

FROTA & Cia

TRANSPORTE & LOGÍSTICA MÁQUINAS & PASSAGEIROS

Jolaertem Souza Campos,
da AGV Logística

Chassis

Nova Série K da Scania oferece 14 opções para o transporte de passageiros

Eventos

Prêmio Top do Transporte reúne as transportadoras eleitas pelo mercado

Caminhões

Iveco Tector promete balançar mercado de semipesados

Empresas

Busscar dá a volta por cima e já sonha recuperar o espaço perdido

A receita do sucesso

A demanda por serviços logísticos cresce em ritmo acelerado, mas impõe desafios aos operadores, como identificar e formar talentos e atender as mais exigentes expectativas dos clientes



A DISPUTA PELO PRÊMIO TERMINA AQUI.
E A COMEMORAÇÃO ESTÁ APENAS COMEÇANDO.

**FPT. VENCEDORA DO PRÊMIO AUTODATA 2008
NAS CATEGORIAS PRODUTOR DE MOTORES E EMPREENDEDORISMO.**

Investir para inovar. Foi esse caminho que levou a FPT a se tornar a maior produtora de motores do Brasil. Esse é o resultado de um ano marcado pela aposta da empresa no crescimento contínuo de suas plantas e no investimento em tecnologia, que deixaram a FPT à frente dos maiores lançamentos do setor automotivo nacional.

Isso é ser empreendedor. É vislumbrar na inovação e na ousadia os ingredientes necessários para superar expectativas de milhões de clientes. É construir uma realidade inteiramente pautada pela qualidade e superioridade dos seus produtos.

Por isso, para a FPT, ser a número um é mais que uma conquista. É um reconhecimento.



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

Redator

Ivo Mattos
ivo.mattos@frotacia.com.br

Colaborador

Marcelo Moscardi (fotos)

ARTE

Editor

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

COMERCIAL

Diretora

Solange Sebrian
solange@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 (011) 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. Conceitos 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 - Photon

Laboratório fotográfico - PH Color

Tiragem - 13.000 exemplares

Circulação - Novembro-Dezembro/2008

Filiada ao

Instituto Verificador de Circulação **IVZ**

Dispensada de emissão de documentos fiscais conforme Regime Especial Processo SF-04-908092/2002

Confiança no amanhã

O anúncio de que o Produto Interno Bruto (PIB) acusou um crescimento de 6,8% no terceiro trimestre do ano revela que o País tem fôlego para atravessar a tormenta econômica que assola o mundo nos dias de atuais. Ainda que o resultado não contemple os reveses dos últimos dois meses, com anúncios pontuais de demissões em setores específicos, mesmo assim, estão mantidas as projeções que apontam para um crescimento do PIB superior a 3% para o ano que vem. Da mesma forma que as reservas cambiais brasileiras, próximo de US\$ 200 bilhões, minimizam os riscos de uma recessão.

Acrescente-se a isso, outro ponto positivo que colabora para a crença na capacidade do país de enfrentar a turbulência que varre a economia mundial. É a manutenção do plano de investimentos anunciado por inúmeras empresas que integram o setor automotivo brasileiro, para ficar em apenas um segmento, estimados em US\$ 23 bilhões até 2013, voltados para a ampliação da capacidade produtiva e o lançamento de novos produtos.

Em seu discurso de final de ano, o diretor geral da Scania do Brasil, Christopher Podgorski, personificou a confiança da indústria automobilística, notadamente aquela dedicada à produção de veículos comerciais, em relação ao futuro. Na visão do dirigente, em que pese a dificuldade de se fazer previsões seguras para 2009, é certo que o segmento brasileiro de caminhões tem boas perspectivas de crescimento no próximo ano. "Com a avançada idade média da frota brasileira, entre 15 e 16 anos, os empresários vão continuar investindo na sua renovação, para reduzir custos", explica Podgorski.

Diante de um mundo em recessão, a perspectiva de um desempenho econômico positivo abre campo, por outro lado, para a atração de novos investimentos estrangeiros no Brasil, fato que colabora para dar ainda mais gás às empresas que necessitam de tais capitais para sua expansão. Isso explica os US\$ 34,7 bilhões de investimentos estrangeiros diretos que aportaram no país, até outubro, o maior valor já contabilizado pelo Banco Central, no período, desde 1947.

O governo, por sua vez, vem se empenhando em manter elevada a confiança dos brasileiros no país. Seja através das palavras, na forma de discursos populares do presidente Lula. Ou, na intenção manifesta de aprovar um pacote de medidas que colabore efetivamente para estimular a produção industrial, o comércio e a demanda. Caso, por exemplo, da redução de impostos ou de incentivos para a ampliação do crédito, beneficiando tanto as pessoas físicas quanto jurídicas.

São pontos que merecem a reflexão de todos e servem ao propósito de contribuir para esse estado elevado de espírito. Ao apostarmos na nossa capacidade de superação, diante de qualquer adversidade e arregaçarmos as mangas para a realização desse ideal, cada cidadão brasileiro colabora de forma muito mais efetiva para a construção de um mundo e um futuro melhor. Ainda que os profetas de plantão insistam em pregar o apocalipse. Boas Festas a todos e um Próspero Ano Novo.

José Augusto Ferraz
Diretor de Redação



Omar Matsumoto



FROTA SERVIÇOS

Fone/Fax: 11 3871-1313

Internet

www.frotacia.com.br

www.economiaetransporte.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



Marcelo Moscardi

pag. 29



Divulgação

Seções

Editorial	03
Transporte On line	06
Panorama	42

Conjuntura

12 O crescimento da demanda dos serviços logísticos atrai o interesse das transportadoras de cargas, mas obriga o investimento em tecnologia e capacitação profissional

Caminhões I

18 A Iveco lança versão latino-americana do Eurocargo, batizado agora de Tector, para concorrer no disputado segmento premium de caminhões semipesados

Caminhões II

20 Linha 2009 de caminhões leves e médios da Agrale chega ao mercado a partir de janeiro, com atualizações visíveis que proporcionam mais conforto ao motorista

Camioneta de carga

21 A Mercedes-Benz reduz o PBT do Sprinter e lança a linha Street, que permite a condução por motoristas com carteira "B" e o trânsito em áreas restritas

Eventos I

24 Seminário promovido pelas revistas Frota&Cia e Logweb reúne transportadores e embarcadores de carga para discutir desafios e oportunidades em 2009

Eventos II

26 Cerimônia de entrega do Prêmio Top do Transporte 2008 reúne, em São Paulo, as 80 melhores empresas de transporte de cargas do país, eleitas pelo mercado

Pneus

28 Michelin agrega dois novos pneus radiais ao portfólio de produtos da marca, para atender às necessidades do transporte rodoviário de cargas e passageiros



pag. 26

Paulo Junqueira

A praticidade melhora a vida do departamento financeiro.
A segurança melhora a vida dos motoristas.
E o sujeito que inventou este cartão ganha o Prêmio Nobel.



CARTÃO IPIRANGA MAX FROTA: CONTROLE TOTAL E PRECISO DOS GASTOS COM COMBUSTÍVEL DA SUA FROTA.

Desconto de R\$0,04 por litro de combustível • Sem anuidade • 40 dias sem juros para pagar • Toda sua frota numa única fatura • Controla data e local de todos os abastecimentos • Grande rede de estabelecimentos parceiros com descontos em produtos e serviços • Aceito em toda a Rede Ipiranga credenciada • Cadastre já sua frota: www.cartaoipiranga.com.br



Adaptação ao mercado

Depois de anos de mercado o tradicional caminhão 710 Plus, da Mercedes-Benz, passa a atender à legislação dos Veículos Urbanos de Carga (VUC), permitindo a circulação nas Zonas de Restrições nos centros urbanos. O leve da estrela de três pontas recebeu uma modificação nos pára-lamas dianteiros que resultou na redução da largura total do veículo, agora de 2.194 mm. Com entreeixos de 3.700 mm, ele pode receber carroçarias de até 4,2 metros. O motor OM 364 LA do 710 Plus ganhou mais potência, oferecendo agora 115 cv a 2.400 rpm, 5 cv a mais que a versão anterior.

Que crise

A crise econômica mundial ainda não trouxe reflexos significativos na movimentação portuária no País. Os portos brasileiros devem encerrar 2008 com 800 milhões de toneladas de carga transportada, entre produtos importados e exportados. Esse resultado mantém a média de crescimento de 40 milhões de toneladas/ano.



Nem tão rápido Pé no freio

O trem-bala não deve estar em operação no País em 2014, conforme previsão inicial. De acordo com Noboru Ofugi, diretor da ANTT (Agência Nacional de Transportes Terrestres), o projeto é bastante complexo, uma vez que o trem de alta velocidade passará por um trecho montanhoso longo, por isso demandará mais tempo. Se o trecho de São Paulo à Campinas estiver pronto até 2014, já será um grande avanço.

A OHL, concessionária responsável por cinco rodovias federais, ainda não decidiu se participará das próximas licitações. Cautelosa, a empresa está analisando caso a caso com cuidado. Vale lembrar que companhia precisa desembolsar cerca de R\$ 5 bilhões até 2013 e ainda não conseguiu instituir a cobrança de pedágio nas praças que assumiu - o que deve ocorrer em 2009.



Multa salgada

De acordo com levantamento realizado pelo Ministério da Justiça, até o final de novembro apenas 30% das empresas de transporte terrestre já haviam adotado os procedimentos necessários para o cumprimento das novas regras de atendimento por call centers, que entraram em vigor no dia 1º de dezembro. As empresas que não cumprirem as determinações poderão ser multadas em até R\$ 3 milhões.

Será?

Com investimento de R\$ 280 bilhões a cadeia logística brasileira deve escapar do apagão. A estimativa é da CNT (Confederação Nacional dos Transportes), que ressalta ser necessário investir pesado em melhorias nos modais ferroviário, rodoviário, hidroviário, portuário e aeroportuário. No entanto, o PAC prevê somente R\$ 58 bilhões para investimentos em transporte até 2010.



Mercedes-Benz pronta para
BioDiesel 5%

MATOSGREY

Mercedes-Benz, marca do Grupo Daimler.



Mercedes-Benz

Robusto e resistente como todo caminhão deveria ser. Mas só o Atego é.

Caminhões Mercedes-Benz. A sua excelência é o nosso negócio.

O Atego é mais do que um ótimo caminhão para fazer entregas com segurança e muita economia. É forte, resistente e com diversas configurações para agüentar todo tipo de trabalho e durar mais do que você imagina. Ele enfrenta qualquer estrada e roda quanto for preciso, gerando muito mais rentabilidade para sua empresa.

Além disso, você pode contar com a maior Rede de Concessionários do país e o melhor e mais completo serviço de pós-venda. O Atego oferece tudo isso para sua empresa poder crescer sempre mais.

Afinal, a sua excelência é o nosso negócio.

CAC: 0800 970 90 90 • www.mercedes-benz.com.br



Híbridos hidráulicos

A UPS anunciou recentemente sua primeira aquisição de veículos híbridos hidráulicos, que prometem economia de combustível e benefícios ao meio ambiente. A tecnologia armazena energia por comprimir fluido hidráulico sob pressão em uma câmara grande. A UPS é primeira empresa de entregas a encomendar esse tipo de veículo.

Presente de Natal

O governo federal mudou as regras da concessão e autorizou a cobrança dos pedágios nas rodovias privatizadas à medida que cada praça ficar pronta. Em dois pontos da Fernão Dias em MG (Santo Antônio do Amparo e Itatiaiuçu) e em outros dois da Régis (Itapeçerica da Serra/SP e Campina Grande do Sul/PR), a expectativa é que a cobrança comece ainda antes do Natal. As tarifas devem ficar próximas de R\$ 1,10 e R\$ 1,50, respectivamente.

Ritmo acelerado

A entrega do Trecho Sul do Rodoanel, em São Paulo, pode ser antecipada para dezembro de 2009 (a previsão inicial era março de 2010). Apesar de algumas pendências com desapropriações, que correspondem a 4% da área que dará lugar à via expressa, a velocidade da construção está em ritmo bem acelerado. Dois terços já estão concluídos e a previsão é concluir a liberação de frentes de obras no primeiro semestre do ano que vem.

Encomendas recuam

Com a queda nas vendas do setor automotivo a partir de outubro, a indústria de autopeças brasileira teve redução de 30% a 40% nos pedidos para este mês de dezembro. Apenas em janeiro do ano que vem deve ser realizada uma avaliação mais consciente sobre a reação do mercado ao longo de 2009.



Mais queda

Embora a oferta de assentos no transporte aéreo de passageiros no mercado doméstico tenha aumentado 8,3%, o número de passageiros transportados registrou queda de 3,9% em outubro (em relação ao mesmo mês do ano passado). É o pior desempenho desde janeiro de 2003.

Meta revista

A restrição ao crédito, realidade no País desde outubro, foi responsável pela queda nas vendas de veículos. De acordo com informações da Associação Nacional de Veículos Automotores (Anfavea), a estimativa de vendas para este ano, de três milhões de veículos, dificilmente será atingida. Até outubro, os números eram de 2.448 milhões de unidades.



Fotos: Divulgação

Féria coletivas

A retração dos mercados interno e externo levou as fabricantes de pneu Continental e Bridgestone/Firestone a anunciarem férias coletivas para seus funcionários que trabalham nas fábricas do estado da Bahia. Durante o mês de dezembro, as duas empresas interromperão suas atividades no Estado.

Polêmica persiste

A importação de pneus usados para serem reformados no Brasil continua causando polêmica. Antônio Fernando Souza, procurador-geral da República, afirmou que a transação compromete o equilíbrio do meio ambiente e a proteção à saúde, por isso, viola a Constituição Federal. O procurador já pediu que o STF casse as decisões judiciais que permitem a importação e confirme as restrições feitas pelo governo.



Rubens Chaves

Buracos multiplicados

Embora os reparos na RSC-403 devam ficar prontos em breve, os buracos continuam aumentando. Com o objetivo de facilitar a reforma, que deveria ter sido finalizada no início de dezembro, a empresa Pavia Brasil fez a demarcação das áreas da pista a serem substituídas. No entanto, a cada dia, surgem novos pontos com rachaduras e buracos.



FRUM HIGH PERFORMANCE

A melhor opção para a sua Frota

Maior Desempenho

Maior Durabilidade e Resistência
Maior Resistência à Alta temperatura
Maior Dissipação de Calor

Economia

Menor custo por KM
Menor Desgaste de Lona

Confiança

Assistência Técnica Especializada
Rede de Distribuição Profissionalizada
Nacional e Regional



Tecnologia e Qualidade para uma Viagem Segura

A Frum é líder de mercado a mais de 50 anos, porque se preocupa com o bem estar de seus clientes e principalmente na segurança de todos os motoristas.



Certificações de Qualidade

www.frum.com.br



Últimos detalhes

O modelo de regulamentação para a concessão de aeroportos no Brasil deverá ser concluído ainda no primeiro semestre de 2009. Embora os estudos sejam complexos, especialistas acreditam que o prazo é viável. A agilidade nas concessões é motivada principalmente pela Copa do Mundo de 2014, que será realizada no País.

Eletricidade total

As versões iniciais do caminhão e do ônibus elétrico desenvolvidos pela estatal Itaipu serão lançadas no primeiro semestre de 2009. O caminhão deve ficar pronto em março e o ônibus, em junho. O investimento total, realizado pela Itaipu e parceiros, é de US\$ 1.5 milhão. Em 2006, a parceria com a Fiat rendeu um Pálio elétrico, que ainda hoje circula em eventos pelo País.

Fora da gaveta

O Ferroanel de São Paulo, que deve desobstruir o tráfego ferroviário na maior região metropolitana do país, está perto de sair do papel. As obras, orçadas em R\$ 1,6 bilhão, devem ser custeadas pelos governos federal e estadual, com uma participação da MRS Logística.

Investimento necessário

Embora os números oficiais ainda não tenham sido divulgados, a Setrans do Piauí acredita que o balanço da operação de retirada de animais das rodovias estaduais e federais do Estado, iniciada em outubro, é positivo. Por conta da demanda de animais que precisam ser retirados das estradas, o governador está disponibilizando o segundo carro lançador.

A preço de ouro

O alto valor cobrado pelas seguradoras tem dificultado a vida dos transportadores de carga. Como circular sem seguro é prejuízo na certa, boa parte dos empresários do setor têm optado por seguradoras que impõem mais restrições para assumir o risco, como escolta. De janeiro até setembro deste ano, foram registrados 4.800 roubos de cargas no País.

Intermodalidade

O projeto de construção do complexo do Porto Sul marca o início de um projeto de infra-estrutura ambicioso na Bahia. O novo porto em Ilhéus deve ficar próximo a uma ferrovia que ligará o litoral ao oeste do Estado, ao Centro-Oeste e ao novo aeroporto internacional.

Pedido milionário

O governo da Paraíba está negociando um empréstimo internacional no valor de US\$ 100 milhões, para o qual deseja contar com o governo federal como avalista. Atualmente, o projeto do contrato internacional está em análise por parte do Senado Federal. Os recursos deverão ser aplicados em projetos de implantação, restauração e conservação de aproximadamente mil quilômetros de estradas.

Reflexos da crise

Os reflexos da crise econômica mundial começam a surgir também no setor de implementos rodoviários. Em outubro, houve queda de 2,21% no emplacamento de reboques e semi-reboques, que caiu de 4.877 unidades em setembro para 4.769. No acumulado do ano, o desempenho da indústria permanece positivo: crescimento de 40,7%.



VENDE-SE ou ALUGA-SE



LINHA TM
Transpaletes Manuais
Capacidade de carga de 2200 e 3000 kg
Rodas simples e tandem
em nylon ou poliuretano



Empilhadeiras Retrátil
LINHA PR20

Capacidade de carga de 2000 kg
elevação de 6000, 7000, 8000,
9000, 10000 e 11600mm
bateria tracionária

LINHA PR16

Capacidade de carga de 1600 kg
elevação de 6000, 7000 e 8000mm
bateria tracionária



LINHA LM
Empilhadeiras Manuais

Capacidade de carga de 500 e 1000 kg
elevação de 1000 e 1600mm

Paletrans

Orgulho de ser brasileira e fanática por favorecer sempre você, consumidor.



LINHA LE
Empilhadeiras Semi-Elétricas
Capacidade de carga de 1000 kg
elevação de 1600, 2600 e 3400mm
bateria automotiva
recarregador embutido



LINHA PT16
Empilhadeiras Tracionária
Capacidade de carga de 1600 kg
elevação de 1600, 2500, 2900,
3500, 4500 e 5400mm
bateria tracionária

Alphaquip®

REVENDEDOR AUTORIZADO

21 ANOS
1987 - 2008

VIPmultimídia



PR20
2000kg



PR16
1600kg



PT16
1600kg



PX12
1200kg



LE10
1000kg



LM
500 a 1000kg



LMT
300kg



TE25
2500kg



TE18
1800kg



TM
2200 a 3000kg



TMIC/IT
2000kg

Tele/Fax: 11.4198.3553

www.alphaquip.com.br

Plataforma de op



Jolaertem Campos:
taxa de crescimento médio
da ordem de 40% ao ano,
em uma década de existência

O crescimento da demanda dos serviços logísticos estimula as transportadoras de cargas a apostarem na modalidade, mas obriga a investir muito, sobretudo em tecnologia e capacitação profissional

Por Luciana Duarte

Afetados positivamente pela demanda aquecida nos últimos anos as empresas que atuam como operadores logísticos vivenciam dias de glórias e desafios gigantes pela frente. Segundo o consultor Marco Antonio Oliveira Neves, diretor presidente da Tigerlog Consultoria e Treinamento em Logística, nem mesmo uma eventual desaceleração na economia brasileira poderá afetar os índices de crescimento do setor, estimados entre 10% a 30% nos próximos anos. “Essa confiança reflete a importância que logística vem assumindo nos dias atuais e o fato dos embarcadores apostarem na terceirização, com uma opção bastante viável para reduzir custos”, explica Neves. Na visão do consultor, a indústria deve se concentrar, cada vez mais, em seu core business. O que se traduz na melhoria contínua das operações, na transformação dos custos fixos em custos variáveis, na elevação do giro dos estoques, na adoção de novas tecnologias e em muitos outros benefícios tangíveis e intangíveis. Outra explicação para esse fenômeno é o fato da atividade intra-lo-

Oportunidades

gística - que toma conta da carga do portão para dentro das fábricas e armazéns, ser recente no Brasil. "Por conta disso existem muitas oportunidades em aberto para serem exploradas nos próximos anos", comenta Marco Antonio.

EXTENSÃO DOS NEGÓCIOS - Bem sucedida no negócio, a paulista TALog, braço logístico da holding Transportadora Americana, com 11 anos de operação nesse mercado, nasceu da necessidade de atender a um grande laboratório farmacêutico americano. "Em virtude da condição cambial favorável na época, a empresa decidiu interromper a fabricação de seus produtos no Brasil e passou a importá-los diretamente dos EUA", lembra Fernando Pesenti Muller, gerente comercial da operadora logística. A estratégia adotada pela TALog, na ocasião, foi armazenar o produto em ambiente com temperatura e umidades controladas, formar kits e controlar estoques atendendo a todos os requisitos do GMP, da ANVISA e demais órgãos regulatórios da atividade. "Até hoje oferecemos soluções personalizadas em logística para uma variada gama de segmentos que abrange telecomunicações, computadores e eletrônicos, até autopeças, saúde animal, cosméticos e químicos entre outros", conta o diretor que deverá encerrar o ano com um faturamento 65% maior que o registrado em 2004 e 30% em relação a 2007.

Com 80% das operações logísticas concentradas no Estado de São Paulo, a TALog planeja abrir uma unidade de negócios, em 2010, voltada para o mercado hospitalar. Sem revelar números,

Muller conta que pretende oferecer serviços logísticos de armazenagem, controle de estoque e transporte de carga. "Apesar do transportador rodoviário de cargas ser a parte fundamental de qualquer operação logística, o cliente hoje quer uma empresa que traga soluções mais completas", argumenta. "A competição é dura, mas há espaço para as transportadoras médias nacionais entrarem nesse mercado", aposta o gerente, ao argumentar que falta espaço nos hospitais para estocagem de mercadorias.

DEMANDA CRESCENTE - Foi por conta de uma operação logística de 4,5 mil toneladas de margarina para atender a antiga Gessy Lever, atual Unilever na fábrica em Valinhos no interior de São Paulo, que a AGV Logística iniciou as atividades em 1999 nesse mercado. No primeiro momento, os serviços prestados contemplavam a armazenagem e movimentação de produtos alimentícios, diferenciando-se no mercado pela flexibilidade e capacidade de customização. "Ao longo dos anos, contudo, alguns fatores possibilitaram a conquista de importantes clientes em variados segmentos de atuação", lembra Joaertem Souza Campos, diretor de desenvolvimento de negócios da empresa. Hoje, sua carteira é composta por mais de 100 clientes, em seg-

mentos como químico, alimentos, cosméticos, nutrição animal, saúde humana, serviços bancários, varejo, tecnologia e saúde animal. "O grande desafio logístico veio com a maior campanha nacional do país contra a febre aftosa, em 2007, no qual fomos o único a realizar a operação", lembra o executivo que chegou a envolver 18 centros de distribuição espalhados pelo Brasil.

Desde então, a AGV Logística tem evoluído em ritmo acelerado. Sua taxa de crescimento médio da ordem de 40% ao ano, reflete o aumento da base de clientes e da oferta de serviços. A empresa atua hoje em 12 estados brasileiros com 32 unidades espalhadas pelo país e uma capacidade de transporte de 4 milhões de toneladas ano. "Ao ousar na expansão da nossa estrutura, sem investir em ativos fixos, faturamos 50% em armazenagem e outros 50% em distribuição e transportes", conta o diretor. "Operamos para mais de 30 laboratórios, incluindo os 10 maiores que representam 80% do mercado de operação logística de saúde animal", explica, ressaltando que os 20% que faltam, até o momento, não terceirizam o serviço.

Em agosto de 2008 a empresa decidiu realizar as primeiras aquisições de sua história, com a compra da Delta Serviços Logísticos e a empresa e-Service, de logística promocional. "Completa-

mos uma década de existência registrando o maior crescimento em um período - mais de 70% apenas em 2008", revela Guilherme Azevedo, diretor de operações da AGV Logística, que prevê encerrar o ano com movimentação de R\$

Divulgação



Fernando Muller:
clientes buscam
empresas que ofereçam
soluções mais completas

10 bilhões em mercadorias e uma média de dois contratos fechados por mês. "Hoje o principal desafio de todo operador logístico é identificar talentos e formar lideranças dentro da empresa, na mesma velocidade que os negócios crescem ano a ano", diz o executivo que projeta um salto de 150% na geração de emprego até 2011. "Esse ano serão mais de 200 profissionais contratados", prevê Azevedo.

GESTÃO DE PESSOAS - Situação quase similar ocorre com a Transportadora Binotto que há 11 anos fez sua estratégia como operador logístico para a Alcoa, uma das empresas líderes mundiais

na produção de alumínio. "Nossa maior dificuldade, hoje, é encontrar profissionais especializados para

Francisco Megalle: diferenciais para competir com os grandes players mundiais



implantar todos os novos projetos", lamenta o diretor de operações da empresa, Bruno Cyreno. Ele afirma que a falta de mão-de-obra especializada é o principal impeditivo do transportador crescer no negócio, a taxas anuais de 25% nessa modalidade de operação. "Se tivesse mais analistas, supervisores de logística e gerentes de logística para propor soluções aos clientes já teríamos avançado muito mais", diz o diretor, que acusa um faturamento anual de R\$ 100 milhões de reais apenas com as operações logísticas, o equivalente a 30% dos negócios da empresa.

Há 56 anos no segmento de transporte rodoviário e aéreo no mercado nacional, a holding Atlas S/A abriu a primeira unidade de negócio no setor em 1995. "Foi uma maneira de fidelizar os nossos clientes e aumentar o volume de negócios a partir da oferta de soluções logísticas", lembra o presidente Francisco Martim Megale. De lá pra cá uma importante decisão de mudar a razão social de Hercules para Atlas Transportes e Logística consolidou de vez a operação logística da marca no mercado. "Cada contrato fechado é um projeto único, desenvolvido de acordo com o tipo de negócio do cliente", explica.



Maurício Pastorello: meta de chegar a R\$ 100 milhões de faturamento em 2009

Em ritmo de crescimento constante esse ano, com um taxa de 45% na divisão de logística e 25% na de transporte, a Atlas Transportes oferece serviços desde a estocagem até a entrega do produto. "Somos uma das poucas empresas que assume toda a cadeia do cliente sem utilização de terceiros", diz orgulhoso o presidente. "Esse é um diferencial importante para competir com grandes players mundiais, sem comprometer a gestão do negócio", diz Megale que prevê fechar o ano com um salto no faturamento de R\$ 7 milhões em 2007 para R\$10 milhões. "Para 2009 a previsão é bater a casa de R\$ 20 milhões", almeja.

GRUPO AREX - Outra empresa que ampliou a plataforma de serviços é o Grupo Arex, constituído por companhias brasileiras do setor de transporte e logística, incluindo o Expresso Ara-

ROMPER AS BARREIRAS

Uma pesquisa realizada em 2007 pelo Centro de Estudos em Logística (CEL) da Universidade Federal do Rio de Janeiro, atual Ilos, aponta que o potencial de crescimento dos serviços em logísticas na América latina é de 54%. Os principais serviços oferecidos são armazenagem (96%), controle de estoque (94%) e desenvolvimento de projetos (94%). Todavia, ser competitivo nesse mercado requer cuidados que vão além de fidelizar clientes ativos e conquistar novos contratos.

Para o consultor Marco Neves, o principal desafio para uma transportadora que queira transformar-se em operador logístico é romper as barreiras culturais. Seus dirigen-

tes devem investir em profissionais com elevado grau de capacitação e desenvolver projetos logísticos que tragam competitividade para a cadeia logística do cliente. "A competitividade de um operador logístico está na capacidade de propor soluções altamente eficazes, que possam reduzir os custos da cadeia logística e agregar elevado nível de serviço", acrescenta. "Nesse segmento de margens apertadas, o ganho se dá pelo volume" reforça Marcos Neves. "Só irá sobreviver no negócio quem conseguir ampliar o portfólio de serviços", finaliza o especialista.



**Gennaro Oddone:
programa de
desenvolvimento e
treinamento para
formar profissionais**



Fotos: Divulgação

çatuba, Golden Cargo e Exata Logística. A última, criada em 1998, presta serviços de transporte e distribuição, armazenagem e supply chain. “O cliente Stihl, líder no mercado de ferramentas portáteis, sinalizou a necessidade dessa logística. Depois dele, começamos a prospectar outros clientes”, lembra Maurício Pastorello, diretor geral da Exata Logística que hoje detém uma carteira com 40 clientes.

A iniciativa deu tão certo que, de cinco funcionários dentro do Expresso Araçatuba, a operacionalização do negócio demandou um total 80 colaboradores em dois anos. Com isso, o faturamento inicial de R\$ 12 milhões saltou para R\$ 80 milhões em 2008. “Esse ano investimos cerca de R\$ 2,8 milhões em desenvolvimento e implantação de sistemas, fora equipamentos e R\$ 1,5 milhão na capacitação profissional e contratação de pessoas”, contabiliza.

Em janeiro de 2009 deve inaugurar um novo Centro de Distribuição em uma área alugada de 6 mil m², no município de Contagem, região metropolitana de Belo Horizonte. “A instalação da unidade foi motivada pela ampliação do contrato com a operadora Vivo que, a partir de agora, contará com os serviços logísticos da Exata no Estado para movimentar 100 mil volumes mês”, conta o diretor. “Acreditamos muito no potencial da região para serviços logísticos com possibilidades de crescer”, aposta. A operação Vivo envolve desde armazenagem de aparelhos, materiais de rede e de marketing, habilitação, pro-

gramação, customizações, agendamento, faturamento e logística reversa até a entrega de aparelhos a todos os canais de distribuição da empresa, incluindo lojas, magazines, indústrias e pessoa física. “Em 2009 a meta é chegar a R\$ 100 milhões de faturamento”, prevê o diretor que dá a receita do sucesso após disparar uma frase célebre do filósofo alemão Frederick Hegel. “Nada de grandioso existe sem paixão” (ver quadro ao lado).

CRESCIMENTO SUSTENTADO

Outra empresa que atua nesse nicho de mercado é a Tegma Gestão Logística S.A, com forte foco no segmento automotivo, incluindo a movimentação de carros zero KM. A decisão de oferecer serviços logísticos para aumentar o relacionamento com os cliente, aproveitando-se da oportunidade de controlar todos os elos da cadeia, resultou no principal negócio da empresa. Hoje, apenas as operações junto ao setor automotivo, movimentação de peças e carrocerias e prestação de serviços logístico, representam 82% da plataforma de negócios da companhia. Sua receita líquida bateu a casa de R\$ 237 milhões, somente no terceiro trimestre deste ano. “No acumulado do ano a Tegma já atingiu R\$ 751,8 milhões, ante R\$ 744,9 milhões obtidos em todo ano de 2008. Desse total, 20% representa serviços logísticos”, explica seu presidente Gennaro Oddone. Se comparado aos nove primeiros meses de 2007,

o resultado embute um aumento de 44,5%. “O Ebtidar acumulado foi de R\$ 100,2 milhões; a meta agora é alcançar 145 milhões e o mínimo de R\$ 135 milhões”, prevê Oddone.

Para tanto, a empresa não medirá esforço para crescer. O presidente conta que há pelo menos cinco anos a Tegma tem um programa de desenvolvimento e treinamento para formar profissionais. “Atuar no setor automotivo exige 50% do staff da companhia que hoje é de 1500 funcionários relacionados a essa atividade”, conta. “Sem contar os outros setores onde operamos, caso do combustível, química, eletrônica, para citar os principais”, argumenta Oddone. “Manter pessoas bem treinadas e reter profissionais para oferecer projetos logísticos eficientes, esse é um dos maiores desafios para quem busca se firmar nesse competitivo mercado”, finaliza.

10 SEGREDOS DE UM OPERADOR LOGÍSTICO DE SUCESSO

1. Foco nos clientes atuais e crescer baseado na fidelização;
 2. Austeridade no controle dos custos e práticas espartanas internas;
 3. Crescimento sustentado, priorizando a rentabilidade do negócio;
 4. Estratégias de preço claramente definidas;
 5. Investir atrelado a contratos e preferencialmente, com recursos próprios;
 6. Investir na atração, identificação, desenvolvimento e retenção dos melhores; profissionais do mercado e encarrar o treinamento como um importante investimento;
 7. Acompanhar atentamente os movimentos de seus concorrentes e antecipar-se a possíveis investidas no mercado;
 8. Inovar constantemente, para diferenciar-se no mercado;
 9. Possuir excelência no atendimento, nunca esquecendo as regras 2, 3 e 4;
 10. Usar e abusar das técnicas mercadológicas.
- Seguindo os mandamentos acima a empresa correrá o agradável risco de crescer de forma segura e consistente, vendo muitos de seus concorrentes ficarem para trás.

Fonte: Tirelog



Marcelo Moscardi



Nossa Rede de Concessionárias
é tão sob medida para o seu negócio,
que vira parte dele.



Imagens meramente ilustrativas.



Na Volkswagen Caminhões e Ônibus, tudo é feito sob medida para a sua empresa. Desde o desenvolvimento dos produtos, feitos de acordo com as suas necessidades, até oferecer uma série de vantagens após a venda. Na Rede Autorizada, você se sente dentro da sua própria empresa, com um atendimento personalizado, ágil, feito sob medida para você. Porque a gente sabe que vender um caminhão é fácil. Difícil é continuar amigo do dono.

- Rede de Concessionárias. Mais de 140 por todo o Brasil, com profissionais altamente preparados pela fábrica.
- Disponibilidade de Peças e Acessórios Originais em toda a Rede, proporcionando maior eficiência e segurança.
- Volkstotal. Plano de manutenção sob medida para qualquer tipo de transporte.
- CHAMEVOLKS. Plantão 24 horas, garantindo total tranquilidade em todo o território nacional.

www.vwcaminhoeseonibus.com.br

Caminhões e Ônibus



A resposta de Minas

A Iveco reforça sua participação no setor de semipesados com a linha Tector, que oferece 14 diferentes versões para atender às diversas aplicações rodoviárias do transporte de médias e longas distâncias

Por José Augusto Ferraz

O segmento de caminhões semipesados, que engloba os veículos de carga na faixa de 16t a 40t de PBT, acaba de ganhar um competidor de peso. É o novo Tector, da Iveco, apresentado com toda pompa durante um cruzeiro marítimo no início do mês de dezembro, para uma centena de jornalistas de toda a América Latina, além de revendedores da marca e frotistas. Com efeito, o mais novo produto da Iveco Latin America chega com a intenção de disputar o segmento premium dessa categoria de peso. Inspirado na mais recente versão do Iveco EuroCargo, lançada na Europa em maio deste ano, mas customizado para as condições brasileiras, o Tector incorpora inúmeras melhorias tecnológicas em relação ao EuroCargo produzi-

do em Sete Lagoas (MG). A Iveco, contudo, informa que continuará fabricando e oferecendo a versão atual do EuroCargo, em paralelo ao Tector, a exemplo do que já fazem algumas outras montadoras. Caso da Mercedes-Benz com o Atego e o L-1620 e a Volkswagen, com o Constellation e o Worker.

Oferecido com quatro diferentes medidas de entreeixos, três de tração, duas opções de cabina e, ainda, nas versões plataforma e até cavalo mecânico 4x2, o novo Iveco Tector possibilita um total de 14 diferentes opções de modelos, para atender às mais

variadas aplicações do transporte rodoviário de cargas (ver quadro).

DIFERENCIAIS - As linhas aerodinâmicas do Tector, bastante semelhantes às do Iveco Stralis, exaltam o ar de modernidade que a fabricante italiana tenta passar ao mercado, na tentativa de buscar diferenciais para ganhar maior participação. Os defletores laterais, os espelhos retrovisores, o novo pára-sol e o conjunto ótico formam um conjunto harmônico que confere personalidade ao modelo. A nova cabine do Tector - seja na versão curta ou leito - oferece conforto e ergonomia, tanto para o motorista quanto o ajudante. A ampla área envidraçada proporciona maior visibilidade e facilita as manobras urbanas. Os bancos

Iveco Tector: itens de conforto e segurança para disputar o segmento premium



com suspensão pneumática de série, aliado à coluna de direção regulável possibilitam fácil acesso ao painel de instrumentos, incluindo o computador de bordo de múltiplas funções. A cama rebatível instalada na cabine leito, com 1,90m por 0,62m, proporciona razoável nível de conforto. O mesmo acontece com a suspensão da cabine, equipada com molas helicoidais e amortecedores. Dez porta-objetos e um pacote de opcionais, que inclui ar-condicionado, trio elétrico e rádio CD-player colaboram para elevar o nível de conforto e produtividade.

TORQUE ELEVADO - O novo Iveco Tector vem equipado com o motor do mesmo nome, fabricado pela FPT, de 5,9 litros, seis cilindros em linha, com injeção common rail, da família NEF, agora em nova versão com 250 cavalos de potência (de 1.300 a 1.500rpm) ou 10cv a mais que o similar que equipa o EuroCargo. "Mais importante que isso é o torque do novo Tector, que foi ampliado para 950Nm (@1.400rpm), um dos mais elevados do mercado", ressalta Vicente Lopes Garcia Filho, Engenheiro de Vendas do Departamento de Marketing de Produto da Iveco. De fato, nessa faixa de torque o novo caminhão da Iveco se iguala ao VW Constellation 17.250 e 24.250, equipado com motor Cummins Interact 6.0. Outra virtude do motor é o fato dele já estar homologado para rodar com até 5% de mistura de biodiesel (B5).

Acrescente-se a isso, a oferta de três opções de caixas de transmissão. Para os modelos 170E25 e 240E25 (ambas 4x2) e o 170E25T (cavalo mecânico 4x2) a Iveco disponibiliza a caixa Eaton FS-6306B, de seis marchas à frente e uma de ré, todas sincronizadas, com opção de alteração ("split") da relação do eixo traseiro duplo. Já o Tector 240E25S (6x2) pode contar com um outro câmbio, opcional, mais "estradeiro", pró-

Um caminhão para cada aplicação

Com o lançamento da linha Tector, os transportadores rodoviários de carga passam a contar com um total de 14 novas versões para atender ao mais disputado segmento do mercado. Além das tradicionais configurações 4x2 e 6x2, o Iveco Tector traz, ainda, uma nova versão 6x4, própria para o mercado de construção, mineração e agrícola. Sem contar a versão cavalo mecânico 4x2, para uso combinado com semi-reboques de dois eixos em nichos de mercado, caso do transporte de animais. Confira, no quadro abaixo, as múltiplas aplicações do Tector.



Configuração	Plataforma 4x2		Plataforma 6x2		Plataforma 6x4		Cavalo Mecânico 4x2	
Modelo	170E25		240E25		260E25		170E25T	
Cabine	curta	leito	curta	leito	curta	leito	curta	
Entre eixos								
3.690 mm	●		●		●		●	
4.815 mm					●			
5.175 mm	●		●	●				
5.670 mm	●	●	●	●				
ZF 9S1110			●	●				

prio para médias e longas distâncias: a transmissão ZF 9S1110, de nove marchas, todas sincronizadas, com eixo traseiro simples. Por fim, para atender ao mercado de construção, a montadora também oferece a caixa Eaton FTS-16108LL, de 10 marchas à frente e 3 à ré, que equipa o modelo Tector 260E25 (6x4), projetado na medida para operar com carroçaria basculante ou betoneira. "Todos os modelos contam, ainda, com um novo sistema de engate, aperfeiçoado no Centro de Desenvolvimento de Sete Lagoas, que proporciona uma redução do esforço para a troca de marchas em até 50%", ressalta Renato Mastrobuono, diretor de Desenvolvimento de Produto da Iveco.

CAPACIDADE DE CARGA - Outra preocupação do fabricante foi o cuidado dispensado ao conjunto chassi do novo Tector. Construído em aço FEE420, tipo escada, ele garante robustez e durabilidade, garante o fabricante. Sua capacidade de carga de 6,6 toneladas no eixo dianteiro e 10,4 t no eixo traseiro, caso da plataforma 4x2, supera os limites da lei da balança, o que permite trabalhar com mais folga. O eixo traseiro, de outro lado, conta agora com lubrificação nos cubos, o que aumenta a sua vida útil. Já a suspensão dianteira, de atuação mecânica, vem

equipada com molas parabólicas, além de amortecedores hidráulicos, de dupla ação e barra estabilizadora. A suspensão traseira, por sua vez, oferece três opções de acordo com o modelo. Nos Tector 170E25 e 170E25T ela vem equipada com molas semi-elípticas de dupla flexibilidade, molas auxiliares e amortecedores hidráulicos telescópicos. Já o Tector 240E25 e 240E25 S conta com sistema balancim e molas principais semi-elípticas assimétricas. Por fim, o Tector 260E25 utiliza suspensão bogie (sistema cantilever) e molas semi-elípticas de simples flexibilidade.

A versão latino-americana do novo Iveco Tector chega ao mercado com índice de nacionalização superior a 65%, permitindo o financiamento através do Finame. O modelo chega às revendas da marca a partir de janeiro de 2009 mas, ainda, sem preço definido de lançamento. "Nossa previsão é um preço cerca de 15% a 20% superior em relação ao EuroCargo", antecipa Alcides Cavalcante, Diretor de Vendas e Marketing da empresa.

Com esse lançamento, a Iveco projeta elevar a sua participação no segmento de caminhões semipesados, no mercado brasileiro, dos atuais 5% para 8% a 9%. Para 2009, os planos são de produzir em torno de 1500 a 1800 unidades do modelo.

Melhoria contínua

Agrale apresenta a linha 2009 de caminhões leves e médios com atualizações visíveis, na tentativa de garantir mais conforto ao motorista e elevar a participação de mercado

Por Luciana Duarte

A Agrale introduziu melhorias em sua linha de caminhões para atender aos segmentos de leves e médios. A partir de 2009 os modelos 8500, 9200 e 1300 serão ofertados com atualizações tecnológicas que vão desde lanternas traseiras, painel de instrumentos até mudanças mecânicas. "São evoluções que vão garantir melhor conforto, segurança e dirigibilidade ao motorista", diz Silvan Poloni, gerente de vendas de veículos da Agrale. "Queremos ampliar em 2% a nossa participação no mercado de leves e a 3,5% nos médios", almeja o executivo, que pretende comercializar, no próximo ano, 1 mil unidades dos caminhões 8500 e 9200 e outras 500 unidades do médio 1300.

Entre as novidades da nova linha, Silvan destaca as lanternas dianteiras de LEDs (Light Emission Diode) com sinalizadores de direção, que passam a equipar os modelos le-

Poloni:
a Agrale é a primeira montadora a colocar LEDs nos caminhões



Linha 2009 ganhou lanternas traseiras de LEDs, tacômetro e tacógrafo

ves. Um dispositivo semicondutor transforma a energia elétrica em luz, o que descarta praticamente as trocas por queima. Disponível até então em chassis rodoviários e urbanos as lanternas chegam para substituir as lâmpadas incandescentes tradicionais. "Além disso, as LEDs tem vida útil superior a 100 mil horas e colaboram para a redução do consumo de energia", assegura Poloni. "Somos a primeira montadora a introduzir nos caminhões as lanternas LEDs", diz orgulhoso o executivo.

NOVO PAINEL - Outra mudança promovida pela Agrale nos três modelos foi a introdução de um moderno painel de instrumentos totalmente digitalizado com instrumentos integrados em uma única peça. Destaque também para o novo tacômetro, que ganhou um diâmetro semelhante ao velocímetro. A melhoria permite ao condutor visualizar melhor o regime de funcionamento do motor e dirigir dentro da faixa econômica, entre

1.500 rpm e 2.000 rpm. Ainda na linha leve, os modelos 6000 e 8500, podem ser equipados opcionalmente com sistema de ar-condicionado, antes indisponível nessas configurações.

As novidades, contudo, não param por aí. A nova linha 2009 também recebeu um tacógrafo eletrônico digital tipo gaveta que permite a sua retirada, caso seja necessário. A leitura é realizada de forma eletrônica (visualização digital) e os dados coletados são gravados em um CD. Além de um sistema elétrico de 12 volts para 24 volts, para proporcionar melhor desempenho e funcionamento do sistema no veículo.

Os novos painéis dos veículos leves 8500 e 9200 receberam um dispositivo para movimentar equipamentos hidráulicos, como compactador de lixo, guindaste, caçamba ou plataforma entre outras aplicações. Uma vez acionado a tecla no painel o acelerador (PTO) ativa a tomada de força e dispensa o pedal. Para melhorar a ergonomia do médio 1300 a Agrale inseriu uma nova alavanca de câmbio, produzida com materiais mais resistentes para facilitar o manuseio. Com a mudança, de acordo com a montadora, será possível trocar as marchas mais facilmente.

Solução caseira

A Mercedes-Benz reduz o PBT do Sprinter e lança a linha Street, que permite o trânsito em áreas restritas aos caminhões

Por Luciana Duarte

O mercado de distribuição urbana acaba de ganhar mais quatro aliados, na forma de três novas versões do utilitário Sprinter, fabricado pela Mercedes-Benz. Todos concebidas na medida para atender às leis cada vez mais severas de circulação de veículos de cargas nas grandes capitais no país.

Batizada de Série 311 Street, esses veículos podem circular livremente por todas as vias de trânsito, inclusive nas áreas restritas a circulação de caminhões acima de 6,5 toneladas. "A linha Sprinter Street é indicada para o transporte urbano e curtas distâncias rodoviárias e deve suprir a demanda principalmente das praças em São Paulo e Rio de Janeiro", enfatiza o diretor de Vendas de Veículos Comerciais da Mercedes-Benz do Brasil, Gilson Mansur. "Levamos quase oito me-

ses para conseguir a certificação e homologação dos modelos, o que nos impediu de responder rapidamente ao mercado", lamuria o executivo.

PULO DO GATO - A afirmação tem razão de ser. Na tentativa de atender a legislação paulista e, ao mesmo tempo, oferecer um produto classificado como camioneta de carga, com PBT inferior a 3.500 kg, a fábrica da estrela de três pontas se valeu de um simples expediente. Eliminou 50 kg de peso que transformavam o Sprinter 313 em caminhão semileve, possibilitando a homologação da versão Street. De quebra, a montadora ajustou a suspensão do modelo e o motor eletrônico OM 611 LA CDI que, agora, alcança 109 cv de potência (a 3.800 rpm) e torque de 28 mkgf (entre 1.600 e 2.400 rpm).

O Sprinter Street será oferecido em

três configurações, sendo duas na versão furgão e uma no formato chassi cabine. As duas primeiras dispõem de entreixo curto (de 3.000 mm) ou longo (3.550 mm), nas versões teto alto ou teto baixo. Já a versão chassi cabine, com rodado simples na traseira, conta com entreixos de 3.550mm. Nessa configuração o modelo pode receber os mais diversos tipos de implementos e pode transportar até 1.825 kg de carga líquida.

"Outra vantagem da linha Street é o fato de permitir a condução por motoristas com carteira de habilitação modelo B", lembra Mansur, em alusão às dificuldades atuais para a contratação de condutores mais habilitados. Segundo o diretor, a partir de janeiro de 2009, os novos furgões serão comercializados com preços sugeridos entre R\$ 84,1 mil e R\$ 97,6 mil, dependendo da configuração e o chassi cabine por R\$ 80,2 mil. "Para esse ano serão disponibilizadas cerca de 300 unidades dos modelos para venda", afirma o diretor. "O lançamento traz uma oferta especial de financiamento de 1,49% ao mês com 10% de entrada, a 1ª prestação a partir de fevereiro de 2009", garante Mansur. 

Nova linha Sprinter Street: versão urbana limitada a 3.500 kg de PBT

Fotos: Mercedes-Benz/Divulgação



IVECO
Assistance
Non-Stop
24h com você

Suporte técnico emergencial
todos os dias, 24 horas por
dia, em todo o território
nacional.

0800 702 3443

Juntos na mesma

Peças e serviços 24 horas

CONFIABILIDADE PERFORMANCE

Dimitry Pichko



Você e a IVECO: um compromisso baseado na confiabilidade dos produtos e no espírito de equipe que nos leva a estar a seu lado, 24 horas por dia, onde você estiver, garantindo a performance que o seu negócio precisa.



Transfere com
transparência todos
os recursos do veículo
adquirido.



Programa de
treinamento de
motoristas que orienta,
avalia e certifica os
motoristas.



IVECO

COM VOCÊ, TRANSPORTANDO O NOVO BRASIL.

paixão.

por dia, sempre que você precisar.

COMPROMETIMENTO ESPÍRITO DE EQUIPE



Rede Iveco, duas novas concessionárias por mês para estar cada vez mais perto de você.

Programação de centrais de diagnóstico dos sistemas elétricos e eletrônicos do veículo, através de conexão remota entre concessionária e fábrica.



Sistema que disponibiliza peças 24 horas por dia, 365 dias por ano.



A solução sob medida para você e seu negócio.



Garantia que somente as peças genuínas Iveco oferecem.



Uma completa equipe de profissionais treinados, com suporte técnico de fábrica.

O futuro em debate

Seminário promovido pelas revistas Frota&Cia e Logweb reúne, em São Paulo, transportadores e embarcadores de carga com o propósito de discutir os desafios e oportunidades em 2009

Por Luciana Duarte

Fotos: Paulo Junqueira



Painel setorial: ênfase na importância de aproveitar as possibilidades, em tempos de crise global

Cerca de 80 empresários e executivos da indústria do transporte e logística marcaram presença no Seminário “Transporte&Indústria - Oportunidades e Desafios 2009”, realizado dia 13 de novembro no Palácio dos Transportes, em São Paulo. Promovido pelas revistas FROTA&Cia e Logweb com apoio da Abepl (Associação Brasileira de Empresas e Profissionais da Logística), Abafarma (Associação Brasileira do Atacado Farmacêutico), Abiquim (Associação Brasileira da Indústria Química), Aslog (Associação Brasileira de Logística) e Sindipeças (Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para

Veículos Automotores), o evento debateu assuntos que afetam o setor e podem influenciar o futuro da atividade.

No decorrer do encontro ficou evidente que antigos e novos “fantasmas” voltaram a rondar a economia brasileira. Alguns não passam de assombração abstrata, outros são reais. Todavia, se existem, não são insolúveis. Nem mesmo a escassez de crédito e os juros elevados, na opinião dos presentes ao evento, deverão refletir no crescimento das empresas em 2009. “No mínimo haverá uma manutenção nos negócios”, apostam. “É preciso, porém, saber fazer a lição de casa, como reduzir custos para manter a margem de lucro e

sustentar o planejamento”, diz a ordem geral. Isso se traduz, também, em reinventar os processos dentro das empresas, bem como encontrar oportunidades frente ao que o mercado oferece. Essa foi a principal mensagem do evento, que serve de alerta geral. Confira, agora, os outros assuntos que ocuparam as atenções dos participantes.

PAINEL SETORIAL – Mediado por José Vitor Mamede, especialista em Infra-estrutura e Logística do departamento de Infra-Estrutura da FIESP, o painel de abertura apresentou um balanço do ano de 2008 e as perspectivas para 2009 dos segmentos químico e automotivo. Antônio Carlos Bento de Souza, do Sindipeças, que reúne os fabricantes de autopeças, fez uma análise da indústria automotiva com olhar para o futuro. O dirigente lembrou que nem mesmo a retração nas vendas de veículos novos, ocorrida em 1997 por conta da crise asiática, fez desacelerar de forma acentuada as vendas do setor de reposição automotiva. “O que nos leva a crer que há muito a ser explorado, considerando o cenário atual da economia brasileira, muito mais favorável hoje do que há uma década”, opina. “Não por acaso o setor automotivo pretende manter os investimentos projetados até 2013, da ordem de US\$23 bilhões, voltados para a ampliação da capacidade e o lançamento de novos produtos”, lembra com otimismo.

Seguindo essa linha de raciocínio,

Carlos Bento enfatizou a importância, em tempos de crise global, de perceber possibilidades que não podem ser desprezadas. Segundo ele 77%, da frota atual brasileira, estimada em 28 milhões de veículos, têm nove anos em média de vida. “Os carros de passeio, caminhões e ônibus continuam rodando pelo Brasil e, seguramente, precisam de manutenção e, portanto, de peças”, lembra o executivo. É claro que as incertezas a curto prazo devem prevalecer. “Contudo, é cedo demais para fazer qualquer tipo de aposta, porque não sabemos a real situação dos Estados Unidos. Importante é dar o nosso melhor e tentar minimizar o impacto disso”, aconselha.

A VISÃO DOS OPERADORES –

Coube a Luciano Rocha, presidente Abepl, a missão de mediar o painel que reuniu operadores logísticos e embarcadores para traçar um panorama do mercado em 2009. Os debates contaram com a participação de José Reche, da Mercedes-Benz, Maurício Pires Motta, diretor de Negócios da AGV Meditronic, Regina Fátima Marques, gerente de operações da Medtronic do Brasil Ltda e a Atlas Logística. Ficou evidente o quanto é importante a sinergia entre embarcador e operador logístico com o propósito de mostrar as soluções logísticas que possam impactar na redução de custos.

Sobre o cenário para 2009, José Reche se diz otimista e acredita que o Brasil vai continuar crescendo. “Para a Mercedes-Benz a crise não vai atropelar os objetivos traçados para os próximos 10 anos. Pode mudar alguma coisa, mas estamos certos que é possível continuar crescendo”, aposta. “A indústria investiu muito e acreditamos que vamos atender a demanda”, lembra.

“É na crise que se cresce”, disparou André Prado, da Atlas, na sequência. Ele acredita que em momentos de crise

o setor de transporte deve olhar para frente. “É a melhor época para se preparar e investir porque os concorrentes ficam com medo e quando o mercado reaquece é o momento de crescer”, acredita. Maurício Pires Motta, da AGV Logística mostrou uma posição diferente, afirmando a necessidade de revisar custos e aproveitar a crise com bons projetos. “Para 2009 vamos terminar os negócios que começamos e o grande desafio será consolidar-se no mercado de saúde humana”, aposta.

Para finalizar, o presidente da ABEPL ressaltou a importância deste pensamento positivo e do planeja-



Painel empresarial: época de se preparar para investir no futuro

mento. “Não podemos nos esquecer de que estamos lidando com pessoas e não apenas com empresas ou números”, alerta. Na visão do dirigente, esse sentimento positivo em relação ao país mostra que o segredo do sucesso está nas empresas que acreditam, investem e, mais, planejam e se antecipam.

O poder da inovação

A segunda parte do Seminário FROTA&Cia/Logweb foi dedicada aos cases de sucesso, com objetivo de mostrar o poder da inovação. Marcelo Scarcelli, gerente de planejamento da Unilever, revelou a importância de implantar na sede de Indaiatuba (SP), um projeto logístico que gerou economia de R\$ 3 milhões anuais. O resultado reflete a revisão dos processos em todos os elos da cadeia, cujo principal desafio não era baixar custo do frete e sim incrementar a atividade junto ao embarcador.

A Atlas Logística, por sua vez, mostrou o case da Bausch & Lomb, fabricante de lentes de contato. Claudia Soarde, gerente de Logística da multinacional, explicou a relevância do centro de distribuição estar próximo à concentração de consumo, enquanto André Prado, gerente nacional de Logística da Atlas, contou como a transportadora se adequou para atender o cliente. O passo principal foi centralizar ao máximo as expedições no armazém, simplificar a gestão de estoques e terceirizar o menor número de parceiros.

Já o case Natura “Qlicar”, com Dimitri Terenzio, responsável pela implantação da ferramenta de relacionamento na empresa e José Lenivan, gerente de logística, revelou a importância de estabelecer o relacionamento entre empresa e fornecedores para reestruturar etapas logísticas.





Urubatan Helou, falando em nome dos homenageados: "somos, sim, merecedores desta honraria"

Tributo aos melhores

Segunda edição do Prêmio Top do Transporte confirma a importância da premiação ao reunir as empresas de transporte rodoviário de cargas de mérito reconhecido, eleitas pelo mercado

Por Luciana Duarte

A festa de entrega do Prêmio Top do Transporte reafirmou a missão das revistas FROTA&CIA e Logweb em manter o mais importante encontro anual da indústria do transporte do país. Uma platéia seleta, formada por representantes do transporte rodoviário de cargas que atuam nos segmentos automotivo, farmacêutico, químico e de perfumaria, cosméticos e higiene pessoal, lotou as dependências do Palá-

cio do Transporte, sede da NTC& Logística em São Paulo, para prestigiar a 2ª edição do evento, na noite do último dia 13 de novembro.

O momento de destaque ocorreu quando o empresário Urubatan Helou, da Braspress, em nome dos homenageados, fez um pronunciamento emocionado para todos os presentes. "Este momento que eu e todos os agraciados vivemos é absolutamente intraduzível, uma mistura de pura

emoção e sacração desta honraria. Um sentimento próprio daqueles que tem no trabalho e no bem servir a essência de nossas existências", proferiu o empresário. "Digo isto ao concluir que eu e todos os demais homenageados somos verdadeiramente merecedores desta honraria. Não importa qual seja a classificação, o importante é que fomos lembrados", disse. Confira nesta e na página seguinte a cobertura fotográfica do evento. 



Agnaldo Souza e Agnaldo Souza Jr, do Expresso Nepomuceno



Wanderley Gonçalves, da Logweb e Antonio Caetano Pinto, da Grande ABC



Vencedores na categoria: Indústria Automotiva/Carga Fracionada



Vencedores na categoria: Indústria de Perfumaria, Cosméticos e Higiene Pessoal; Modalidade: Carga Completa



Marcelo Marques e Francisco de Assis Jr, da Cargolift



Mário Laffitte, da Mercedes-Benz e Milton Domingues Petri, da Braspress



Coquetel de confraternização, no hall do Palácio do TRC



Sandro Lourencini e Alexandre Ferreira, da Transportadora Plimor



Huang Kuo Shuan, da Fiat Automóveis e Adriana Garcia, da Via Net Express



Vencedores na categoria: Indústria Farmacêutica/Carga Fracionada



Vencedores na categoria: Indústria Química/Carga Completa



Francisco Pelúcio, do Setesp e Edgard Poletto, da TNT Mercúrio



Valéria Lima, da Logweb e Edward Montarroios, do Rapidão Cometa

Econômicos e resistentes

Michelin incorpora novas tecnologias a dois radiais recém lançados, para atender às necessidades do transporte rodoviário

Por Luciana Duarte

A Michelin acaba de agregar dois novos pneus radiais ao portfólio de produtos da marca, para atender às necessidades do transporte rodoviário de cargas e passageiros. Trata-se dos modelos XTE2 275/70 R22.5 e XZA2 + Energy 295/80 R22.5; o primeiro desenvolvido especialmente para uso em semi-reboques e o segundo para operar em veículos médios e pesados, no transporte de longa distância. “A principal proposta das novas ofertas é redução de custos operacionais aliado à baixa resistência de rodagem, segurança, durabilidade e impacto ambiental”, diz Paulino Padilha, gerente de marketing e vendas Pneus para Caminhões e Ônibus Michelin América do Sul.

O novo pneu XTE2 Série 70 chega ao mercado 10 centímetros menor e 10kg mais leve em relação à Série 80

que oferece 295/80 R 22.5. Por conta dessa configuração, sua banda de rodagem ganhou ombros maciços e quatro sulcos longitudinais específicos para eixos de semi-reboque, possibilitando distribuir de maneira equilibrada a área de contato com o solo. “Esses atributos garantem excelente aderência em solos molhados e secos, o que contribuir para a redução do consumo de combustível e das emissões de CO2 dos veículos”, assegura Padilha.

Já o pneu XZA2 + Energy ganhou novo desenho que permite um rendimento quilométrico 25% superior na primeira vida útil da carcaça. “Graças a seu material de construção e escultura, esse modelo proporciona baixo nível de ruído, fato que resulta em maior nível de conforto durante a viagem”, completa.

VANTAGENS COMPETITIVAS

- Os pneus radiais XTE2 e o XZA2 + Energy, serão inicialmente comercializados no mercado de reposição e, a partir de 2009, serão

Novo XTE2 e XZA2+ Energy: redução de custos operacionais

NA PONTA DO LÁPIS

Acompanhe no quadro abaixo a economia anual proporcionada com os pneus XTE2 Série 70 e XZA2+ Energy comparada aos pneus radiais comuns

	1 veículo	50 veículos
Km média/anual	120.000	120.000
Preço de combustível por litro em R\$ (valor de referência)	2,10	2,10
Comb. consumido/ano (litros)	50.000	2.500.000
Despesa com combustível/ano (R\$)	105.000	5.250.000
Comb. economizado/ano (litros)	750	37.500
Economia anual (R\$)	1.575	78.750
Economia anual em pneus (unid.)	2	75
Impacto ambiental: redução na emissão de CO₂ (toneladas)	2	100
Quantidade de árvores para absorção de CO₂ reduzido (unid.)	75	3.750
Economia de combustível comparado a dimensão 295/80 R 22.5	1,5%	1,5%
Economia de combustível XZA2+ NRG comparado a pneus radiais Satandrd (%)	6%	6%

ofertados aos fabricantes de implementos e montadoras de caminhões.

Para Norberto Fabris, diretor executivo da Randon, o uso do pneu radial Série 70 nos implementos da marca traz inúmeras vantagens para a atividade do transporte de cargas. “A principal delas é que permite produzir uma plataforma mais baixa com maior capacidade de volume de carga, em razão principalmente da redução de peso morto do veículo”, explica. “O pneu XTE2 dá condições de rebaixar os implementos, particularmente quem utiliza carrocerias carga seca, carga geral, graneleiras, tanques e baús lonados, entre outras”, argumenta o executivo ao afirmar que já tem o produto disponível para equipar os produtos da marca. 



Ônibus

Fôlego renovado

Depois de quase chegar ao fundo do poço em 2001, a Busscar dá a volta por cima e se prepara para retomar o espaço perdido no mercado de ônibus

Chassis I

Nova Série K, da Scania, apresenta 14 novos modelos

Chassis II

Agrale mostra linha 2009 de leves e médios

Carrocerias I

Irizar PB traz padrão europeu para o Brasil

Carrocerias II

San Marino/Neobus lança Spectrum Road 350



DIRETORIA

José Augusto Ferraz
Solange Sebrían

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

Redator

Ivo Mattos
ivo.mattos@frotacia.com.br

ARTE

Editor

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

COMERCIAL

Diretora

Solange Sebrían
solange@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: circula@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 - Photon
Laboratório Fotográfico - Capovilla
Tiragem - 13.000 exemplares
Circulação - Novembro-Dezembro 2008

Parte integrante da revista FROTA&Cia
Circula como encarte, junto com a
Edição N° 121 - de novembro-dezembro 2008

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

Vitrine Brasileira



Divulgação

O ano chega ao fim e o balanço que se pode realizar relativo ao transporte rodoviário de passageiros é mais que positivo. Ao longo dos 12 meses de 2008, operadores rodoviários e urbanos não tiveram do que reclamar em relação aos lançamentos, que trouxeram mais tecnologia embarcada com foco na segurança do usuário de transporte.

Ao todo foram 28 modelos de chassis e carrocerias para as mais diversas aplicações que chegaram ao nosso mercado este ano. O desfile de lançamentos se iniciou em janeiro, quando a Mercedes Benz lançou uma nova versão da Sprinter Van, seguido do Volare com novo Minibus. Em abril, a paulista Induscar/Caio apresentou o micro MiniFoz.

Em maio o mercado ficou recheado de novidades. A começar pelo Show Bus da Mercedes-Benz, evento de ônibus próprio da montadora que apresentou os chassis urbanos OF 1218, OH 1622L e O 500 U, além dos rodoviários O 500 RSD 2442 e O 500 RS 1833. Também neste evento a Busscar trouxe o Vista Buss Elegance e a gaúcha Comil veio a São Paulo para lançar a nova versão do urbano Svelto.

No mês de junho, a mesma Comil iniciou a produção do rodoviário Campione Vision HD e no mês seguinte foi a vez de mostrar o micro Piã estilizado, nas versões urbana e rodoviária. Já em agosto, a Induscar/Caio realizou um upgrade no consagrado Apache VIP, um dos veículos mais vendidos no Brasil. O desfile continuou em setembro com a Mascarello, de olho no setor de fretamento, através do Roma MD com motorização dianteira.

Nos dois últimos meses do ano, o mercado voltou a aquecer. A Scania renovou toda sua família de ônibus, com a apresentação de 14 chassis, sendo oito para as linhas rodoviárias e seis para as urbanas, nas versões K 230, K 270, K310, k 340, K 380 e k 420. Para finalizar, a Agrale lançou a nova linha de chassis leves, além da San Marino/Neobus trazer o Spectrum Road 350 para curtas e médias distancias. Como se vê, não faltaram opções e fica a torcida para um 2009 ainda mais aquecido e cheio de novidades.

José Augusto Ferraz
Diretor de Redação

Sumário

04 EMPRESAS

Depois de superada a crise que acometeu a empresa em 2001, a catarinense Busscar dá a volta por cima no mercado de ônibus

08 CHASSIS I

Scania apresenta a nova linha 2009 de chassis rodoviários e urbanos, que chega trazendo tecnologia e novidades para o motorista

10 CARROCERIAS

De olho no mercado de alto luxo, Irizar começa a produção do modelo rodoviário PB, sucesso de vendas na Europa desde 2001

12 CARROCERIAS I

Na tentativa de conquistar boa parte do mercado de fretamento a San Marino/ Neobus lança o Spectrum Road 350 para curtas e médias distancias

13 CHASSIS II

Agrale desenvolve nova família de chassis leves e agrega aos produtos mais tecnologia para manter a liderança no segmento

03 SEÇÃO

Ponto a ponto



Marketing futebolístico

Como parte das suas ações de marketing, a Volkswagen Caminhões e Ônibus irá fornecer ônibus exclusivos para o transporte dos jogadores dos times do Corinthians, Santos, Flamengo, Vasco da Gama, Grêmio, Internacional e Atlético Paranaense. Os atletas serão transportados pelo modelo Volksbus 18.320 EOT, equipado com todos os itens de conforto para os seus ocupantes.

Investindo alto

As operadoras baianas Falcão Real e Marte renovaram parte da frota e agora a população pode contar com mais 29 novos ônibus. A ação é parte da adesão das duas empresas ao Programa de Renovação da Frota, lançado pelo Governo do Estado, que até 2010 vai incorporar um total de 1.600 novos ônibus. Somente este ano, as duas empresas investiram R\$ 12 milhões na aquisição de 85 veículos. O programa de renovação, que prevê investimento total de R\$ 500 milhões, até 2010, deixará a Bahia em situação privilegiada em termos de idade média da frota do sistema intermunicipal, com apenas 5 anos.

A ordem é renovar

Curitiba terá no ano que vem 295 novos ônibus na frota do transporte coletivo. A prefeitura já emitiu autorização para que as empresas permissionárias façam mais uma renovação da frota. Os novos veículos, com motores menos poluentes, entrarão em circulação a partir de março de 2009. Com os já 997 veículos substituídos entre 2005 e 2008, a renovação chegará a 48,7% da frota operante da capital.

Culpa dos clandestinos

Segundo pesquisa da CET (Companhia e Engenharia de Tráfego) em São Paulo com 681 ônibus quebrados em vias públicas, 71% dos veículos eram clandestinos ou clonados, não tinham de autorização para circular ou faziam uso de placas falsas. "Uma fiscalização mais rigorosa com certeza diminuiria o número de veículos quebrados atrapalhando o trânsito de São Paulo", disse Regina Rocha, diretora executiva da Fresp.

Pedido atendido

A Marcopolo desenvolveu os primeiros ônibus Double Decker de 15 metros de comprimento do Brasil. Os oito veículos produzidos serão fornecidos à empresa de turismo Expresso Cial, do Peru, e utilizados no transporte rodoviário. O modelo foi fabricado a pedido do cliente para permitir o aumento da capacidade (48 passageiros) e oferecer mais conforto, com poltronas que reclinam 180 graus.



De volta à estrada

Depois de superar a crise que atingiu a companhia no final de 2001, a catarinense Busscar começa a fazer planos para o futuro, para competir com força total no mercado

Divulgação

Quem pensa que os anos de 2002, 2003 e 2004 são tempos para serem esquecidos pela Busscar está redondamente enganado.

Atingida por uma grave crise financeira no final de 2001 que quase levou o grupo à bancarrota, o triênio de “vacas magras” por qual passou é sem dúvida lembrado como um marco histórico na empresa de Joinville.

Vindo de uma produção anual média de 5.500 carrocerias nos anos 2000 e 2001, na qual disputava o mercado cabeça a cabeça com a Marcopolo, o advento da crise fez estragos na fábrica catarinense. Em 2002 a produção caiu para 2.100 unidades e no ano seguinte atingiu seu menor índice, com apenas 1008 carrocerias fabricadas. Diante disso, o inevitável, como relembra Rodrigo Pikussa, gerente de marketing da empresa. “Dívidas com fornecedores, clientes, bancos e os próprios funcionários começaram a surgir”.

Quase no fundo do poço, uma das saídas foi realizar a reestruturação de funcionários que o momento exigia. De 3.926 colaboradores em 2001, a empresa teve o quadro reduzido para pouco mais de 2.100 até o início de 2004. “Tínhamos custos de cerca de R\$ 20 milhões somente com despesas de nossos colaboradores. Precisamos enxugar o quadro sim, mas sempre com o apoio do sindicato e na mais absoluta transparência”, comenta Pikussa.

Outra saída foi priorizar as exportações da produção que já estava minguada, para países como Argentina, Chile, Venezuela, Colômbia,



Fôlego novo: previsão para este ano na Busscar é a produção de 5.300 ônibus

África e Oriente Médio, a fim de tentar contrabalançar o fluxo negativo das contas. Só para se ter uma idéia, em 2003 e 2004, 70% e 60% respectivamente de toda a produção foi desovada para o exterior. “Nesse momento foi uma saída inteligente, uma vez que o dólar estava favorável”.

FABRICAÇÃO PRÓPRIA

Cortar gastos com a terceirização também entrou na lista de prioridades. A partir daquela fase, peças de plástico e peças de usinagem começaram a ser fabricadas dentro da própria casa. Para o gerente de marketing, esse foi um momento muito importante. “Uma vez que a produção tinha caído vertiginosamente, os colaboradores não ficaram ociosos e por meio de cursos de capacitação puderam adquirir conhecimento suficiente para ajudar a fábrica em sua fase mais difícil”, diz.

Mas sem dúvida, a confiança depositada por clientes, fornecedores e até montadoras foi o ponto de lar-



Divulgação

gada para que a empresa sonhasse em retomar a trajetória de sucesso. Como conta Pikussa, houve clientes que assim que souberam que suas encomendas estavam canceladas, não titubearam e deixaram por mais de 700 dias os chassis no pátio da empresa, como forma de apoio. “Teve até quem antecipasse o pagamento de todos os pedidos. Naque-la hora, comprovamos a força da

Confiança na marca ajudou a empresa de Joinville a superar a crise

nossa marca no mercado. Não esperávamos por isso”, lembra.

Em 2004, a empresa realizou a capitalização no valor de R\$ 30 milhões por meio de linhas do BNDES - que era para ser quitado em 4 anos, mas foi prorrogado recentemente por mais 4 devido a responsabilidade da empresa - além de contar com o pagamento antecipado de R\$ 10 milhões da Mercedes-Benz e mais R\$ 3 milhões da Volvo.

RESPIRAÇÃO ALIVIADA

Dinheiro em caixa, gestão reestruturada, investimentos na linha de produção, a empresa entra novamente nos trilhos e começa a respirar mais aliviada. Tanto que, já no final de 2004, o quadro de funcionários já alcançava 3 mil colaboradores e a produção atingia um número perto das 2 mil unidades. Segundo o executivo, parte dos próprios funcionários desligados anos atrás foi recontratado, como resultado de um acordo realizado com o sindicato do município. “Eram os bons tempos voltando”, comemora.

De fato, os números dos anos

Volta por cima

Provando que voltou com tudo ao mercado nacional e internacional, a empresa catarinense já tem uma encomenda acertada com a São Paulo Transportes (SPTTrans) para a substituição dos Trólebus que operam na capital paulista. Em cerca de dois anos a encarroçadora de Joinville fornecerá 140 novos veículos.

A novidade destes carros é o sistema de tração de corrente alternada - desenvolvida em parceria com a WEG - que possibilita o uso de um motor elétrico menor com mais potência. Os trólebus terão 13,20 metros de comprimento, menor peso bruto e todos serão produzidos com piso baixo. A estimativa é entregar o primeiro lote de ônibus este ano. “Estamos trabalhando forte para entregarmos os primeiros carros para a Himalaia Transportes ainda em dezembro”, comenta Rodrigo Pikussa.

Em 2008, a empresa negociou a venda de aproximadamente 800 carrocerias dos modelos rodoviários, urbanos e micros para o Grupo Constantino, além de ter fechado um importante lote de 300 carrocerias urbanas para a Republica Dominicana.



Vista Buss Elegance: modelo rodoviário caiu nas graças do mercado brasileiro

posterioriores mostram que a crise tinha ido para bem longe de Joinville. Em 2005, 2006 e ano passado a fábrica produziu respectivamente 3.215, 4.163 e 4.383 carrocerias, fechando os dois últimos anos com faturamentos que passaram da casa dos R\$ 550 milhões, além do número de funcionários subir para mais de 5 mil. “Esse ano estimamos fechar com 5.300 unidades e faturamento da ordem de R\$ 730 milhões. Com tais valores positivos, estamos honrando todas as dívidas que ainda temos e rumando para colher os bons frutos”.

Lições a serem tiradas? De acordo com Pikussa são muitas. A começar pela valorização dos clientes e fornecedores. Outro ponto fundamental levantado por ele é o bom senso em relação aos investimentos, além de um controle rígido de toda a composição de custos. “Foram ações que talvez não fizemos com toda a rigidez e eficácia no passado. Mas sem dúvida, depois de tudo isso, podemos dizer que todo este processo se tornou um verdadeiro case de sucesso”, diz orgulhoso.

PREPARANDO O TERRENO

Em relação aos produtos, foram poucos os investimentos em grandes lançamentos nos últimos três anos, a não ser a realização de face-lift em alguns modelos. O que a encarroçadora fez foi trazer para o Brasil o rodoviário Vista Buss Elegance, no final do ano passado. Produzido inicialmente para atender ao mercado mexicano o modelo se deu tão bem por aqui que acabou incorporado ao portfólio. Outra novidade foi o desenvolvimento este ano do modelo Urbanuss Ecos, uma evolução do já existente Urbanuss que, segundo a fabricante, traz uma série de inovações tecnológicas visando a qualidade e o conforto dos passageiros.

Para o futuro, a empresa não programa grandes mudanças, embora insinue que pode haver boas surpresas. Estão programados para os próximos anos investimentos de ampliação do parque fabril - atualmente com uma produção de 22 unidades/dia - e algumas modificações em certos carros. Um novo modelo rodoviário poderá chegar ao mercado em 2009, principalmente com o recente lançamento da Irizar (ver matéria pág 10).

Raio X

A Busscar está instalada em uma área de total de 1 milhão de m², onde a área construída ocupa 84 mil m². Somente na encarroçadora trabalham cerca de 5.579 colaboradores. No Grupo Busscar, composto pelas coligadas Tecnofibras, HVR, Busscar Plásticos, Climabuss, Busscar México e Busscar Colômbia são mais cerca de 1600 funcionários. Fazem parte do portfólio de produtos da empresa um total de 19 modelos, divididos em 11 rodoviários, quatro urbanos, um midi e três da linha de micros.



Fotos: Divulgação

Outra novidade é a intenção da Busscar entrar mais fortemente no mercado de midi e na linha de micros. A empresa não revela detalhes, mas para o primeiro segmento, tudo indica que a idéia é disponibilizar o Miduss; um carro com conceito de fabricação integral e que pode ganhar mais destaque futuramente. Já no setor de micros, o modelo Micruss vem aos poucos ganhando mercado, através de uma forte parceria com a Volkswagen. “Vamos fechar este ano com vendas em torno das 400 unidades. E para o ano que vem a idéia é entrar mais fortemente neste segmento”, anuncia Pikussa. 

Por Ivo Mattos

LANÇAMENTO



Juntos, nós podemos ter mais um motivo para reduzir o custo operacional e deixar sua frota pronta para rodar e você para lucrar.

Na campanha Kits de Filtros Parker Racor 2+1, você compra o Kit com 2 elementos e 1 copo grátis. O copo Racor é transparente, facilitando a visualização do combustível e a drenagem da água, além de ser reutilizável, o que significa que na próxima troca você só substitui o elemento filtrante e ainda ajuda a preservar o meio ambiente. Adquirindo o Kit Parker Racor 2+1, você garante que o sistema de filtração terá o desempenho exigido pelo fabricante do seu veículo. Os filtros Racor têm o melhor desempenho na remoção de sólidos e separação de água, o que representa economia com manutenção ao final da viagem. Parker Racor: tecnologia original de fábrica e garantia da melhor relação custo/ benefício para a sua frota.

aerospace
climate control
electromechanical
filtration
fluid & gas handling
hydraulics
pneumatics
process control
sealing & shielding

Família “à brasileira”

Scania lança nova linha de chassis urbanos e rodoviários, batizada de Série K, composta por um total de 14 modelos adaptados para nossas ruas e estradas

Um ano após apresentar sua nova linha de caminhões, a Scania mostrou no último mês de novembro os novos chassis da marca, destinados ao transporte de passageiros. Batizados de “Série K”, eles totalizam 14 novos modelos, seis dos quais vão servir às operações urbanas e oito para aplicações rodoviárias. A linha completa começa a ser produzida na fábrica de São Bernardo do Campo (SP), a partir de janeiro do ano que vem.

Para chegar a esse resultado a fabricante sueca não poupou esforços. Por cerca de dois anos as equipes de Engenharia se debruçaram em pesquisa e desenvolvimento dos produtos, que custaram ao bolso da montadora R\$

12 milhões. “Estamos disponibilizando ao mercado brasileiro veículos com toda a tecnologia oferecida na Europa, mas adaptados para atender as expectativas do operador nacional”, reforça Wilson Pereira, gerente executivo de vendas da Scania no Brasil.

As novidades incorporadas aos novos chassis Scania privilegiam, principalmente, o conforto do motorista e a segurança dos passageiros. Para o condutor, o maior destaque é a introdução dos pedais suspensos, que evitam o apoio dos pés no chão do assoalho. A solução contribui de forma significativa para minimizar o esforço dos tornozelos, evitando a fadiga destes membros (ver foto no detalhe).

Outra mudança importante aparece nos co-

Série K: tecnologia embarcada está presente em todos os modelos. No destaque os pedais suspensos



mandos que antes estavam localizados no painel. Na nova Série K o controle do limpador de para-brisa e a alavanca de comando dos indicadores de direção foram reposicionados e incorporados ao próprio volante. O volante, por sua vez, também ganhou a opção de ser ajustado em várias posições. “A ergonomia para o motorista foi um fator preponderante na Série K”, ressalta Wilson Pereira. “Ao facilitar a operação de um veículo de grandes dimensões, o condutor pode transmitir aos passageiros uma maior sensação de segurança e qualidade no serviço”, completa o gerente.

TECNOLOGIA

Mas, é na tecnologia embarcada que os chassis da Série K ganham destaque ainda maior. Além de incorporar como itens o freio Retarder, a válvula de freio de estacionamento e transmissões que podem ser equipadas com Confort Shift ou Optcruise, os modelos da nova linha Scania chegarão ao mercado equipados com EBS (Eletronic Brake System) e ESP (Estability System Program), em substituição à linha de controle pneumática dos freios convencionais.

Destaque também para o controle eletrônico de nível de suspensão (ELC) que realiza o chamado “ajustamento” do veículo. Esse sistema faz com que a altura do ônibus seja reduzida para facilitar o embarque e o desembarque dos passageiros. Outra característica importante é o mostrador de peso sobre os eixos, que permite ao motorista se manter constantemente informado sobre o peso bruto total de acordo com a carga em cada eixo.

A economia de combustível também não foi esquecida na nova Série K. Prova disso é a instalação de um controle inteligente do compressor de ar nos chassis. Mesmo sem reve-

Renovação de fábrica

Confira a relação dos novos chassis Scania, tanto para uso rodoviário quanto urbano

Urbanos	Rodoviários
	
✓ K 230 4x2 - Piso normal	✓ K 270 4x2
✓ K 230 4x2 - Entrada baixa	✓ K 310 4x2
✓ K 270 6x2 - 15 metros - Piso Normal	✓ K 340 4x2
✓ K 270 6x2 - 15 metros - Entrada baixa	✓ K 380 4x2
✓ K 310 6x2 articulado	✓ K 380 6x2
✓ K 310 8x2 articulado	✓ K 380 6x2 com 3º eixo direcional
	✓ K 420 6x2
	✓ K 420 6x2 com 3º eixo direcional

lar números relativos à redução do consumo, os técnicos explicam que este conjunto aproveita a energia gerada durante as frenagens. Com isso, é possível abastecer os tanques de ar, mantendo-os sempre cheios, de forma a permitir uma disponibilidade máxima para as correções de velocidade ou altura do veículo.

No caso dos modelos rodoviários, os carros podem ainda ser equipados opcionalmente com um recurso de proteção contra tombamento, que faz parte do ELC. Um sensor de ângulo monitora a inclinação do chassi em relação à horizontal e todas as vezes que o veículo exceder 23 graus esse recurso é ativado. Quando isso ocorre, o sistema dá uma ordem para esvaziar as câmeras de ar, estabilizando o veículo.

FATOR PREÇO

Apesar de garantir que o fator preço não será inibidor das vendas da família Série K, os executivos da Scania optaram por não precisar o

preço de lançamento dos novos produtos. Segundo Mathias Carlbaum, diretor de Vendas de Veículos para a América Latina, todos os novos chassis serão ofertados a um valor 3% maior em relação aos produtos atuais. Na prática, isso significa um preço na faixa de R\$ 280 mil a R\$ 300 mil, considerando o modelo K 420, para aplicação rodoviária, equipado com carroceria Double Decker.

Com tudo isso, a previsão de vendas para o ano que vem é otimista. Wilson Pereira estima a comercialização de aproximadamente mil unidades da nova linha, sendo 180 modelos urbanos e 850 rodoviários. “Já temos alguns contratos pré-definidos e estamos com 15% da produção estimada para o ano que vem totalmente vendida”, comemora.



Por Ivo Mattos

Wilson Pereira: venda antecipada de 15% da produção de 2009



Irizar PB:
atributos que
agregam beleza e
funcionalidade para
conquistar o mercado brasileiro

Padrão europeu



Sucesso na Europa desde 2001, o modelo PB fabricado pela Irizar inicia a produção no Brasil e América Latina, de olho no mercado de rodoviários de luxo

Dando um claro recado para os concorrentes Marcopolo e Busscar que não está para brincadeiras no segmento dos rodoviários de luxo, a Irizar decidiu agregar um novo modelo de carroceria ao portfólio da marca. A partir de março do ano que vem, a fábrica de Botucatu inicia a produção do já consagrado modelo PB - lançado na Europa em 2001 - com inúmeros atributos que prometem conquistar os operadores brasileiros e latino americanos.

De fato, à primeira vista, a nova carroceria chama a atenção principalmente pelo design aerodinâmico agressivo de suas curvas. Na parte externa, o carro é uma cópia fiel do modelo que já vendeu mais de 5 mil unidades

desde seu lançamento. Não sem motivo, a empresa aposta nessas linhas, para ganhar mais espaço no mercado de ônibus rodoviário.

Wanderley Avilez, coordenador de engenharia, conta que devido as curvas serem mais arredondadas que os outros carros, o PB permitirá uma economia de combustível considerável em relação aos ônibus da concorrência. Ele conta que se comparado ao modelo Century da própria marca - que só no Brasil já vendeu mais de 3 mil unidades - já há uma significativa vantagem. "Ainda não podemos dizer precisamente, mas estima-



Interior: espaço e conforto para o usuário

mos uma economia de mais de 15% em relação ao Century”, revela.

Ainda na parte externa, outro ponto que deve chamar a atenção dos motoristas que conduzirão esses veículos é o baixo centro gravitacional do PB. Tal configuração proporciona maior estabilidade nas curvas, além de não transmitir tanto as vibrações da carroceria para os ocupantes. Gotzon Gomez, diretor geral da empresa no Brasil salienta que o veículo passou por algumas modificações para rodar no país, principalmente em função das diferenças das estradas brasileiras.

REFORÇO ESTRUTURAL

Entre as mudanças, Gomez destaca o reforço da estrutura do carro, que é composta de fibras de vidro em toda a extensão que separa as tampas de bagageiros, além do teto, frente e traseira. Já o alumínio é utilizado nas saias laterais do carro. Na parte interna, os banheiros ganharam uma reestilização, ficando bem mais “ao gosto brasileiro”. As poltronas, geralmente menos macias nos carros europeus, foram desenvolvidas exclusiva-

mente para o nosso mercado. “São todas poltronas com revestimento super soft, que confere uma sensação muito boa de conforto”, diz o executivo.

Ainda no interior, os mimos para os passageiros não param por aí. O carro ainda conta com calefação no teto, de série, sistema de climatização e desumidificador independente para os passageiros, além de piso rebaixado e monitor de LCD 22 na parte frontal. O condutor tem a sua disposição janela com acionamento elétrico, pára-brisas inteiriço, carregador de celular, portas com acionamento pantográfico e tampas do bagageiro com abertura pneumática, que podem ser acessadas do próprio habitáculo do motorista. “São atributos que com certeza farão toda a diferença no mercado brasileiro”, aposta o diretor geral.

Para produzir o PB na planta do interior paulista, a Irizar investiu cerca de R\$ 30 milhões com adaptação da fábrica, atualização da linha de montagem e treinamento dos cola-



boradores. “Levamos até nossos profissionais para realizarem cursos na matriz na Espanha”, comenta Gomez. “Toda a produção do veículo é genuinamente brasileira”, completa o diretor geral.

NA EXPECTATIVA

Não sem motivo, a expectativa da introdução da nova carroceria no Brasil e América Latina é muito boa. Para o ano que vem, a empresa projeta vender cerca de 130 carros e seguindo sua política fortemente exportadora, destinar 65% para países como Chile, Peru, Costa Rica, Colômbia, Argentina, entre outros, ficando o Brasil com 35% do restante das vendas.

Em relação ao preço, o novo Irizar PB irá custar cerca de 17% a mais que o Century, atualmente na casa dos R\$ 270 mil. Com isso, o modelo passa ocupar o posto de carro “top da empresa” no Brasil, com risco de ofuscar o desempenho do atual carro-chefe. “Sabemos que é possível ocorrer uma certa canibalização do Century. Mas, acreditamos que o modelo ainda terá fiéis compradores e continuará vendendo bem”, aposta o executivo.

Os novos PB chegam com opções de 12m, 13m e 14m de comprimento nas configurações 4x2 e 6x2, além de alturas que vão de 3.700mm a 3.900mm. A carroceria está disponível para ser montada sob os chassis Mercedes-Benz, Volkswagen, Volvo e Scania.

Aprovado!

Nem bem aterrisou em terras brasileiras, o novo modelo da Irizar já está colhendo ótimos frutos do empresariado brasileiro. Para Roger Mansur, diretor da Viação Pluma - tradicional operadora brasileira que realiza o transporte para países do Mercosul - o PB chega para balançar a concorrência. “O design e a segurança que pude comprovar são os principais atributos do carro. Com certeza a concorrência terá que correr atrás”, afirma o empresário.

Segundo Mansur, a empresa já está negociando um lote do novo modelo para 2009. Com uma frota total de 250 veículos, 40 unidades dos quais são do Century da Irizar, a intenção é continuar fortemente com a marca espanhola. “Quero comprar dez unidades para colocá-los na rota de Argentina e Chile. E quem sabe vem mais por aí”, comenta o executivo.

Mudar é preciso

A Agrale introduz mudanças nos chassis leves e médios para continuar competitiva frente às grandes montadoras



Foto: Divulgação/Agrale

Depois de fechar o mês de outubro na liderança nacional de chassis para ônibus, com a expressiva venda de 608 unidades, a gaúcha Agrale aproveitou o momento e apresenta a nova linha 2009 de chassis leves e médios, que chegam ao mercado trazendo novidades tecnológicas e novas transmissões.

No segmento de leves, da qual fazem parte os modelos MA 10, MA 9.2, MA 8.5 e MA 7.9 o destaque é a introdução da caixa de câmbio FSO 4505 da Eaton. Com cinco velocidades, essa transmissão permite a operação de troca mais confortável, ágil e precisa. Outra característica importante é a robustez do componente, necessária em operações severas como é o caso das aplicações urbanas. Tudo isso na prática, segundo a montadora, se traduz em melhores condições de trabalho para o condutor do veículo.

Já o painel de instrumentos (cluster) de toda a linha passa a ser completamente digital, o que facilita a visualização e oferece maior precisão na leitura dos dados. Todos os instrumentos do cluster, de acordo com a Agrale, são integrados em uma única peça. Destaque também para a manopla da alavanca de câmbio. O componente foi modificado e tornou-se mais anatômico, o que proporciona melhor contato e segurança na troca de marchas.

Novos chassis Agrale: modelos leves, agora equipados com nova caixa de câmbio Eaton

BALANÇO DIFERENCIADO

Desenvolvido para microônibus com até 9 metros de comprimento para atender as linhas rodoviárias, intermunicipais, turismo e fretamento e com capacidade para 33 passageiros, o modelo MA 10 possui balanço dianteiro diferenciado, possibilitando a montagem da carroceria com porta à frente do eixo dianteiro e não no entre-eixos, como nos modelos convencionais. Ele foi projetado para maximizar o aproveitamento da carroceria e aumentar em até 12% o espaço interno, proporcionando maior conforto aos passageiros e maior controle do fluxo de pessoas por parte do motorista.

Já o MA 15 é um chassi desenvolvido para atender as demandas de ônibus urbano ou intermunicipais de curtas e médias distâncias com até 11 metros de comprimento, com capacidades de 46 passageiros na versão urbana e 44 na versão para fretamento. Mais recente veículo da montadora, a montadora informa que teve excelente receptividade pelos clientes. O chassi foi homologado no sistema SP-Trans para atender as cooperativas do sistema alternativo de transporte urbano na versão midibus com 9,60 m.

Na onda do mercado

San Marino/Neobus apresenta nova carroceria para atender o fretamento, nas viagens de curtas e médias distâncias

Ascensão do mercado de fretamento no Brasil está mexendo com as linhas de produção das encarroçadoras de ônibus. Depois do lançamento do Roma MD, da paranaense Mascarello em setembro último, quem também cresce os olhos para este segmento é a SanMarino/Neobus, que acaba de tirar do forno o modelo Spectrum Road 350.

Para se diferenciar da concorrência e conquistar os operadores nacionais, a empresa gaúcha confia no slogan “espaço e comodidade”. No interior, Adelir Boschetti, diretor de engenharia, destaca o porta-pacotes em LED, três opções de revestimento da poltrona e o sanitário com acionamento pneumático. Além do posto do condutor privilegiar a ergonomia, com fácil manuseio e acio-



Foto: Divulgação



Spectrum Road 350: mais espaço e comodidade para os passageiros

namentos facilitados dos principais comandos do veículo. “Para viagens curtas que necessitam de muitas paradas, esse é um carro ideal, pois ao mesmo tempo reúne robustez, funcionalidade e conforto”, define.

Ainda no interior o executivo comenta que existe a opção do operador optar por um assoalho mais baixo que, segundo ele, proporciona uma visão panorâmica para as primeiras fileiras de bancos. “Esse foi um diferencial que colocamos no veículo para privilegiar as pessoas que gostam de viajar apreciando toda a movimentação lá fora”, conta.

FORTE ARGUMENTO

Na parte externa, outro forte argumento da fábrica de Caxias do Sul é o amplo espaço para o bagageiro. A inovação privilegia os veículos equipados com motor dianteiro, que segundo Boschetti, permite uma melhor acomodação das bagagens. Em relação ao design, o carro apresenta uma construção limpa, na qual a equipe de engenharia optou pela retirada dos frisos laterais. “Além do carro ficar mais bonito facilita, e muito, na hora da limpeza”.

A nova opção da empresa chega para complementar a linha de rodoviários, hoje composta pelos modelos Spectrum Road 330 e 370. O novo 350 tem comprimento que varia de 12 a 14 metros, além de altura de 3,5 metros. O carro está apto a receber os chassis de motorização dianteira ou traseira das principais montadoras, como Mercedes-Benz (OF 1722, O 500, O 500 RDS), Scania (K 270, K 310 e K 340), Volkswagen (17.230 EOD, 17.260 EOT e 18.320 EOT) e Volvo (B9R). 

Fatia de mercado

Com o novo Spectrum Road 350, a San Marino/Neobus espera conquistar uma boa fatia do mercado de fretamento. O diretor de engenharia, Adelir Boschetti, comenta que, mesmo antes do lançamento, o Grupo Jacob Barata do Rio de Janeiro já tinha fechado a encomenda de 10 ônibus.

Para 2009, a estimativa da empresa é comercializar cerca de 300 unidades, dos quais 70% serão destinadas ao mercado interno. Destes, Boschetti espera que 70% sejam carros de motorização dianteira. “Os operadores deste segmento estão mais acostumados com esta configuração de veículo, além de apresentar uma melhor relação custo-benefício”, finaliza.

Por Ivo Mattos



Caveirinha da Agrale

❖ Em parceria com o Centro de Tecnologia do Exército (CTEx), a Agrale desenvolveu o chassi de um novo veículo blindado para as polícias do RJ. O carro utiliza a plataforma modelo MA 6.0, especialmente desenvolvida para a aplicação e equipado com o motor eletrônico MWM-International 4.07 TCE, de 140 cv de potência a 3.500 rpm.

Novos pneumáticos

❖ No último mês de novembro chegou ao mercado a nova linha de pneus da Bridgestone. Batizada de "Duravis", os novos produtos foram desenvolvidos especialmente para comerciais leves, para atender a um segmento de veículos que cresce de forma sólida, principalmente nos grandes centros urbanos.

Gente nova

❖ A chapa "Evolução e Integração" foi a vencedora da eleição de Diretoria Executiva da AEAMESP (Associação dos Engenheiros e Arquitetos de Metrô) para o biênio 2009/2010 com 55,6% dos votos. A votação aconteceu no início de novembro em São Paulo, e elegeu para presidente José Geraldo Baião, além dos vices Carlos Augusto Rossi e Jayme Domingo Filho.

Qualidade garantida

❖ A OHL Brasil inaugurou em novembro no município paulista de Atibaia, um Centro de Desenvolvimento Tecnológico. Nele serão pesquisadas novas tecnologias e materiais para utilizados no pavimento das estradas administradas por suas nove concessionárias. O objetivo é trabalhar em novos materiais e técnicas que possam dar cada vez mais segurança e conforto para os usuários.

Olho no meio ambiente

❖ Depois de três anos do lançamento da tecnologia Eco-plate, a Randon comemora o resultado de 17 mil semi-reboques comercializados que utilizam a melhoria em suas laterais. "O Eco-plate faz parte da nossa política de desenvolvimento de produtos tecnicamente avançados e ecologicamente corretos", celebra o diretor executivo, Norberto Fabris.

Premiação

Qualidade reconhecida

❖ A fabricante **Rodo Linea** foi agraciada pelo 3º ano com o mais importante prêmio do setor canavieiro do País. Em outubro, a implementadora paranaense recebeu o **MasterCana Brasil 2008** na categoria "Máquinas e Equipamentos", em reconhecimento a qualidade dos produtos que vêm apresentando ao mercado.

Mais um

❖ A **Volkswagen** Caminhões e Ônibus ganhou mais um prêmio de publicidade com a campanha "Sob Medida". Em Buenos Aires, a marca desbancou 5.581 peças publicitárias e convenceu 250 jurados de que era a vitoriosa na 11ª edição do festival El Ojo de Iberoamerica é um dos mais respeitados entre os países ibero-americanos.

Excelência em TI

❖ A **Braspress** obteve excelência em gestão de TI, através do desempenho do Diretor da área, Cassiano Roberto Branco, figurando na 46ª. colocação do IT Leaders 2008. A análise foi realizada pela Consultoria PricewaterhouseCoopers e divulgada pela Revista Computerworld, na edição de setembro passado.

Vai e vem

❖ **Valter Viapiana**, que atua na gerência comercial do consórcio e comunicação de marketing da Volvo Financial Services Brasil, acaba de assumir também a área de seguros da marca no mercado brasileiro.



Fotos: Divulgação

❖ **José Tranjan** é o novo diretor de operações da TNT Mercúrio. Ele está há 2 anos na empresa e passa a ser responsável pela operação de 130 terminais no País, 3,5 mil veículos e um volume de movimentação que deve atingir 80 milhões em 2008.

FROTA&Cia ON LINE
Quem transporta, acessa.

Notícias do mundo do transporte atualizadas em tempo real

www.frotacia.com.br



Mercedes-Benz

Você tem necessidades. Nós, soluções.

Dar mais foco ao negócio, melhorar a disponibilidade da frota ou ampliar a sua atuação no mercado? Não importa o motivo. Deixe a manutenção da frota com quem melhor entende do assunto.

O programa de manutenção Mercedes-Benz assegura a performance do veículo, prevendo custos compatíveis à sua atividade operacional.

Com o Mercedes ServicePlus nós cuidamos da sua frota e você tem mais tempo para o seu negócio.

- Contrato direto com a Mercedes-Benz.
- Cobertura nacional: mais de 200 pontos de atendimento.
- Custo por quilômetro efetivamente rodado.
- Profissionais treinados e aplicação de Peças Genuínas.
- Qualidade e garantia Mercedes-Benz.
- Canal de atendimento exclusivo.



**Mercedes
ServicePlus**
Programas de Manutenção

Informe-se no seu concessionário Mercedes-Benz ou ligue 0800 970 90 90



No interesse do desenvolvimento tecnológico e comercial, a Mercedes-Benz do Brasil reserva-se o direito de alterar as características de cobertura dos serviços sem prévio aviso.

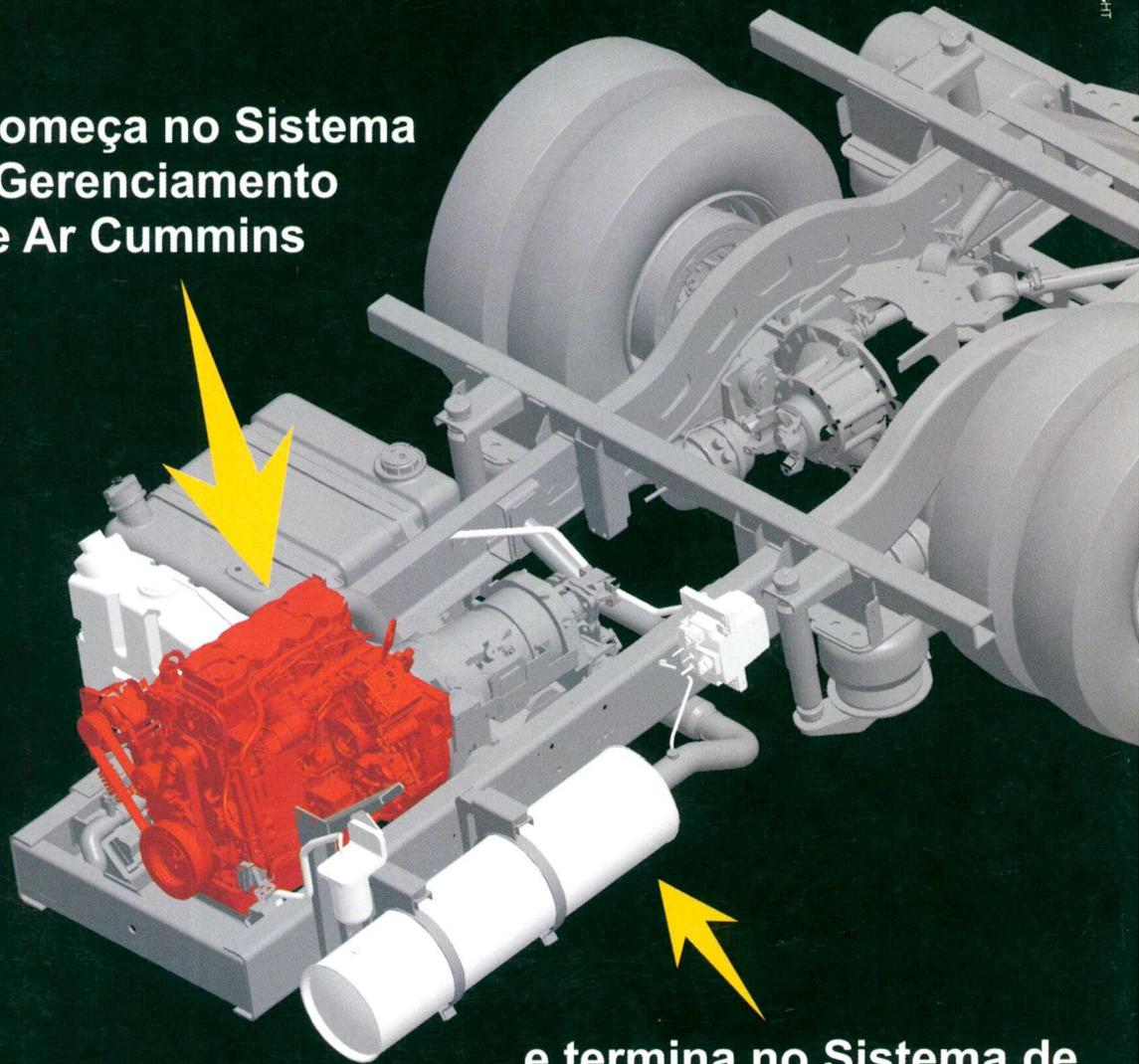
Reprodução total ou parcial proibida sem autorização da Mercedes-Benz do Brasil. www.mercedes-benz.com.br

Mercedes-Benz, marca do Grupo Daimler.

DESAFIO

SOLUÇÃO INTEGRADA CUMMINS. VOCÊ SABE O QUE É ISSO?

Tudo começa no Sistema
de Gerenciamento
de Ar Cummins



e termina no Sistema de
Emissões Cummins.

E, para garantir o perfeito entrosamento do sistema, injeção, turbo e filtração Cummins. Tudo desenvolvido como um único projeto. Confiança no desempenho, tranquilidade na manutenção.

Isso é solução integrada. Isso é Cummins.

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

