaram 59.284, 46,4% mais que no ano anterior e a marca ficou com 32,18% do mercado doméstico, segundo emplacamentos do Denatran.

A Randon atribui o crescimento aos subsídios presentes na esfera fiscal



**David Randon: previsão de alcançar uma receita líquida de R\$ 5,9 bilhões em 2011**

Fonte: Anfir

Frota & Cia  
**DataBank**

## MERCADO DE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS

### Evolução da produção em 2009/2010

Reboques e semi-reboques	2010	2009	Varição
Basculante .....	9.453	4.536	108,40%
Portacontêiner .....	2.710	1.510	79,47%
Graneliro / carga seca .....	18.723	13.611	37,56%
Canavieiro .....	4.722	3.794	24,46%
Baú carga geral .....	5.842	3.622	61,29%
Carrega tudo .....	1.599	1.011	58,16%
Dolly .....	1.231	1.224	0,57%
Especial .....	1.749	1.390	25,83%
Transporte de toras .....	1.553	530	193,02%
Baú frigorífico .....	1.671	1.129	48,01%
Baú lonado .....	3.469	1.800	92,72%
Silo .....	939	4.490	91,63%
Tanque carbono .....	4.108	5.335	-2,00%
Tanque inox .....	1.411	503	180,52%
Tanque alumínio .....	72	24	200,00%
<b>Total .....</b>	<b>59.252</b>	<b>40.509</b>	<b>46,27%</b>
Carrocerias sobre chassis	2.010	2.009	Varição
Graneliro / carga seca .....	37.201	26.604	39,83%
Baú alumínio / frigorífico .....	40.463	26.274	54,00%
Baú lonado .....	750	381	96,85%
Basculante .....	16.241	10.332	57,19%
Tanque .....	2.914	1.789	62,88%
Outras / diversas .....	13.393	9.218	45,29%
<b>Total .....</b>	<b>110.962</b>	<b>74.598</b>	<b>48,75%</b>
<b>Total geral .....</b>	<b>170.214</b>	<b>115.107</b>	<b>47,87%</b>
<b>Exportações .....</b>	<b>4.468</b>	<b>3.163</b>	<b>41,26%</b>

e de financiamento para atingir estes resultados. Sem contar o crescimento do PIB de 7,5%, como fator de benefício direto aos negócios do grupo. Os veículos e implementos representaram 50,47% da receita, as autopeças, 48,15% e os serviços financeiros, 1,38%. O número de empregados aumentou 20% somando 11.493 pessoas no final de 2010.

O entusiasmo dos diretores se justifica também pelo lucro líquido consolidado inédito na história da empresa, de R\$ 249,5 milhões, 84,6% maior que em 2009 e margem líquida de 7,6%. David Randon mostrou que nos últimos quinze anos, a receita da empresa cresceu 17,9% ao ano, de R\$ 600 milhões em 1996 para R\$5,6 bilhões.

Para 2011, a receita bruta estimada é de R\$ 5,9 bilhões, com a manutenção dos mesmos volumes de produção. “Vamos fazer mais com o mesmo explorando ganhos de eficiência com a estrutura atual e melhorando as práticas de gestão”, disse Schmitt.

**MAIS UMA FÁBRICA** – Já a Rossetti Equipamentos Rodoviários, de Guarulhos (SP), espera crescer 15% este ano em faturamento. Em março, estava à procura de um galpão para instalação da terceira fábrica de

### Chineses na cola

■ Além do mercado interno, as exportações de implementos rodoviários acusaram uma expansão de 41,26%, em 2010. Elas totalizaram 4.468 unidades, informa o presidente da Anfir, lembrando que a América do Sul ainda é o melhor mercado. A maior concorrente dos produtos nacionais nos mercados sul-americanos, da África e Oriente Médio é a China, que oferece produtos até 50% mais baratos que os brasileiros. “Nossa vantagem ainda é a experiência de 25 anos nesses mercados, a garantia de assistência técnica e a disponibilidade de peças”, diz Campos.

Para disputar espaço no mercado nacional, os chineses têm enviado componentes como eixos, rodas, pneus e sistemas de freios a preços inferiores aos da produção local. Segundo Campos, as empresas torcem para que a China instale fábricas no Brasil e dispute o mercado em igualdade de condições com a indústria nacional e não continue enviando peças isentas de alíquota de importação.

A estratégia da Randon de ampliar filiais no exterior, a mais recente é a do Egito, visa contornar a valorização do real frente ao dólar e atender a mercados regionais. Schmitt citou a filial argentina, que passou a exportar aos países vizinhos, beneficiando-se do câmbio favorável.

caçambas basculantes (a segunda fica em Betim-MG), para atender às encomendas da agricultura e mineração. Segundo seu diretor Daniel Rosetti as novas instalações devem produzir até junho, para conseguir atingir a meta prevista de crescimento. Apesar de produzir outros

modelos, a marca é mais conhecida pelas caçambas basculantes, cujas vendas têm aumentado mais que as graneleiras. “Os clientes ganham em produtividade graças à rapidez das operações de carregamento e descarregamento

em qualquer lugar”, disse Rossetti.

A Guerra, de outro lado, obteve evolução de 52% nas vendas no ano passado, com 9.300 implementos ante 6.100 em 2009. Fábio Paludo, diretor Industrial, atribuiu a performance ao PSI e ao programa especial de financiamento do BNDES chamado Pró-Caminhoneiro, com taxa de juro acessível aos transportadores autônomos, principais clientes da marca.

Para 2011, a empresa espera crescer 6,5%, produzindo 600 equipamentos a mais do que os 9.300 de 2010. Paludo justifica a previsão na extensão do PSI até o final do ano, mesmo com taxas um pouco mais elevadas, mas com prazo longo mantido, e na manutenção das regras do Pró-Caminhoneiro. Segundo ele a frota dos autônomos, que representa 60% do total, é a mais antiga e requer urgente renovação e a oferta de crédito serve de estímulo para isso.



Linha de montagem da Guerra: 9.300 carroçarias produzidas em 2010

# Linha LevTec

Leveza e tecnologia em cada detalhe.  
Economia e agilidade em cada percurso.



Semirreboque Basculamento Lateral 3D



Semirreboque Rebaixado



Bitrem Basculante



Respeite a sinalização de trânsito.

**ROSSETTI**  
EQUIPAMENTOS RODOVIÁRIOS  
Tradição e credibilidade rodando juntas

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

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



Fotos: Divulgação

Fábrica da Volvo, em Curitiba: importância estratégica para a matriz, depois de alcançar produção recorde em 2010

# A ofensiva viking

O excelente desempenho da Volvo do Brasil estimula a matriz sueca a investir na afiliada e na ampliação da rede de vendas, para aumentar sua participação no mercado de veículos comerciais

Por José Augusto Ferraz, de Gotemburgo

**N**o curto período de tempo até 2015, a Volvo pretende abrir de 40 a 50 novas concessionárias no Brasil, além dos atuais 90 postos de vendas, como parte do plano de expansão da marca nos próximos anos. A decisão reflete a importância que a subsidiária brasileira passou a

ter junto a sua controladora sueca, a Volvo Truck Corporation. Sobretudo depois da operação tupiniquim se transformar no maior mercado do mundo para a empresa, pelo segundo ano seguido, desbancando os Estados Unidos. E, ainda, ter acusado uma expansão de 85% em volume de vendas

em 2010, na comparação com igual período do ano anterior.

A afirmação é do Presidente & CEO da Volvo Truck, Staffan Jufors, revelada a um restrito grupo de jornalistas brasileiros, incluindo o Diretor de Redação de **FROTA&Cia**, José Augusto Ferraz, em entrevista na sede da corporação, em Gotemburgo. “Os mercados emergentes, em especial a América do Sul estão puxando as vendas no mercado mundial de caminhões”, explica o executivo. Graças a esse desempenho, a marca encerrou o ano com vendas globais de 75 mil comerciais de carga, das quais, 27 mil

foram provenientes da América Latina e do Brasil, em especial (ver quadro). “O Brasil de hoje é bem diferente do Brasil de 10 anos atrás”, faz coro o Presidente da Divisão Internacional da Corporação, Björn Ingemanson, a quem compete a operação brasileira.

“O país tem grande potencial para ser uma das 5 maiores economias do mundo”, completa, confiante nos efeitos da realização dos grandes eventos esportivos no país. O executivo aposta que as obras de infraestrutura e o aumento da atividade econômica, em decorrência da Copa e das Olimpíadas, devem incrementar ainda mais as vendas de caminhões e ônibus na região.

**DISTRIBUIÇÃO** - Isso explica a pressa da Volvo Truck em investir na expansão da sua rede de concessionárias no Brasil, como forma de garantir uma maior participação da marca no mercado de veículos comerciais.

Para Björn, a crise que se abateu sobre as demais economias mundiais impediu de prever o impacto do cresci-

mento no país. “Hoje, nossa maior dificuldade é a distribuição”, reforça o executivo, ciente da importância de ampliação da rede para aumentar sua capilaridade de atendimento e aproveitar essa demanda aquecida.

Apesar de se mostrar satisfeito com o desempenho atual dos 12 grandes grupos econômicos que respondem por boa parte das vendas Volvo no Brasil, Ingemanson não esconde uma outra preocupação. “Nem todos os dealers tem capacidade de investimento suficiente para fazer frente à ampliação dos negócios”, confessa o diretor. A saída, no caso, tem sido recorrer a parceiros globais como o grupo português Auto Sueco, um dos maiores revendedores Volvo do mundo. A Auto Sueco atua no país desde 2007, com casas em Mato Grosso,



**Staffan Jufors:** recuperação das vendas em nível global, graças aos mercados emergentes

Rondonia e Acre e, mais recentemente, em São Paulo. Em junho do ano passado a empresa adquiriu 100% das ações da Vocal, maior concessionária Volvo no Brasil, com sete



**Björn Ingemanson:** preocupado com a falta de capacidade financeira dos dealers no Brasil

### PRIMEIRO DO MUNDO

Em 2009 e 2010 o mercado brasileiro de caminhões se transformou no primeiro do mundo para a Volvo. Confira no quadro abaixo o desempenho das vendas nos 20 principais mercados da empresa, em nível global.

Posição		País	Vendas		Variação	
2010	2009		2009	2010		
1	1	<b>Brasil</b>	<b>8.851</b>	<b>16.075</b>	<b>82%</b>	
2	2	USA	6.622	10.002	51%	
3	3	França	3.020	4.140	37%	
4	7	Alemanha	1.473	3.889	164%	
5	4	Inglaterra	2.484	3.318	34%	
6	11	Canadá	968	2.243	132%	
7	14	Irã	752	2.205	193%	
8	9	Rússia	1.182	1.987	68%	
9	5	Suécia	1.803	1.850	3%	
10	6	Países baixos	1.722	1.608	-7%	
11	16	Polónia	707	1.590	125%	
12	10	Itália	1.111	1.516	36%	
13	-	Espanha	520	1.469	183%	
14	8	Belgíca	1.303	1.354	4%	
15	20	Arábia Saudita	461	1.324	187%	
16	17	Peru	663	1.315	98%	
17	18	Israel	572	1.124	97%	
18	13	Coreia do Sul	758	1.115	47%	
19	12	Índia	833	1.107	33%	
20	15	Austrália	752	1.053	40%	
<b>Vendas totais (todos mercados)</b>			<b>47.287</b>	<b>75.226</b>	<b>59%</b>	

Fonte: Volvo

revendas paulistas, incluindo a Capital. “Não estávamos satisfeitos com a parceria anterior e, por isso, decidimos entregar a concessão a esse grupo”, admite Björn Ingemanson.

Outra importante estratégia associada à rede é a valorização do pós-venda. O presidente da divisão internacional da Volvo Truck espera um forte incremento nessa área, que rendeu para companhia em 2010, em nível global, receitas superiores a R\$ 100 milhões, apenas com a venda de peças e serviços. “O Brasil também

tem um enorme potencial para crescer nesse campo”, explica o presidente. “Prova disso é que, hoje, mais de 50% dos veículos comercializados no país contam com contratos de manutenção”, completa Ingemanson.

**AUMENTO DA PRODUÇÃO** – Em paralelo às mudanças na rede, a Volvo do Brasil investe no aumento da produção. Stffan Jufors lembra que a planta de Curitiba iniciou o terceiro turno na produção de cabines, para permitir a fabricação de 110 unidades diárias e



Fotos: Divulgação

**Roger Alm: satisfeito com o faturamento da filial brasileira em 2010, o maior de toda a história da empresa no país**

o mesmo se dá com a linha de motores que opera a plena carga.

Outra decisão importante foi o anúncio, no início de fevereiro, da nacionalização das caixas de câmbio eletrônicas I-Shift, atualmente importadas da Suécia, bem como do motor de 11 litros que equipa seus caminhões. A nova linha de montagem vai demandar investimentos de R\$ 25 milhões e deverá operar a partir do início do próximo ano. Acrescente-se a isso, a construção de um centro de logística de peças de reposição, que será erguido dentro do complexo industrial da Volvo, fruto de inversões da ordem de R\$ 50 milhões.

Para Roger Alm, presidente da Volvo do Brasil, o país sempre foi um mercado muito importante para o Grupo Volvo, desde a instalação da empresa no final dos anos 70. “O País é a base para nossas operações em toda a América Latina, daí a sua importância estratégica”. Em 2010, a subsidiária brasileira contabilizou um faturamento de R\$ 6,8 bilhões, 76% a mais que os R\$ 3,9 bilhões registrados em 2009 e o maior em toda a história da montadora de veículo no País.

*O jornalista José Augusto Ferraz viajou a Suécia a convite da Volvo do Brasil.*

## Um mercado promissor

■ Apesar de ocupar o 8º lugar no ranking mundial, o mercado brasileiro de ônibus também possui uma importante estratégia para a Volvo. A exemplo dos caminhões, a produção mundial de chassis da marca se mantém estável nos dias atuais, em torno de 12 mil unidades - mesmo nível do período pré-crise - graças em boa parte ao desempenho dos países emergentes. “Somente a América Latina, incluindo o Brasil, responde atualmente pela metade desse volume, o que vem compensando as perdas na Europa e no mercado americano”, comenta Hakan Karlsson, Presidente & CEO da Volvo Bus Corporation.

Acrescente-se a isso, as boas perspectivas que se abrem, com a construção de inúmeros corredores expressos de ônibus (BRTs ou Bus Rapid Transit em inglês), nas cidades sedes da Copa. Segundo o executivo chefe da Volvo Bus, as vendas de chassis para suprir os BRTs são bastante promissoras. Elas devem alcançar de 5000/6000 unidades, das quais, a Volvo espera abocanhar cerca de 2 a 3 mil chassis.

Diante desse cenário, Hakan Karlsson não descarta a possibilidade de instalação de uma linha de montagem para fabricação de chassis híbridos no Brasil, junto à fábrica de Curitiba. “Temos, de fato, essa intenção e estamos avaliando. O governo brasileiro já sinalizou que vê com bons olhos a adoção dessa tecnologia e, por isso, estamos bastante otimistas”, atesta o dirigente.

**Ônibus híbrido da Volvo: planos de fabricar no Brasil para atender à demanda dos BRTs**



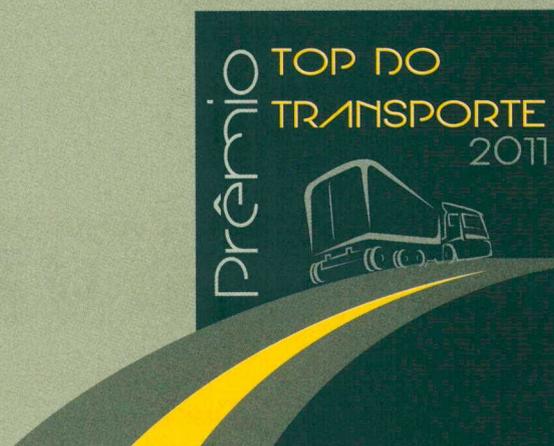
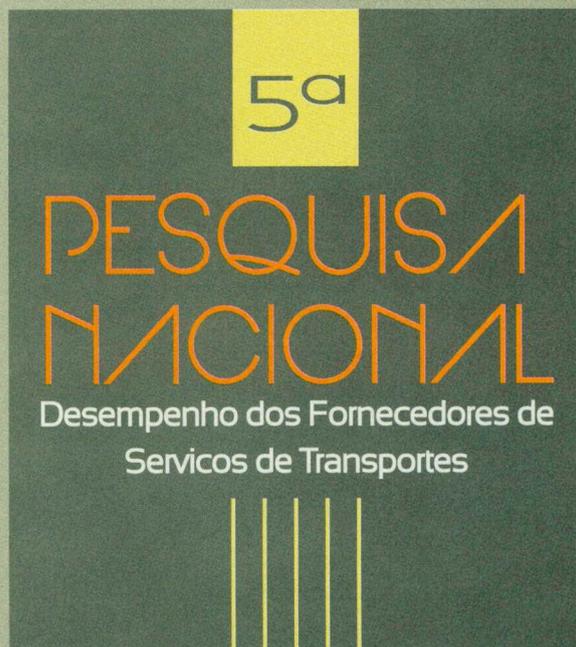
# Preço, prazo de entrega, atendimento.... O que faz a cabeça do embarcador de carga?

A partir de maio, mais de 3.000 profissionais, de 10 segmentos industriais, vão dar a resposta através da 5ª Pesquisa Nacional de Desempenho dos Fornecedores de Serviços de Transportes.

Se você é embarcador, colabore.  
Se é transportador, aprimore seus serviços.

Os resultados dessa Pesquisa Nacional vão mostrar quem é quem no mercado de transporte. E indicar para o Prêmio Top do Transporte 2011 os 500 transportadores que obtiverem a melhor avaliação.

Uma iniciativa única, contribuindo para o aprimoramento do transporte rodoviário de carga no país.



Realização

editora  
**Frota**

Fone: 11 3871.1313

GRUPO  
**Logweb**

Fone: 11 3081.2772

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



# Fim da vigília

Depois de anos de espera, a Ford Caminhões apresenta a versão cabine-leito do Cargo, resultado de um projeto global para aumentar a participação da marca no mercado brasileiro de caminhões

Por José Augusto Ferraz

**D**ecorridos 26 anos desde o lançamento da linha Cargo no Brasil, a Ford Caminhões apresenta o novo Cargo 2012 que traz, entre outras novidades, a esperada versão cabine-leito, própria para utilização estradeira. O modelo em nada lembra a versão apresentada na Fenatran de 2007, que serviu de “tema de pesquisa” junto aos transportadores brasileiros, inspirada em um caminhão de mesma configuração, produzido na planta da Turquia.

O novo Ford Cargo que, a partir de maio chega às 134 revendas exclusivas

da marca em todo o Brasil, é um projeto global, desenvolvido nos estúdios de design e centros de engenharia de Camaçari (BA), São Bernardo do Campo e Tatuí, em São Paulo, em cooperação com as unidades congêneres dos Estados Unidos e Europa. As melhorias na linha Cargo 2012 abrangem um total de 11 modelos, a partir da faixa de 13 toneladas de PBT até os pesados de até 63 toneladas de capacidade máxima de tração.

Fruto de três anos de desenvolvimento, que consumiram parte dos investimentos de R\$ 670 milhões reser-

vados para a Divisão Caminhões até 2013, a nova linha Cargo exigiu a construção de 50 protótipos até a versão final e mais de 450 mil km de testes. “O Novo Ford Cargo vai surpreender o mercado, por exceder os requisitos desejados nesse crescente segmento”, garante Marcos de Oliveira, presidente da Ford Brasil e Mercosul.

**REIVINDICAÇÃO ANTIGA** – O principal destaque, sem dúvida, é a oferta da cabine-leito, uma antiga reivindicação dos transportadores que sempre se ressentiram da falta de um modelo tipicamente estradeiro, equipado com cama para dar mais conforto ao motorista. A ausência dessa configuração deu lugar a uma próspera indústria que oferecia versões improvisadas de cabine-leito, construídas em fibra de vidro fixadas na parte traseira das cabines convencionais. Ou, então, de sofás-cama, para servir à mesma finalidade.

A comodidade, também, há tempos vinha sendo exigida pelos revendedores da marca, cada vez mais acudidos diante da oferta de caminhões so-



**Nova linha Cargo 2012:**  
cabine redesenhada para  
oferecer mais conforto,  
funcionalidade e ganhar mercado

fisticados e cheios de atributos de conforto, oferecidos pela concorrência.

O novo Cargo 2012 cabine-leito põe fim a todas essas exigências. Porém, sem esquecer o DNA da marca, traduzido pela oferta de veículos que combinam robustez, funcionalidade, qualidade e preços competitivos. "A nova linha Cargo mantém o conceito de simplicidade e versatilidade, que são características da marca", resume Ricardo Campello, da Engenharia de Caminhões Ford América do Sul.

**CABINE ESPARTANA** – O comentário tem razão de ser. A concepção espartana da nova cabine, equipada com sistema de amortecimento balanceado, atende aos requisitos básicos de conforto, sem luxo nem ostentação. O painel, de polipropileno reforçado com fibra de sisal recicláveis, traz todos os comandos necessários para a condução do veículo e inclui 26 luzes de advertência com aviso sonoro e display digital de múltiplas funções. A direção retrátil, de ajuste angular e de altura, dispensa engraxamento e manutenção. Os bancos, com desenho ergo-

nômico e suspensão a ar, oferecem oito níveis de regulagem e o sistema de ar-condicionado é opcional.

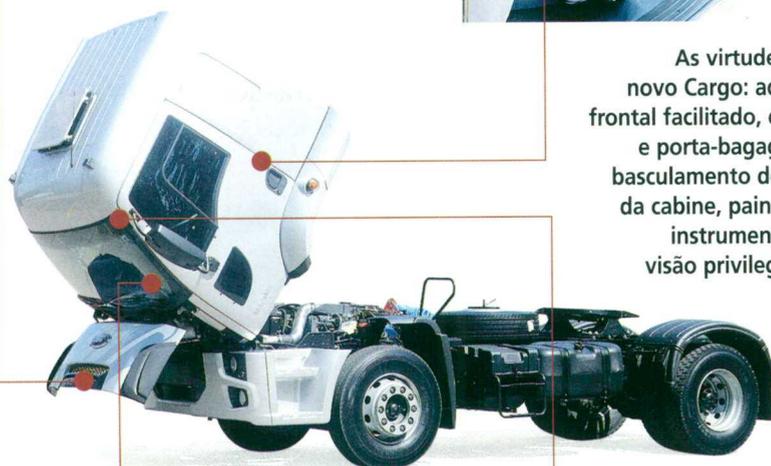
A cama, por sua vez, possui largura de 601mm x 1904mm de comprimento e esconde sob ela um bom compartimento de bagagens. Para completar, o novo Cargo vem equipado com vidros elétricos de série, com opção de travas e espelhos elétricos. Além de luzes de leitura individual, tomadas de 12V e 24V, ponto de ar comprimido para limpeza da cabine e doze porta-objetos, entre outros itens.

O basculamento da cabine também foi melhorado. Ele conta com novo sistema hidráulico, com acionamento por conjunto de pistão e bomba, que facilita a operação. Seu ângulo de abertura, em torno de 60° permite um amplo e fácil acesso para manutenção.

**IDENTIDADE MANTIDA** – Externamente, as linhas do novo caminhão guardam pouca semelhança com os modelos atuais, sem perder a identidade. Na área frontal chama atenção o conjunto de grades superior e inferior,



As virtudes do novo Cargo: acesso frontal facilitado, cama e porta-bagagens, basculamento de 60° da cabine, painel de instrumentos e visão privilegiada



com desenho característico da marca e tela de fundo em estilo colméia, que conferem um ar mais parrudo ao modelo. A frente também ganhou dois amplos defletores laterais, que ajudam a direcionar o fluxo de ar nas laterais e manter as portas limpas. A ampla área envidraçada, típica da linha Cargo, garante uma excelente visibilidade ao modelo e seu perfil arredondado melhora a aerodinâmica. Os retrovisores, com espelhos convexos bipartidos e comando elétrico opcional, colaboram para formar um conjunto estético-funcional.

“Como ‘em time que está ganhando, não se mexe’, a nova linha Cargo 2012 manteve o mesmo trem de força, reconhecido pelo mercado”, observa Osvaldo Jardim, Diretor de Operações

da Ford Caminhões América do Sul, em alusão à motorização Cummins e as caixas Eaton e eixos da Meritor. A observação vale para os modelos Cargo 1317, 1517, 1722, 2422, e Cargo 2428.

Já nos modelos 6x4 do Cargo 2622, Cargo 2628, Cargo 3132 e Cargo 1932, a Engenharia da fábrica atendeu a um antigo desejo do mercado: a substituição da caixa de câmbio não sincronizada que equipava a versão anterior, por uma versão mais atualizada. Agora, os três primeiros modelos da lista passam a contar com a nova transmissão Eaton FTS, de oito marchas sincronizadas mais duas reduzidas. Já o cavalo-mecânico Cargo 1932 será oferecido com o novo modelo da linha Eaton FTS, de 12 velocidades sincronizadas e mais uma reduzida, de comando a ca-

bo. As novas transmissões oferecem baixo nível de ruído, além de engates muito mais rápidos e precisos.

Em consequência da mudança, o motor Cummins 8.3 de 6 cilindros intercooler, que equipa os Cargo 3132, 1932R e 1932, sofreu um ajuste de torque e potência e, agora, passa oferecer 1.288Nm @ 1.300 rpm e 320cv @ 2.000 rpm, respectivamente.

**REFERÊNCIA** - Até o fechamento dessa edição, a nova linha Cargo não tinha ainda preço definido. Mas, segundo Osvaldo Jardim, os valores devem se posicionar na faixa do Constellation, de mesma configuração, uma vez que o modelo da Volkswagen é a principal referência no segmento de semipesados, bem como na faixa de entrada dos pesados.

O executivo revela ainda que, a partir de agosto, a Ford vai oferecer a telemetria nos caminhões da marca, aproveitando os novos motores eletrônicos. E, em 2012, a fábrica e a rede estarão plenamente estruturadas para ofertar contratos de manutenção para os seus clientes, junto com a venda de veículos novos.

Por conta disso tudo, Osvaldo Jardim não esconde seu otimismo em relação à nova linha Cargo. “Este é o principal lançamento do ano no segmento de veículos comerciais e com o novo Cargo nossa previsão é crescer ainda mais nesse mercado. Com a cabine-leito nossos modelos ganharam mais competitividade e estão entre os mais modernos do mundo”, ressalta o diretor de Operações de Caminhões da Ford América do Sul. **F**

## Mercado disputado

■ Os novos semipesados da linha Cargo, oferecidos com cabine-leito, vão brigar em um mercado disputado onde já concorrem os modelos Volkswagen 24.250 Constellation, Mercedes-Benz Atego 2425, Volvo VM 260 e Iveco Tector 240E25, que figuram no topo das vendas dessa categoria de peso. E, ainda, com os chamados “pesados de entrada”, caminhões na versão cavalo-mecânico, de potência até 340 cavalos e PBTC igual ou superior a 45 toneladas. Como os 19.320 Constellation, o 1634, da Mercedes-Benz ou o Cursor 450E33, da Iveco, entre outros.

Os caminhões na versão cavalo-mecânico de até 47 toneladas, para uso na linha pesada, vão possibilitar à Ford um ganho de participação nesse mercado, hoje em torno de 8,2%, resultado da comercialização de 494 caminhões nessa faixa em 2010. Os planos, agora, projetam vendas de 970 unidades em 2011 para os novos Cargo e 1.195 unidades no ano seguinte. Se alcançadas essas metas, o market share da Ford no segmento de pesados saltaria para 14,7% e 19,1%, em apenas dois anos, segundo a montadora.



# 26ª FEIRA DE INTRALOGÍSTICA

EMBALAGEM, MOVIMENTAÇÃO, ARMAZENAGEM,  
TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E SERVIÇOS



**novimat**



**2 A 5 DE AGOSTO DE 2011**

**11 5575 1400 | [www.feiramovimat.com.br](http://www.feiramovimat.com.br)**

Apoio

**INTRA**  
**Logística** REVISTA

Local

 **EXPO**  
**CENTERNORTE**

Promoção e realização

**IMAMIX**

# Reforço nos eixos

A Meritor inaugura nova fábrica em Osasco para produzir eixos cardans, com o objetivo de atender não apenas as montadoras de caminhões e ônibus mas, também, o mercado de reposição

Por José Augusto Ferraz

Divulgação



Silvio Barros: fábrica da cardans mostra a confiança da Meritor no mercado de caminhões

A partir de agora, o mercado de cardans para caminhões e ônibus passa a contar com um novo e importante fornecedor. A Meritor, produtora de eixos, cardans e componentes para veículos comerciais e fora-de-estrada, inaugurou no último dia 24 de fevereiro, em Osasco (SP), uma fábrica exclusiva para produção do componente, com capacidade inicial superior a 120 mil unidades

por ano. O investimento totaliza US\$3,5 milhões.

A nova unidade industrial do Grupo vai atender as montadoras de veículos novos e, ainda, o mercado de reposição, comenta Silvio Barros, diretor geral da ArvinMeritor para a América do Sul. "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", garante o executivo.

## EVOLUÇÃO POSITIVA -

Para Silvio Barros, os negócios de after-market de caminhões e ônibus não caminham historicamente no mesmo ritmo das vendas de veículos novos.

"Mas, a evolução tem sido positiva nos últimos anos, ao redor de 10%", observa. "A Meritor tem crescido um pouco acima dessa taxa", completa o diretor da Unidade Mercado de Reposição da Meritor para a América do Sul, Angelo Morino.

A decisão de construir uma fábrica para produção de cardans se assenta na confiança no mercado brasileiro de caminhões que, segundo o diretor geral da Meritor, "entrou em 'voo de águia', alto e de longa duração". Para Barros, a indústria automotiva está mais que preparada para acompanhar a trajetória ascendente do mercado, uma vez que vem investindo no aumento da capacidade instalada, na eliminação de desperdícios e em ganhos logísticos. "As empresas do setor estão fazendo sua parte, buscando o estado-da-arte em gestão e produção. Mas, também, esperam contrapartidas que devem vir do governo, como investimento em infraestrutura, desoneração fiscal na exportação, incentivo à formação e contratação de profissionais qualificados, desenvolvimento local de tecnologias e apoio à inovação", alerta.



Este encarte é parte integrante da revista FROTA&Cia. Edição nº 143, de Março/2011.

# Ônibus

caderno

Ano XI - Edição nº 103 - Março/2011



panorama  
de indústria de veículos comerciais

## Confiança na produção

Os fabricantes de chassis e carrocerias para ônibus voltam a acelerar as vendas no mercado brasileiro, estimulados pela recuperação da economia e as boas perspectivas nos segmentos urbano e rodoviário

Chega-se ao **topo** pela primeira vez  
com **talento**, mas para permanecer nele  
por **oito anos** é preciso **competência**.



Respeite a sinalização de trânsito.

A Agrale investe em tecnologia para produzir chassis totalmente adaptados às necessidades do consumidor. O resultado de tudo isso é a liderança no mercado há 12 anos e a conquista do prêmio Lótus 2011 nas categorias Chassi Leve do Ano e Marca do Ano em Chassis Leves pela **oitava vez consecutiva**.

DIRETORIA  
José Augusto Ferraz  
Solange Sebrian

REDAÇÃO  
Diretor de Redação e  
Jornalista Responsável  
José Augusto Ferraz - (MTB 12.035)  
joseferraz@frotacia.com.br

Editora  
Luciana Duarte  
luciana.duarte@frotacia.com.br

Colaboradora  
Valdir dos Santos (textos)

ARTE  
Editor  
Fábio Bortoloto - (MTB 31.295)  
fabio@frotacia.com.br

COMERCIAL  
Diretora  
Solange Sebrian  
solange@frotacia.com.br  
Executivos de contas  
Fred Fungaro  
fred@frotacia.com.br  
Vitor Antonio di Turi  
vitor@frotacia.com.br

CIRCULAÇÃO  
Gerente  
José Carlos da Silva  
josecarlos@frotacia.com.br

ADMINISTRAÇÃO  
Gerente  
Edna Amorim  
edna@frotacia.com.br

Assinaturas e Alterações de Dados Cadastrais  
Serviço de Atendimento ao Leitor  
Fone/Fax: 55 11 3871-1313  
E-mail: circulacao@frotacia.com.br  
ASSINATURA ANUAL - R\$ 132,00 (12 edições)  
Preço do Exemplar Avulso: R\$ 11,00

REDAÇÃO, PUBLICIDADE,  
CIRCULAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO  
Rua Ministro Godói, 507 (Água Branca)  
05015-000 - São Paulo - SP - Brasil  
Fone/Fax: 55 11 3871-1313  
Home page: www.frotacia.com.br

ÔNIBUS é uma publicação mensal da Editora Frota Ltda, de circulação nacional e controlada, enviada a empresários e executivos em cargos de direção de empresas envolvida com o transporte rodoviário, de passageiros e cargas. Circula também junto a frotistas de veículos comerciais, ligados à indústria e ao comércio, compradores e fornecedores de produtos e serviços para a indústria do transporte. Direitos autorais reservados. É proibida a reprodução total ou parcial de textos e ilustrações integrantes tanto da versão impressa quanto virtual, sem a prévia autorização dos Editores. Matérias editoriais pagas não são aceitas e textos editoriais não tem qualquer vinculação com material publicitário. Conceitos expressos em artigos assinados e opiniões de entrevistados não são necessariamente os mesmos de ÔNIBUS.

Editoração eletrônica - Editora Frota  
Tratamento de Imagens e Arquivo Digital - Fênix  
Impressão - VOX Editora  
Laboratório Fotográfico - Capovilla  
Tiragem - 13.000 exemplares  
Circulação - Março 2011

Parte integrante da revista FROTA&Cia  
Circula como encarte, junto com a  
Edição Nº 143 - de Março de 2011

Dispensada de emissão de documentos fiscais, conforme  
Regime Especial Processo SF- 908092/2002

# Reversão de expectativa



Gilmar Gomes

Em março de 2010, essa edição especial do caderno ÔNIBUS de FROTA&Cia – Panorama do Mercado de Veículos Comerciais - estampava em sua manchete de capa o recuo nas vendas de chassis de ônibus no ano anterior, como resultado da desaceleração da economia brasileira e mundial, depois de quatro anos de crescimento acelerado.

Passados exatos dozes meses daquela data, uma nova edição da publicação mostra um cenário bem diferente daqueles

tempos sombrios. As vendas de chassis para ônibus voltaram a acusar forte expansão no ano passado e atingiram a marca de 31.148 unidades comercializadas no mercado interno. O número representa um novo marco histórico para os fabricantes de veículos, voltados para o transporte coletivo de passageiros.

A forte recuperação da economia brasileira, que acusou um crescimento do PIB na ordem de 7,5%, colaborou e muito para essa notável reversão de expectativa. Contudo, mais importante ainda, foram os incentivos concedidos pelo governo através do Programa de Sustentação do Investimento (PSI) do BNDEs, para a compra de ônibus, caminhões, chassis e carrocerias, entre outros bens de capital. As condições atrativas do programa, com juros subsidiados, estimularam os operadores para a volta às compras, em benefício de uma vasta cadeia produtiva.

Felizmente, depois de uma curta suspensão, o governo decidiu estender o benefício até o dia 31 de dezembro de 2011, com um novo aporte de R\$ 55 bilhões. A notícia renova as expectativas para o ano em curso, que projeta a continuidade da expansão da economia brasileira e uma forte renovação da frota brasileira de ônibus. Como o leitor poderá conferir nas páginas seguintes desse tradicional balanço do mercado de transportes, antecipando esse novo período de fartura. Uma boa leitura a todos.

José Augusto Ferraz  
Diretor de Redação

## Sumário

### 06 COMERCIAIS DE PASSAGEIROS

Vendas de chassis de ônibus voltam a bater recorde em 2010

### 10 CHASSIS LEVES

Domínio da Agrale no segmento atíca cobiça da concorrência

### 12 CHASSIS URBANOS

Fabricantes festejam retomada das encomendas de ônibus

### 16 CHASSIS RODOVIÁRIOS

De olhos nos custos, operadores rodoviários voltam às compras

### 20 VANS

Disputa por licitações provoca guerra de preços entre fabricantes

### 21 CARROCELIAS

Vendas crescem em 2010, mas não devem se repetir esse ano

### 24 MINIÔNIBUS

Volare apresenta a nova linha W Fly com inúmeras melhorias

### 03 SEÇÃO

Ponto a ponto



## BNDES inclui híbridos no PSI

A prorrogação do Programa BNDES de Sustentação do Investimento (BNDES PSI) até 31 de dezembro de 2010, anunciada no início de março, trouxe uma novidade. A partir de agora, o financiamento de veículos através do PSI passa a incluir os ônibus com tração elétrica e tração híbrida, que combinam o uso da eletricidade com algum outro combustível (diesel, biodiesel, etanol etc). Os equipamentos também terão de ser acessíveis para deficientes físicos e serão comercializados com taxa de 5% ao ano.

## União vantajosa

Os operadores de ônibus do Rio de Janeiro formaram quatro consórcios distintos para disputar e operar cada um dos corredores de ônibus BRTs, que serão construídos na cidade até 2012. A iniciativa vai possibilitar a contratação de empréstimos junto ao BNDES e outros organismos de crédito, para financiamento da compra de veículos. Segundo projeções da Fetranspor, que reúne as operadoras do Rio de Janeiro, os novos corredores deverão demandar 581 veículos articulados, que vão exigir investimento de R\$ 485 milhões, incluindo os equipamentos periféricos.

## Gratuidade cara

O Setrans Bel, entidade que agrega as empresas de transportes de passageiros de Belém (PA), entrou com uma ação na Justiça contra a decisão da Ctbel, operadora do sistema na cidade, de liberar as catracas dos ônibus um domingo a cada mês, para oferecer transporte gratuito à população atendendo a uma nova lei municipal. Nos cálculos do Setrans Bel as perdas das empresas com a medida podem chegar até R\$ 10 milhões ao ano.



## Parceria entre pai e filha

O empresário Mário Luft, novo proprietário da Viação Garcia, já tem um plano para reativar a Garcia Turismo, antes dedicada ao segmento de fretamento e turismo. A empresa vai formar uma parceria com a Leads, especializada nesse mercado e dona de uma frota de 200 carros, de propriedade da filha, a empresária Andrea Luft. Em um primeiro momento, a parceria pretende atender aos estados do Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Mato Grosso do Sul.



## Mascarello chega aos 10 mil

A encarroçadora Mascarello comemorou a produção de seu décimo mil ônibus. Celinha Mascarello, diretora-presidente da empresa, entregou as chaves do veículo histórico, um rodoviário do modelo Roma MD, ao empresário Assis Gurgazs, da Eucatur, com sede em Cascavel.

Fotos: Divulgação



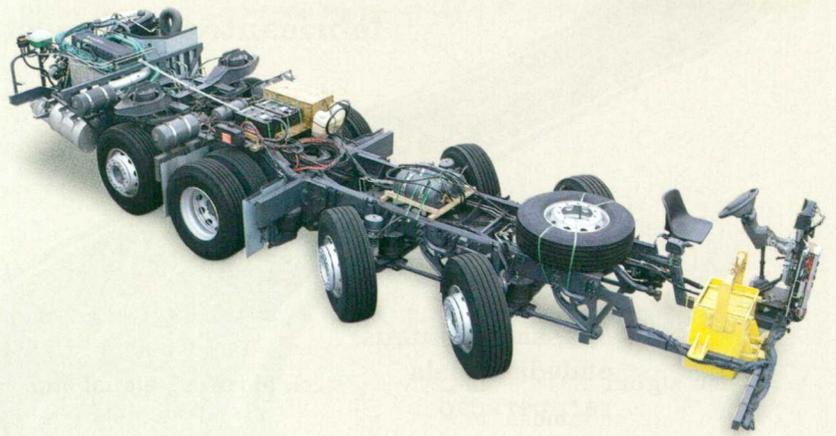
## Novas regras

Até o dia 15 de abril, todas as empresas de fretamento e turismo que operam na capital paulista deverão cumprir novas regras fixadas pela Secretaria Municipal de Transportes para essa modalidade de transporte. Para as empresas estabelecidas fora da região metropolitana de São Paulo, mas que tenham passagem, origem ou destino de viagens dentro da Capital, passa a prevalecer a portaria DTP 036/2011. Já para aquelas que necessitam ingressar nas chamadas ZMRF (Zona Máxima de Restrição ao Fretamento), as alterações estão definidas na Portaria DSV 018/2011. Mais informações podem ser obtidas no endereço: <http://www.pre.feitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/transportes/>.

## Potência no nome

Os chassis de ônibus produzidos pela Volvo passarão a ter uma nova denominação. A partir de agora, os produtos da marca serão identificados pela potência do motor e não mais pelo número da cilindrada, seguindo uma prática do mercado. Confira, no quadro abaixo, as novas denominações dos chassis da marca:

B 7 R Urbano	B 290 R 4*2 Urbano
B 9 Salf Articulado	B 360 S Articulado
B 9 Salf Biarticulado	B 360 S Biarticulado
B 12 M Articulado	B 340 M Articulado



## 30 anos de Ana Rech

A unidade de Ana Rech, que integra o complexo industrial da Marcopolo em Caxias do Sul (RS), comemorou 30 anos de atividade. Inaugurada em 20 de fevereiro de 1981, a fábrica já produziu perto de 160 mil ônibus, entre micros, urbanos e rodoviários. A unidade tem capacidade para produzir 50 carros por dia e emprega 6.726 colaboradores.



# DE VOLTA AO CURSO

Depois de acusarem queda em 2009, após três anos de crescimento, as vendas de chassis para ônibus superam os volumes pré-crise e animam os fabricantes que apostam em novos recordes em 2011

Mercado de chassis de ônibus: embalado pela recuperação da economia brasileira e os incentivos para a compra de veículos

**A**pisada no freio que marcou o ano de 2009 para os fabricantes de chassis de ônibus, felizmente, não passou de um susto momentâneo. Depois de alcançarem vendas de 27.938 unidades em 2008, o melhor resultado da história do setor, esse número caiu para 23.877 chassis no ano seguinte, em consequência da crise que se abateu sobre a economia mundial, ocasionando uma queda de 14,54% nos volumes comercializados.



Por sorte, a marolinha não provocou grandes estragos na indústria nacional e, já em 2010, as linhas de montagem das montadoras de veículos instaladas no país voltaram a operar a plena carga e encerraram o ano com vendas acumuladas de 31.148 chassis, nova marca histórica. “O ano de 2010 foi sensacional para os fabricantes de chassis”, comemora Agnaldo Mariano, gerente de Vendas Ônibus da Mercedes-Benz. “Batemos vários recordes mensais, tanto em volume de vendas quanto em produção”, comenta satisfeito o gerente.

A alegria de Mariano tem plena justificativa. Graças a essa boa performance, a sua empresa – a Mercedes-Benz – reafirmou a liderança incontestada no mercado brasileiro de ônibus. Suas vendas totalizaram 15.209 chassis para ônibus, o equivalente a 48,83% do mercado total, ou 31,83% a mais que as contabilizadas em igual período de 2010. Tanto é assim que a Mercedes-Benz arrebatou de uma só vez nada menos que seis dos sete troféus do Prêmio Lótus 2011, dedicados ao segmento de chassis.

## OFERTA DE CRÉDITO

Sob a ótica do fabricante, o bom desempenho no ano tem inúmeras justificativas. “A economia ajudou bastante. Mas, a oferta facilitada de crédito através do Finame/PSI, foi o principal alavancador desse processo, uma vez que possibilitou tanto o pequeno quanto o grande empresário terem a mesma taxa de juros”, explica Mariano. Já para o ano em curso, o gerente de vendas aposta em um cenário ainda mais positivo. Além da manutenção do Programa BNDES de Sustentação do Investimento - BNDES PSI, Mariano aposta em um aumento das vendas, através de uma antecipação de compras, em decorrência da entrada em vigor da nova lei de emissões Proconve P-7, a partir de 1º de janeiro de 2012.

A avaliação positiva do ano tem a concordância da MAN Latin America, segunda colocada no ranking do setor, com 25,54% de market share, em função das vendas de 7.956 chassis em 2010, ou 18,27% a mais que as 6.727 unidades do ano



Divulgação

**Luis Carlos Pimenta:**  
2010 foi um ano excepcional para a Volvo

anterior. “O ano, sem dúvida, foi de conquistas para todo o setor e o melhor ano de todos os tempos”, confirma o diretor de vendas, marketing e pós-venda da MAN Latin America, Ricardo Alouche. “Desde o início do ano apostamos de forma audaciosa nesse mercado. Expandimos a produção e implantamos um terceiro turno na fábrica de Resende”, complementa o diretor.

DataBank

## MERCADO BRASILEIRO DE CHASSIS DE ÔNIBUS

### Vendas e Participação no mercado interno, no atacado, por FABRICANTE

Ranking 2010	Fabricante	Vendas Mercado Interno		Variação percentual	Participação de mercado		Variação percentual
		2009	2010		2009	2010	
1	MERCEDES-BENZ	11.537	15.209	31,83%	48,32%	48,83%	1,05%
2	MAN	6.727	7.956	18,27%	28,17%	25,54%	-9,34%
3	AGRALE	3.926	4.352	10,85%	16,44%	13,97%	-15,03%
4	IVECO	640	2.328	263,75%	2,68%	7,47%	▲178,84%
5	VOLVO	277	897	223,83%	1,16%	2,88%	148,23%
6	SCANIA	770	406	-47,27%	3,22%	1,30%	▼-59,58%
	TOTAL	23.877	31.148	30,45%	100,00%	100,00%	

Fonte: Anfavea/Abeiva/Datalótus

Legenda: ▲ Melhor desempenho ▼ Pior desempenho

### Vendas e Participação no mercado interno, no atacado, por MODELO

Ranking 2010	Fabricante	Marca/Modelo	Vendas 2010	Participação no mercado
1	MERCEDES-BENZ	OF-1722	6.852	22,00%
2	MERCEDES-BENZ	OF-1418	3.856	12,38%
3	MAN	VW 17.230 EOD	3.571	11,46%
4	MAN	VW 15.190 EOD	2.991	9,60%
5	AGRALE	MA 8000L	1.909	6,13%
6	AGRALE	MA 8000	1.502	4,82%
7	MERCEDES-BENZ	LO-915	1.319	4,23%
8	IVECO	Daily 70C16 City Class	1.035	3,32%
9	MERCEDES-BENZ	LO-812 Euro II	955	3,07%
10	MAN	VW 9.150 EOD	907	2,91%



Linha de montagem de chassis da Mercedes-Benz: operação a plena carga

Por conta desses fatores, Ricardo Alouche acredita que a indústria de chassis para ônibus vá se manter nesse rota de crescimento em 2011. “Tudo indica que o ritmo continuará acelerado”, projeta o diretor, com base na continuidade do programa PSI Finame. Alouche também aposta no aumento das compras de ônibus urbanos em consequência do BRT e o “pré-buy” (compra antecipada) por causa das novas leis de emissões.

### IVECO SURPREENDE

Mais surpreendente de tudo foi o crescimento da estreante Iveco nesse disputado mercado. Suas vendas saltaram de 640 para 2.328 unidades, uma evolução de incríveis 263,75%. Tais números empurraram para cima a participação da marca no segmento, de 2,68% para 7,47% no período 2009/2010. “Para a Iveco, foi um ano excelente em todos os sentidos. Ganhamos licitações importantes como o Caminho da Escola, que demandou 1.000 unidades e conquistamos novos mercados com o City Class”, declara Alcides Cavalcanti, diretor de vendas da Iveco Latin America.

O mesmo se deu com Volvo que, também, pode comemorar suas conquistas em 2010. A montadora de Curitiba acusou uma evolução de 223,83% em suas vendas – o segundo melhor resultado entre as marcas – ao registrar a comercialização de 897 chassis em 2010 contra 277 unidades do ano anterior. “O ano de 2010 foi excepcional para nós, sobretudo porque 2009 foi muito ruim”, comenta Luis Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America, satisfeito com o aumento de participação da marca, no mercado de ônibus pesados.

O executivo também acredita no avanço dos combustíveis alternativos, sobretudo nos veículos urbanos, incluindo os ônibus híbridos que combinam combustíveis renováveis e eletricidade. “O híbrido é uma tendência seja aqui ou lá fora, porque é menos poluente”, explica Pimenta, convencido de que não existe uma solução única, uma vez cada país ou cidade irá escolher a alternativa que mais lhe convém. “Mais importante de tudo, no caso brasileiro, é que o BNDES tem dado sinais claros de que pretende incentivar esse tipo de veículo. De nosso lado, tenha certeza, estamos

plenamente preparados para atender esse chamado”, completa o presidente da Volvo Bus Latin America.

### CONFIANÇA NO ANO

Líder no mercado de chassis leves, a Agrale viu suas vendas evoluírem 10,85% em 2010, ao saltarem de 3.926 para 4.352 unidades no biênio 2009/2010. Um fato que não impediu de amargar uma queda de 16,44% para 13,97% na participação no mercado brasileiro de ônibus. Ubirajara Choari, gerente nacional de vendas de veículos da Agrale credita o baixo desempenho à perda de licitações importantes em 2010, como o Caminho da Escola. Mas, mantém sua confiança no ano em curso, com as mudanças que vem sendo implementadas na empresa, nas áreas de vendas e da rede de distribuição, além da melhoria dos produtos, para fazer frente à concorrência. “Tudo indica que os corredores rápidos nas cidades-sedes da Copa vão demandar veículos híbrido/elétrico ou de outras fontes menos poluentes que o diesel”, faz coro e executivo com seu colega da Volvo, confiante na oferta de chassis Agrale dotados dessas tecnologias.

Em que pese os bons resultados de 2010, pelo menos uma marca conseguiu a façanha de acusar retração nas vendas em um ano tão farto de pedidos. No caso, a Scania, que vendeu 406 chassis no ano passado, contra 770 no ano anterior, queda de 47,27%. Wilson Pereira, gerente executivo de vendas de ônibus da Scania do Brasil, refuta a acusação ao afirmar que “2010 foi um ano bom, apesar de nossa performance ter sido abaixo da média do mercado”, disse laconicamente sem mais detalhes.

Em todos esses 65 anos muita coisa mudou,  
mas nosso objetivo continua o mesmo:  
*Com você aonde for.*



**CAIO**   
INDUSCAR

Caio Induscar 10 anos | Marca Caio 65 anos.

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



Fotos: Divulgação

# Na mira dos grandes

**O sucesso da Agrale no segmento de chassis leves desperta a cobiça da Mercedes-Benz, da MAN e da Iveco. Empresas apostam nas parceiras para ganhar participação de mercado**

**D**epois de assistir impávido, por anos a fio, a ascensão e o domínio da Agrale no segmento de chassis leves, a Mercedes-Benz decidiu ir à luta, na tentativa de conquistar o último reduto ainda não dominado pela marca, dentro do mercado brasileiro de ônibus. A empresa remodelou sua estrutura e criou um grupo de trabalho para entender esse mercado. Em paralelo, promoveu ajustes nos produtos, fez parcerias com encarroçadoras e participou de licitações públicas. Foi assim que, no curto período de três anos, a fábrica de São Bernardo saltou de 14% de participação no segmento para 24,96% registrados no ano passado.

É claro que o feito não foi suficiente, ainda, para derrubar a concorrente do pódio. A fabricante gaúcha encerrou o ano com 43,36% de market share e vendas acumuladas de 4.045

unidades, contra 2.328 de seu principal desafeto. “Mesmo assim estamos satisfeitos”, explica Agnaldo Mariano, gerente de vendas de ônibus da Mercedes-Benz. “Agora, estamos muito mais próximos desse mercado”, completa.

### FIM DA EXCLUSIVIDADE

Mesmo sob forte ataque, a estratégia não assusta a líder histórica no segmento. “Já estava previsto que deixaríamos de ser exclusivos, após um período de cinco anos”, confessa o gerente nacional de vendas de veículos da Agrale, Ubirajara Choari, que aposta na tradição da marca para manter o patamar de vendas.

Argumentos para isso é que não faltam. Além de oferecer a maior gama de produtos no segmento - 8 dos 16 chassis leves disponíveis no mercado brasileiro são produzidos pela fábrica gaúcha - a Agrale tem uma es-

trutura de custos muito mais enxuta que as montadoras globais. Sem contar sua localização invejável, em Caxias do Sul (RS), onde se concentra boa parte dos encarroçadores de ônibus.

Para fazer frente à expansão dos negócios, Ubirajara Choari revela que a montadora está realizando mudanças profundas em sua rede de distribuição, que hoje soma 74 pontos, além de melhorias nos produtos e seus processos construtivos.

O crescimento de apenas 10,94% em 2010, em um mercado que expandiu 30,45%, tem plena justificativa, na visão de Ubirajara. Ele atribui o desempenho à perda para a Iveco da licitação de 1.000 ônibus para atender ao programa Caminho da Escola. “O pregão eletrônico exigiu preços baixos e eles venceram”, revela, já de olho na próxima licitação prevista para março ou abril, de mais 7 mil unidades.

### BRIGA BOA

A expectativa é compartilhada por todos os demais competidores desse mercado. “Vai ser uma briga boa porque o vencedor da licitação terá de garantir o preço sem reajuste

por 12 meses”, complementa Alcides Cavalcanti, diretor de vendas da Iveco Latin America. “Vamos lutar com todas as forças para arrematar o lote”, completa o diretor confiante na vitória.

Em 2010, as vendas da Iveco no segmento de chassis leves totalizaram 1.035 unidades, todas referentes a um único modelo, o Daily 70C16 City Class, que possibilitaram à empresa alcançar uma participação de mercado da ordem 11,10%. Em 2009, foram comercializados exatos 640 chassis, o que representou um share de 9,13%.

Já do lado da MAN, que representa a marca Volkswagen, terceira colocada no ranking do setor, as vendas no segmento de chassis leves saltaram de 1.297 para 1.920 unidades, evolução de 48,03% no comparativo de 2009 com 2010. Ricardo Alouche, diretor de vendas, marketing e pós-venda da empresa atribui o crescimento dos pedidos à preferência de alguns empresários em investir na compra de produtos com baixa manutenção.

Sem rodeios, o executivo comenta que o objetivo da MAN é atacar o mercado da Agrale. “O caminho para



**Ubirajara Choari: confiança na tradição da marca para manter o patamar de vendas**

criar o segmento é entregar o chassi já encarroçado. Por isso, nossa estratégia é fazer parcerias com várias encarroçadoras”, ensina o especialista. Em apoio a essa tese, ele cita a iniciativa pioneira da concessionária Apta, de São Bernardo do Campo, de oferecer chassis encarroçados pela Caio, Mascarello e Neobus, para agilizar a entrega aos clientes.

Por José Augusto Ferraz

**Vendas e Participação no mercado interno, no atacado, por FABRICANTE**

Ranking 2010	Fabricante	Vendas Mercado Interno		Variação percentual	Participação de mercado		Variação percentual
		2009	2010		2009	2010	
1	AGRALE	3.646	4.045	10,94%	52,03%	43,36%	▼ -16,65%
2	MERCEDES-BENZ	1.425	2.328	63,37%	20,33%	24,96%	▲ 22,74%
3	MAN	1.297	1.920	48,03%	18,51%	20,58%	11,22%
4	IVECO	640	1.035	61,72%	9,13%	11,10%	21,50%
	TOTAL	7.008	9.328	33,11%	100,00%	100,00%	

Fonte: Anfavea/Abeiva/DataLótus

Legenda: ▲ Melhor desempenho ▼ Pior desempenho

**Vendas e Participação no mercado interno, no atacado, por MODELO**

Ranking 2010	Fabricante	Marca/Modelo	Vendas 2010	Participação no mercado
1	AGRALE	MA 8000L	1.909	20,47%
2	AGRALE	MA 8000	1.502	16,10%
3	MERCEDES-BENZ	LO-915	1.319	14,14%
4	IVECO	Daily 70C16 City Class	1.035	11,10%
5	MERCEDES-BENZ	LO-812 Euro II	955	10,24%
6	MAN	VW 9.150 EOD	907	9,72%
7	MAN	VW 9.150 ODM ELEC.	623	6,68%
8	MAN	VW 8.120 OD	381	4,08%
9	AGRALE	MA 8.5 E	180	1,93%
10	AGRALE	MA 6000e	143	1,53%

# Esquentando os motores

**Fabricantes comemoram o crescimento de 26,93% na vendas de chassis e se preparam para incrementos ainda maiores, em função das licitações e dos BRTs**

**O** bom momento econômico do País, o aumento da renda da população e as facilidades na liberação de créditos a juros mais baixos para a compra de ônibus serviram de estímulo para os operadores urbanos de passageiros manterem os investimentos em 2010. A alta de 26,93% nas vendas informadas pelos fabricantes de chassis, em relação ao ano passado, foi puxada principalmente pelas renovações mais importantes que ocorreram nas praças de Belo Horizonte, Rio de Janeiro, Curitiba e Porto Alegre. Com isso o mercado brasileiro de chassis encerrou o ano com um total de 19.134 unidades comercializadas, ante as 15.074 vendidas em 2009, a melhor marca da história do setor.

Quem mais soube aproveitar essa janela de oportunidades foi a Mercedes-Benz. Vencedora histórica do Prêmio Lótus no segmento de ônibus, a montadora reafirmou a sua liderança nos urbanos com 61,96% de market share, como resultado da comercialização de 11.856 unidades em 2010, contra as 9.240 contabilizadas em 2009, acréscimo de 28,31% nas vendas no período. O feito garantiu à fábrica de São Bernardo o título de



“Marca do Ano em Chassis Urbanos” outorgado pelo Prêmio Lótus 2011, pelo oitavo ano consecutivo.

Boa parte desse resultado se deve a incrível participação do modelo OF-1722 no segmento, com 35,81%, fato que o transformou no chassi mais vendido no País, com 6.852 unidades. Em consequência disso, a marca da estrela de três pontas leva para casa mais um troféu de “Chassi do Ano” e outro “Chassi Urbano do Ano”, atribuídos ao modelo campeão

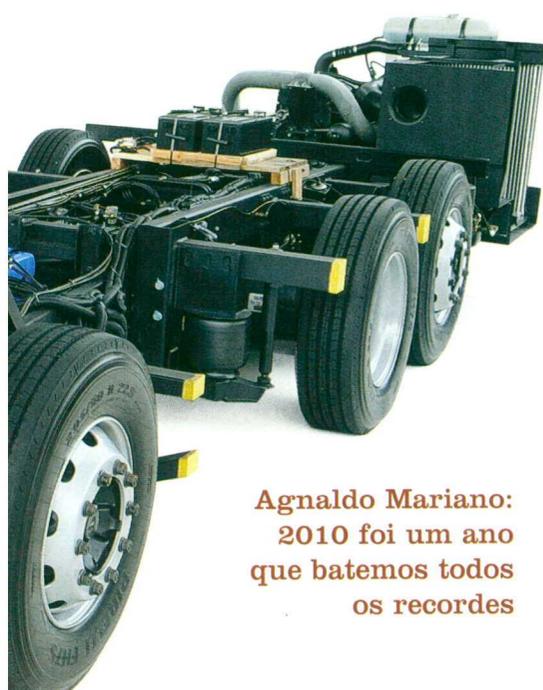
de vendas. “Foi um ano que bate-mos todos os recordes” diz o gerente de Vendas Ônibus da Mercedes-Benz, Agnaldo Mariano.

Segundo Mariano, contribuíram para esse resultado a demanda provocada pelas licitações em linhas interestaduais além da capital paulista, a maior praça de vendas da marca o ano passado. “Tivemos até de ajustar a produção para atender a demanda em algumas praças”, conta o executivo. O esforço da fábrica tem

explicação. Depois de dois anos sem comprar, a capital paulista se transformou no maior mercado para a marca. “Já temos um pedido grande de renovação para 2011”, garante.



Divulgação



**Agnaldo Mariano:**  
2010 foi um ano  
que batemos todos  
os recordes

### COMPRAS ANTECIPADAS

Sem revelar números, Mariano acredita que este ano será ainda melhor que 2010. De um lado, ele aposta nos corredores exclusivos de ônibus que, em breve, começarão a ser construídos no país para atender a Copa e as Olimpíadas e vão demandar muitas vendas. De outro, existe a possibilidade de antecipação das compras por parte dos operadores, em razão da chegada dos novos motores P-7 (equivalente ao Euro 5) a partir de 2012. “As linhas de créditos continuarão atrativas. Com exceção de Curitiba e São Paulo que já começaram a comprar as demais praças já nos chamaram para conversar”, diz o gerente ao garantir que os preços dos veículos sofrerão

### Mercado de ônibus urbano: licitações para renovação da frota e os futuros BTRs impulsionam as vendas de chassis e carrocerias

reajustes no próximo ano.

Diante do forte avanço da concorrência, a MAN Latin America, dona da marca Volkswagen, tratou logo de garantir seu espaço. Vice-líder desse mercado, com 34,55% de participação no ano passado, a montadora acusou um acréscimo de 23,39% em suas vendas, ao saltar de 5.358 unidades comercializadas em 2009 para 6.611 chassis no ano seguinte. O resultado deve-se, principalmente, à preferência pelos modelos VW 17.230 EOD que vendeu

#### Vendas e Participação no mercado interno, no atacado, por FABRICANTE

Ranking 2010	Fabricante	Vendas Mercado Interno		Variação percentual	Participação de mercado		Variação percentual
		2009	2010		2009	2010	
1	MERCEDES-BENZ	9.240	11.856	28,31%	61,30%	61,96%	1,09%
2	MAN	5.358	6.611	23,39%	35,54%	34,55%	-2,80%
3	AGRALE	280	307	9,64%	1,86%	1,60%	▼-13,62%
4	VOLVO	86	222	158,14%	0,57%	1,16%	▲103,37%
5	SCANIA	110	138	25,45%	0,73%	0,72%	-1,17%
TOTAL		15.074	19.134	26,93%	100,00%	100,00%	

Fonte: Anfavea/Abeiva/Datalócus

Legenda: ▲ Melhor desempenho ▼ Pior desempenho

#### Vendas e Participação no mercado interno, no atacado, por MODELO

Ranking 2010	Fabricante	Marca/Modelo	Vendas 2010	Participação no mercado
1	MERCEDES-BENZ	OF-1722	6.852	35,81%
2	MERCEDES-BENZ	OF-1418	3.856	20,15%
3	MAN	VW 17.230 EOD	3.571	18,66%
4	MAN	VW 15.190 EOD	2.991	15,63%
5	MERCEDES-BENZ	O-500M 1726	496	2,59%
6	AGRALE	MA 15.0	306	1,60%
7	MERCEDES-BENZ	OF-1218	252	1,32%
8	MERCEDES-BENZ	O-500U 1726	239	1,25%
9	MERCEDES-BENZ	O-500 Articulado	139	0,73%
10	VOLVO	B9SLA 4x2 - Bi-articulado	111	0,58%

3.571 unidades e o VW 15.190 EOD, que colaborou com outras 2.991 no período. O diretor de Vendas e Marketing da MAN, Ricardo Alouche, atribuiu uma parte desse sucesso a terceira licitação que a marca venceu do Programa Caminho da Escola. “Foram 4 mil chassis para atender as prefeituras de todo o Brasil”, contabiliza o executivo, que mantém o otimismo para 2011. Sem arriscar números Alouche aposta que o maior limitador do crescimento esse ano serão os fabricantes de carrocerias. “A maioria já opera no limite da capacidade produtiva”, diz.

### GARGALOS DE PRODUÇÃO

O comentário tem razão de ser. Que o diga a Agrale, afetada diretamente por isso. “Não fossem os gargalos de produção nas encarroçadoras de ônibus, em alguns períodos específicos, teríamos vendidos muito mais no ano passado”, atesta Ubirajara Choairi, gerente nacional de Vendas de Veículos. Apesar dos problemas, a montadora gaúcha encerrou o ano com 307 unidades vendidas do modelo MA 15.0, um acréscimo de 9,64% sobre os números de 2009. O volume garantiu uma tímida participação de 1,60% desse mercado, o pior desempenho entre todas as marcas. Choairi reconhece, contudo, que para se manter competitivo nesse “bolo” é preciso ampliar o seu portfólio. “Até porque esse mercado tem uma grande concentração de vendas no chassis de 17 toneladas que a Agrale não oferece por enquanto”, ressalta.

O comentário traduz a intenção da montadora de ampliar sua participação no segmento, através da oferta de mais produtos, além do MA 15.0. “Temos planos, sim, de atuar nesse mercado com chassis de 17 toneladas, para atender as linhas



alimentadoras dos corredores que serão implantados nas cidades-sedes da Copa”, confessa Ubirajara.

De olho também nesse mercado está a Volvo, de Curitiba, que vem se esforçando para fazer bonito no segmento de chassis urbanos. Prova disso é o pedido de 111 unidades do bi-articulado B9SLA 4x2 para rodar na capital paulista que colaborou o acréscimo de 158,14% nas vendas registrado em 2010. “Fizemos um bom trabalho e colhemos os frutos também em Campinas, Porto Alegre e Curitiba”, diz orgulhoso Luis Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America. Com isso foi possível saltar de 86 para 222 chassis no mercado interno e garantir um avanço de 0,57% para 1,16% de market share no biênio 2009/ 2010. Para o ano em curso, o executivo acredita em dias ainda melhores, com os pedidos que já começaram chegar para atender

### Bi-articulado Volvo, em operação na capital paulista: encomenda de 111 unidades em 2010

aos corredores rápidos em construção. “Estamos bastante confiantes de que vamos ganhar muitos negócios com os futuros BRTs”. Por isso, na visão de Pimenta, os operadores vão as compras esse ano. “Todo mundo pensa que é em 2012 mas já começou”, afirma com convicção.

### MOTOR DIANTEIRO

O mesmo se deu com a Scania que acusou uma evolução de 25,45% nos urbanos, ao saltar de 110 unidades para 138 comercializadas, no comparativo dos últimos dois anos. “O lançamento da Série F, no final do ano passado, que marcou a retomada da produção de chassis Scania com motores dianteiros, produziu uma reação imediata do mercado em querer experimentá-lo”, explica o gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil, Wilson Pereira. Se o ano de 2010 foi bom, o executivo acredita que este será ainda melhor. “Com a manutenção das linhas de créditos atrativas não existe motivo para os operadores postergarem as compras de veículos que vão operar nos corredores BRT”, opina confiante.

Por Luciana Duarte

novO  
**CAMPIONE**



Cinto de Segurança salva vidas.

Ônibus na medida certa!

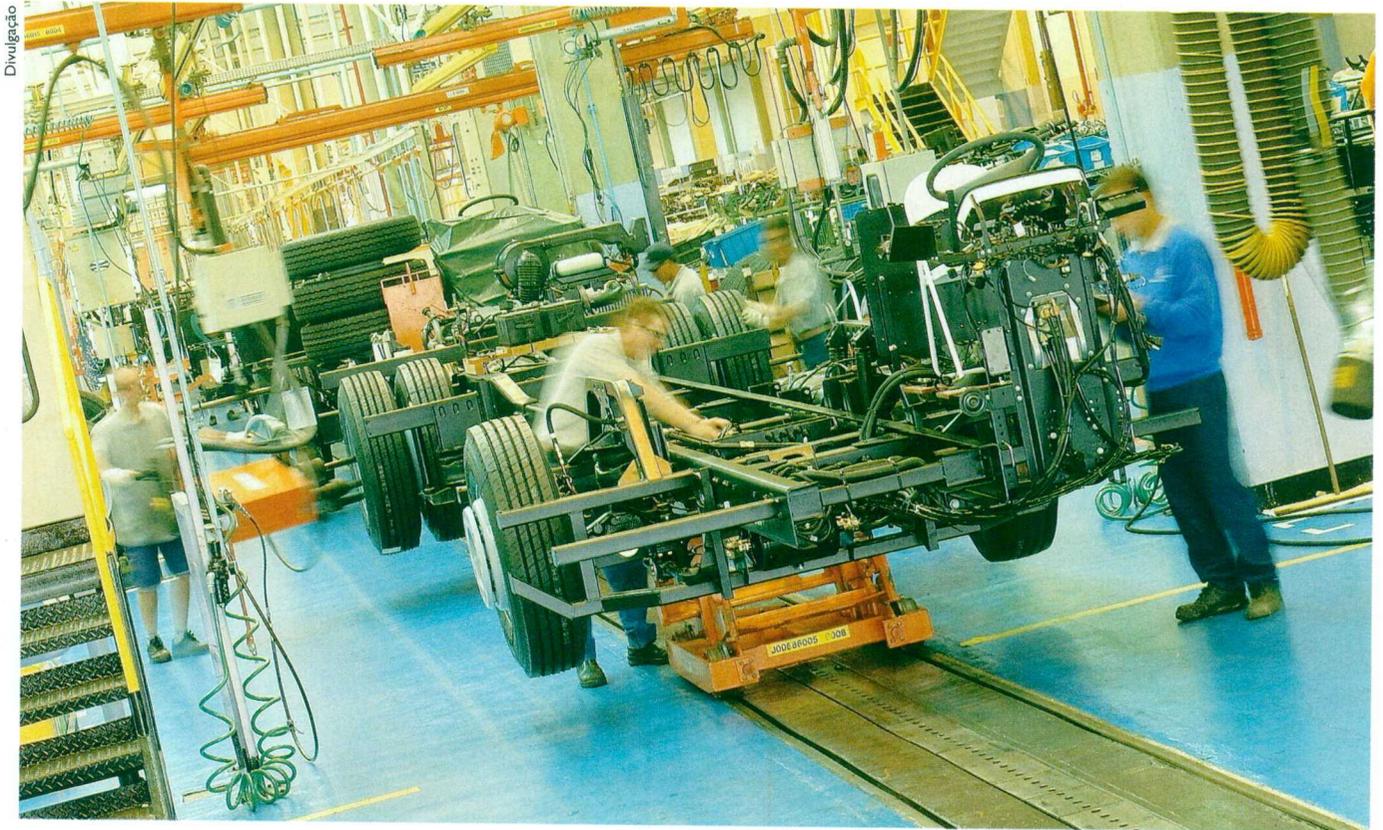


Conheça toda nossa linha em  
[www.comilonibus.com.br](http://www.comilonibus.com.br)

**COMIL**

# Encomendas nos

**Cansados do impasse frente às licitações das linhas interestaduais, operadores rodoviários decidem retomar os investimentos e ir à compras, provocando 49,6% de aumento nas vendas de chassis**



Divulgação

**Linha de produção da Mercedes-Benz: 1.443 chassis em 2010, mais de 64% que o volume do ano anterior**

**C**ansados da novela em que se transformou a licitação das 1.475 linhas interestaduais de ônibus, prometida agora pela ANTT para acontecer até o final do ano, os operadores brasileiros de ônibus rodoviários voltaram às compras em 2010. No último trimestre, a temporada de renovação da frota acelerou e puxou para cima as vendas de chassis, revertendo a curva de queda registrada em 2008 e 2009. O resultado superou em 53 unidades o volume total contabilizado em 2007, até então o melhor da

história do setor. De janeiro a dezembro de 2010 foram comercializadas 2.686 mil unidades ante as 1.795 de igual período do ano anterior, traduzindo uma evolução de 49,64%. Na visão da indústria era questão de tempo para isso acontecer, uma vez que o envelhecimento da frota reflete diretamente no aumento dos custos operacionais do transporte. Acrescente-se a isso a concorrência acirrada com o modal aéreo como incentivo para a compra de veículos novo.

Na disputa entre as quatro marcas que

# trilhos

atendem o segmento, mais uma vez, a liderança coube à Mercedes-Benz, cuja participação nesse mercado saltou de 48,58% para 53,35%, no comparativo dos dois últimos períodos. O percentual é resultado da comercialização de 1.443 chassis em 2010 contra 872 registrados no ano anterior. "Foi uma grata surpresa os transportadores terem acordado para a renovação de suas frotas", diz o gerente de Vendas Ônibus da Mercedes-Benz, Agnaldo Mariano, satisfeito em ter fechado pedidos com quase todos os grandes operadores desse mercado.

## IMPORTÂNCIA DA RENOVAÇÃO

O excelente desempenho garantiu à marca da estrela de três pontas dois cobiçados troféus associados à categoria, outorgados pelo Prêmio Lótus 2011. O primeiro de "Marca do Ano em Chassis Rodoviários", conquistado pelo oitavo ano seguido. E o segundo, referente ao "Chas-

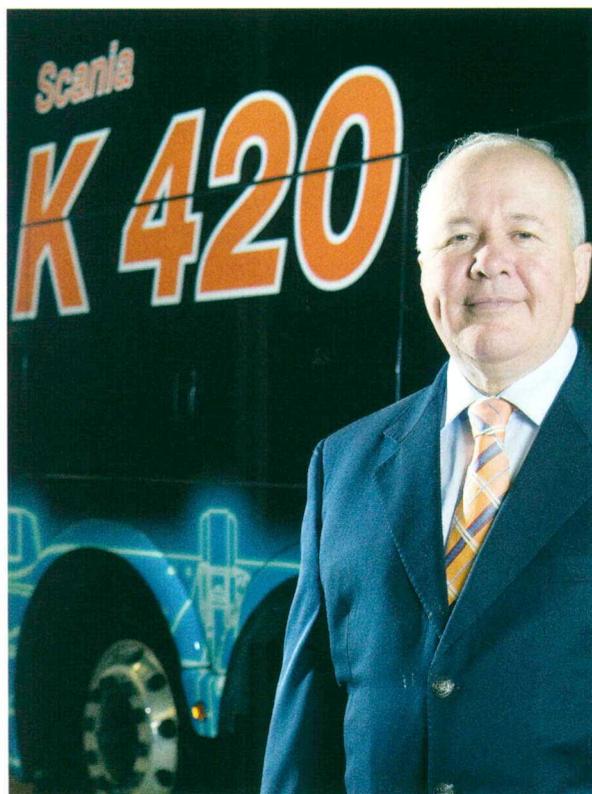
**Wilson Pereira:**  
"só investi quem precisava manter renovada a sua frota"

si Rodoviário do Ano", por conta das vendas de 593 unidades do modelo O-500RS 1836 unidades, pentacampeão na categoria. Na visão do executivo, é muito provável que os operadores mantenham os investimentos ao longo do ano. "O empresário que busca baixar custos e aumentar a produtividade sabe da importância da renovação da frota", opina o gerente.

Apesar do otimismo, Mariano vê com preocupação a antecipação das compras no final deste ano, em função da entrada em vigor da nova norma P-7, para o controle de emissões. "Apesar de estarmos preparados para atender a essa demanda, existe um limitador produtivo. No caso, os encarregados de ônibus, que podem não dar conta do

aumento dos pedidos", comenta o gerente, ao lembrar do ocorrido no ano passado, quando tiveram de fazer ajustes no mix de produção, para ficar em compasso com os fabricantes de carrocerias.

Logo atrás desta disputa, a vice líder Scania bem que tentou, mas não conseguiu evitar o avanço da concorrência. Apesar da recuperação em



Divulgação

DataBank

## MERCADO DE CHASSIS RODOVIÁRIOS

### Vendas e Participação no mercado interno, no atacado, por FABRICANTE

Ranking 2010	Fabricante	Vendas Mercado Interno		Variação percentual	Participação de mercado		Variação percentual
		2009	2010		2009	2010	
1	MERCEDES-BENZ	872	1.433	64,33%	48,58%	53,35%	9,82%
2	MAN	660	184	-72,12%	36,77%	6,85%	▼ 81,37%
3	SCANIA	191	759	297,38%	10,64%	28,26%	165,56%
4	VOLVO	72	310	330,56%	4,01%	11,54%	▲ 187,73%
	TOTAL	1.795	2.686	49,64%	100,00%	100,00%	

Fonte: Anfavea/Abeiva/DataLótus

Legenda: ▲ Melhor desempenho ▼ Pior desempenho

### Vendas e Participação no mercado interno, no atacado, por MODELO

Ranking 2010	Fabricante	Marca/Modelo	Vendas 2010	Participação no mercado
1	MERCEDES-BENZ	O-500RS 1836	593	22,08%
2	MERCEDES-BENZ	O-500RSD 2436	415	15,45%
3	MERCEDES-BENZ	O-500R 1830	412	15,34%
4	SCANIA	K 310 B4X2	269	10,01%
5	SCANIA	K 340 B4X2	250	9,31%
6	SCANIA	K 380 B6X2	194	7,22%
7	MAN	VW 18.320 E OT	184	6,85%
8	VOLVO	B9R 340 4X2 ROD	121	4,50%
9	VOLVO	B9R 380 4X2 ROD	87	3,24%
10	VOLVO	B12R 420 6X2 ROD	55	2,05%

15% nas vendas da Série K, em comparação a 2009. A montadora encerrou o período com 759 chassis comercializados, ante as 660 unidades do ano anterior. No resultado final, a fábrica sueca acusou queda de 23,15% na participação nesse mercado, de 36,77% para 28,26%. “No Centro Sul do Brasil a economia local estava muito aquecida e isso impulsionou parte das vendas”, desconversa o gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil, Wilson Pereira. Para o executivo, apesar do aumento da procura, os operadores fizeram compras pontuais e de certa forma estratégica. “Só investi quem precisava manter renovada a sua frota, para marcar presença mais forte no segmento de médias distâncias”, comenta.

### GANHO DE PARTICIPAÇÃO

Situação bem melhor viveu a Volvo, terceira colocada no ranking, que conseguiu aproveitar a janela aberta pela concorrência para ganhar 1 ponto percentual de participação. Apoiada na vigorosa expansão da economia e na contínua oferta de novos produtos, a montadora curitibana garantiu sua expansão nas vendas em 2010. No resultado final foram comercializados 310 chassis contra 191 unidades de 2009, acréscimo de 62,30%. As armas de combate foram os modelos B9R 340, com 121 unidades, seguido do B9R 380 e do B12R 420, com 87 e 55 unidades vendidas, pela ordem. “O mercado ficou bastante aquecido no último trimestre do ano e não perdemos tempo para aproveitar essa oportunidade”, diz Luis Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America.

Para o ano em curso, o executivo espera o mesmo comportamento do mercado. “Qualquer que seja



Fotos: Divulgação

a nova regra do campeonato, o empresário quer se manter competitivo. Por isso ele vai continuar renovando a frota porque, ao contrário do caminhão, as compras de ônibus exigem muito mais planejamento, uma vez que é preciso também considerar o processo de encarroçamento”, observa Pimenta. “O baralho vai virar todo esse ano”, comenta o executivo. “E vamos jogar com o nosso para poder crescer”, diz enigmático, sem abrir o jogo.

### ÚNICO COMPETIDOR

Na mesma toada, a MAN Latin America também aproveitou o mercado aquecido para dar as suas cartas. Ocupando o quarto lugar no ranking de 2010 a montadora de Resende (RJ) conseguiu - com um único competidor, o modelo VW 18.320 EOT - aumentar de 72 para 184 carros comercializados no período.

Para Ricardo Alouche, diretor de Vendas e Marketing, essa performance reflete as melhorias incorporadas ao produto, nos últimos dois

### Ônibus rodoviário: vendas aumentaram 49,65% em 2010

anos, como a introdução de uma nova caixa de marchas, com engates mais precisos e que oferece mais conforto ao motorista. “Respondemos às reclamações dos clientes e, hoje, ele nos retribui de forma positiva”, resume o diretor, de olho no mercado de fretamento, sua nova meta para esse ano.

Apesar de reconhecer que esse é um mercado fechado Ricardo Alouche se alegra de ter avançado de 4,61% para 6,85% a participação da marca no segmento. “No momento, não temos a pretensão de ser líder nesse mercado. Mas, é possível competir em alguns nichos específicos, com um único chassi”, aposta o executivo, enquanto aguarda o sinal verde da matriz para trazer parte do vasto portfólio de modelos que circulam pela Europa, assinados com a logomarca MAN. 

Por Luciana Duarte

# Dez mil motivos

para comemorar!!!



A Mascarello produziu seu ônibus de número 10.000, essa unidade simboliza o sucesso do trabalho de todos os envolvidos, funcionários, fornecedores, clientes e amigos que sempre apoiaram e acreditaram no sucesso desta jornada. Em 7 anos de existência, a Mascarello produziu ônibus que rodam o Brasil e vários países do mundo, o que é motivo de inspiração para as próximas 10.000 unidades.



**Mascarello**

BR 277 - Km 598 - Distrito Industrial Luiz Benjamin Crespi  
CEP: 85804-600 - +55 45 3219.6000 - Cascavel - Paraná - Brasil  
[www.mascarello.com.br](http://www.mascarello.com.br)

**GRUPO Mascarello**  
[www.grupomascarello.com.br](http://www.grupomascarello.com.br)



# Briga por espaço

**As licitações públicas e privadas intensificam a disputa pelo mercado, estimulando estratégias e guerras de preços entre fabricantes**

**Mercado de vans: aumento de 47,90% nas vendas**

O mercado de comerciais leves para passageiros cresceu 47,9% em 2010 impulsionado pelas licitações públicas para o transporte escolar. Mas, também, pela expansão do turismo receptivo, o fretamento empresarial e a renovação de frota das linhas regulares. No total foram vendidos 14.221 veículos, com destaque para o Fiat Ducato Van que garantiu pelo terceiro ano seguido a liderança no segmento com 27,64% de participação. Antonio Sérgio Rodrigues, diretor de comerciais leves da Fiat, credita o sucesso do modelo à quantidade de versões oferecidas pela marca, caso do Combinato (10 passageiros), Minibus Teto Baixo, a Minibus Teto alto (ambas para 16 passageiros) e a versão Multi.

### CONFIANÇA DO MERCADO

Em segundo lugar na categoria aparece o Sprinter, da Mercedes-Benz que vendeu 2.223 unidades, 20,42% mais que em 2009, em um

segmento que cresceu 47,9%. O modelo é seguido de perto pelo Citroën Jumper, que aumentou 84,29% as vendas e conquistou 13,94% de market share. Para José Galdino Vieira da Silva, gerente Geral de Vendas Especiais da Citroën do Brasil, a Jumper ganhou a confiança do mercado depois que a empresa reestruturou a área de Vendas Especiais, ampliou e padronizou as atividades e conseguiu melhorar o atendimento às empresas privadas, órgãos públicos e clientes vip's.

Salto significativo ocorreu com a Ford Transit Van, que acusou uma evolução de 143,19% nas vendas, de 320 para 1.151 veículos no biênio 2009/2010. Oswaldo Jardim, diretor de Operações Caminhões, afirma que a Transit se destacou pelos itens de segurança que oferece para o transporte escolar em equipamentos de série e o preço competitivo beneficiado pelo câmbio. "Isso nos traz tranquilidade para continuar importando esse veículo", finaliza o executivo sem se importar com a guerra de preços que domina o mercado.

Por Valdir dos Santos



## MERCADO DE VANS

### Vendas e Participação no mercado interno, no atacado, por FABRICANTE

Ranking 2010	Fabricante	Vendas Mercado Interno 2009	Vendas Mercado Interno 2010	Variação percentual	Participação de mercado 2009	Participação de mercado 2010	Variação percentual
1	FIAT	3.443	3.930	14,14%	35,81%	27,64%	-22,83%
2	MERCEDES-BENZ	1.846	2.223	20,42%	19,20%	15,63%	-18,58%
3	CITROEN	1.076	1.983	84,29%	11,19%	13,94%	24,60%
4	RENAULT	1.354	1.628	20,24%	14,08%	11,45%	-18,71%
5	PEUGEOT	701	1.619	130,96%	7,29%	11,38%	56,15%
6	HAFEI MOTOR	743	1.223	64,60%	7,73%	8,60%	11,29%
7	FORD CAMINHÕES	320	1.151	259,69%	3,33%	8,09%	143,19%
8	EFFA HAFEI	108	461	326,85%	1,12%	3,24%	▲188,60%
9	IVECO	24	3	-87,50%	0,25%	0,02%	▼-91,55%
	TOTAL	9.615	14.221	47,90%	100,00%	100,00%	

Fonte: Anfaeva/Abeiva/Datalótus

Legenda: ▲ Melhor desempenho ▼ Pior desempenho

### Vendas e Participação no mercado interno, no atacado, por MODELO

Ranking 2010	Fabricante	Marca/Modelo	Vendas 2010	Participação no mercado
1	FIAT	Ducato Van	3.930	27,64%
2	MERCEDES-BENZ	Sprinter	2.223	15,63%
3	CITROEN	Jumper	1.983	13,94%
4	RENAULT	Master Minibus	1.628	11,45%
5	PEUGEOT	Boxer	1.619	11,38%
6	HAFEI MOTOR	Towner Passageiro	1.223 (*)	8,60%
7	FORD	Transit	1.151	8,09%
8	EFFA HAFEI	Effa Van	461 (*)	3,24%
9	IVECO	Daily Minibus	3	0,02%

(\*)emplacamentos em 2010

# Otimismo contido

**Com o recorde histórico de 32.598 unidades produzidas em 2010, a indústria teme que fatores conjunturais internos e externos a façam crescer menos ou até encolher em 2011**

**Fábrica da Marcopolo, em Ana Rech: crescimento de quase 50% na produção em 2010**

**A** produção brasileira de carrocerias para ônibus acusou em 2010 um crescimento nunca visto em toda história do setor. Mas, que dificilmente se repetirá, garante José Antonio Ferreira Martins, presidente da Fabus, entidade que reúne as encarroçadoras instaladas no País. “Em 2011, muito provavelmente, o desempenho da indústria deverá ser de 3 a 7% inferior ao do ano passado, porque as

condições do mercado nacional e internacional estão bem diferentes”, atesta o dirigente. “Prefiro ser conservador nas previsões e ser surpreendido com um resultado melhor”, completa.

O pessimismo tem razão de ser diante dos números gordos do ano passado. A produção alcançou a marca de 32.598 unidades contra 24.893 registradas em 2009, o que representa uma evolução de 30,95% no comparativo dos dois períodos (ver quadro). Mesmo assim, o número de carrocerias produzidas no país foi superior a esse montante, já que a Fabus não inclui as vendas do Volare (4.450 unidades, 17,7% mais que os 3.780 de 2009) e a Maxi-bus, que não é associada e produziu 180 carrocerias, contra 62 em 2009.

No âmbito das categorias, o segmento de melhor desempenho foi o rodoviário, que aumentou de 44,9%. Já os microônibus cresceram 40,29%, o intermunicipal, 36,04%, o urbano, 26,08% e o de miniônibus, incluindo o Volare, aumentou 14,88%, de 4.798 para 5.512.

## ESTÍMULOS

O fator que mais estimulou as vendas ao mercado interno, segundo Martins e os executivos das fábricas de carrocerias foi o Programa de Sustentação do Investimento do (PSI) com recursos do Tesouro. A linha de crédito entrou em vigor em julho de 2009 com juros mais baixos e prazo mais longo. “Os empresários pediam prazo mais estendido e o governo passou a oferecer financiamento em oito anos com carência de três meses, mais juros de 7% a 8%”, explica.

Os miniônibus e microônibus foram beneficiados adicionalmente pelo programa Ca-



Divulgação

minho da Escola, também iniciado em 2009. O crescimento da economia de 7,5% incrementou a venda de veículos para o transporte de passageiros com o aumento do emprego e das viagens, argumentou Martins. Outro fator que explica esse crescimento de 2010 foi a queda de 21,05% apurada em 2009 em relação a 2008.

No segmento rodoviário, as operadoras de ônibus tiveram fôlego de mais um ano nos contratos de permissão e aproveitaram o PSI para renovar a frota e se preparar para a licitação dos novos contratos que deve ocorrer neste ano. Enquanto as empresas do transporte urbano usaram o PSI para imprimir novo ritmo à renovação e ampliação da frota, para atender ao aumento da demanda.

## GRANDES OBRAS

Já as vendas dos ônibus intermunicipais devem prosseguir crescendo na esteira da expansão do fretamento empresarial. A modalidade deve ser convocada para atender às grandes obras fora dos perímetros urbanos e também nas linhas rodoviárias de curtas distâncias.

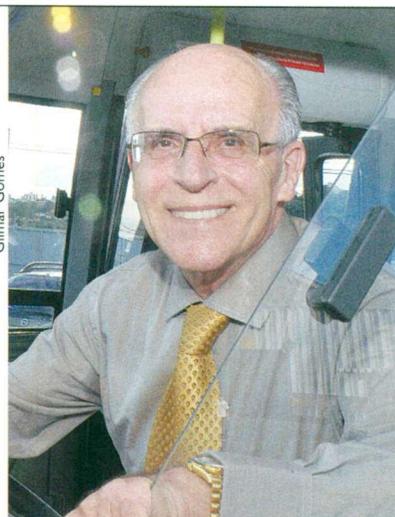
De outro lado, os microônibus vêm ampliando suas aplicações no turismo receptivo, no lugar dos ônibus de grande porte por sua maior facilidade de manobras e de estacionar em hotéis e centros de convenções. No transporte urbano e no escolar os micros têm substituído com vantagens as vans levando mais passageiros com maior conforto.

O mesmo se dá com o segmento de miniônibus, que registrou evolução nas vendas pelo segundo ano seguido. Em 2009, quando os outros acusaram queda, o de miniônibus cresceu 170%. Isso porque,

foi o que melhor se adaptou ao programa Caminho da Escola e tem um grande potencial se as exigências do transporte escolar forem aplicadas nas cidades.

Do ponto de vista dos fabricantes, a Caio Induscar confirmou o título de maior fabricante nacional de carrocerias de ônibus, ao contabilizar um total de 8.984 unidades produzidas em 2010, das quais 94% de configuração urbana (8.461 unidades)

A economia brasileira aquecida com incentivos para financiamento e o Programa Caminho da Escola, além de um trabalho de relacionamento com os clientes que prioriza o bom e rápido atendimento, foram os fatores que influenciaram o cresci-



Glilmar Gomes

**Martins, da Fabus: PSI estimulou as vendas de ônibus**

mento de 35,84% sobre 2009, afirma Paulo Ruas, diretor da Caio Induscar. “Entre

2010 e início de 2011, faremos a entrega de cerca de 2 mil ônibus escolares para o Caminho da Escola 2010, em licitação ganha pela MAN.

## QUESTÃO ESTRATÉGICA

Na categoria de microônibus, a Caio Induscar ficou em quarto lugar, com a Neobus em primeiro, seguida da Marcopolo e da Comil. Ruas diz que a questão foi estratégica. “Decidimos investir na venda do produto urbano e crescemos 35% no segmento em relação a 2009, além de produzirmos para o Caminho da Escola. Porém, minimicro é um segmento que continuaremos a investir com maior intensidade em 2011”.

A Marcopolo, por sua vez, foi a

Frota e Cia		MERCADO DE CARROCERIAS PARA ÔNIBUS									
Produção e Participação de Mercado por TIPO DE CARROCERIA											
Fabricante	Urbanas		Rodoviárias		Intermunicipais		Microônibus		Miniônibus		
	Produção	Particip. de Mercado	Produção	Particip. de Mercado	Produção	Particip. de Mercado	Produção	Particip. de Mercado	Produção	Particip. de Mercado	
<b>Induscar</b>	<b>8.461</b>	<b>44,17%</b>	<b>57</b>	<b>0,98%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>466</b>	<b>11,03%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	
<b>Marcopolo</b>	<b>1.116</b>	<b>5,83%</b>	<b>4.075</b>	<b>69,98%</b>	<b>1.548</b>	<b>66,27%</b>	<b>902</b>	<b>21,36%</b>	<b>498</b>	<b>46,98%</b>	
<b>Ciferal</b>	<b>5.259</b>	<b>27,46%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	
<b>Neobus</b>	<b>1.478</b>	<b>7,72%</b>	<b>441</b>	<b>7,57%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>2.006</b>	<b>47,50%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	
<b>Comil</b>	<b>1.391</b>	<b>7,26%</b>	<b>903</b>	<b>15,51%</b>	<b>377</b>	<b>16,14%</b>	<b>572</b>	<b>13,54%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	
<b>Mascarello</b>	<b>860</b>	<b>4,49%</b>	<b>347</b>	<b>5,96%</b>	<b>411</b>	<b>17,59%</b>	<b>277</b>	<b>6,56%</b>	<b>562</b>	<b>53,02%</b>	
<b>Irizar</b>	<b>589</b>	<b>3,08%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	
<b>Bussear</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	
<b>Total</b>	<b>19.154</b>	<b>100,00%</b>	<b>5.823</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.336</b>	<b>100,00%</b>	<b>4.223</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.060</b>	<b>100,00%</b>	
<b>Partic. de Mercado</b>	<b>58,76%</b>		<b>17,86%</b>		<b>7,17%</b>		<b>12,95%</b>		<b>3,25%</b>		

Fonte: Fabus

**Produção e Participação de Mercado por FABRICANTE**

Fabricante	Produção em Unidades		Variação	Particip. de Mercado		Variação
	2009	2010	Percentual	2009	2010	Percentual
<b>Induscar</b>	6.612	8.984	35,87%	26,56%	27,56%	3,76%
<b>Marcopolo</b>	5.440	8.139	49,61%	21,85%	24,97%	14,25%
<b>Ciferal</b>	3.530	5.259	48,98%	14,18%	16,13%	13,77%
<b>Neobus</b>	2.858	3.925	37,33%	11,48%	12,04%	4,87%
<b>Comil</b>	2.652	3.245	22,36%	10,65%	9,95%	-6,56%
<b>Mascarello</b>	2.084	2.457	17,90%	8,37%	7,54%	-9,97%
<b>Irizar</b>	435	589	35,40%	1,75%	1,81%	3,40%
<b>Busscar</b>	1.282	0	-100,00%	5,15%	0,00%	-100,00%
<b>Total</b>	<b>24.893</b>	<b>32.598</b>	<b>30,95%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>-</b>

empresa que acusou maior crescimento de vendas, na ordem de 49,6%, ao saltar de 5.440 para 8.139 carrocerias produzidas no biênio 2009/2010, o que resultou em um faturamento de R\$ 2,96 bilhões, incluindo as receitas com exportações. “Quando a demanda retornou estávamos prontos, com capacidade, pessoal especializado e treinado e nível de produtividade elevado”, explica o diretor-geral José Rubens de la Rosa.

No segmento rodoviário, a empresa foi beneficiada com a saída da Busscar, embora Paulo Corso, diretor de Vendas da Marcopolo, atribua o resultado à solidez da marca e ao sucesso da Geração VII. Nesse segmento, a marca ficou com 57% do mercado, consolidando sua liderança. A Comil também cresceu no vácuo deixado pela Busscar e ficou em segundo com 903 unidades produzidas

Corso destaca também as vendas da Ciferal, especializada em urbanos, que obteve crescimento de 48,98% na produção do ano passado. Os produtos da marca, somados aos da Marcopolo, ficaram com 33,8% do mercado de urbanos. A liderança, no entanto, é da Caio Induscar, com 45,57%.

**COMPRAS ANTECIPADAS**

Corso afirma que com o PSI, as vendas devem continuar crescendo porque as empresas vão antecipar as compras temendo que os modelos P-7 de redução de emissões, a partir de 2012, sejam muito mais caros que os atuais, P-5.

No intermunicipal, a Marcopolo lidera com 66,27% ou 1.548 veículos. Em segundo ficou a Mascarello com 411 e a Comil, com 377 em terceiro. A continuidade das obras do PAC e os preparativos para os grandes



Divulgação

**Jacel , da Mascarello: previsão de aumento da produção em 8%**

eventos esportivos devem contribuir para aumentar as vendas desse segmento neste e nos próximos anos.

A liderança da Neobus é folgada em microônibus, 45,7% do market share, deixando a Marcopolo em segundo com 902 unidades. A Caio Induscar fica em terceiro com 466. Já nos miniônibus, o domínio da Volare, com 4.450 unidades vendidas contra 3.780 em 2009. Milton Susin, novo diretor da Volare, atribui o sucesso desse produto de pronta entrega pela gama de opções para diferentes aplicações. Desde o ano passado, a marca também oferece opção de chassi Mercedes-Benz.

O ano de 2010 foi um dos melhores, entre os 25 de vida da Comil, segundo o diretor comercial Dario Alves Ferreira. A empresa bateu recorde de faturamento e produção e teve oportunidade de se mostrar mais. O mercado, segundo ele, foi beneficiado pela abundância de crédito com juros subsidiados como nunca ocorrera antes e as empresas aproveitaram para investir em frota. “Nós, que tínhamos ampliado a capacidade de produção, trabalhamos mais focados com equipes divididas nos três nichos, rodoviário/intermunicipais, urbanos e micros e acabamos beneficiados”.

Já a Mascarello teve uma expansão menor que seus concorrentes, mas seu gerente comercial Antonino Jacel, se apressa em explicar: “O crescimento de 17,9% foi conquistado sobre uma base maior, pois em 2009, enquanto os demais encolhiam, nossa evolução foi de 61,32%”. Para este ano, Jacel prevê aumentar a produção em 8% e promete lançar no segundo semestre o Roma 370, modelo urbano de dois pisos para cidades turísticas e os modelos Midi e Flex com nova frente e versões para fretamento.

# Melhoria contínua

**A Volare apresenta a nova linha W Fly, que traz inovações da Geração 7 da Marcopolo. E, ainda, uma versão limousine, para atender ao turismo de luxo**

**Nova linha W Fly, da Volare, nas versões executiva e urbana: mais conforto e espaço interno, entre outras melhorias**

**A** Volare decidiu usar toda a expertise de sua controladora, a Marcopolo, para incorporar uma série de melhorias na linha W de miniônibus da marca. Batizada de W FLY, as novas carrocerias aproveitam conceitos utilizados em automóveis de passeio para proporcionar maior conforto, segurança e um acabamento muito superior em relação aos ônibus convencionais. Caso, por exemplo, do uso de Full LED na sinalização externa e a substituição de componentes de fibra de vidro por plásticos 100% recicláveis, entre outras inovações.

Para Roberto Carlos Poloni, Gerente de Engenharia da Volare, as modificações atendem integralmente a Resolução 316 do Contran, que regulamentou as características dos ônibus e microônibus utilizados no transporte coletivo

de passageiros. "E, também, as mudanças que serão exigidas para adoção dos motores Euro 5, a partir de 1º de janeiro de 2012", completa.

Disponível inicialmente para os modelos W e DW9, o primeiro montado sobre chassi Agrale com motorização MWM e o segundo com plataforma Mercedes-Benz, a linha W FLY é oferecida nas versões Urbana e Executiva e, agora, na recém criada Limousine, esta última para atender ao mercado de fretamento e turismo de luxo (ver quadro).

## ESPAÇO INTERNO

Os novos miniônibus da Volare ampliaram o espaço interno em relação à linha anterior, o que resultou em melhor ergonomia e segurança para os motoristas e os passageiros. A altura passou de 1905 para 1980mm e a largura de 2250



para 2255 mm. A largura externa, por sua vez, subiu de 2330 para 2355mm. A melhoria permitiu a adoção de janelas 200mm mais altas, ampliando o senso de visão. Nas versões Executiva e Limousine os vidros laterais são colados, atribuindo linhas limpas e modernas ao veículo.

Essas duas versões também ganharam portas corredeiras de separação da cabine do motorista e o salão de passageiros, aproveitando a tecnologia incorporada à Geração 7 de ônibus rodoviários da Marcopolo. A porta deslizante não interfere na área de circulação e possibilita, ainda, a incorporação de mais duas poltronas no salão.

Outra virtude da nova linha W FLY são as inúmeras versões oferecidas de poltronas. “Na prática, o operador pode contar com a linha completa de poltronas da Geração 7 da Marcopolo, produzidas e projetadas pela própria empresa. Incluindo as versões semileito, no caso da Limousine”, observa Milton Susin, Diretor da empresa.

O habitáculo do motorista também não foi esquecido. As versões W9 da nova linha W FLY vêm com volante escamoteável e o novo capô do motor, agora em formato mais baixo, melhorou o acesso à cabine e ao posto de comando. O painel envolvente e de fácil acesso aos comandos lembra os de automóveis, da mesma forma que os porta objetos.

### EXTERIOR

Do lado externo, chamam a atenção os novos faróis de rendimento superior, com uma nova carenagem, bem como a grade frontal redesenhada. O mesmo se dá com os espelhos retrovisores que contam com novo design e estão posicionados mais alto, para permitir uma melhor visão. Destaque também para a iluminação em LED, que proporciona uma luminosidade cinco vezes maior e menor consumo de energia e espaço físico. Elas aparecem nos delimitadores internos e externo de teto e nas sinaleiras traseiras. O bagageiro traseiro agora é oferecido com

revestimento em plástico, igual às picapes, e o compartimento de baterias e caixas de ferramenta vem equipado com sistema de gavetas.

Segundo Milton Susin, a linha W FLY será oferecida com custo cerca de 10% superior à linha anterior e a versão Limousine 15% a mais em mé-



### Luxo sobre rodas

A nova versão Limousine do Volare, oferecida na Linha W FLY, chega para atender ao mercado de turismo de luxo e, também, aos usuários que buscam um alto padrão de conforto e requinte no transporte coletivo por ônibus. O modelo vem equipado com novo sistema de ar-condicionado, mais potente e eficiente e detalhes de acabamento como poltronas de couro, tomadas de força e plugs de ouvido individuais, porta-copos e descanso-pés integrados, bagageiros exclusivo, entre outras comodidades. Externamente a nova versão conta com para-choques e retrovisores pintados na cor do veículo, acabamentos cromados na grade dianteiro e vidro laterais colados.



dia, em relação à Executiva. Ele comenta que as vendas do Volare tem crescido cerca de duas vezes o PIB, nos últimos anos, e espera continuar evoluindo na mesma proporção. 

Por José Augusto Ferraz



Fotos: Divulgação



Fotos: Divulgação

### Avanço no Sul

❖ O Expresso Jundiá inaugurou no mês de março mais duas novas filiais, como parte do plano de expansão de suas operações. A primeira está sediada em Serra, no Espírito Santo, em uma área de 2,6 mil m<sup>2</sup> e a outra em Novo Hamburgo, no Rio Grande do Sul.

### Mudança lucrativa

❖ O Grupo Ouro Verde, que atua nas áreas de logística, locação de equipamentos e armazenagem, fechou o ano de 2010 com faturamento próximo de R\$ 517 milhões, o que resultou em uma receita líquida de R\$ 446,7 milhões, crescimento de 24,6% em relação a 2009. O bom desempenho é reflexo da reestruturação da empresa, iniciada em 2008, quando foi dividida em três segmentos de negócios: logística, locação de equipamentos e armazenagem.

### Ajuda de peso

❖ Por falar em Ouro Verde, o ex-presidente da Telefônica, Fernando Xavier Ferreira, é o mais novo membro do conselho de administração da em-

presa. O profissional vai ajudar no direcionamento das estratégias da companhia paranaense de transporte e logística, que devem culminar com a abertura do seu capital no 2º semestre de 2012.

### Frota em expansão

❖ A Cotrag Transportes, especializada no transporte de produtos químicos, faz planos de ampliar sua frota de caminhões em 2011, de 70 para 90 veículos. Em 2010 foram adquiridos 13 novos caminhões, segundo Antonio Paulucci, diretor da transportadora paulista com sede em Mauá.

### Mulheres no volante

❖ A Braspress mantém firme seu programa de contratação

de motoristas mulheres, que já somam 264 profissionais. Em março, a empresa de encomendas expressas, com sede em São Paulo, abriu mais 39 novas vagas para condutoras de caminhões. "Nossos controles internos mostram que as motoristas mulheres são mais pacientes no trânsito, mais educadas no relacionamento com os clientes e se envolvem em menos acidentes", atesta Urubatan Helou, diretor e presidente da empresa.

### Crescimento recorde

❖ O faturamento da Jadlog alcançou a marca de R\$ 205 milhões em 2010, valor 90% superior ao de 2009, que totalizou R\$ 106 milhões. Para fazer frente a esse crescimento recorde dos negócios, seu diretor, Ronan Hudson, conta que a empresa especializada no transporte aéreo e rodoviário de encomendas expressas investiu R\$ 10 milhões na compra de novos veículos e mais R\$ 10 milhões na área de TI.

### Foco ampliado

❖ A RTE Rodonaves passa, agora, a atuar também como concessionária Iveco. A parceria da empresa de transportes com o fabricante de caminhões envolve a instalação de duas revendas da marca, uma na cidade

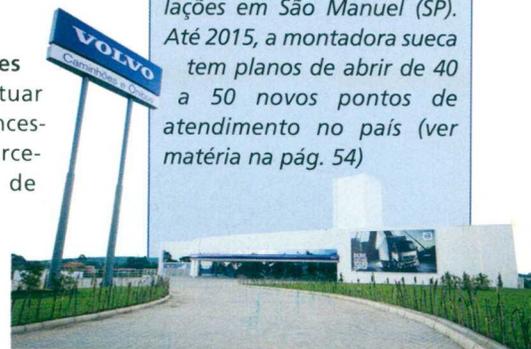
de Campinas e outra em Caçapava, ambas no Estado de São Paulo.

### Ritmo acelerado

❖ A forte retomada das vendas de implementos rodoviários em 2010 obrigou a Guerra, de Caxias do Sul, a estudar a possibilidade de construção de uma nova fábrica, a partir de 2012, ou recorrer a aquisições. Segundo Alex Sandi, diretor de administração e finanças da Guerra, se permanecer o ritmo atual dos negócios, em pouco tempo, as cinco fábricas da empresa estarão com a capacidade instalada esgotada.

### De vento em popa

❖ O plano de expansão da rede Volvo de concessionárias continua a todo vapor. Em fevereiro, a marca inaugurou a nova unidade da Dicaive, em Mafra (SC) e, em março, foi a vez da Lapônia mostrar suas novas instalações em São Manuel (SP). Até 2015, a montadora sueca tem planos de abrir de 40 a 50 novos pontos de atendimento no país (ver matéria na pág. 54)

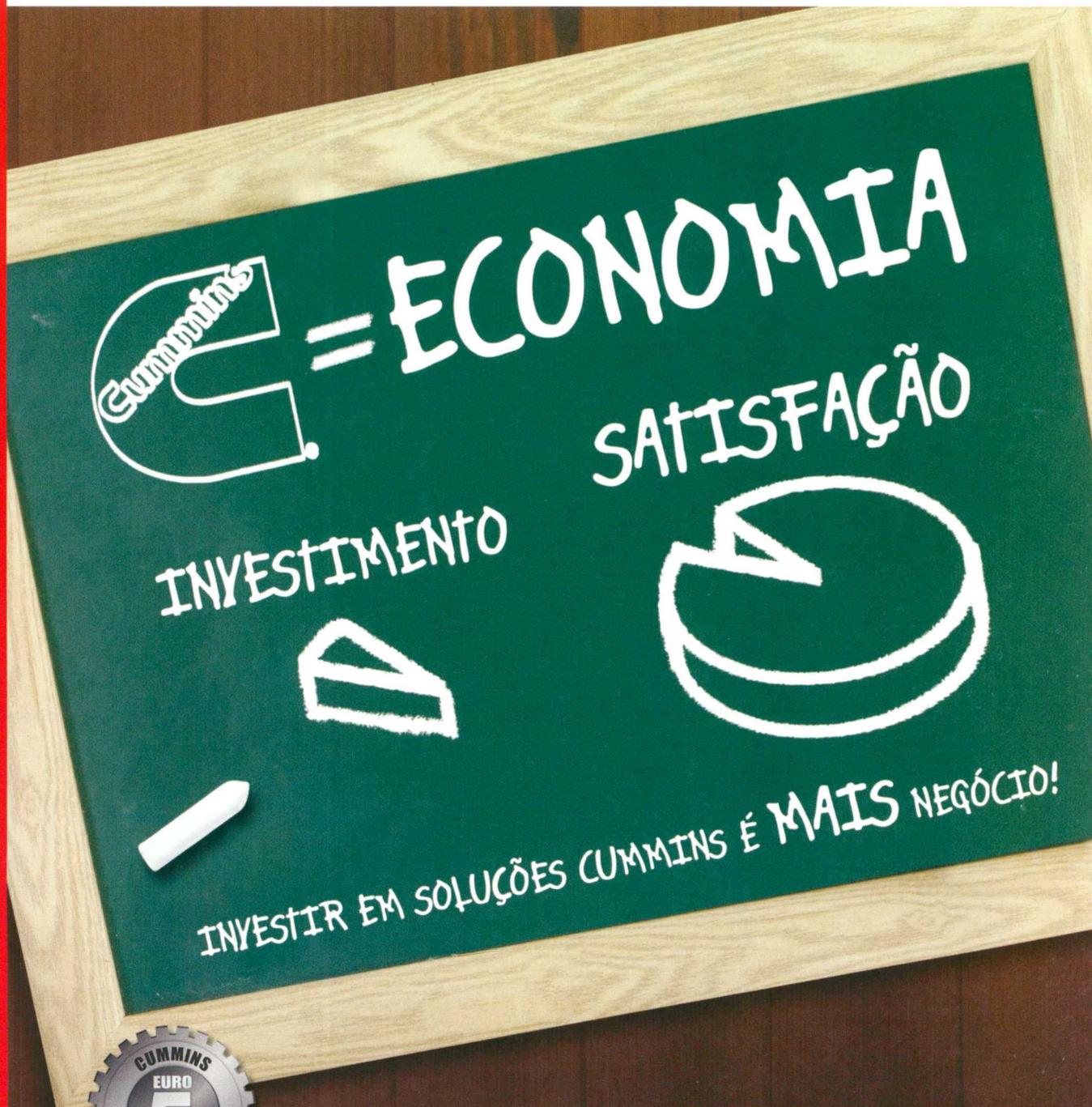


**FROTA&Cia** ON LINE  
Quem transporta, acessa.

Notícias do mundo do transporte  
atualizadas em tempo real

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

# MATEMÁTICA DOS BONS RESULTADOS



Tecnologia CUMMINS: a mais adequada para o Brasil!

Soluções integradas Cummins. De bem com o planeta.

0800 12 33 00  
falecom@cummins.com  
www.cummins.com.br





## A sua confiança na Mercedes vem de longe.

Agradecemos aos nossos clientes, concessionários e colaboradores por mais essa grande conquista.



- Marca do Ano em Ônibus
- Marca do Ano em Chassis Rodoviários
- Marca do Ano em Chassis Urbanos
- Chassi do Ano Modelo OF-1722
- Caminhão Leve do Ano Modelo 710
- Chassi Rodoviário do Ano Modelo O-500 RS 1836
- Chassi Urbano do Ano Modelo OF-1722



Mercedes-Benz

A marca que todo mundo confia.