Ano 19 - Edição nº 163 - Janeiro/Fevereiro 2013
www.frotacia.com.br - R$ 11,00

# Frota&Cia

Transporte&Logística • Cargas & Passageiros

# MOEDA VALIOSA

**Caminhões usados entram como parte de pagamento em 30% das vendas de novos, mas o giro desses veículos fica cada vez mais comprometido pela escassez de financiamento**

**JAC Motors**
Brasil recebe primeiro lote de veículos comerciais da marca

**Novo Cargo**
Ford anuncia finalmente a produção de seu extrapesado

# A gente já cuida do seu transporte, agora queremos cuidar da sua logística

Apresentamos a Braspress Logística, uma subsidiária da Braspress Transportes, criada para gerenciar o seu estoque de forma eficaz e com modernidade.

Oferecemos soluções de gestão na nossa estrutura ou, se preferir, IN HOUSE.

Expanda seus negócios e deixe a logística conosco.

- recebimento - armazenagem - processos de pedidos - picking - packing - adequação de produto
- expedição - gestão de transporte - controle de qualidade - indicadores de performance (KPI's)
- acompanhamento de entrega - controles sistêmicos (WMS) - montagem de kits
- controles gráficos - feedback ativo - definição de modal - sistema de inventário
- processamento em tempo real - disponibilidade de informação via web.

BRASPRESS LOGÍSTICA

Conheça a Braspress Logística. Ligue (11) 2898-6500.
comercial@braspresslogistica.com.br

revista Frota&Cia
Transporte&Logística • Cargas & Passageiros

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**
Sônia Crespo
sonia.crespo@frotacia.com.br
**Redatora**
Valeria Bursztein
valeria@frotacia.com.br

**Colaboradores**
Bruno Aurélio – (MTB 69.116SP)
bruno.aurelio@frotacia.com.br

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 (0**11) 3871-1313**
E-mail: circulacao@frotacia.com.br
ASSINATURA ANUAL - R$ 132,00 (12 edições)
Preço do Exemplar Avulso: R$ 11,00
REDAÇÃO, PUBLICIDADE, CIRCULAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO
Rua Ministro Godói, 507 (Água Branca)
05015-000 – São Paulo – SP – Brasil
Fone/Fax (0**11) 3871-1313
Home page: www.frotacia.com.br
**FROTA&Cia** é uma publicação mensal da Editora Frota Ltda, de circulação nacional e controlada, enviada a empresários e executivos em cargos de direção, de empresas de transportes de cargas e passageiros. Circula também junto a embarcadores de cargas, compradores de serviços de transportes, frotistas em geral e fornecedores de produtos e serviços de transportes. Direitos autorais reservados. É proibida a reprodução total ou parcial de textos e ilustrações integrantes da edição impressa ou virtual, sem a prévia autorização dos editores. Matérias editoriais pagas não são aceitas e textos editoriais não tem qualquer vinculação com material publicitário. 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 - Mundial Gráfica
Laboratório fotográfico - PH Color
Tiragem - 13.000 exemplares
Circulação - Janeiro/Fevereiro 2013
Filiada ao Instituto Verificador de Circulação
Dispensada de emissão de documentos fiscais conforme Regime Especial Processo SF-04-908092/2002

Foto de capa: Montagem sobre fotos: Divulgação



# Avanços e recuos

Isabela Martini

O fraco desempenho da economia brasileira em 2012, refletido no "pibinho" de 1% registrado no período, desapontou não apenas os brasileiros mas, também, boa parte dos analistas do restante do mundo. Prova disso foi a realização da reunião anual do Fórum Econômico Mundial, realizada no final de janeiro de 2013, que constatou a perda de brilho do Brasil, em relação aos mercados emergentes. Apesar dos países que formam a sigla Bric terem registrado crescimento abaixo do esperado, ainda assim, a China encerrou o ano com uma evolução de 7,8% no Produto Interno Bruto, a Russia registrou exatos 3,4% e a India cerca de 5,3%.

O mesmo desempenho negativo se deu no comparativo com os demais países da América Latina. Na região, o crescimento do Brasil só ficou atrás do Paraguai (-1,8%), vítima de uma grande seca em 2012, que comprometeu a produção agrícola do país. Às vésperas de encerrar o ano, o Cepal estimava que a economia da America Latina iria crescer 3,1% no período, com destaque para o Peru (6,2%) e o Chile (5,5%). Até mesmo o México, que vinha registrando crescimento pífio, por conta de sua vinculação à economia norte-americana, projetava uma evolução de 3,8% do PIB.

Entre os motivos que explicam a baixa performance da economia brasileira no ano que passou se inclui o incentivo exagerado ao consumo, a perda de competitividade industrial, a alta carga tributária e o baixo investimento em infraestrutura. Sem contar a corrupção que permeia todas as esferas do governo, a lentidão da Justiça, o descaso com a Educação e uma lista infindável de absurdos que inibem o desenvolvimento e o crescimento do país.

A continuar esse quadro sombrio, o Brasil corre o risco de deixar passar a oportunidade histórica de ascender à condição de nação desenvolvida. Não apenas no âmbito da economia mas, também, no campo da Educação, do desenvolvimento social ou da distribuição da renda, só para citar alguns fatores.

Mais interessante de tudo é que não compete apenas ao governo a obrigação de alçar o país a esse invejável patamar. A transformação que se espera é de responsabilidade de todos nós brasileiros, independente da posição social e do poder econômico. Em especial, daqueles que detém os meios e condições para mudar a sociedade para melhor. Como os agentes produtivos, caso das empresas em geral e de transporte em particular.

Ao assumir para si a tarefa de mudar para melhor o destino da Nação, cada brasileiro estará, de fato, dando sua melhor contribuição ao país. E poderá perceber, em futuro bem próximo, que crises e recuos não constituem derrotas. Se suas lições forem convertidas em oportunidades para avançar ainda mais.

José Augusto Ferraz
Diretor de Redação

**FROTA SERVIÇOS**

**Fone/Fax: 11 3871-1313**
Internet
**www.frotacia.com.br**
E-mail: faleconosco@frotacia.com.br

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

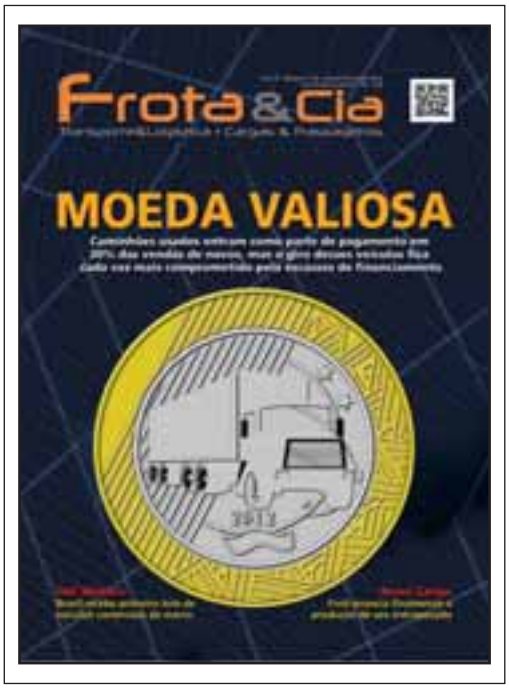
**Redação/Sugestões de Pauta**
Sônia Crespo - Editora
sonia.crespo@frotacia.com.br

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

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

# SUMÁRIO

Edição nº 163 - Janeiro/Fevereiro - 2013




Divulgação

## Panorama do mercado de caminhões usados


**Mercado de seminovos**
**10** Em 2012 as vendas das versões de caminhões P7 empacaram nas lojas e, com isso, travaram a comercialização dos usados

**Entrevista: Alarico Assumpção Junior**
**14** Executivo diz que em 2012 foram comercializados 331,4 mil caminhões usados, 2% a menos que os 337,6 mil vendidos do ano anterior

**Transportadoras**
**16** Para desovar parte da frota de usados, transportadoras apostam em leilões, anúncios classificados e venda direta a seus agregados

**Montadoras**
**20** O crescimento das vendas de caminhões novos sempre manteve uma relação direta com o desempenho comercial dos veículos usados

**Lançamento**
**24** Venko Motors lança no Brasil a picape Rely, um miniutilitário com capacidade para 800 kg de carga, com motor 1.0, à gasolina

**Importação**
**25** JAC Motors volta suas baterias para o segmento de veículos comerciais e traz da China um lote de 500 unidades do caminhão T140

**Lançamento**
**26** De olho no nicho mais lucrativo, Ford anuncia a produção no país do novo Cargo extrapesado, já a partir do segundo semestre deste ano

**Negócios**
**28** Iveco Magirus fecha com a Infraero a venda de 80 caminhões especiais de resgate e combate a incêndios, para os aeroportos brasileiros

**Mercado**
**29** Para atender a forte demanda comercial, Mercedes-Benz da Argentina quer aumentar a produção da Sprinter para 36 mil unidades/ano


pag. 31

Divulgação

## Seções


Editorial 03

Transporte On-line 06

Panorama 42

pag. 26

# Globus. Mais produtividade, maior economia e excelentes resultados para sua empresa.

*"Sentimos a necessidade de ter informações consolidadas e confiáveis. Só assim poderíamos ter um planejamento estratégico focado em melhores resultados. Escolhemos o Globus por nos trazer diferenciais como a minimização de custos, otimização de resultados, competitividade de mercado, produtividade e melhoria no atendimento ao nosso cliente e, principalmente, obtenção de informações seguras."*

*Rafael Araújo*
*Gerente Administrativo da Transmagno*

O sistema Globus, desenvolvido pela BgmRodotec, é o mais completo e moderno software de gestão indicado para empresas transportadoras de cargas e passageiros. São mais de 45 módulos integrados que atendem, de forma simples e abrangente, a todas as necessidades operacionais, administrativas e estratégicas da sua empresa.

Com o Globus tudo se torna mais eficiente e simples.

GLOBUS
completo, modular e especialista

A ferramenta certa para sua empresa.

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

BgmRodotec
SOFTWARE DE GESTÃO PARA TRANSPORTE

# Para grandes volumes

A Hertz, especialista na locação de veículos, acaba de lançar o serviço Hertz Part Time, que oferece à pessoa física e a empresas o transporte de grandes volumes. Já bastante difundido em outros países, o serviço de aluguel de minivan tem como foco o transporte de cargas como compras, jardinagem, festas, eventos promocionais e equipamentos esportivos, de som, de construção e decoração. A locadora disponibilizará no serviço, o modelo Renault Kangoo, com locações de no mínimo quatro horas (R$ 39,75/hora), e, a partir de cinco horas de utilização, considera-se uma taxa diária (a partir de R$159,00). O Hertz Part Time foi lançado em São Paulo e faz parte dos planos da Hertz expandir a atuação para o Rio de Janeiro e Salvador.

Fotos: Divulgação

■ **Rapidez reconhecida**

A transportadora Rápido 900 acaba de receber o Prêmio Sistema de Qualidade no Transporte, 15ª Edição/ 2012, concedido pela Mexichem (Amanco), para a qual a empresa atua transportando sistemas de tubos e conexões. A Rápido 900 também foi uma das empresas homenageadas pelo Sindicato dos Empregados em Escritórios de Empresas de Transportes Rodoviários de Cargas Secas e Molhadas, Cargas Pesadas e Logística em Transportes de São Paulo e Itapecerica da Serra, pela qualidade na prestação de serviços. "São honrarias que nos deixam orgulhosos e confiantes nos resultados de nosso trabalho duro e nossas estratégias", comenta André Ferreira, diretor da Rápido 900.

## ERRATA

No Guia FROTA&Cia – Motores, Transmissões e Lubrificantes 2012/2013, que circulou junto com a edição de dezembro de FROTA&Cia, as fichas técnicas dos óleo Brutus da Ipiranga, publicadas na pág. 32 saíram com incorreções. Por esse motivo, estamos publicando novamente, com os pedidos de desculpas pela falha.

| Fabricante | Ipiranga | Ipiranga | Ipiranga | Ipiranga | Ipiranga | Ipiranga |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Nome Comercial | IPIRANGA BRUTUS EXTREMA PERFORMANCE | IPIRANGA BRUTUS NOVA GERAÇÃO | BRUTUS EGR SEMISSINTÉTICO | IPIRANGA BRUTUS ALTA PERFORMANCE | IPIRANGA BRUTUS PROTECTION T5 | IPIRANGA BRUTUS PROTECTION |
| Grau de Viscosidade | SAE 10W40 | SAE 15W40 | SAE 15W40 | SAE 15W40 | SAE 15W40 | SAE 25W50 |
| Classificação | API CI-4 e ACEA E6-08 Issue 0 2 (2010), ACEA E7-08 Issue 02 (2010) e ACEA E9-08 Issue 02 (2010). | API CJ 4/SN e ACEA E7 04 Issue 02 (2007) e ACEA E9 08 Issue 02 (2010). | API CI-4/SL, ACEA E7-08 (2008), A3/B4-04 e A3/B3-04 (2007), E5-02 e E3-96 Issue 4 (2002), Global Oil DHD-1. | API CI-4/SL e ACEA E7-08 (20 08), ACEA E5-02 (2002), ACEA E3-96 Issue 4 (2002) e ACEA A3/B4-04 (2007). | API CG-4. | API CH-4/SJ e ACEA E2-96 Issu e 5 (2007), ACEA B3-98 Issue 2 (2002) e ACEA A2-96 Issue 3 (2002). |
| Aprovações e recomendações | Aprovado na Mercedes-Benz do Brasil classe MB 228.51 – DBL 6610.51. Atende ainda às seguintes especificações de OEMs: MAN 3477, MAN 3271 1, MTU Tipo 3.1, Volvo VDS 3, Volvo CNG, Cummins CES 20076/77, CAT ECF 1 a. | MB 228.31, MAN 3575, MTU Tipo 2.1, Volvo VDS-4, Cummins CES 20081, CAT ECF-3. | MB 228.3, VOLVO VDS-3, MAN 3275, Cummins CES 20076/20077/20078. | MAN 3275, MTU Tipo 2, Mac k EO-M Plus, Renault Truck R LD/RLD-2, Cummins CES 2007 6/77/78 e CAT ECF-2. | Mercedes Benz 228.1. | MB 228.1, MAN 271, MTU Tipo 1, Volvo VDS-2, Mack EO-M Plus, Renault Truck RD/RD-2, Cummins CES 20076, CAT ECF-1-a. |
| Descrição | Lubrif.multiviscoso sintético, p/ motores diesel 4 tempos operando sob as mais severas condições aprop. p/ mot. c/ sist. SCR e o/ EGR e filtros de particul. enc. mot. Euro V atend. a faseP7 do Proconve | Lubrif.mineral multivisc. p/ motores diesel 4 tempos operando sob as mais severas condições aprop. p/ mot. c/ sist. SCR e o/ EGR e filtros de particul. enc. mot. Euro V atend. a fase P7 do Proconve | Óleo lubrificante multiviscoso para motores a diesel de 4 tempos, de alto desempenho turbo alimentados, além dos modernos motores equipados com o sistema de recirculação de gases de escape EGR operados em condições severas, exigindo assim, um lubrificante, de alto desempenho. | Lubrificante mineral multiviscoso SAE 15W40, para os mais diversos tipos de motores diesel 4 tempos operando sob as mais severas condições, inclusive nos motores Euro V equipados com o Sistema SCR. | Lubrificante mineral multiviscoso SAE 15W40, para os mais diversos tipos de motores diesel 4 tempos operando sob as mais diversas condições. | Lubrificante mineral multiviscoso SAE 25W50, para os mais diversos tipos de motores diesel 4 tempos operando sob condições severas de serviço ou em altas temperaturas. |
| Embalagens | 200L, 20L. | Granel, 200L | Granel, 200L, 1000L | 1L, 20L, 200L, 1000L | 1L, 200L | 20L |
| **Ficha Técnica** | | | | | | |
| Densidade a 20/4 Oc (kg/dm³) | 0.8578 | 0.8736 | 0.88 | 0.8750 | 0.8830 | 0.8895 |
| Viscosidade a 40° C (cSt) | 97.02 | 109 | 107.1 | 103.3 | 108.8 | 165 |
| Viscosidade a 100° C (cSt) | 14.71 | 14.49 | 15.23 | 14.07 | 14.84 | 19 |
| Índice de Viscosidade | 158 | 136 | 149 | 138 | 138 | 131 |
| Ponto de Fulgor COC, °C | 240 | 224 | 226 | 240 | 238 | 240 |
| Ponto de Fluidez, °C | -33 | -36 | -33 | -39 | -39 | -27 |
| Indice de Basidade mg KOH/g | 9.8 | 9.2 | 12.8 | 10.9 | 7.2 | 10.5 |

## VM contra incêndios

Os modelos de caminhão VM, da Volvo, estão se tornando populares para aplicação como caminhão bombeiro. De acordo com a Mitren, tradicional marca de veículos de combate a incêndios e salvamentos, o VM já responde por 25% das vendas da empresa, em menos de dois anos no seu portfólio. No final de 2012, a montadora negociou, por meio da concessionária Gotemburgo, 18 caminhões para o Corpo de Bombeiros de Pernambuco e seis unidades para o da Bahia.

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Ipiranga | Ipiranga | Ipiranga | Ipiranga |
| | IPIRANGA BRUTUS PROTECTION | | | |
| | SAE 15W40 | SAE 30 | SAE 40 | SAE 50 |
| | API CF | API CF | | |
| | - | - | - | - |
| | Lubrificante mineral multiviscoso SAE 15W40, para os mais diversos tipos de motores diesel 4 tempos operando sob condições severas de serviço. | Linha de lubrificante mineral monoviscoso, nos graus de viscosidade SAE 30, 40 e 50, para os mais diversos tipos de motores diesel 4 tempos operando sob condições severas de serviço. | | |
| | 200L | 200L | Granel, 1L, 200L | 200L |
| | | | | |
| | 0.8819 | 0.8893 | 0.8924 | 0.9000 |
| | 109 | 103.1 | 139.1 | 216.3 |
| | 14.78 | 11.71 | 14.28 | 19.06 |
| | 140 | 101 | 100 | 99 |
| | 230 | 244 | 248 | 260 |
| | -24 | -9 | -6 | -6 |
| | 12 | 12.3 | 12.1 | 11.8 |

## Colhendo os frutos

A Coopercarga conquistou um faturamento recorde em 2012. A empresa fechou o balanço com receitas consolidadas de R$ 613 milhões, gerando um crescimento de 43% sobre o registrado em 2011. O diretor presidente da companhia, Osni Roman, atribui o resultado aos investimentos realizados nos nichos de atuação e em veículos. A empresa investiu em 2012, R$ 100 milhões em ativos, destinados principalmente na aquisição de veículos para as operações florestais e distribuição urbana.

## Ordem na casa

Cileneu Nunes, novo presidente da Zátix, anunciou que pretende retomar o processo de crescimento e consolidação da empresa no mercado de rastreamento e monitoramente de veículos, aumentando as vendas da companhia em 30%. "Nossa grande prioridade em 2012 foi treinar nossas equipes e integrar nossas associadas", observa Nunes. Criada em 2008 por meio da associação da Omnilink com a Graber Rastreamento e a Teletrim, a Zátix encerrou o ciclo de fusões entre companhias e agora prospera colher os frutos do trabalho realizado. O executivo adiantou que em breve apresentará uma nova família de produtos, já em desenvolvimento, voltados a um novo segmento que até então não atuava.

## Novo radial

Fotos: Divulgação

A Bridgestone lançou um novo pneu radial, o R268, para aplicação rodoviária em trajetos de curta e longa distância. Produzido com um novo composto de rodagem, o pneu pode ser utilizado em qualquer posição de eixos e promete aumentar de 20% a 40% a vida útil, se comparado ao modelo antecessor. O R268 chega ao mercado na medida 295/80R22,5.

## ERRATA

Na edição 162 da revista FROTA&Cia, na matéria intitulada "Sucesso dobrado", na página 47, o nome correto da supervisora de contas que recebeu o prêmio em nome da Transportadora Pajuçara é Sheila Deus, e não Sheila de Jesus. A referência à data, mencionada na linha fina da matéria, também está equivocada: publicou-se 2112, quando o correto seria 2012.

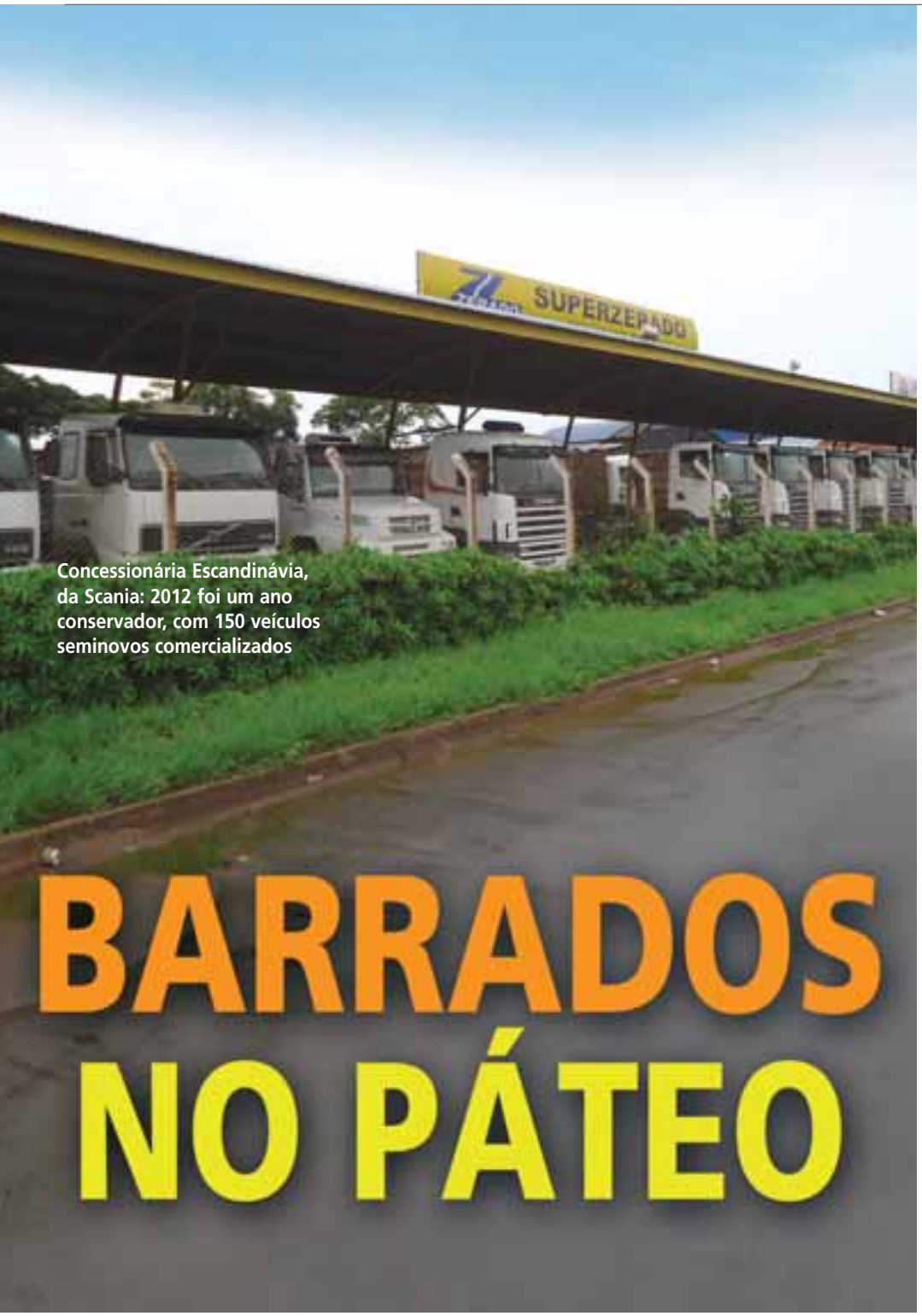
# MAN Latin America.
# Há 10 anos, líder de vendas no mercado de caminhões*.

- O melhor pós-venda do Brasil, segundo a TNS – empresa de pesquisa de mercado.
- Volkswagen Caminhões e Ônibus: a marca mais desejada, segundo pesquisa da Fenabrave de 2012.
- Nove premiações na categoria “Melhores empresas para se trabalhar” em apenas dois anos.
- VW Constellation 24.250: o caminhão mais vendido do Brasil pelo 5º ano consecutivo.
- Novo VW Constellation Advantech 24.280: líder de vendas Euro 5 em 2012**.
- Empresa referência em inovação sustentável.

*Considerando dados Renavam 2012 – 5 toneladas e acima
**Base Renavam – Fonte Anfavea 2012

**MAN Latin America, fabricante dos Caminhões e Ônibus Volkswagen e Caminhões MAN.**
**www.man-la.com**

MAN




Concessionária Escandinávia, da Scania: 2012 foi um ano conservador, com 150 veículos seminovos comercializados

# BARRADOS NO PÁTEO

**Com as vendas estagnadas de caminhões novos, as concessionárias de marca enfrentaram um ano bastante fraco também no segmento de usados. Já para 2013, a expectativa é de expansão entre 10% e 40%**

Por Bruno Aurélio, Sonia Crespo e Valeria Bursztein

Comercialmente, o ano de 2012 foi um fiasco tanto para o segmento de caminhões novos quanto para o de usados nas concessionárias de veículos comerciais do país. As vendas das novas versões P7 empacaram nas lojas e, consequentemente, os caminhões usados sumiram das revendas. Foram comercializados 331,4 mil veículos seminovos no período, 2% a menos que os 337,6 mil vendidos em 2011. A escassez comercial de usados, pode se dizer, tem um reflexo mais profundo no mercado geral, uma vez que o volume de caminhões comercializados é geralmente o dobro ou o triplo do total de caminhões zero quilômetro vendidos no período. Em 2012, por exemplo, a Fenabrave contabilizou 137,7 mil veículos novos emplacados (ver tabela na página 13). Considerado produto preponderante, tanto para permitir o giro da economia em diversos segmentos de mercado, como para negociações de compra de veículos novos, o caminhão usado deverá reaparecer no mercado em 2013, acreditam as redes de revendas das marcas Volkswagen, Volvo, Mercedes, Scania, Iveco e Ford.

Na rede Volkswagen/MAN a queda na comercialização de usados ao longo de 2012 foi de 20% em relação aos volumes vendidos em 2011, estima Enio Mario Sardagna, Membro do Conselho Consultivo e Relator de Comercialização da ACAV, associação que representa as revendas da marca. Também diretor da Concessionária catarinense Breitkopf, Sardagna diz que falar do mercado de usados de maneira genérica é muito difícil, pois

Enio Sardagna, da ACAV: queda na comercialização de caminhões seminovos ao longo de 2012 chegou a 20%

a rede dispõe de várias formas de comercialização e escoamento desses produtos. "O mercado segue duas lógicas diferentes: A dos independentes e a dos concessionários. Os primeiros dependem exclusivamente da compra desses veículos para ter produto nas suas 'prateleiras'; já os concessionários, via de regra, utilizam o departamento de usados para alavancar ou viabilizar a venda de caminhões novos", detalha. A rede Volkswagen Caminhões dispõe, hoje, de uma carteira de perto de 700 caminhões seminovos, com idades entre 3 e 5 anos.

Sardagna explica que a principal exigência do comprador de usados " é um caminhão com power train em ordem". Para o executivo, 2013 terá crescimento de 10% na procura por produtos deste segmento.

**Força comercial** – "O caminhão usado é forte quando falta o caminhão zero no mercado", resume o presidente da Assobens – Associação Brasileira dos Concessionários Mercedes-Benz, João Batista Saadi, salientando que esse não é o quadro atual do mercado. O diretor enaltece as boas condições financeiras oferecidas na compra do caminhão zero quilômetro: "Com a excepcional oferta de novos – incluindo aí as facilidades do financiamento via FINAME, o usado praticamente sumiu do mercado. Comparando as prestações, a forma de pagamento e o prazo de amortização, o cliente optará imediatamente pelo novo", avalia. Para o executivo, em praticamente todo o ano de 2012 – principalmente no segundo semestre – os clientes Mercedes-Benz preservaram esse comportamento. O resultado comercial dos caminhões usados, acredita, foi mais significativo em 2011, "porque foi um ano em que se praticou a 'antecipação' nas compras de caminhões Euro III", justifica. Saadi observa que o foco comercial da rede não se concentra nos veículos usados. "Revendemos caminhões seminovos, claro, mas sem ênfase promocional", destaca.

Para Airton Vieira, presidente da Ancive, entidade que representa os concessionários da marca Iveco, o mercado de veículos usados caiu consideravelmente em 2012, quando comparado à 2011. "No segundo trimestre de 2012, havia expectativa de que o mercado de usados

João Saadi, da Assobens: "Com a excepcional oferta de financiamentos para a compra de novos, os usados sumiram do mercado"

## Financiamento travado

Fotos: Divulgação

O comércio de caminhões seminovos da marca Ford em 2012 teve desempenho semelhante ao mercado de veículos zero quilômetro. "A limitação ao crédito restringiu bastante a venda de seminovos", afirma Euclides Soares Vieira, supervisor de seminovos da concessionária Konrad Caminhões (foto). A revenda, que possui diversas distribuidoras e filiais na região sul do Brasil, comercializou no ano passado cerca de 270 veículos. O resultado equivale a uma queda de 40% se comparado aos 450 caminhões que a empresa vendeu em 2011. "As vendas de usados em 2012 foram bem inferiores aos outros anos", constata Vieira.

A revenda Pisa Ford, localizada em Minas Gerais, endossa as mesmas impressões quanto ao gargalo ocasionado neste mercado. Lourenço Domingos, gerente geral da revenda, diz que a maior parte das vendas de seminovos é realizada por meio de Leasing ou CDC. A concessionária mineira amargou um resultado 30% inferior na venda destes veículos, de 2012 para 2011. Na Montreal Ford, com matriz em Porto Alegre (RS), segundo Rodrigo dos Reis, gerente comercial da concessionária, a casa possui seminovos estacionados há mais de 10 meses.

Airton Vieira, da Ancive: fluxo comercial de seminovos recuperará a curva ascendente em 2013

Fotos: Divulgação

aquecesse em função do final dos estoques de veículos Euro III nas concessionárias, mas foi uma tendência que não se sustentou", explica, constatando que o negócio de usados vem apresentando queda na comercialização ano a ano. "O motivo são as condições pouco atrativas de financiamento para veículos seminovos", reforça, incluindo na lista de entraves o volume de exigências para aprovação de cadastro nos bancos.

Nas concessionárias Iveco, o usado mais comercializado é o modelo leve Daily, com até 5 anos, veículo com características que vêm de encontro às exigências impostas pelo perfil do comprador, geralmente pequeno empresário, constata Vieira. O executivo acredita que o fluxo comercial de seminovos recuperará a curva ascendente em 2013. Ele estima que, hoje, as revendas da marca disponibilizem aproximadamente 200 caminhões seminovos à venda. Para atrair compradores de usados, avisa, a rede Iveco disponibiliza pacote de taxas especiais no CDC através do Banco Iveco Capital.

**Reação bárbara** – Embora o ano de 2012 não tenha sido o melhor para o mercado de seminovos, algumas concessionárias Volvo fecharam o balanço anual com resultado positivo. Este é o caso do Grupo Auto Sueco, que possui diversas casas no Brasil e a maior da Volvo no país, localizada em São Paulo. Na revenda, segundo Renato Bueno, gerente de usados de São Paulo, foram comercializados 312 caminhões seminovos em 2012, resultado 32% superior às 242 unidades vendidas em 2011. Bueno explica a razão para o bom desempenho da casa em ano tão atípico: "O que ocorreu foi um foco maior que o Grupo Auto Sueco deu neste segmento, pois entendemos que para os próximos anos, quem não tiver conhecimento deste mercado terá dificuldades com a comercialização de caminhões novos", explica.

**COMPARATIVO DE VENDAS DE CAMINHÕES USADOS E NOVOS**

| ANO | USADOS | NOVOS |
|---|---|---|
| 2012 | 331,4 mil | 137,7 mil |
| 2011 | 337,6 mil | 172,6 mil |
| 2010 | 325,9 mil | 157,6 mil |
| 2009 | 291,4 mil | 109,1 mil |
| 2008 | 335,5 mil | 123,2 mil |

Fonte: FENABRAVE

Bueno avalia que os clientes de caminhões seminovos são exigentes com a compra: "Geralmente possuem um conhecimento técnico muito grande", constata. A prospecção da Auto Sueco, que hoje dispõe, em estoque, de cerca de 60 caminhões com idade média de quatro anos, é que em 2013 as vendas no segmento aumentem 40% em relação a 2012.

Outra concessionária que colheu bons frutos em 2012 é o Grupo Rivesa Ribeiro. De acordo com Antonio Carlos Sancio, diretor comercial, a exigência no mercado de seminovos está cada vez maior. "A cada momento que passa há uma maior necessidade

## Boas referências

Eduardo Vasques (foto), diretor de vendas da Concessionária Volkswagen Tietê Oeste, diz que praticamente não existem mais comprador pessoa física em SP. "Quem trabalha e utiliza veículos comerciais, geralmente é "ME" (microempresa), ou EPP, ou LTDA. A vantagem de compra de seminovos na revenda, aponta o executivo é a garantia de que todos os veículos vendidos à base de troca são transferidos para a concessionária e posteriormente transferidos, com nota fiscal, para o novo dono. "O veículo seminovo sai com todas as garantias de procedências. Tomamos todas as precauções legais antes de comercializá-los", detalha. Além disso, os veículos são periciados, antes da entrada na concessionária, por empresas especializadas. "Atualmente os modelos seminovos que estamos comercializando estão com giro muito rápido, temos apenas 03 unidades no estoque", anuncia Eduardo Vasques.

de atuarmos nesse segmento. Para a rede Volvo, essa é uma demanda crescente", afirma. Também a Rivesa aumentou em cerca de 30% suas vendas em 2012, se comparado aos resultados de 2011.

Na Laponia Veículos, que embora tenha tido um ano forte no volume de negócios concretizados com seminovos, o faturamento ficou aquém do esperado. "Os resultados foram motivados pela queda de preço de mercado, que se deu por volta de 20% no valor do caminhão", explica Oswaldo Schimitt, diretor executivo da revenda. Também para as concessionárias Gotemburgo e a Apavel o resultado no ano de 2012 não foi o esperado. "Foi um período de baixa para os seminovos", lembra Ricardo Pamplona, presidente da Gotemburgo Veículos. Mauro Lima, gerente de Seminovos da Apavel, de Fortaleza, diz que 2013 poderá mostrar um mercado mais promissor: "Temos um leque muito extenso de clientes com potencial de compra,graças às boas ofertas da linha Viking", destaca.

**MOMENTO DELICADO** – As casas Scania acreditam que este não é o melhor momento para o mercado de caminhões seminovos. A Escandinávia Veículos, que possui quatro concessionárias no país, comercializou cerca de 150 veículos seminovos em 2012. "Tivemos um ano bastante conservador, mas com uma boa participação dentro daquilo que o mercado permitiu", afirma João Batista Savenhago, gerente geral de seminovos da Escandinávia.

Por conta do andamento do mercado em ano atípico, com mudanças significativas na legislação, nos modelos de caminhões e no combustível, toda a cadeia industrial sofreu com um menor desempenho comercial, frente 2011. "O mercado de usados entrou em depressão", destaca Savenhago.

Na Suvesa Super Veículos, situada em Eldorado do Sul (RS), muitos clientes estão optando por adquirir consórcio como método de investimento para o futuro. Jean Cândido, diretor geral da concessionária, apontou retração nas vendas de seminovos de 90 unidades em 2011 para 50 veículos em 2012.

Já para a concessionária Scania Battistella o ano de 2012 foi desafiador, diz o diretor de vendas, Rivaldo Bandeira. O executivo estima que a revenda comercializou em média entre 20 e 30 caminhões por mês em 2012, mas algumas das 11 concessionárias da Battistella, que atua em um raio de 200 quilômetros, em Santa Catarina e no Paraná, apresentaram retração de 20% e outras de até 40%, com foi o caso da unidade de Curitiba (PR).

Bandeira acredita que a tendência deste ano é de recuperação. Entretanto, a estratégia da concessionária será diminuir o volume de usados. Em 2012, o grupo Batistella tinha no pátio uma media de 40 caminhões no pátio e uma estrutura dedicada, com equipe de campo em algumas lojas. "Hoje tenho cinco pessoas em pontos estratégicos e trabalho com 20 a 25 caminhões", relata.

## Financiamentos minguados

Financiar caminhões usados não deve ser um bom negócio para a rede bancária do país. Poucas instituições – Bradesco e Banco do Brasil, entre outros – disponibilizam a linha de crédito via Finame, através do programa Procaminhoneiro, que é restrito apenas à pessoas físicas. Já o programa PSI Finame, criado para financiar a compra de caminhões novos e destinado a pessoas jurídicas, é acessível em praticamente toda a rede bancária nacional. Para adquirir um caminhão via Procaminhoneiro, o comprador tem que obrigatoriamente dar de entrada 10% do valor total do veículo usado, enquanto que o PSI financia 100% do veículo novo. A taxa de juros também oscila –para mais – no Procaminhoneiro: supera os 3% ao ano (somadas as taxas bancárias), enquanto o PSI manterá, até julho de 2013, o percentual anual de juros em 3%.

## De olho na procedência

De acordo com a enquete intitulada "O que é mais importante observar no ato da compra de um veículo seminovo", realizada com o leitor do site Frota Online, as 28 respostas recebidas entre os dias 16 e 27 de janeiro revelaram a preocupação do comprador com a origem do caminhão: 12 respondentes (42,9%) apontaram a procedência do veículo como a avaliação mais importante na hora da compra. A conservação veio em segundo lugar, com 11 votantes (39,3%), enquanto o preço aparece como terceiro item mais importante, com 2 votantes (7,1%). A garantia do caminhão e a quilometragem do veículo ocuparam a quarta e a quinta posição na enquete, com 2 e 1 votos, respectivamente (7,1% e 3,6%).

# Mercado estacionário

**O presidente executivo da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores – Fenabrave diz que a comercialização de caminhões usados está atrelada ao desempenho das vendas de veículos novos. Em 2012, quando os emplacamentos de caminhões novos sofreram redução de 20,2%, a comercialização de usados encolheu 2%, revela o dirigente. "Os frotistas seguraram seus veículos e a venda de usados praticamente estacionou", avalia. Já para 2013 ele prevê um crescimento de 5% neste segmento, confiante na retomada das vendas de caminhões zero quilômetro. Veja a seguir a entrevista exclusiva com o executivo.**

FROTA&Cia: **Como se comportou o mercado de caminhões usados em 2012, ano que registrou resultados pífios na venda de novos?**

**Alarico Assumpção Junior:** Para que se intensifique a comercialização de caminhões usados, é preciso que haja um incremento nas vendas de caminhões novos, o que não aconteceu em 2012. O período registrou queda de 20% nas vendas de novos, em função de uma cadeia de fatores, que se iniciou em janeiro do ano passado, quando começaram as vendas da Linha P-7 de caminhões e, com elas, começaram também as dúvidas e temores dos frotistas com relação ao novo produto. Para complicar, a questão do abastecimento insuficiente de diesel S-50 – combustível exigido para operar os novos caminhões – nos postos, até o final do primeiro semestre de 2012, esboçou um jogo de empurra-empurra entre frotistas e a ANP: enquanto um dizia que não iria adquirir o caminhão P-7 porque não dispunha do combustível adequado em todos os postos do país, para abastecimento, o outro lado rebatia que, como as vendas de caminhões estavam fracas, não havia necessidade de abastecer todos os postos do país imediatamente. Com a estagnação nas vendas dos novos, gerou-se a paralisação comercial de usados, que acabaram sendo preservados pelos proprietários, diante desse impasse. Sabemos que cerca de 80% das vendas de caminhões novos são realizadas via BNDES e, no segundo semestre de 2012, mesmo com as facilidades anunciadas pelo FINAME, que reduziu os juros de financiamento da compra inicialmente para 5,5% ao ano e, posteriormente, para 2,5%, as vendas de caminhões novos continuaram minguadas, ofuscando assim o abastecimento do mercado de seminovos. Em 2012 foram comercializados 331,4 mil caminhões usados, 2% a menos que os 337,6 mil veículos vendidos no ano anterior.

FROTA&Cia: **Qual é a tendência para 2013?**

**Alarico Assumpção Junior:** Para este ano, a Fenabrave mantém boas expectativas comerciais para caminhões novos e, consequentemente, para o segmento de usados. A economia brasileira receberá impulsos de importantes obras de infraestrutura e da colheita da safra, entre outros

propulsores significativos que também intensificarão o setor de transportes. Por outro lado, o BNDES manterá, a princípio até junho e 2013, uma atraente linha de financiamento para a compra de caminhões novos, através do programa PSI FINAME, com juros de 3% a.a. E para o segundo semestre deste ano, a previsão é de que essa taxa mude para 3,5%, preservando sua competitividade. Isso nos permite fazer projeções de crescimento comercial de 16% nas vendas de caminhões novos, aproximando-nos de um patamar de 160 mil unidades emplacadas. Isso quer dizer que o mercado de usados também reagirá positivamente. Nossa estimativa é de que esse segmento cresça em torno de 5%, favorecido também pela linha de crédito do FINAME para usados.

> Com a estagnação nas vendas dos novos, gerou-se a paralisação comercial de usados, que acabaram sendo preservados pelos proprietários

**FROTA&Cia: Qual é a forma de compra de caminhão usado mais comum?**
**Alarico Assumpção Junior:** Cerca de 40% das vendas de usados são realizadas via FINAME. Esse percentual só não é maior porque o comprador, via de regra, tem mais dificuldade para a liberação do crédito. As demais vendas, ou seja, 60% das comercializações, são feitas pelo sistema chamado "troca por troca", que significa uma permuta com pagamento adicional, em dinheiro.

**FROTA&Cia: Por que alguns revendedores denominam os caminhões usados de "seminovos"?**
**Alarico Assumpção Junior:** As concessionárias de marca adotaram a denominação "seminovo" para o caminhão usado que está sendo vendido com alguns diferenciais, como maior garantia, revisão detalhada, componentes novos etc. O preço não muda: é o da tabela de mercado.

**FROTA&Cia: As revendas de marca mantém limites na idade do caminhão usado a ser vendido e /ou adquirido?**
**Alarico Assumpção Junior:** Não, o mercado é quem determina o tipo de usado a ser comercializado. O que existe é a adoção, pelas concessionárias de marca, de alguns programas comerciais que priorizam certas linhas de veículos. Isso é uma decisão interna de cada revenda.

**FROTA&Cia: Os caminhões usados mais procurados estão dentro de que faixa etária?**
**Alarico Assumpção Junior:** A chamada "primeira onda" de caminhões usados mais vendidos, que responde por 40% das comercializações no país, tem entre 3 e 6 anos. A "segunda onda", que acumula 35% das comercializações, está entre 7 e 10 anos. Já a "terceira onda", entre 11 e 15 anos, responde pelas demandas restantes.

**FROTA&Cia: Que medidas financeiras poderiam incrementar as vendas de usados?**
**Alarico Assumpção Junior:** Acredito que uma delas seria o funcionamento adequado do Fundo Garantidor de Crédito. Se isso acontecesse, poderíamos ampliar em até 30% as vendas no segmento. Por outro lado, programas de incentivo à renovação de frota impulsionariam a venda de caminhões novos e abasteceriam consideravelmente o mercado de usados. Outra medida é a carta frete eletrônica, que está em vias de consolidação, e certamente ampliará o cadastro de autônomos – principais compradores de usados – com crédito para a aquisição via BNDES. Hoje 80% da frota nacional, de cerca de 2,5 milhões de caminhões, que têm idade média de 23 anos, está nas mãos de autônomos.

**FROTA&Cia: Qual é o total de concessionárias de marca que comercializam caminhões novos e usados no país, atualmente?**
**Alarico Assumpção Junior:** A estimativa da Fenabrave está em torno de 800 concessionárias.

**FROTA&Cia: Quanto tempo um veículo usado fica no pátio da concessionária, em média?**
**Alarico Assumpção Junior:** Não há estimativas para esse tempo de espera, que pode ser de uma semana ou de 90 dias. A permanência do caminhão no pátio da revenda está atrelada à pujança econômica do momento, que acionará ou estacionará as vendas.

> Os caminhões usados mais vendidos têm entre 3 e 6 anos. A fatia responde por 40% das comercializações no país

# Renovação inteligente

**Para comercializar seus caminhões usados quando parte da frota é renovada, transportadoras diversificam as alternativas e apostam em leilões, anúncios classificados e venda direta aos agregados**

Por Bruno Aurélio

Para manter a qualidade de seus serviços e garantir novos contratos de trabalho, as transportadoras devem renovar suas frotas periodicamente, de acordo com a política das empresas. Porém, a renovação eficaz exige a venda dos caminhões usados da frota, que na maioria das vezes ainda estão em bom estado de conservação. E para desovar estes veículos, as transportadoras adotam diversas alternativas. Algumas criam leilões, outras vendem internamente para os agregados. Há as que prefiram comercializar seus caminhões seminovos por meio de anúncios. A venda direta de caminhões usados de transportadora para transportadora tem se tornado atrativo ao mercado, que reconhece de imediato a procedência do veículo, em função da credibilidade das empresas que os comercializam.

A Braspress, por exemplo, que em 2012 comercializou 120 seminovos, utiliza anúncios como meio de divulgação de seus veículos. Mas nem sempre foi assim. O processo de venda de caminhões usados da Braspress se iniciou em setembro de 2011, por meio de leilões internos. Entretanto, a empresa percebeu que esta não era a melhor estratégia para a comercialização dos caminhões. "Pelo excelente estado e procedência dos nossos caminhões, que são de único dono, percebemos que os leilões desvalorizavam os veículos", explica Sérgio Mansur, gerente da divisão de usados da Braspress. A empresa optou, então, por comercializar internamente seus veículos e também através de anúncios em classificados. Em sua maioria, os bens são adquiridos por motoristas agregados, particulares, empresas e também revendas. A cada ano, a Braspress oferece ao mercado entre 100 a 150 veículos usados.

**Técnicas sazonais** - Com a economia consistente entre os anos de 2010, 2011, a TALOG, braço logístico da Transportadora Americana, encontrou na venda dos veículos para os prestadores de serviços terceirizados da empresa o meio mais eficiente para a renovação de sua frota. "O giro dos veículos era mais prático, economicamente melhor para a TALOG e trazia benefícios aos terceirizados", afirma Francisco Magre, gerente de operações da TALOG.

Porém, devido à retração da economia em 2012, a empresa percebeu maior dificuldade em renovar a frota. Para desovar os seminovos estocados e girar o

TALOG: opção pelos leilões agiliza a comercialização dos seminovos

fotos: Divulgação

**Evaldo Araújo: a venda de seminovos por lote é melhor e mais rápida**

caixa da empresa, a transportadora apostou nos leilões. "É um mecanismo rápido de comercialização, porém menos vantajoso, economicamente, para a venda de caminhões", revela Magre. O executivo salienta que a opção por leilões não é típico da TALOG, porém, útil em momentos de escassez da economia.

**POR ATACADO** - A Ativa Logística, que possui uma frota com idade média entre três a quatro anos e em sua maioria da marca Mercedes-Benz, mantém um cronograma de renovação de acordo com a necessidade. A alternativa mais utilizada pela transportadora é a revenda dos seminovos à terceiros, por meio de lotes. "Não é interessante ficar muito tempo com o veículo, pois ocorre depreciação. Além disso, como atuamos no ramo de transporte, a venda dos caminhões usados requer muita atenção e delicadeza", revela Evaldo Araújo, gerente de transferência e manutenção da frota da Ativa Logística. Para vender os lotes, a montadora entra em contato com lojistas e concessionários, que sempre demonstram interesse ou indicam um contato que esteja disposto a negociar. "A venda por lote é melhor e mais rápida. Em menos de dois meses conseguimos comercializar nossa frota usada disponível", afirma o executivo.

Antes, porém, de preparar os veículos para a venda em lotes, a transportadora os oferece aos motoristas agregados, que eventualmente se interessam em adquirir por unidades. Outra maneira bastante utilizada para movimentar os usados é negociá-los com a própria concessionária, como parte de pagamento na aquisição de um zero quilômetro. Um dos quesitos que atraem o mercado para a compra dos veículos é sua a procedência. Além disso, a Ativa Logística trabalha com valores similares ao do mercado e em alguns casos, até abaixo do praticado.

## De Norte a Sul

A procura por caminhões e utilitários seminovos é tamanha no país, que a JSL dispõe de uma empresa própria para o comércio de seus veículos que passam pelo processo de renovação, a uma idade média de dois anos. A Seminovos JSL possui 12 filiais espalhadas por todo o Brasil e uma, entre elas, localizadas na Zona Leste de São Paulo, exclusiva para a venda de veículos leves. As filiais comercializam caminhões, cavalos mecânicos, carretas, ônibus, máquinas, equipamentos e veículos leves.

## Leilões em alta

A Tegmax, divisão de leilões da Tegma Gestão Logística, destaca como um dos principais objetivos do leilão o aumento do valor da comercialização do seminovo. "Na área de leilões há bastante procura, devido às oportunidades de ofertas que podem chegar até a 70% do valor da tabela", afirma Alexandre Brandão, diretor administrativo, financeiro e de relações com investidores da Tegma Gestão Lotística.

O comércio de caminhões por meio de leilões realizados pela Tegmax vem aumentando, mesmo com a economia no mercado em período de ressaca. Em 2012, a empresa registrou 140 unidades comercializadas, número 36% maior que as 90 unidades de 2011. Para tanto, a companhia conta com clientes cativos, habituais de leilão, que variam entre revendedores e consumidores finais. "Investimos na divulgação segmentada dos leilões e possuímos um mailing que conta com mais de 20 mil compradores de caminhões", explica Brandão.

**Volvo. A linha de caminhões pesados mais vendida do Brasil pelo segundo ano consecutivo.**

Em 2012, de cada quatro caminhões pesados vendidos, um foi Volvo. Isso fez a marca líder pelo segundo ano consecutivo. Além disso, a Volvo foi a que mais cresceu nos semipesados nos últimos 3 anos. Agradecemos a todos que fizeram parte dessa conquista e nos comprometemos a fazer ainda mais em 2013.

Volvo Trucks. Driving Progress

# Moedas de troca

**Os caminhões usados entram como parte significativa de pagamento para renovação de frotas e despertam a atenção dos fabricantes de veículos, que movimentam programas para impulsionar suas vendas**

Por Sonia Crespo e Valeria Bursztein

O crescimento das vendas de caminhões novos no mercado brasileiro sempre manteve uma relação direta com o desempenho comercial de caminhões usados. Se a compra do novo é dificultada, o empresário "segura" o veículo usado. E quando ele decide renovar sua frota, via de regra entrega parte de seus veículos usados como parte de pagamento. Essa simbiose comercial fez com que o mercado de seminovos ganhasse importância para as montadoras na hora de fechar novos negócios. Ao longo dos últimos quinze anos, os fabricantes vêm reforçando suas ações estratégicas para fortalecer a rotatividade comercial dos caminhões usados e dinamizar o foco principal de seu negócio: a venda de veículos zero quilômetro.

Antonio Cammarosano, Diretor de Vendas Nacionais da Volkswagen/MAN Caminhões, diz que o fluxo no mercado de usados determina o desempenho na venda de novos. "Para uma empresa de transporte ser competitiva, ela precisa do veículo novo. E precisa "girar" o caminhão usado. O que muitas empresas vêm fazendo nos últimos tempos é transformar sua frota de usados em capital de giro para a aquisição de caminhões zero quilômetro, ainda mais agora que as taxas de juros, de 2,5% ao ano, via PSI Finame, estão tão atrativas", relata. Hoje o apelo de compra de novos é tão grande, conta, que muitos clientes adquiriram veículos zero quilômetro Euro V, e ainda não venderam parte da frota de usados. "Este mercado de seminovos tem um tempo de absorção diferente do segmento de novos", explica.

Para agilizar a dinâmica comercial de seminovos da marca, Camarosano conta que a montadora desenvolveu, no ano passado, uma parceria com o Banco Itaú e o site i-caminhões, registrando todas as revendas de caminhões da marca na página de comercio eletrônico, para escoar os modelos usados com mais facilidade. "Deu

Cammarosano, da MAN: parceria com o Banco Itaú e o VW 24.250, mais procurado entre os usados

muito certo a iniciativa. Fizemos o cadastro para toda a rede durante 120 dias e, depois disso, a maioria das revendas continuou a pagar a mensalidade, pois o meio eletrônico também funciona como mecanismo de divulgação", relata. Ao mesmo tempo, a montadora também se preocupa em incentivar as concessionárias a buscar caminhões usados no mercado. "Para que isso aconteça, eventualmente bancamos o crédito rotativo e oferecemos bonificações, além de alguns outros benefícios", conta o executivo. As iniciativas da MAN Latin America não param por aí: Cammarosano conta que a fábrica mantém parcerias com leiloeiros e lojas multimarcas, para potencializar o fluxo comercial de caminhões usados. Os caminhões usados da Volkswagen mais procurados pelo mercado são as versões 8.150, 9.150 e 24.250 e a 19.320. "Estes quatro modelos são os que apresentam o giro comercial mais rápido", aponta.

As vendas de usados poderão melhorar este ano, e Cammarosano torce para que o governo melhore os planos atuais de financiamento de usados. "Não existe país no mundo que faça o mercado de novos andar sem fazer o de usados avançar", finaliza o diretor de Vendas da montadora.

**SITE EM AÇÃO** – Desde que lançou o Programa Viking de seminovos, há 15 anos, a Volvo do Brasil alçou o posto de precursora de ações para incrementar o mercado de veículos usados. Bernardo Fedalto, diretor de Caminhões no Grupo Volvo no Brasil, estima que aproximadamente 30% das vendas de caminhões zero estão atreladas aos negócios com caminhões usados. "Não podemos fechar os olhos para esse segmento, que tende a se tornar cada vez mais importante para o negócio com novos", salienta.

Fedalto conta que o objetivo da montadora ao lançar o programa Viking sempre foi estratégico, mais que comercial: "Não pretendemos ter rentabilidade com o programa. Desde o início, queríamos conhecer um pouco mais desse mercado e, ao mesmo tempo, incentivar toda a rede de concessionários a trabalhar melhor a venda do produto", diz. Iniciou-se, então, o processo de recepção de caminhões usados na fábrica, onde é feita parte da manutenção do veículo, que posteriormente é reenviado à concessionária.

Fedalto, da Volvo: com o sucesso do Programa Viking, FH 440 está praticamente esgotado nas revendas

Hoje a montadora disponibiliza três produtos de caminhões seminovos. O programa Viking Plus, considerado o padrão top dos caminhões usados da marca, realiza uma reforma completa no veículo, recebe cabine zero, e manutenção com garantia de um ano para o trem de força, além da troca gratuita de óleo e filtros. O programa Viking Selecionados também tem boa procura pelos clientes da marca. São caminhões em bom estado, que recebem revisão total e garantia de seis meses, com atendimento em toda a rede de concessionários do país. Da mesma forma, o Programa "No Estado", oferece caminhões seminovos apenas com uma limpeza geral e garantia de três meses, com apoio de toda a rede nacional de revendas da marca.

Com a implantação do novo site (www.seminovosvolvo.com.br) voltado para o segmento de usados, em outubro de 2012, as vendas se intensificaram, diz Fedalto. Com apenas 25 dias no ar a página recebeu 15 mil acessos. "Hoje a média mensal supera 32 mil acessos", estima o executivo. "Mas o melhor de tudo é a credibilidade no produto que consolidamos junto aos clientes da marca com nosso programa", pontua. Um dos caminhões usa-

Fotos: Divulgação

Eronildo, da Scania: Programa Super Zerado transfere, na negociação, caminhões seminovos para a montadora

dos da Volvo mais procurados é o FH 440, ano 2010 e 2011. "Desde julho de 2012, este modelo tem girado em 48 horas", diz Fedalto.

**DANÇA DOS PREÇOS** – O diretor de Veículos da Scania do Brasil, Eronildo Santos, destaca ainda outro fator relevante na questão comercial de caminhões usados. "Basicamente, quando o mercado de novos se retrai, o de usados acompanha. Esta correlação também é verdadeira quando analisamos o aspecto do preço de venda: o valor do novo puxa o do usado", compara.

Como estratégia, a montadora investiu em 2002 na formatação de um programa específico, o Super Zerado, que toma os caminhões como parte na negociação, seja para a aquisição de veículos novos com pagamento à vista, como entrada em financiamentos ou ainda como lance na quitação de cotas no Consórcio Scania Brasil. Os caminhões seminovos envolvidos nas trocas são adquiridos pela Scania e transferidos para o nome da montadora, passando a fazer parte de seu estoque fiscal e podendo ser reservados e comercializados por qualquer concessionária Scania.

"O programa Super Zerado tem a chancela da marca e da garantia de procedência da montadora", destaca.

Na visão de Santos, este ano promete. "A ideia deste ano é superar o nível do anterior. A economia segue otimista e vai gerar uma manutenção e até crescimento do mercado de novos e, por conta dos incentivos, a renovação de frota será incentivada", analisa.

**INQUIETUDE** – "O mercado de caminhões usados no ano passado ressentiu-se bastante, especialmente no segmento de extrapesados", admite o diretor comercial para o Brasil da Iveco, Alcides Cavalcanti.

O executivo associa a retração a basicamente três motivos: a redução da atividade econômica, que afetou os volumes de carga transportada; a redução do mercado de veículos novos em função da troca de motorização e à inquietude que tomou o mercado; e as convidativas opções de financiamento ofertadas. "Pensávamos que no começo do ano haveria uma procura grande por caminhões usados, mas as taxas do Finame inviabilizaram os negócios, pois em muitas situações um caminhão novo sai mais barato do que um seminovo de três ou quatro anos", compara.

Para 2013, a montadora vislumbra um cenário mais animador: "Temos indicativos de melhoria econômica, o que exigirá mais dos transportadores, incentivando a renovação da frota e a contratação de terceiros, de agregados, que precisam de caminhões em melhores condições, o que deve fazer com que o mercado de usados gire a uma velocidade maior do que no ano passado", prevê o executivo da Iveco.

Fotos: Divulgação

Cavalcanti, da Iveco: economia crescerá e incentivará mercado de seminovos

## Foco nos novos

Para a Ford Caminhões, embora considere o mercado de usados significativo para a concretização de novos negócios, a montadora opta por manter seu foco comercial estrategicamente no segmento de caminhões novos. Oswaldo Jardim, diretor de Operações da montadora, explica que a Ford concentra seus investimentos no desenvolvimento, produção e comercialização de caminhões novos. "Reconhecemos a importância desse fluxo comercial de caminhões usados no mercado geral, mas o capital de giro exigido para a comercialização desses veículos dentro da rede de revendas é muito grande e gera a necessidade de administrar um novo negócio", acrescenta.

A Mercedes-Benz por sua vez, também considera a negociação de caminhões usados um fator muito importante para os processos de renovação de frota. "Muitas vezes, pode ser o viabilizador para a venda de novos veículos", informa a montadora, que desde janeiro de 2012 mantém ativo um site desenvolvido pela Assobens (www.encontreseucaminhao.com.br). O portal disponibiliza ofertas de caminhões usados, assim como de ônibus e veículos comerciais.

# Melhor desempenho de seus veículos e equipamentos, maior satisfação para você.

*Em todos os países em que atua, a Cummins utiliza e recomenda os lubrificantes Valvoline como forma de garantir aos clientes o melhor desempenho de seus veículos e equipamentos. Faça como quem mais entende de motores a diesel: escolha lubrificantes Valvoline.*

Valvoline. Cummins.

www.valvolinecummins.com.br

# Confiança no mercado

**A Venko Motors aproveita a experiência acumulada com o Chery para investir em um novo mercado. Importador traz para o Brasil a linha chinesa Rely de comerciais leves, primeiro na versão picape**

Por José Augusto Ferraz

Responsável pelo lançamento da marca Chery no Brasil - uma linha de automóveis de fabricação chinesa que já vendeu mais de 44 mil unidades, desde seu lançamento em 2009 – a Venko Motors, importadora da marca até 2011, investe em um novo mercado. A partir de agora, a empresa passa a representar a Rely, divisão de comerciais leves da Chery Automobile, em decorrência da decisão chinesa de assumir a operação de veículos de passeio e instalar um fábrica no país. Além da Rely, a Venko também atua no segmento de consórcio de veículos, seguros e benefícios corporativos.

A primeira incursão da empresa é o lançamento do Rely na versão picape, um miniutilitário de 800 kg de capacidade de carga, equipado com carroceria aberta metálica de 2,5m e preço de lançamento fixado em R$ 29.990,00. O modelo é impulsionado por um motor de 4 cilindros, 1.0 litro à gasolina, 64cv de potência, e vem equipado com ar condicionado e direção hidráulica como itens de série. Em março, é a vez do modelo Van de 7 lugares fazer sua estréia, ostentando a mesma configuração, seguido de outros modelos (ver quadro).

**CUSTO-BENEFÍCIO** - "A Rely vai se posicionar no topo do segmento de miniutilitários, um nicho de mercado hoje disputado por quatro marcas, todas de origem chinesa", explica Valdir Romero, diretor de Operações da empresa. Para tanto, o executivo promete oferecer a melhor relação custo-benefício do mercado, com produtos diferenciados de motorização mais potente, itens de conforto de série e atendimento full service a frotistas e autônomos.

Para dar suporte às vendas, a Venko Motors do Brasil vai contar com uma rede inicial de 30 concessionárias, localizadas nas principais capitais e cidades do Brasil. Os planos incluem chegar a 60 revendas até o final de 2013; saltar para 100 casas em 2014 e 120 até o final de 2015. A empresa projeta comercializar 1.200 unidades do Rely em 2012 e conquistar 30% de participação no mercado brasileiro de miniutilitários, estimado em 4.000 unidades/ano.

Rely versão picape: miniutilitário com motor 1.0 de 4 cilindros, à gasolina, com 54 cv e equipado com ar condicionado e direção hidráulica de série

Fotos: Divulgação

## Família Rely

Além das versões Pick-Up e Van, a Venko pretende agregar outros modelos à família Rely. Em abril, chega o modelo Link, um van para 7 passageiros com motorização 1.3 litro e 84cv de potência. Já no segundo semestre, os planos incluem o lançamento da picape cabine dupla, junto com a versão EX, com caçamba estendida de 3m, seguida da van H13, para 14 passageiros e motor 2.0 litros de 170cv, a gasolina.

# Teste de mercado

**A JAC Motors traz da China um lote de 500 unidades do modelo T140 para conferir a aceitação do produto no Brasil, antes do início da produção na futura fábrica de Camaçari, prevista para 2014**

Por José Augusto Ferraz

Dois anos depois de sua espetacular chegada ao mercado brasileiro de automóveis, com a inauguração de 50 concessionárias próprias em um só dia, a JAC Motors volta suas baterias para o segmento de veículos comerciais. A empresa apresentou o modelo T140, ponta de lança de uma família completa de caminhões semileves e leves, que começa a aportar no país (ver quadro). Por enquanto, os veículos fazem parte de um lote inicial de 500 unidades importadas no final de 2012 e produzidas na planta industrial da JAC Motors em Haifei, na China. A partir de julho do ano que vem, contudo, com a inauguração da fábrica que a empresa está construindo no polo automotivo de Camaçari (BA), o modelo deve ostentar o selo made in Brazil. O T 140 já está disponível em 14 revendas da marca, restritas inicialmente à capital e o interior paulista, além do Rio de Janeiro.

**AIR BAG** - Sérgio Habib, presidente da JAC Motors Brasil, não esconde que o lançamento é uma espécie de teste para conferir a aceitação do produto, já que não poderá importar mais unidades do modelo. "Como o T140 fabricado na China não conta ainda com air bag, que passou a ser exigido no Brasil, para veículos desse porte fabricados a partir de 1º de janeiro desse ano, vamos esperar a inauguração da fábrica para apresentar o modelo com esse dispositivo", explica.

Outra importante novidade da versão brasileira é a mudança de motorização. Em lugar do motor Cummins 2.8 que equipa o utilitário importado, o T 140 nacional terá um propulsor da marca MWM International. A troca é resultado da joint venture firmada entre a montadora chinesa e a fabricante norte-americana, para produção conjunta de motores.

Fotos: Divulgação

JAC T140: ponta de lança de uma família completa de caminhões leves

## Ficha técnica

O JAC T140 que chega agora às revendas da marca conta com um motor Cummins 2.8, de 140 cv de potência (@ 3.600rpm) e torque de 28,6 mkgf (a 1600 rpm); além de uma caixa de câmbio ZF 5S400, de acionamento mecânico com 5 marchas. Oferecido com carroceria aberta de metal e entreeixos de 2,49 metros, o modelo tem capacidade para 1.570 kg de carga útil. Seu chassi reforçado possibilita a instalação de outras configurações de implementos, como baú de alumínio ou câmera frigorífica. Entre os itens de conforto, o T 140 vem com direção hidráulica, coluna regulável na altura, vidros e travas elétricos e freios assistidos por ABS. O preço de lançamento do está fixado em R$ 67.900,00.

Cargo 2842: o extra pesado da Ford terá capacidade para até 56 toneladas

Fotos: Divulgação

# Vem aí o Cargo sênior

**Apostando em um segmento de mercado cada vez mais atrativo, a Ford Caminhões anuncia o início da produção no Brasil do novo Cargo extra pesado já a partir do segundo semestre deste ano**

Por Sonia Crespo

Mineração, construção e segmentos similares de mercado estão na mira da Ford Caminhões há algum tempo. Desde a última Fenatran, realizada em 2011, o diretor de Operações de Caminhões da Ford para a América do Sul, Oswaldo Jardim, já anunciava, para breve, a chegada ao Brasil do irmão mais velho da família Cargo – a versão extra pesada, com capacidade de até 56 toneladas. De lá para cá, as demandas domésticas por caminhões de alta capacidade só aumentaram e agora a montadora, que iniciou a produção do extra pesado na sua planta da Turquia no final de janeiro, começará a fabricar o Cargo 2842 no Brasil a partir do segundo semestre e deste ano. "Antes da Fenatran", avisa Jardim.

Durante a apresentação do Cargo sênior, Oswaldo Jardim revelou que a receita da indústria que movimenta o segmento de extra pesados foi de R$ 10,8 bilhões em 2012. "A participação da indústria de caminhões nesse segmento aumentou de 21% para 24% entre 2009 e 2012, e chegará a 30% até o final desta década", estima o executivo, justificando o interesse da montadora neste nicho – a atual versão top da Linha Cargo no mercado brasileiro, o Cargo 1933, ampliou sua participação no mercado de 8,2% em 2010 para 11,5% em 2011.

**NICHO DEFINIDO** – O novo Cargo extra pesado 2842 virá equipado com motor de 420 cv, da FPT, empresa fabricante de motores do Grupo Fiat (os demais caminhões da Ford vêm com propulsores da Cummins). Oswaldo Jardim anuncia que a montadora apostará nas configurações 4X2 e 6X2, que respondem por 60% das demandas do mercado. Conforme levantamento realizado pela Ford, o caminhão atenderá as principais exigências do consumidor, que necessita, nesta ordem, de um veículo com resistência, praticidade e potência, de marca com a qual se identifique, com bom design, equipado com componentes de tecnologia e (surpreendentemente em quinto lugar) de baixo custo operacional. Para Oswaldo Jardim, a rede de 140 pontos estará suficientemente preparada para dar suporte e manutenção ao novo membro da família cargo, assim que chegar ao mercado.

## Visual arrojado

O extra pesado da Ford já foi extensamente testado no Campo de Provas de Tatuí, no interior paulista. Rodou também milhares de quilômetros nas estradas da América do Sul, simulando o uso normal do produto nas suas diversas aplicações. A nova cabine do veículo foi redesenhada para atender as necessidades dos consumidores nessa aplicação, com características superiores de conforto, isolamento acústico, suspensão e precisão dos comandos, segundo Antônio De Lucca, engenheiro-chefe de Caminhões da Ford América do Sul.

# Em março, FROTA&Cia abre as portas para a CeMAT

Em março, a revista **FROTA&Cia** traz uma novidade para seus leitores. Parte de seu espaço editorial será dedicada inteiramente à intralogística.

E sua tiragem será ampliada para distribuição na **CeMAT SOUTH AMERICA** – Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística, que acontece no período de 19 à 22 de Março, no Centro de Exposições Imigrantes, em São Paulo.

Leve sua mensagem para milhares de empresas de transportes, operadores logísticos e embarcadores de cargas. Anuncie em **FROTA&Cia** de março e garanta seu lugar na feira.

**Autorizações:** 22/02

**Material:** 01/03

**Circulação:** 08/03

revista Frota&Cia
Transportando a notícia

**comercial@frotacia.com.br**
**www.frotacia.com.br**
**Fone/fax 11 3871-1313**

# Negócio flamejante

## Divisão Iveco Magirus comemora contrato milionário com a Infraero para oferecer veículos especiais de combate a incêndio

Por Valeria Bursztein

Fotos: Divulgação

**80 caminhões Iveco Magirus especiais, com maior potência na aceleração e na vazão de água, atenderão 27 aeroportos brasileiros**

O ano começou bem para a Iveco Magirus. A empresa, integrante da Fiat Industrial e especialista em veículos de combate ao fogo, resgate aéreo e proteção civil, acertou em dezembro de 2012 com a Infraero (Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária) o fornecimento de 80 unidades de veículos do tipo ARFF (Resgate e Combate a Incêndios em Aeroportos) que equiparão 27 aeroportos brasileiros a partir de julho de 2013, quando a primeira unidade será entregue. Trata-se, simplesmente, do maior contrato em número de veículos da história da empresa e segundo informações divulgadas foi acertado em R$ 140 milhões.

"Vamos aproveitar essa encomenda para trazer ao Brasil a produção dos veículos", revela o diretor de Veículos Especiais da Iveco, Paolo Del Noce. O plano é passar a produzir as unidades na planta em Sete Lagoas (MG) já no final deste ano. Até lá, os primeiros veículos a serem entregues para a Infraero serão importados de Ulm, cidade na Alemanha, onde a Iveco Magirus tem sede. "Estamos trabalhando da seguinte maneira: tudo o que se refere ao chassi sairá da linha de caminhões que já existe na planta Sete Lagoas, que será adaptada", detalha Del Noce. "Posteriormente, vamos acertar um acordo com um parceiro brasileiro para fazer a implementação do chassi com componentes, como tanques e bombas", complementa o executivo.

O plano da empresa é reduzir ao máximo a importação de componentes.

**Boom aeroportuário** – O setor aeroportuário está aquecido, com o recente anúncio feito pelo governo federal de construir 800 aeroportos regionais e a empresa planeja investir na prospecção de novos contratos similares ao oficializado no final de 2012. Outra frente de atuação da Iveco Magirus é a comercialização de unidades de combate a incêndios em cidade e a empresa está atenta às licitações anunciadas. "O Brasil para nós é agora um dos lugares do mundo de maior expansão e onde queremos estar", completa o executivo.

**Combate intensivo** – O veículo encomendado pela Infraero tem características particulares em função da especificidade da operação em aeroportos. Entre os diferenciais estão maior potência na aceleração e na vazão de água e de espuma pelas mangueiras. Os veículos de combate a incêndio disponíveis no mercado hoje têm preços variando entre R$ 150 mil a R$ 2 milhões.

### O novo Vertis HD

A Iveco acaba de lançar o Vertis HD na versão Euro V, que chega ao mercado em duas configurações: de nove e de 13 toneladas (cabine estendida). A montadora prevê comercializar este ano 3,5 mil unidades do novo veículo (2,5 mil na versão nove toneladas e 1 mil na versão 13 toneladas) e, com isso, espera ampliar para 7% seu market share no segmento de caminhões de 8 a 15 toneladas de PBT, que deverá atingir, segundo a fábrica, a marca de 45 mil unidades comercializadas em 2013.

A versão nove toneladas será comercializada com preço público sugerido inicial de R$ 115 mil. Já a versão 13 toneladas, os valores começam em R$ 135.

# O pulo do utilitário

**Com o pujante mercado de furgões e vans do Brasil, a Mercedes-Benz anunciou que, em 2013, dobrará o volume de produção da Sprinter na planta de Matanza, na Argentina**

Por Sonia Crespo

Divulgação

**Demanda do mercado brasileiro responde por 60% do volume total produzido na Argentina**

A Mercedes-Benz da Argentina anunciou, no inicio de dezembro de 2012 , que irá dobrar a atual capacidade de produção da Sprinter, de 18 mil unidades/ano, na fábrica de Matanza, região da Grande Buenos Aires, na Argentina. A crescente demanda do mercado brasileiro, que responde por 60% do volume total dos utilitários produzidos, teve grande peso na decisão estratégica da montadora. Na ocasião, a fabricante também anunciou o lançamento, em 2013, do sucessor do utilitário Vito, hoje comercializado apenas naquele país e em alguns mercados latino-americanos da região. "Trata-se de um novo veículo de carga, que concorrerá no nicho de 1 tonelada", anunciou o presidente da montadora na Argentina, Roland Zey.

Para consolidar tal projeto de expansão, a montadora calcula que deverá investir algo em torno de 170 milhões de dólares, em melhorias que começaram em 2012 e terminarão em 2015.

**ESTRUTURA PARRUDA** – A planta argentina da Mercedes-Benz emprega atualmente 1,7 mil pessoas e, mesmo produzindo alguns modelos de veículos comerciais para o mercado local, concentra 90% de suas atividades na confecção das atuais 52 versões da Sprinter, nas configurações para carga (furgões e chassis cabine) e passageiros (vans). Mais de 200 mil unidades já saíram da linha de produção da fábrica, desde que iniciou a fabricação do utilitário, há 16 anos.

Roland Zey disse que em 2012, até o mês de novembro, a montadora havia produzido mais de 14 mil Sprinter e até o final do ano estaria com a capacidade máxima tomada (18 mil unidades, em dois turnos). Desse volume comercializado, 7 mil unidades entraram no Brasil, 4 mil veículos ficaram no mercado argentino e o restante foi comercializado nos demais mercados sulamericanos, clientes do produto. Segundo Adriana Taqueti, Gerente Sênior de Vendas da Sprinter no Brasil, a renovação do modelo em 2012, que introduziu novo design e motorização L6, reduziu as vendas temporariamente. Mas no segundo semestre do ano passado esse quadro se reverteu, e o fluxo da comercialização se recuperou. A executiva avalia também que o perfil do mercado da Sprinter se modificou no últimos anos. "O mix do produto, que era de 40% para carga e 60% para passageiros, praticamente se inverteu", comenta. "Também aumentou em 35% a procura pela versão chassi-cabine", observa. Hoje a configuração geral do mercado da Sprinter é de aproximadamente 35% de furgões, 35% para vans e 30% de chassis-cabine.

## Novas opções

Com o mercado de utilitários em ascensão, a Mercedes-Benz está segmentando ainda mais as configurações da Sprinter, lançando quatro novos modelos no mercado brasileiro: duas vans, para 17 ou 20 passageiros mais o motorista, um furgão misto, com capacidade simultânea para seis pessoas e 8 metros cúbicos de carga, indicada para equipes de trabalho na rua, e um furgão envidraçado, destinado a aplicações como escritório móvel.

# A feira que alavanca negócios e fortalece o network está de volta. Visite.

MDA SOUTH AMERICA

Evento simultâneo

Na sua segunda edição, a CeMAT SOUTH AMERICA vem ainda mais completa, mostrando um consistente panorama dos setores de movimentação e armazenagem. Marcas, produtos, serviços e tecnologia de primeira linha, reúnem-se para privilegiar seus negócios e network, em um espaço aprovado pelo público. Por isso, agende-se. Compareça. E tire todo o proveito de um dos principais eventos do setor na América Latina e no mundo.

www.presenca.com.br

## Setores

- Manuseio mecânico.
- Tecnologias de armazenagem.
- Equipamentos para separação de pedidos e embalagem.
- Sistemas completos para tecnologias de movimentação de carga e logística.
- Movimentação de cargas e logística para sistemas, softwares e serviços terceirizados.

Show de Empilhadeiras Área Externa

Congresso CeMAT*

*Participação de palestrantes da Fundação Dom Cabral

## CeMAT SOUTH AMERICA 2013

Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística

## 19- 22 Março 2013

Centro de Exposições Imigrantes - São Paulo - SP
14h às 21h

CeMAT SOUTH AMERICA

**Informações e Inscrições** www.cemat-southamerica.com.br

Promoção e Realização: Deutsche Messe Worldwide, Hannover Fairs Sulamérica Ltda, www.hanover.com.br

Apoio Oficial: ABIMAQ, VDMA

Apoio: CLARK THE FORKLIFT, Linde, TOYOTA EMPILHADEIRAS, BT, RAYMOND, JUNGHEINRICH, Paletrans, STILL, Yale

Apoio Institucional: AHK Câmara Brasil Alemanha, Câmara de Comércio Argentino Brasileira de São Paulo

Operadora de Turismo Oficial: TAM Viagens

Transportadora Aérea Oficial: TAM

## A serviço da Marinha

A **Volvo** está entregando 24 caminhões VM para a Marinha do Brasil. Os veículos serão usados como caminhão lança e caminhão-tanque, totalmente implementados e pintados na cor "cinza navy" – tonalidade desenvolvida pela montadora para atender ao padrão de cores da Marinha.

## Nova revenda Foton

A **Foton** Aumark do Brasil inaugurou mais uma revenda no estado de São Paulo. Localizada na cidade de Jundiaí, ela conta com mil metros quadrados de área construída, seis boxes de manutenção e capacidade para atender até dez caminhões simultaneamente.

## Saldo positivo

O **Centro de Treinamento Tipler** (CTT) encerrou o ano de 2012 com mais de 3,2 mil profissionais capacitados. Os participantes são clientes da marca, além de profissionais que atuam nas 81 concessionárias da empresa no Brasil, Argentina e Uruguai.

## Bodas de ouro

Mesmo diante de um ano atípico, a **Agrale** faturou R$ 1,07 bilhão em 2012, registrando crescimento de 16,5% se comparado com os R$ 924 milhões de 2011. A receita recorde coincide com a comemoração do cinquentenário da empresa.

Fotos: Divulgação

## Pedido confirmado

A **Randon** venceu licitação para o fornecimento de 643 retroescavadeiras ao Ministério de Desenvolvimento Agrário (MDA). O pedido se soma aos 132 equipamentos que tiveram contrato firmado no ano passado. A entrega das máquinas está prevista para o primeiro semestre de 2013.

## Vai e vem

*__Cilineu Nunes (foto)__ assumiu a presidência da Zatix, companhia que fundiu as empresas Omnilink (da qual foi fundador), Graber e Teletrim.*

*A presidência dos mercados do Brasil e Argentina do Grupo Continental agora está a cargo de __Sandro Beneduce (foto)__. O executivo possui 20 anos de experiência no mercado, com passagens pelas empresas MWM, Valeo e General Motors.*

*__Christian Streck (foto)__ foi promovido à gerente de negócios de mercado original da Honeywell Turbo Technologies. O executivo está na companhia desde 1994.*

*__Diego Marin__ assumiu a diretoria de crédito da operação brasileira do Banco Mercedes-Benz. Anteriormente, foi diretor de crédito da Daimler Financial Services no México,na Argentina e na Venezuela.*

*Após 43 anos de dedicação à indústria automotiva, o engenheiro Diogo Pupo Nogueira, gerente executivo da MAN Latin América, anunciou sua aposentadoria. __Jorge Carrer__ assume o cargo em seu lugar.*

*__Diego Comolatti__ é o novo presidente da ACAV, Associação Brasileira dos Concessionários MAN Latin America.*

ZERO11

# TELEMETRIA SASCAR. CONTROLE E INOVAÇÃO A SERVIÇO DA SUA FROTA.

QUEM PROCURA CONHECER DETALHE POR DETALHE A ROTINA DA SUA FROTA, USA OS SERVIÇOS DE TELEMETRIA SASCAR PARA MONITORAMENTO DAS OPERAÇÕES DE TRANSPORTE. OS RELATÓRIOS GERADOS PELA SOLUÇÃO AVALIAM O COMPORTAMENTO DO MOTORISTA NA ESTRADA, FREADAS E ACELERAÇÕES BRUSCAS, O QUE PERMITE REDUZIR CUSTOS DE MANUTENÇÃO NOS VEÍCULOS, CONSUMO DE COMBUSTÍVEL E CONTROLAR O TEMPO DE DIREÇÃO EM CADA VIAGEM. SEU CLIENTE LUCRA, VOCÊ LUCRA E TODOS FICAM SATISFEITOS.

4002 6004 (GRANDES CENTROS)
0800 648 6004 (DEMAIS LOCALIDADES)
0300 789 6004 (TELEVENDAS)

SASCAR.COM.BR
FACEBOOK.COM/SASCAROFICIAL
TWITTER.COM/SASCAROFICIAL

sascar
PAIXÃO PELA INOVAÇÃO

JWT.COM/BRASIL
MAIS QUILÔMETROS,
MAIS ECONOMIA.
Linha Shell Evolux. Sua frota precisa desta performance.
Economia de até 3% no consumo de combustível
Menores custos de manutenção
Maior potência e melhor performance do motor
Abasteça e aproveite os benefícios exclusivos*
de Shell Evolux Diesel, disponível nas versões S-10,
S-500 e S-1800. Saiba mais em www.shell.com.br
e conheça também Shell Evolux Arla 32.
Central de Atendimento: 0800 728 1616.
Shell
Evolux
Diesel
A marca Shell é licenciada para Raízen, uma joint venture entre Shell e Cosan. *Esses benefícios resumem resultados de testes realizados pela Shell em motores a diesel de caminhões e ônibus com o Shell Evolux Diesel quando comparados ao diesel comum, podendo variar com o tipo de veículo.