



Frota & Cia

Transporte & Logística • Cargas & Passageiros

Financiamento

Bancos comerciais e de montadoras disputam preferência dos clientes

Consórcio

Apesar das vantagens do Finame, modalidade continua em expansão

Diesel S50

Transportadores e distribuidoras divergem sobre volume de oferta



PRIMEIRA EXIBIÇÃO

Edição 2012 do Salão de Hannover, na Alemanha, antecipa os veículos comerciais que muito em breve poderão estar rodando nas ruas e estradas do Brasil

CARRO FORTE PARA O TRABALHO.

44
DIESEL

NENHUM UTILITÁRIO ENTREGA TANTA ECONOMIA.

CUSTO DE MANUTENÇÃO IMBATÍVEL: COMPARE E COMPROVE.

DR
TO

PREÇO ESPECIAL PARA FROTISTAS

PIK UP CABINE SIMPLES
À VISTA: **R\$ 59.900,00**^{2**}



*Rede autorizada em todo o país.



LANÇAMENTO DA LINHA EURO-V:
MOTOR MAIS LEVE E POTENTE.
AGORA COM PILOTO AUTOMÁTICO
E TRIO ELÉTRICO GRÁTIS.



>> 4 X 4



>> DIESEL



>> TORQUE

VERSÃO
CABINE DUPLA



1*

Consulte nossa rede de concessionárias*
Tel.: 11 3060-5711
www.mahindra.com.br
frotista@mahindra.com.br

Mahindra
Rise.

Respeite os limites de velocidade.



GARANTIA
3 ANOS
ou **100.000 KM**

FAÇA UM
TEST DRIVE

Respeite a sinalização de trânsito. Consulte uma concessionária ou o site Mahindra para obter informações sobre as versões e configurações disponíveis. Imagens meramente ilustrativas. Os veículos Mahindra estão em conformidade com o Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores - Proconve. 1* - Mahindra CD 12/13, à vista a partir de R\$ 75.900,00. 2** - Mahindra CS 12/13, à vista a partir de R\$ 59.900,00 (carroceria não inclusa). Ofertas válidas apenas para frotistas e produtores rurais. Estoque limitado. Garantia de três anos ou 100.000 km para pessoa jurídica, condicionada aos termos e condições estabelecidos no Manual de Garantia e Manutenção. A Mahindra reserva-se o direito de alterar as especificações de seus veículos, serviços e taxas sem prévio aviso. Promoção válida até 31/12/2012 ou enquanto durar o estoque. Cinto de segurança pode salvar vidas. Frete incluso para todo o Brasil.

MONTADO
NO BRASIL

PRODUZIDO
NO POLO INDUSTRIAL
DE MANAUS
CONHEÇA A AMAZÔNIA



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

Marcelo Vigneron – (fotos)

ARTE

Editor

Fábio Bortoloto (MTB 31.295)

fabio@frotacia.com.br

COMERCIAL

Diretora

Solange Sebrian

solange@frotacia.com.br

Executivos de contas

Fábio Britto

britto@frotacia.com.br

Fred Fungaro

fred@frotacia.com.br

R. Passarelli

passarelli@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: circulaocao@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 - Outubro 2012
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

Controle de custos

A entrada em vigor da Lei 12.169/10 que regulamentou a profissão de motorista, desde o dia 17 de junho, já provoca seus primeiros impactos nas empresas de transportes. A exigência de controle da jornada de trabalho, em limites bem definidos, vem obrigando as transportadoras rodoviárias de cargas a ampliar os prazos de entrega das mercadorias. Além de outras medidas de ordem operacional, como a contratação de motoristas extras para cobrir o trabalho daqueles que descansam e novas normas de controle administrativo. Em consequência do fato, os custos operacionais do transporte acusam uma significativa evolução, que podem variar de 30% a 40%, de acordo com a distância percorrida.



Isabela Martini

Não é por outra razão que o Departamento Técnico da NTC&Logística prepara um estudo mais detalhado sobre o assunto, que promete divulgar em breve. Porém, no que toca ao aumento dos prazos de entrega, a entidade maior das empresas de transporte de cargas divulgou cálculos preliminares que mostram o peso da 12.169 incidente no quesito. Tomando o exemplo das empresas cujos caminhões rodavam entre 600 a 700 km por dia, a produção deve cair para 400 a 500 quilômetros diários, considerando uma jornada de no máximo 10 horas.

Com base nessa constatação, a entidade calcula que os prazos de entrega devem ser ampliados em meio dia, no mínimo, para cada 700 quilômetros percorridos. Outra sugestão, como regra geral, é multiplicar o total de quilômetros pelo índice 1,56, como forma de estabelecer os novos parâmetros de entrega.

Se os cálculos estiverem corretos, uma viagem de São Paulo a Salvador, com 2.000 km de distância, demandaria entre 4 a 4,5 dias, ante 3 dias anteriores à vigência da Lei. Impacto ainda maior ocorre nas distâncias menores, tendo em vista o tempo que se perde nas operações de carga e descarga. Nesse caso, para se percorrer os 450 km que separam São Paulo do Rio de Janeiro seria necessário 1,5 a 2 dias de viagem, frente a 1 dia gasto até então.

Em decorrência do fato, é de importância vital que as empresas calculem com exatidão o real impacto da nova ordem legal sobre as planilhas de custos. Única forma de demonstrar aos seus clientes, com propriedade e transparência, a necessidade de reajustar os fretes na medida certa. Seja para evitar que o ônus do atendimento à nova Lei recaia unicamente sobre os ombros dos operadores de transportes. Como, também, para servir de incentivo ao seu próprio cumprimento, em benefício não apenas da cadeia do transporte. Mas de todos os milhões de brasileiros que torcem para a redução dos acidentes de trânsito, provocados pelo excesso de trabalho.

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/Reprints de matérias

Solange Sebrian - Diretora

solange@frotacia.com.br

Diretoria/Reclamações

José Augusto Ferraz - Diretor de Redação

joseferraz@frotacia.com.br



Divulgação

Internacional

14 Inovações tecnológicas e lançamentos do setor são apresentados durante a IAA 2012, a maior feira internacional do setor

Internacional II

20 Motores mais econômicos e silenciosos e capacidade de carga ampliada são tendências em Hannover, na Alemanha

Entrevista

22 O consultor econômico da Trivelatto Informações & Estratégias atesta que o financiamento na modalidade Finame oferece facilidades únicas

Financiamentos

24 Bancos de montadoras ganham terreno entre os compradores e se consolidam como opção para agilizar crédito e viabilizar aquisições

Consórcios

30 Consórcio de novos caminhões segue em alta, independente da instabilidade econômica e da queda na produção e venda

Operadores

32 Mercado rende-se às vantagens e taxas de juros anuais viabilizadas pelo BNDES para compra de caminhões novos

Combustíveis

36 Hoje aquém da demanda nacional, sistema de produção e distribuição do Diesel S-50 é colocado em xeque pelo aumento do consumo

Minibus

38 Iveco lança novo Daily Minibus, da geração Ecoline, com pronta entrega de fábrica e motor FPT de 170cv

Serviços

40 Para acompanhar as exigências do mercado, a DPaschoal está aprimorando o atendimento ao cliente de recapagem

pag.
41



Fotos: Divulgação

Seções

Editorial **03**

Transporte On-line **06**

Panorama **54**



pag.
14

Circula em qualquer área. O que é fundamental para você ir mais longe.

Nova Linha Sprinter 2012.
Para quem tem estrela.



Respeite os limites de velocidade.

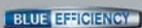
DM9

Mercedes-Benz, marca do Grupo Daimler.

O novo furgão Sprinter da Mercedes-Benz está ainda melhor para transportar qualquer tipo de carga. O design está mais moderno, o motor biturbo com tecnologia BlueEFFICIENCY está mais potente e econômico, o interior mais confortável e a segurança ainda mais completa com o exclusivo sistema ESP Adaptativo® (ABS, ASR, BAS e EBV). E ainda: porta lateral 24% maior, piso naval com dispositivo de ancoragem e capacidade de carga de 7,5 a 15,5 m³. Linha Street com livre acesso às zonas restritas à circulação. Só a Mercedes-Benz pode fazer o veículo ideal para você que quer ir cada vez mais longe.



Mercedes-Benz



Banco Mercedes-Benz

www.mercedes-benz.com.br/sprinter CRC: 0800 970 90 90





Fotos: Divulgação

Série especial

Para marcar a passagem dos 55 anos da montadora no Brasil, a Scania lançou uma série especial do modelo R 440. Oferecido nas versões 6x2 e 6x4, o caminhão traz um novo conjunto ótico e vem equipado com defletor de ar, rodas de alumínio, uma exclusiva cor metálica azul ultramarino e bancos de couro. Além, é claro, do adesivo prateado do 'Grifo Scania' e o logo de '55 anos'.

CT-e escalonado

A partir do dia 1º de dezembro, um grupo de 278 transportadoras que aderiram ao projeto piloto do Conhecimento de Transporte Eletrônico (CT-e) será obrigado a emitir o documento, segundodecisão da Secretaria da Fazenda. Para as demais empresas de transportes a obrigatoriedade vai ocorrer em duas etapas. Aquelas cadastradas nos regimes tributários de lucro real ou lucro presumido terão prazo até 1º de agosto de 2013. Já as que optaram pelo Simples Nacional e as registradas como operadores multimodais a data de início é 1º de dezembro 2013.

Artifício protelatório

Por vias indiretas, o Conselho Nacional de Trânsito (Contran) prorrogou por 180 dias o início da fiscalização da Lei 12.619, que regulamentou a profissão de motorista. Pelo menos no que se refere à exigência de pontos de parada que garanta a segurança dos motoristas nas rodovias federais. Diante da inexistência de tais pontos, o órgão se valeu de um artifício: baixou uma resolução recomendando a fiscalização somente nas vias que contam a infraestrutura para o cumprimento da nova lei. Para completar, prometeu publicar a lista das estradas que atendem aos critérios exigidos, mas no prazo máximo de seis meses.



DOS LEITORES

20 anos da Editora Frota

Recebi a edição especial de FROTA&Cia, comemorativa dos 20 anos da editora Frota. Parabéns a todos da equipe pela bela história de empreendedorismo em nosso setor. Sua trajetória, José Augusto, à frente da área de Comunicação da NTC, a responsabilidade pelo título Brasil Transportes, a criação do Prêmio Lótus, a transformação do suplemento FROTA&Cia em revista, tudo isso se soma a nosso relacionamento profissional e também amigo na área de Produto, pela qual me tornei responsável em 1999.

Marcos Brito

Senior Manager

MAN Latin America Communications

Parabéns à Editora Frota, por seus 20 anos de atividades, destacando-se de maneira admirável por sua qualidade e especialização no atendimento ao mercado do transporte rodoviário, de cargas e passageiros. Com a revista FROTA&Cia, além dos Guias de serviços, do Prêmio Lótus, o Prêmio Top do Transporte e do portal FROTA On line, a editora aborda de forma consistente os mais diversos temas do transporte, tratando com a devida relevância assuntos ligados a produtos, serviços, tecnologias, soluções em logística, entre outros.

Mario Laffitte

Diretor de Comunicação

Mercedes-Benz do Brasil

Confesso que fiquei emocionado ao receber a edição especial de 20 anos da Editora Frota. Como acompanhei grande parte dessa trajetória de sucesso e reconhecimento da FROTA&Cia no segmento e sei do grande esforço que vocês dedicam diariamente para manter essa publicação, ousar dizer que também me considero integrante dessa história.

Evandro Cunha

Gerência de Marketing e Comunicação

Veículos Comerciais - Brasil

Mercedes-Benz do Brasil

Parabéns pelos 20 anos de conquistas. Neste momento de felicidade e de conquista queria estender meu cumprimento a toda maravilhosa equipe de vocês. Produzir sucesso é sempre um trabalho de um grande time!

Antonio Sérgio Rodrigues

Diretor de Desenvolvimento da Rede e Veículos Comerciais

Fiat Automóveis S.A.

Notícias da IAA - I

A 64ª edição do Salão Internacional de Veículos Comerciais de Hannover (ver matéria completa na pág. 16) serviu de palco para muitos comentários, nem sempre relacionados aos lançamentos mostrados na feira. Confira:

■ Aposta no BRIC

O presidente da Daimler Trucks, Andreas Renschler, salientou a importância do BRIC para os futuros negócios do grupo. Em coletiva à imprensa latino-americana o executivo revelou que as vendas mundiais da montadora cresceram 27% de janeiro a julho de 2012, com 229,9 mil caminhões, em re-

lação ao mesmo período de 2011, quando foram vendidos 180,7 mil unidades. Sem revelar as previsões para este ano, Renschler adiantou a meta da fabricante para 2013: 500 mil unidades, salientando que esse resultado estará escorado na comercialização prevista em países emergentes.

■ Freio nas vendas

O Gerente Executivo de Vendas de Caminhões da Scania do Brasil, Eronildo de Barros, comentou por sua vez que as vendas de chassis de ônibus no Brasil sofreram uma redução de mais de 50%, de 1,5 mil unidades para 700 unidades de janeiro a agosto deste ano, comparado com o mesmo período

de 2011. "A retração em função do Euro 5 teve um efeito muito maior no segmento de ônibus", avaliou.

■ Lição verde-amarela

"O Brasil representa a metade de nosso mercado total", destacou o presidente mundial da Scania, Martin Lundstedt. Bem humorado, o executivo disse que o país é hoje o segundo maior mercado da montadora, se comparado com todo o bloco europeu. E o primeiro mercado mundial da marca, se os países forem cotizados individualmente. "Aprendemos muito com o Brasil, principalmente nos segmentos de mineiração e de BRTs", acrescentou.

4º EIXO HBZ



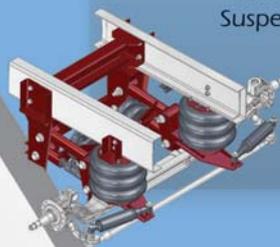
Direcional Assistido

Comandado pela direção do veículo
Melhor distribuição de carga
Suspensão com feixes de molas
Suspensor pneumático de eixo
Para qualquer tipo de estrada
Aumento de PBT em 6 toneladas

Autodirecional



Fácil instalação
Melhor distribuição de carga
Não altera o sistema de direção original
Suspensão a ar com suspensor integrado
Menos desgaste de pneus
Suspensão mais leve
Alta durabilidade
Para qualquer tipo de estrada
Aumento de PBT em 6 toneladas



HBZ

Av. Pirambóia, 2501 - Barueri - SP - Brasil
Tel: (11) 4208 7170 | Fax: (11) 4208 7178
www.hbz.com.br | e-mail: hbz@hbz.com.br



CENTRO DE ATENÇÃO AO CLIENTE
0800 702 3443

Quem conhece se surpreende. E quem já se surpreendeu recomenda.

Tector. Conheça e surpreenda-se.



Nova Geração

ECOLINE

Maior resistência • Menor custo operacional



Mais conforto:
novo painel
e banco com
ajuste pneumático.



Motores até 5%
mais econômicos
e potentes
com 220 e 280 cv.



Atende diversas aplicações:
6, 9 ou 10 marchas,
cabine Curta ou Leito
e teto alto ou baixo.

NOVO IVECO TECTOR

Leo Burnett Taylor Made



Imagens meramente ilustrativas.

Faça revisões em seu veículo regularmente.

FAÇA UM
**TECH
DRIVE**
TECNOLOGIA AO MÁXIMO

Frota Fácil: telemetria aberta
e completa para a gestão de frotas.

**IVECO
FROTA
FÁCIL**

TECTOR É IVECO.

IVECO
WWW.IVECO.COM.BR

Investimento graúdo

Fotos: Divulgação



Claes Nilsson, presidente da Volvo Mundial, revelou durante a realização da IAA 2012 que a montadora investiu 1,3 bilhões de euros no desenvolvimento do novo FH. "O caminhão foi reinventado. E nos ajudará a ampliar nosso share na Alemanha", admitiu. O caminhão certamente chegará ao Brasil, disse o presidente da Volvo Latin América, Roger Alm, "dependendo das alterações que o veículo demandar e instalações que forem necessárias para sua produção no país". Uma delas é a planta de cabines, que, segundo o executivo, estará concluída até o final deste ano e terá capacidade de produção de 30 mil unidades/ano.

Mercado disputado

Um levantamento realizado pela Anbima (Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais) colocou o setor de transporte e logística na liderança do processo de fusões e aquisições realizadas no Brasil. Segundo o es-

tudo, o volume de negócios envolvendo o setor, no primeiro semestre do ano, totalizou R\$ 6,5 bilhões, o equivalente a 31,5% do total negociado. Em 2011, esse percentual foi de apenas 0,5% e 4,3% em 2010.

Costellation vira vocacional



A MAN Latin America decidiu incorporar os caminhões da linha Constellation à gama de veículos vocacionais Volkswagen, até então restrita à linha Worker. São modelos sob encomenda para aplicações específicas. Caso da distribuição de bebidas, batizada de Distributor, construção civil (Construtor), coleta de lixo (Compactor), além de uma versão para cargas volumosas e outra para carro forte.

Avanço chinês

O município de Camaquã, no Rio Grande do Sul, foi escolhido para sediar a futura fábrica da montadora chinesa Shiyun Yunlihong Industrial and Trade Company, subsidiária da Dongfeng Motor Corporation. No início, a linha irá produzir caminhões leves e médios, em regime de CKD e demandar investimentos da ordem de R\$ 185 milhões. Durante assinatura do acordo, a presidente da empresa, Lian Bing Yun, informou que o início de operação deve ocorrer daqui a um ano e meio, com produção inicial de 5 mil veículos/ano, podendo chegar a 20 mil em cinco anos. Até o momento, a Shiyun Yunlihong possui contratos com 32 revendas brasileiras, sendo 20 multimarcas e 12 concessionárias próprias, garante Lian.

Meta ambiciosa

O ministro das Cidades, Agnaldo Ribeiro, anunciou que o governo quer reduzir em 50% o número de mortes no trânsito até 2020. A decisão atende a uma proposta feita em 2010 pela Organização das Nações Unidas (ONU) a todos os países-membros da entidade. Agnaldo Ribeiro só não explicou como pretende concretizar a meta ambiciosa.

■ Museu Nacional do Transporte

A Fundação Memória do Transporte (FuMtran), vinculada à Confederação Nacional do Transporte (CNT) anunciou a criação do Museu Brasileiro do Transporte. Ele será construído no km143 da Rodovia Dom Pedro I, em Campinas (SP) e as obras devem começar no primeiro semestre de 2013. Segundo a presidente da FuMtran, Elza Lúcia Vannucci Panzan, o museu vai colaborar para a preservação da memória de todos os modais de transporte no Brasil e incentivar a promoção de debates em torno de temas de interesse do setor.



CHEGOU A RENAULT PRO+.

PARA EMPRESAS E CLIENTES PROFISSIONAIS.

NA RENAULT O SEU CNPJ VALE UM DESCONTÃO EM TODA A LINHA DE VEÍCULOS.



DIFERENCIAIS RENAULT PRO+

- Área exclusiva para empresas e clientes profissionais
- Equipe especializada em utilitários, taxistas e portadores de deficiência
- Ampla exposição de veículos utilitários
- Test-drive em veículos de passeio e utilitários
- Proposta de utilitários ou transformados em até 48h
- Custos de manutenção competitivos, conforme a Revisão Preço Fechado
- Acesso gratuito à internet
- Manutenção de utilitários de até 5 toneladas
- Oficina com atendimento prioritário para taxistas e clientes profissionais
- Revisões programadas no manual com entrega em 24h
- Lavagem de cortesia para carros com passagem pela oficina
- Entrega do veículo feita por um técnico da oficina



RENAULT KANGOO 1.6 16V FLEX 2013

- 800 KG DE CARGA ÚTIL
- CONTA-GIROS
- PORTA LATERAL, AR-CONDICIONADO E DIREÇÃO HIDRÁULICA OPCIONAIS
- PREÇO DE REVISÃO 10.000 KM R\$ 210

A PARTIR DE
R\$ 33.279



RENAULT MASTER 2013

- ATÉ 1.809 KG DE CARGA ÚTIL
- VIDROS, RETROVISORES E TRAVAS ELÉTRICAS DE SÉRIE
- PREÇO DE REVISÃO 15.000 KM R\$ 259

A PARTIR DE
R\$ 61.533

Respeite os limites de velocidade.

Consulte a concessionária Renault mais próxima de você em www.renault.com.br

RENAULT PRO+
Para empresas e clientes profissionais.



UTILITÁRIOS RENAULT
COM VOCÊ DESDE O INÍCIO.



MUDE A DIREÇÃO



Condições válidas até 30/10/2012 para o Kangoo Express 1.6 16V Flex 12/13 e Master Chassi Cabine 2013. Para mais informações, consulte uma Concessionária Renault. Programa Brasileiro de Etiquetagem - PBE, na categoria Comercial, referente ao Kangoo Express 1.6 16V, sendo o menor consumo na categoria A. Combustível etanol na cidade 6,1 km/l e na estrada 7,4 km/l. Combustível gasolina na cidade 9,0 km/l e na estrada 10,9 km/l. Valores de revisão válidos até 31/12/2012. Revisões realizadas após 31/12/2012 terão os valores reajustados. Para mais informações, consulte o regulamento no site. Financiamento pelo CDC ou leasing pela Cia. de Crédito, Financiamento e Investimento Renault do Brasil. Estoques referentes à soma dos veículos das concessionárias participantes. Ofertas válidas somente para pessoas jurídicas até 30/10/2012 ou enquanto durarem os estoques. Garantia de 1 ano ou 100 mil quilômetros, o que ocorrer primeiro, conforme consta no Manual de Garantia e Manutenção. As informações sobre consumo estão de acordo com os ensaios realizados pelo Inmetro. O consumo percebido pelo motorista poderá variar para mais ou para menos, dependendo das condições de uso. Reduza a velocidade, preserve a vida.



Fotos: Divulgação

Contêineres em alta

Um estudo preparado pelo Instituto de Logística e Supply Chain (Ilos) sob encomenda da Associação Brasileira dos Terminais de Contêineres de Uso Público (Abratec) revela que a carga transportada por contêineres nos portos brasileiros vai dobrar nos próximos dez anos. As projeções constam do estudo "Portos 2021 - Avaliação de Demanda e Capacidade do Segmento Portuário de Contêineres no Brasil". Se confirmado, o volume de contêineres deve atingir 14,7 milhões de TEUs em 2021, 90% a mais do que em 2011, quando o país movimentou 8,2 milhões de TEUs.

Prática de cartel



Em caso de descumprimento da determinação, os responsáveis terão de arcar com multas diárias de R\$ 100 mil e, ainda, estarão sujeitos a punições administrativas, cíveis e criminais.

Impacto nos custos

A parada obrigatória dos motoristas para descanso, imposta pela Lei 12.169, já produz reflexos no caixa das empresas de transportes. Em alguns casos, o aumento dos custos operacionais alcança 40%, em decorrência da contratação de mais funcionários, próprios ou terceirizados, para "cobrir" os motoristas que descansam.

Balanco positivo

Somente a Mira Transportes calcula um aumento de cerca de 30% no número de motoristas contratados, para operar nas longas distância, em função da nova regulamentação. Já a Gafor admite que o percentual chega a 35%. Em que pese o impacto nos custos das empresas, a avaliação da nova norma legal é positiva. "A lei traz uma mudança enorme, mas normatiza o segmento; por isso é favorável", diz o presidente da Gafor, Sergio Maggi Júnior.



Notícias da IAA - II

■ Sinais de recuperação

Bernardo Fedalto, diretor de caminhões da Volvo Latin América, mostrou os resultados das vendas de caminhões com motorização Euro 5 no Brasil, entre janeiro e agosto de 2012: do total de 22,6 mil caminhões emplacados no mercado doméstico, a montadora respondeu pelo volume de 5,6 mil unidades, sendo 1,2 mil de semipesados e 4,4 mil de caminhões pesados.

■ Centro das atenções

“O mundo olha para o Brasil, pelo seu desempenho econômico e em função dos eventos esportivos que serão reali-

zados no país, em breve”, fez questão de destacar Roberto Cortes, presidente da MAN Latin América, durante coletiva. O executivo mostrou que, de janeiro a agosto, as vendas de caminhões já alcançaram share de 31,2% na América Latina, um crescimento razoável em relação aos 29,7% registrados em 2011. A participação no segmento de ônibus por enquanto está na marca de 26%.

Cortes anunciou ainda que a linha Constellation chegará ao México em 2013 e o Uruguai será o próximo mercado vizinho a receber a linha TG da MAN.

■ Retomada breve

Marco Mazzu, presidente da

Iveco Latin América, mostrou otimismo quanto à retomada das vendas de caminhões no Brasil. “A recuperação está prevista para 2013”, adiantou, salientando que a montadora pretende fechar o ano de 2012 com 9% de participação de mercado. Além disso, avisou que o Stralis Hi-Way, eleito na IAA

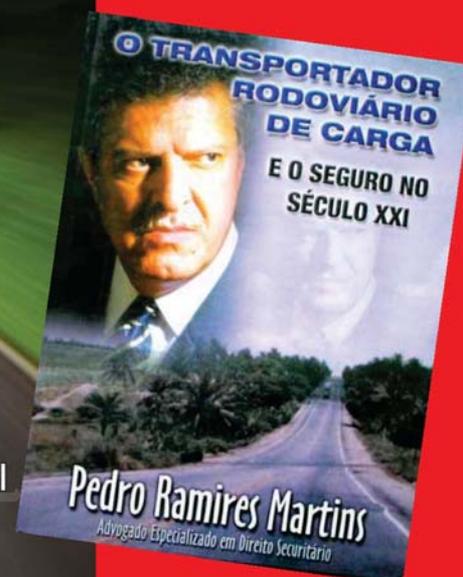
o “Caminhão do Ano de 2013”, será lançado no Brasil ainda no segundo semestre deste ano, na versão Euro 5.



O Advogado do Transportador

- elaboração de parecer sobre negativa de sinistros e ajuizamento de ações contra o segurador cobrando indenizações devidas (todos os ramos).
- ação de perdas e danos contra corretores (negligência profissional).
- defesa em ações propostas por terceiros em consequência de roubo de carga (assalto à mão armada) e danos à coisa transportada.
- acidentes automobilísticos. Ações com pedidos de danos materiais, lucros cessantes e lesões de natureza grave ou lesão corporal seguida de morte (danos morais e estéticos), quer você esteja no pólo ativo ou passivo da demanda (autor ou réu).
- assessoria jurídica preventiva junto aos distritos policiais; notificação extrajudicial constituindo o segurador em mora e ação cautelar de interrupção de prescrição.

autor do livro



R. Dom José de Barros, 17 - 12º andar - conj. 121/123 - Centro São Paulo - Cep. 01038-900
fone/fax (0...) 11 3231.3522-3231.3786

e-mail: advocacia@pedroramires.com.br - site: www.pedroramires.com.br

35 anos de experiência
em seguros.
Escritório conveniado com
o Setcesp.

FURACÃO DE TECNOLOGIA

Meca das novidades em produtos para transportes, a IAA 2012 revela as novas tecnologias Euro 6 que serão adotadas na Europa a partir de 2014 e as inovações e lançamentos para uso do setor

Sonia Crespo, de Hannover, Alemanha*



Novo caminhão pesado Antos, da Mercedes-Benz, para o segmento de distribuição, chega ao mercado europeu com duas versões de cabine

Mais uma vez, a maior feira de transportes do mundo, a IAA Commercial Vehicle Show 2012, realizada na cidade de Hannover, na Alemanha, entre 20 e 27 de setembro, surpreendeu o público visitante com uma série de novidades, conduzidas pela apresentação das novas tecnologias de motorização para atender o Euro 6. A partir de 01/01/2014, todos os veículos novos registrados na Europa deverão cumprir novas normas de emissões: em comparação com o padrão Euro 5, o Euro 6 exige uma redução de emissões de NOx em 80%.

Na sua 64ª. edição, a IAA 2012 deixou em segundo plano apresentações futurísticas e conceituais e, no lugar, destacou soluções mais funcionais, sinali-

zando claramente que em tempos de recessão global as tendências para caminhões, ônibus, utilitários e demais componentes do setor devem ter viés pragmático e atender convenientemente a demanda retraída dos mercados consumidores de veículos comerciais.

Este ano a feira cresceu mais um pouco: ao todo foram apresentados 354 lançamentos mundiais de fabricantes do segmento, quantidade 30% superior às novidades mostradas em 2010, segundo avaliou Matthias Wissmann, presidente da Associação Alemã da Indústria Automotiva (VDA), organizadora do evento. Os 260 mil m² de pavilhões foram ocupados



O novo FH, da Volvo, com cabine reformulada e novas tecnologias, ainda não tem data para chegar ao Brasil

Fotos: Divulgação

por 1.904 expositores, 9% a mais que na versão anterior, quando a feira recebeu 1.751 estandes. A China dominou entre os expositores estrangeiros, com 152 participantes. Nas apresentações de novos produtos realizadas pelas maiores fabricantes de caminhões do mundo, ficou explícita a consolidação do mercado latino-americano nos negócios globais e, por essa razão, importantes lançamentos da IAA 2012 chegarão muito em breve ao Brasil.

NOVA APOSTA – No seu já tradicional grandioso estande, a Mercedes-Benz exibiu as versões de seus caminhões com a tecnologia Blue Tec 6, que integra os sistemas SCR e EGR, e já está em produção na Europa desde o ano passado. Mas a atenção se concentrou na apresentação mundial do novo caminhão pesado Antos, desenvolvido para o segmento de distribuição. O veículo chega ao mercado europeu com duas versões de cabines e está equipado com motores Blue Tec 6, de seis cilindros em linha que, além de mais econômicos, aumentam os intervalos de manutenção em mais de 150 mil quilômetros. No Brasil, o iní-

cio da produção do Antos ainda não tem data definida.

Entre as novidades da montadora, chamou a atenção o caminhão Canter Eco Híbrido, de 7,5 toneladas, que entrará em produção para o mercado europeu na planta da Fuso (subsidiária japonesa da Daimler) em Tramagal, Portugal, neste semestre. A tecnologia implantada no veículo consome 23% menos combustível do que o modelo Canter movido a diesel.

UM PASSO À FRENTE – Com seu novo caminhão FH, a Volvo mostrou na IAA que está preparada para as futuras exigências do mercado. “O novo Volvo FH representa o início de um novo capítulo da história da Volvo Trucks”, enfatizou o presidente mundial da montadora, Claes Nilsson, durante o lançamento do veículo, salientando que desde que foi lançado, em 1993, o FH já vendeu 650 mil unidades, volume que representa mais de 60% das vendas totais da Volvo Trucks. A nova versão do caminhão ganhou uma série de sistemas e dispositivos tecnológicos, uma cabine totalmente reformulada, mais confortável, que tem

acabamento futurista e novos retrovisores na parte externa. O novo FH deverá chegar ao Brasil, mas não tão cedo: Segundo Bernardo Fedalto, a montagem do novo caminhão no país, sobre plataforma com motorização Euro 5, exige a conclusão da fábrica de cabines de Curitiba (PR), que ainda está em fase de construção. "Mas ele virá, com certeza", garante o executivo.

SURPRESA – A motorização Euro 6 apresentou diversas versões, todas originadas a partir da tecnologia SCR, sistema adotado pela maioria dos motores a diesel na fase Euro 5. Na média, a nova tecnologia encarecerá os caminhões comercializados na Europa entre

Gala e Glória

A bienal de Hannover também teve sua noite de gala, em que se selecionam os melhores veículos comerciais do setor, eleitos por um seletor júri de jornalistas especializados, para a entrega do prêmio "Veículo Comercial do Ano". A versão 2012 apontou o Iveco Stralis Hi-Way (foto), que está sendo produzido na Europa desde junho, como "Caminhão Internacional do Ano 2013". O prêmio de "Ônibus Internacional do Ano 2013" foi para o Citaro Euro 6, da Mercedes-Benz, um robusto chassi urbano lançado durante a feira, e o ganhador da "Van Internacional do Ano 2013" foi a versão Custom do utilitário Ford Transit.



Trakker Euro 6, da Iveco, ganhou cabine mais confortável

Fotos: Divulgação

10% e 12%. Para a Iveco, que lançou na IAA o novo Stralis Euro 6 e anunciou o início da produção ainda em setembro, o sistema SCR ganhou apenas alguns componentes adicionais para alcançar as exigências de emissões.

O destaque do estande da marca ficou para a versão Stralis Hi-Way, que surpreendeu positivamente o público do evento ao ganhar o prêmio "Caminhão do Ano de 2013" (ver Box). A boa notícia para os brasileiros é que o ca-

minhão deverá ser lançado no país até o final deste ano, com início de produção prevista para janeiro de 2013 (com motor Euro 5), segundo afirmou Marco Mazzu, presidente da Iveco Latin América, durante o evento.

A Iveco também mostrou na IAA uma nova cabine para caminhão Trakker, mais confortável, e uma versão do Stralis LNG Natural Power, veículo movido a gás natural liquefeito, produzido apenas na Europa.

Renovação holandesa

A DAF apresentou na IAA seu novo caminhão DAF XF (foto), que adotou exigentes critérios de fabricação, para obter resultados eficientes. Segundo a montadora, é um caminhão com peso menor, cabine reformulada, chassi reforçado, novos motores MX Euro 6 da Paccar e um design renovado. O novo XF começará a ser produzido na Europa no primeiro semestre de 2013.



BR PETROBRAS

O DESAFIO É A NOSSA ENERGIA

que



A nova geração do diesel está disponível em todo o Brasil.

Diesel S-50: menor teor de enxofre. Maior proteção ao motor. E disponível em mais de 1.500 postos Petrobras espalhados por todo o país. Isso significa que você pode atravessar o Brasil inteiro abastecendo apenas com o S-50. É a Petrobras levando você até o seu destino. E trazendo de volta.

Ligue **0800 728 9001**
para tirar suas dúvidas sobre o Diesel S-50
e conferir a lista completa de postos.

www.br.com.br

**POSTOS PETROBRAS.
O BRASIL SE ENCONTRA AQUI.**



Concept S 2: o retorno



Ele foi destaque no estande da MAN no IAA 2010, em forma de cavalo mecânico. Em 2012, ressurgiu com uma combinação

trailer completa, em sua forma otimizada, com semirreboque Krone. O veículo conceito tem agora um spoiler que fecha as aberturas entre o trator e o semirreboque. Com a cobertura total lateral do semirreboque e a traseira que se estreita, completando o fluxo de ar otimizado em torno do reboque, o resultado do coeficiente de resistência ao ar (valor cw) é de cerca de 0,3 – o que corresponde ao de uma limusine moderna.



Linha Euro 6 Scania: versatilidade nas soluções tecnológicas

MIX TECNOLÓGICO – a Scania mostrou versatilidade nas soluções que desenvolveu para a motorização Euro 6, que vão desde propulsores de 5 cilindros e 250 CV, até os de 6 cilindros e 480 CV. O pós-tratamento SCR é utilizado em dois novos motores diesel de 9 litros – de 320 e 360 CV – enquanto que os novos motores de 250 e 280 CV aliam os sistemas EGR e SCR, semelhante ao utilizado nos veículos de 13 litros com 440 e 480 CV. A vantagem oferecida é a opção entre a tecnologia SCR ou EGR+SCR, na gama de 9 litros. Segundo a mon-

tadora, a gama completa destes motores estará disponível no mercado europeu a partir de dezembro de 2013. A montadora também apresentou na IAA dois novos motores Euro 6, de 9 litros, a gás, para caminhões e ônibus que já estão disponíveis com transmissão automática – Allison para os caminhões e ZF para os ônibus, com ou sem retarder integrado.

DIVERSIFICAÇÃO – A MAN mostrou na IAA a nova linha de caminhões TG, que começará a ser produzida na Europa com um inédito conceito tecnológico para a motorização Euro 6. Nele se aplicam componentes como a injeção Common Rail, sistema SCR com catalisador por oxidação integrado, além de outros componentes adicionais. O presidente da MAN Latin América, Roberto Cortes anunciou, durante o evento, o lançamento de quatro novas versões da linha de caminhões vocacionais: VW Distributor, Constructor, Compactor, Tractor, que começarão a ser fabricadas ainda este ano na fábrica de Resende, no Rio de Janeiro.

* a jornalista viajou a convite da Anfavea

O hipersilencioso



Com energia elétrica regenerativa obtida da tomada, o protótipo híbrido MAN Metropolis (foto) consegue percorrer, silenciosamente, trajetos de viagem sem emissões de CO2. O acumulador de energia, uma bateria modular de íon de lítio, está montado em baixo da cabine do motorista. Um motor a diesel de carros garante, em caso de necessidade, uma geração de energia elétrica a bordo. A partir do final deste ano, o Metropolis MAN iniciará em cidades da Europa sua aplicação prática como caminhão de coleta de lixo.



Nova linha de caminhões TG, da MAN é destaque na IAA



Velocidade e álcool: combinação fatal.

©/PAC



EMBARCAR EM UMA VIDA MELHOR.

É por isso que o Brasil vai com a Volvo.

A oferta de trabalho cresceu. E a quantidade de pessoas que anda de Volvo também.

www.volvo.com.br

VOLVO

MAIS SILENCIOSOS E EFICIENTES

Nova gama de veículos utilitários exposta no IAA 2012 apresenta motores mais econômicos e silenciosos e capacidade de carga ampliada

Por Sonia Crespo, de Hannover, Alemanha*

Cada vez mais importantes nas operações de distribuição de carga em centros urbanos, os veículos comerciais utilitários também se destacaram durante a IAA, mostrando as últimas tendências deste segmento, que focam melhor desempenho. Diante das inúmeras novidades, a torcida é para cheguem o mais breve possível ao mercado brasileiro.

ESTRELAS – A IAA 2012 ficará na história da Ford Transit 2012, pois a ver-

são Custom do furgão levou o prêmio de “Van do Ano de 2013”, segundo avaliação da bancada de 24 jornalistas especializados do setor. A montadora apresentou na feira a nova geração da Transit, com motores Euro 6, que será comercializada na Europa só no final de 2013. “A nova Transit agora é um veículo global e está mais produtiva e eco-

nômica”, resumiu Barb Samardzich, vice-presidenta de Desenvolvimento de Produto da Ford Europa, destacando que algumas das novas versões do utilitário oferecerão 10% a mais de capacidade de carga.

Outra novidade que polarizou as atenções dos visitantes da IAA foi a van Mercedes-Benz Citan City, que re-



Nova Citan, da Mercedes-Benz: resultante de uma parceria entre a montadora alemã e a Renault, usa a mesma plataforma do utilitário Kangoo

força o segmento de furgões pequenos e será comercializada na Europa ainda este ano. Resultante de uma parceria entre a Mercedes e a Renault, o Citan usa a mesma plataforma do utilitário Kangoo (geração 3) e será oferecido em três variantes de comprimento – 3,94, 4,32 e 4,71 metros, e três versões de motorização a diesel, com potência entre 75 e 110 cv. A Mercedes-Benz também aproveitou o salão de Hannover para apresentar uma nova versão da Sprinter com transmissão automática 7G-Tronic de sete marchas e sistema ESP (programa eletrônico de estabilidade).

INOVAÇÕES – A Fiat Comercial trouxe para a IAA seu novo Doblò



Fotos: Divulgação

Nova Ford Transit, com motores Euro 6, será comercializada na Europa só no final de 2013

Elétricos em destaque

A fabricante japonesa Nissan continua apostando nas versões a eletricidade e apresentou na IAA o mini furgão e-NV200, veículo 100% elétrico, que será produzido na planta da montadora em Barcelona, na Espanha, a partir de janeiro de 2013. Seu sistema de propulsão inclui a tecnologia de carga rápida Quick Charging que recarrega 80% da bateria em apenas 30 minutos. Um sonho de consumo ainda distante para o mercado brasileiro. Também a Citroen iniciará a produção, em janeiro de 2013, do furgão Berlingo com motorização elétrica, em dois tamanhos: de 4,38m e de 4,63 m, com volume máximo de carga de 4,1 m³ e carga útil máxima de 685 kg.



Berlingo Citroen elétrica e e-NV200, da Nissan: no mercado europeu a partir de janeiro de 2013

Cargo XL, integrante da família Doblò, que na Europa oferece mais de 500 combinações de modelos. O veículo, que começará a ser produzido em breve no continente europeu, oferece fácil acesso aos compartimentos de carga, graças à altura de 1455 mm da porta traseira e de 1550 mm de altura do compartimento de carga. A capacidade de carga é 1.000 kg ou de 5 m³ (5,4 m³ com banco do passageiro rebatido). A gama de motores do novo Doblò XL é composta por três variantes diesel - 1.6 Multijet de 105 cv, 1.6 Multijet de 90 cv e 2.0 Multijet 135 HP MTA, todos atendendo a norma Euro 5, com baixo ruído e baixo custo operacional (consumo de combustível

e manutenção). Os veículos também trazem novas soluções mecânicas e eletrônicas, como a suspensão traseira Bi-link, freios ABS, air bags frontais e laterais dianteiros, entre outros.

Quem passou pelo estande da Fiat também pôde ver uma versão do furgão Ducato bifuel, a gasolina e metano. O motor foi desenvolvido pela FPT, para funcionar normalmente a gás natural – a gasolina só é acionada quando o volume de gás natural está baixo. **F**

* a jornalista viajou a convite da Anfavea



Novo Cargo XL, da Fiat: capacidade de carga de 1.000 kg ou de 5m³

“Finame é imbatível”



Para o consultor econômico Francisco José de Assis Trivellato, da Trivellato Informações & Estratégias, falar hoje de crédito para compra de caminhões no Brasil é falar de Finame, meio de financiamento via BNDES que reduziu os juros para 2,5% ao ano, em agosto passado, e oferece facilidades insuperáveis por qualquer outro crédito da praça. “Para quem tem planejamento de compra definido, este é o melhor momento para a aquisição”, adianta. Veja a seguir a entrevista exclusiva que o especialista concedeu para a revista FROTA&Cia.

FROTA&Cia: O transportador brasileiro planeja a compra de caminhões?

Francisco Trivellato: A compra de caminhão é feita se as

empresas adquirentes tiverem receita ou projeto financeiro para pagar esse caminhão. O empresário não compra por impulso, mas por investimento. A decisão costuma ser sempre racional. Se a empresa for organizada, planejada, esse ciclo de compra poderá se antever. Mas no Brasil, falar em planejar ainda causa certo espanto, porque há momentos em que as condições de compra são facilitadas, e outros, não. Mas, não há dúvida, o que faz o empresário comprar caminhões é o fato dele ter receita.

FROTA&Cia: Dependendo do momento econômico, ele vai optar por financiamentos distintos?

Francisco Trivellato: Falar de crédito no Brasil é falar de Finame. Mais de 70% das opções de financiamento para a compra de caminhões são por essa via, que oferece facilidades praticamente insuperáveis. A partir da crise econômica de 2008 e 2009, o governo criou condições de taxas de juros, carência e prazo imbatíveis. E no final de agosto divulgou novas condições do Finame para financiamento de caminhões, com taxas de 2,5% de juros por ano. É uma proposta imbatível. Não há nenhum ator financeiro que consiga captar fundos e financiar a 2,5% ao ano.

FROTA&Cia: Este é um bom momento econômico para a compra de novos ativos?

Francisco Trivellato: É claro que o empresário não vai sair correndo para comprar caminhões se não tiver necessidade. Mas, economicamente falando, se eu tivesse de comprar caminhão, eu compraria agora. A expectativa é de que essas medidas façam as vendas mensais crescerem de 11 mil caminhões/mês para 12,5 mil unidades. O que não significa que a medida será suficiente para reverter a queda nas vendas deste ano.

FROTA&Cia: Quando o empresário poderá voltar a comprar caminhões com vigor?

Francisco Trivellato: É difícil prever essa situação. Primeiro ele deverá utilizar a capacidade máxima de sua frota. A nova medida do Finame é espetacularmente forte e certamente criará um aumento de demanda. Para o empresário

que tem um planejamento de renovação estabelecido para 2013, é muito mais vantajoso a antecipação desta compra. Mas só ele poderá fazer essa projeção. Se ele perceber que tem uma necessidade física, terá uma vantagem fenomenal.

“

O transportador deve analisar qual é a opção de financiamento mais rentável para seu tipo de negócio”

”

ra, a longevidade dela tem se mostrado sólida, e cresce mais em produtos de baixa renda, como motos e imóveis. Eu acredito que a grande maioria das empresas de transporte de cargas não aposta em consórcio.

FROTA&Cia: Banco privados têm criado pacotes de financiamento atrativos para a compra de caminhões?

Francisco Trivellato: O ideal seria que o país dispusesse de outros mecanismos de crédito privado, como acontece nas demais economias mundiais. Mas a coisa é tão gritante que, hoje, pensar em compra de caminhões é unicamente pensar em Finame. A rede bancária privada tem o maior interesse de financiar. Alguns estudos recentes mostram que a taxa de expansão de crédito para os próximos anos será maior na pessoa jurídica que na física. Isso quer dizer que os bancos privados estão se preparando, desenvolvendo novos produtos.

FROTA&Cia: Quando isso vai acontecer?

Francisco Trivellato: Quando os bancos privados conseguirem maior captação de longo prazo, aumentarem o interesse nessa aplicação de risco e, ao mesmo tempo, o governo anunciar que vai sair do jogo.

FROTA&Cia: Qual é o perfil do comprador que utiliza o leasing?

Francisco Trivellato: Uma parcela ínfima do mercado. A vantagem do leasing é que quem compra não lança o ativo na empresa; o ativo fica no banco. No Brasil ainda há um problema específico com relação ao crédito: uma boa parte das empresas ainda é informal, não têm como provar o que possui. E o proprietário, muitas vezes, não tem interesse em se expor.

FROTA&Cia: Qual é a vantagem do consórcio frente ao Finame?

Francisco Trivellato: Eu não vejo. Se o empresário planejar a compra, pode perfeitamente comprar pelo Finame. Existe uma parcela de consumidores que gostam do aspecto de “guardar”, e opta pelo consórcio. O consórcio é para compradores quem não têm crédito no mercado. Haverá vantagem se nos primeiros 20 meses de consórcio o comprador for sorteado. A figura do consórcio é brasilei-

FROTA&Cia: Existem vantagens do leasing frente ao modelo de crédito padrão?

Francisco Trivellato: Analisando a compra através dessas modalidades, o crédito para empresas e o leasing, haverá diversos detalhes em cada um dos meios que determinarão o percentual de valor de financiamento, assim como o tempo de financiamento. A opção entre um e outro dependerá de uma série de condições impostas pelo banco e das necessidades do comprador, se vai incorporar ou não o ativo à empresa. A taxa de juros será sempre a mesma. Portanto, o comprador deverá se informar bem antes para escolher a opção mais conveniente.

FROTA&Cia: O comprador leva mais vantagem optando por banco de montadora ou pelo banco privado?

Francisco Trivellato: As vantagens oferecidas no financiamento por qualquer instituição bancária sempre devem ser sempre muito bem avaliadas e comparadas pelo comprador. Ele deve analisar qual é a opção de financiamento mais rentável para seu tipo de negócio. O transportador tem de fazer essa pesquisa, porque não existem vantagens pré-definidas para cada uma das modalidades sugeridas. Tudo deve ser discutido no balcão.

FROTA&Cia: O perfil do comprador de caminhões mudou nos últimos 10 anos?

Francisco Trivellato: O empresário há dez, vinte anos atrás, tinha outros desafios. Inflação alta, juros absurdos, restrição de crédito, e foi se adaptando. Agora o mercado é extremamente mais disputado. E hoje, particularmente, ele convive com duas novas situações: a nova motorização dos caminhões, que criou impactos econômicos tão grandes que não foi possível nem aumentar o preço do caminhão, e a nova Lei dos Motoristas, que poderá aumentar em até 40% o preço do frete. É uma encruzilhada: para cumprir a nova regra será necessário ampliar a frota, mas para comprar novos caminhões o empresário terá de aumentar o frete.

Tudo em casa

Com portfólios de produtos mais customizáveis, bancos de montadoras ganham terreno entre os compradores e se consolidam como opção para viabilizar as compras de veículos

Por Valeria Bursztein

Na disputa pela preferência do cliente, as montadoras vão além de seu próprio produto. Obviamente, o caminhão é a variável central dessa equação, mas os fabricantes perceberam que poderiam atuar em outras frentes, “fechando o cerco” em torno do comprador e passando a se ocupar também da burocracia que envolve o fi-

nanciamento da negociação.

Na versão de instituição bancária, as montadoras definem estratégias casadas que facilitam a vida dos compradores. “O banco da montadora está invariavelmente junto da concessionária. O vendedor da fabricante visita o cliente acompanhado do representante do banco da montadora. O comprador, então, já espera que o caminhão seja fi-

nanciado por essa instituição financeira. Trata-se de uma prática já corrente no mercado, em um misto de agilidade e comodidade”, diz o presidente da Anef (Associação Nacional das Empresas Financeiras das Montadoras), Decio Carbonari. “Além disso, existe um conhecimento da dinâmica do negócio do cliente sobre o produto, algo importante, porque a venda é muito mais técnica”.

O responsável pela área comercial do Scania Banco, Roberto Martins, acredita que a relação entre comprador e banco de montadora configura uma parceria positiva para ambas as partes. “Um banco ligado a uma fabricante, como é o caso do Scania Banco, oferece uma estrutura mais preparada e adequada às reais necessidades dos clientes. A vantagem está em contar com uma instituição que tem conhecimento a respeito do setor e dos negócios de nossos clientes, o que ajuda a encontrar soluções de financiamento mais adequadas e ágeis. Hoje, o Scania Banco já tem envergadura financeira de uma grande instituição. A associação do nome Scania com atividades de banco é a melhor



Como bancos, fabricantes definem estratégias que facilitam a compra

maneira de trazer a força da marca para a instituição”.

Conhecimento técnico e proximidade com o cliente são argumentos recorrentes para essas instituições bancárias. Entre os bancos consultados pela reportagem, a maioria aposta mais na qualidade e na customização do atendimento, uma vez que o portfólio de “produtos” é praticamente co-

comum a todos. Com quase 20 anos de atuação no mercado brasileiro, o Banco Volvo é responsável pelo financiamento de aproximadamente 35% das vendas de caminhões, ônibus e equipamentos de construção do Grupo Volvo no Brasil. “Por conhecermos o negócio do cliente, desenvolvemos soluções integradas para atender os transportadores. Em um só lugar os clientes têm acesso ao caminhão, ao financiamento e também ao seguro para o veículo”, diz Marcio Pedrosa, presidente da Volvo Financial Services Brasil, organização do Grupo Volvo responsável pelo financiamento dos produtos. No Brasil, a Volvo Financial Services é formada por três empresas: Banco Volvo, Consórcio Volvo e Volvo Corretora de Seguros.

INCENTIVO - “A tríade montadora, banco e concessionárias é uma garantia ao cliente de encontrar o processo completo: produção, venda e financiamento. Aliada aos incentivos do governo para o segmento de caminhões e às melhores condições operadas pelo Banco Volkswagen, representa um grande incentivo para



Décio Carbonari: bancos de montadoras conhecem o negócio do cliente

os compradores”, detalha a gerente executiva de Marketing e Desenvolvimento de Negócios do Banco Volkswagen, Renata Gianini. Segundo ela, o Banco Volkswagen desempenha um papel estratégico nas vendas da montadora e é parte funda-

mental no escoamento da produção. A gerente acredita que, ao negociar diretamente com o banco da montadora, “o consumidor tem a segurança de atuar com empresas do Grupo Volkswagen, o que proporciona agilidade na entrega do produto e a melhor condição de financiamento oferecida na própria concessionária”. No caso do Banco Volkswagen, 65% das vendas são financiadas pelo banco, sendo o restante operado por outras instituições.



Roberto Martins: parceria positiva entre comprador, banco e montadoras

EQUIPE ESPECIALIZADA - Para Jucivaldo Feitosa, diretor comercial do Iveco Capital, que financiou 1.767 caminhões apenas no primeiro semestre de 2012, o banco de montadora revela-se uma ótima opção, pois toda a equipe é especializada no mercado, de modo a reduzir a burocracia e também o tempo de negociação. “Temos consultores de financiamentos que atuam em campo, por todo o Brasil, sempre junto com os concessionários, profundos conhecedores dos negócios de nossos clientes. Por isso, conseguimos mais facilidade e agilidade na liberação de linhas de crédito. Além disso, o comprador, quando realiza financiamentos por intermédio do banco de montadora, preserva suas linhas de crédito junto aos bancos comerciais, que poderão ser utilizadas para outros investimentos em sua atividade”, explica.

Na visão de Feitosa, o banco de montadora atua também como um aliado para fomentar as vendas da fabricante no mercado, já que financia exclusivamente os veículos da marca. “Trabalhando conjuntamente, o banco e a montadora conseguem atender seus clientes de forma mais personalizada, com taxas mais atrativas, agili-

dade no atendimento e menor burocracia para aprovação do crédito e finalização da negociação”.

EMISSÃO DE LETRAS - Para o Banco Volkswagen, o Finame responde por 81% das operações de caminhões. Os 19% restantes dividem-se entre CDC e leasing. Além da captação no BNDES, o Banco Volkswagen tem uma estratégia de diversificação do funding. “Em junho, realizamos a primeira emissão de letras financeiras no País. Os papéis têm prazo de dois anos, e a operação foi composta por mil letras, com valor nominal unitário de R\$ 300 mil, totalizando R\$ 300 milhões na data da emissão. Também lançamos em julho o FIDC (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios), com captação de R\$ 1 bilhão. Buscar recursos no mercado local tem sido uma opção viável”.

Da mesma forma, o Finame é o principal produto para a Iveco Capital, seguido de CDC e leasing. De acordo com Feitosa, no primeiro semestre de

2012, o banco registrou aumento de 41,4% no market share, considerando as unidades financiadas pela Iveco Capital sobre as vendas financiadas da montadora, com um crescimento de 28% em relação ao mesmo período de 2011. Desse volume, 61% devem-se ao Finame e 39% ao CDC no primeiro semestre de 2012.

Com apenas quatro anos de existência, o Scania Banco foi responsável em 2011 por aproximadamente 15% do total das vendas financiadas da montadora. A instituição disponibiliza as linhas de BNDES – Procaminhoneiro Novos e Usados, PSI, Finame TJLP e Finame Leasing –, além de operar nas linhas de CDC e leasing para pessoas jurídicas. “Com o objetivo de oferecer suporte ao financiamento, o



Jucivaldo Feitosa:
agilidade na
aprovação de linhas
de crédito

Divulgação

Scania Banco conta ainda com diferenciais em seguro, seja na modalidade Patrimônio Protegido Scania, que garante ao empresário seu patrimônio caminhão, seja no Seguro Único Scania, nova alternativa em seguro de casco e RCF, com coberturas específicas e 100% dos reparos efetuados em concessionários

Scania”, detalha Martins, que acrescenta: “Atualmente, o bem mais financiado pelo Scania Banco é o R 440 6X2. Aliás, o R 440 foi o caminhão pesado Euro 5 mais emplacado no primeiro semestre deste ano”.

RESISTÊNCIA - Os juros nunca estiveram tão convidativos, mas o mercado reage timidamente e o volume de compras de caminhões mantém trajetória descendente. De acordo com dados da Fenabreve (Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores), de janeiro até a primeira quinzena de setembro os emplacamentos de caminhões e ônibus chegaram a 118.093, contra 146.411 no mesmo período do ano anterior, com recuo de 19,34%.

A situação preocupa, e tanto o governo federal quanto os fabricantes acompanham de perto os humores do mercado, que parece ter entrado em compasso de espera. Picos de vendas como os testemunhados anos atrás provavelmente não se repetirão tão em breve, o que exerce pressão sobre as fabricantes para formular estratégias de vendas suficientemente atrativas para superar a resistência do mercado. Uma missão e tanto.



Mais barato que pagamento à vista

Procaminhoneiro Novos e Usados, PSI, Finame TJLP e Finame Leasing, CDC para pessoa jurídica. Os produtos são variados para atender o comprador, mas, na realidade, é possível dizer que oito entre dez compras de caminhões no Brasil são viabilizadas pelo Finame. Não é para menos: a modalidade de financiamento do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) criada em 2009 dentro do Programa de Sustentação do Investimento para incentivar a aquisição de bens de capital oferece juros negativos, fixados em 2,5%, muito abaixo da inflação acumulada até agosto, estimada em 7,5% pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística)

“Temos um pouco menos de informações sobre financiamentos relacionados à compra de caminhões. Os dados do Banco Central e do BNDES relacionados ao Finame englobam máquinas e equipamentos e não estão bem discriminados. Por vezes, perdemos a clareza, mas sabemos que 85% são via Finame”, diz Carbonari, da Anef. “Não há modalidade que consiga competir com essa linha. É mais barato usar o Finame do que pagar à vista”.

Privados no jogo

Crédito para a venda de caminhões não está entre as principais operações de financiamento na rede bancária privada, mas os volumes comercializados começam a ganhar cada vez mais importância

Por Valeria Bursztein

Na rede de bancos privados, o segmento de caminhões não chega a ser a menina dos olhos das operações de financiamento, mas os volumes transacionados são importantes a ponto de justificar o esforço de competir com os bancos das montadoras na conquista por clientes.

O diretor da área de Empréstimos e Financiamentos do Bradesco, José Ramos Rocha Neto, detalha que o banco oferece soluções de crédito para todos os tipos de investimentos que os clientes necessitarem. “Na área de transportes, somos atualmente líderes entre os bancos privados no desembolso de recursos do BNDES Finame, principal modalidade de crédito na aquisição de caminhões e implementos rodoviários, mas também temos outras soluções de crédito, como leasing e CDC em condições bastante atrativas de mercado”.

PSI NA FRENTE -- Da mesma forma que entre os bancos de montadoras, o Finame PSI é a modalidade mais procurada na aquisição de caminhões e implementos rodoviários. “As condições atuais são muito favoráveis: taxa de 2,5% a.a., com prazos de pagamento de até 72 meses e possibilidade de inclusão de carência de até seis meses no pagamen-



José Neto: cliente só precisa ser correntista e estar com o cadastro atualizado

to do principal. Até julho de 2012, o Bradesco contratou mais de 1.700 operações na modalidade Finame PSI – Procaminhoneiro. Nessa modalidade o Bradesco é o maior agente repassador de recursos no sistema BNDES”.

O banco atua também nas modalidades de leasing e CDC. “Os benefícios são a rápida contratação da operação, imediatamente após a aprovação do crédito, além de condições diferenciadas de taxa e ainda a possibilidade de se avaliar a concessão de carência no pagamento da primeira parcela. O CDC, inclusive, pode ser utilizado para aquisição de insumos rodoviários (pneus, acessórios e peças, entre outros) e ainda no pagamento de serviços de manutenção”.

No caso do Bradesco, para a avaliação de crédito basta o cliente correntista do banco estar com o cadastro atualizado ou, caso ainda não seja cliente, abrir uma conta.

Outra instituição aposta no segmento de transporte de carga: o HSBC, que enfatiza o conhecimento técnico



Finame PSI é a modalidade mais procurada

como diferencial de atuação no segmento de caminhões. “Além das taxas competitivas e da agilidade na aprovação do crédito, o banco tem uma área de assessoria aos clientes com profissionais especializados em produtos financeiros. Esse diferencial faz com que atendamos cada cliente conforme suas necessidades. Por exemplo: para os produtos no âmbito do BNDES, os tipos de serviços prestados vão desde enquadramento e aprovação da operação e os requisitos do BNDES até o acompanhamento em todas as fases da operação. Assim, podemos conceder o financiamento em menor tempo em relação aos concorrentes”, informou a instituição em nota.



Olho no lance

Instabilidade econômica e queda na produção e venda de veículos comerciais não afetaram o ritmo de comercialização de novas cotas de consórcio, uma modalidade para quem faz planejamento financeiro

Por Bruno Aurélio

Renovar frotas é um exercício fundamental para empreendedores, executivos e motoristas. A necessidade instantânea da aquisição leva o empresário a adquirir o veículo através de diversos meios de pagamento, como financiamento, leasing ou à vista. Entretanto, quando o assunto é planejamento e aquisição a longo prazo, o consórcio é uma opção que retém um número substancial de participantes, e se mantém estável

mesmo diante do cenário amargo que assolou o coração da indústria automotiva em 2012 e todo o setor envolvido no processo. Criado há 50 anos para atender a demanda à indústria automobilística, o consórcio continua a atrair o interesse das montadoras de veículos e a popularidade dos investidores.

Segundo a ABAC – Associação Brasileira de Administradores de Consórcios, o número de

participantes ativos no sistema de consórcio Brasileiro, cresceu 12,9% no primeiro semestre de 2012, frente o período de 2011. Até junho deste ano, o sistema de consórcios contabilizou 4,99 milhões de participantes ativos. Deste número, 194.900 refere-se a categoria de veículos pesados, que contempla caminhões, máquinas agrícolas e implementos rodoviários. Os participantes de consórcios direcionados para a aquisição de caminhões chegam a aproximadamente 136.430, equivalente a 70% do número da linha pesada.

BENZ DE LONGO PRAZO - Paulo Roberto Rossi, presidente executivo da ABAC, diz que cerca de 75% dos consorciados que ambicionam adquirir um caminhão, são empresários, e 25%, autônomos. “Quem realiza o planejamento financeiro percebe que o consórcio é vantajoso para aquisição de bens a longo prazo”, afirma. O presidente explica que o consórcio é benéfico em relação a outros meios de pagamento, como o Finame ou leasing. “O Finame pode ser mais burocrático para o comprador, que pode não conseguir aprovação”, explica.

Para aprovação do consórcio, que segundo levantamento da ABAC



Paulo Roberto Rossi:
136 mil consórcios para caminhões no primeiro semestre

tem um ticket médio de R\$ 146 mil para caminhões, e prazo médio de 100 meses, cada administradora possui um critério de avaliação, que varia de acordo com o relacionamento do cliente ao banco ou a própria empresa, mas deve respeitar os padrões estipulados pelo Banco Central do Brasil. “É importante que no

momento da escolha da administradora, o investidor cheque se a empresa é certificada pelo Banco Central do Brasil”, alerta Rossi. Atualmente existem mais de 200 administradoras autorizadas pelo Banco Central do Brasil.

A evolução na participação de consórcios como opção para a compra de caminhões tem crescido ao longo dos anos, devido à atração de investidores pelo sistema. Segundo o presidente da Associação, Paulo Rossi, nos últimos dez anos, estimasse que o sistema tenha crescido entre 25 a 30% nas vendas de caminhões ligados a bancos e financeiras. “O consórcio é interessante tam-



bem para os fabricantes, pois possibilita a programação da produção e entrega dos veículos”, afirma Rossi.

DIRETO DA FÁBRICA - Pioneira na oferta de consórcios no ramo de veículos pesados, o Consórcio Scania Brasil, que completou 30 anos em julho deste ano, atingiu 62 mil cotas contempladas para a aquisição de produtos Scania em 2012. Com 20 mil cotas ativas atualmente, o Consórcio Scania vende em média 2.800 cotas de veículos da marca e contempla cerca de 1.800 por ano. “O Consórcio Scania Brasil representa cerca de 10% das entregas da

Aumento da renda

De acordo com a quarta pesquisa realizada pela ABAC, por intermédio da Quorum Brasil, a participação da classe A, no Sistema de Consórcios para aquisição de caminhões cresceu 32% de 2012 à 2011. “Estamos verificando uma ascensão nas classes sociais, o que explica a maior participação da classe A no Sistema de Consórcios”, explica Paulo. Para a pesquisa, foram entrevistados mais de mil consorciados, sendo 51% contemplados e 49% não contemplados, de São Paulo, Porto-Alegre, Goiânia e Belém, além de amostragem de clientes em potencial.

Scania e continua a ser a opção mais barata para quem pretende investir no aumento ou renovação da frota de forma planejada, com taxa de administração diluída pela duração do plano”, explica Antonio Carlos Rocha, diretor do Consórcio Scania Brasil. Para 2012, a montadora espera aumentar os consórcios em 10%, em relação a 2011.

Entre sua linha de produtos composta por caminhões, ônibus e equipamentos de construção, a Volvo, que oferece o sistema de consórcio há 20 anos, já comercializou mais de 36 mil contas e contemplou mais de 26 mil clientes. “As vendas de novas cotas do Consórcio Volvo tem aumentado, na média, 20% ao ano, ao longo dos últimos três anos”, explica Valter Viapiana, Gerente Comercial do Consórcio Volvo. A montadora sueca comercializa anualmente cerca de 500 novos caminhões por meio do Consórcio Volvo.

Aposta na opção

Atuando na oferta de diversificados produtos, a BB Administradora de Consórcios, subsidiária integral do Banco do Brasil, obteve um crescimento de 30% no volume de sua carteira no mês de agosto, com mais R\$ 11 bilhões, se comparado ao mesmo mês de 2010. De toda sua carteira, 90% corresponde a consórcios para a aquisição de veículos de passeio. Porém a empresa pretende oferecer programas voltados ao segmento de caminhões. “Estamos engessados porque nosso trabalho é restrito ao banco. Para aumentar nossa participação no segmento de caminhões, estamos preparando convênios com montadoras e transportadoras”, explica Alexandre Luis dos Santos, gerente executivo da BB Administradora de Consórcios S.A. Atualmente o ticket médio de consórcios para a aquisição de caminhões no Banco do Brasil é de R\$ 100 mil.

BNDES sai na frente

A redução da taxa de juros do Finame, para 2,5% ao ano, estimula a compra de caminhões através de sua modalidade de financiamento. Mas, não inviabiliza outras formas de aquisição

Por Bruno Aurélio

Os transportadores de carga estão cada vez mais atentos às vantagens oferecidas pelos meios de financiamento disponíveis no mercado para a compra de caminhões novos. Analisando cada modalidade, as vantagens podem variar, de acordo com a instituição bancária, o prazo e o valor de entrada, que pesa-

rão distintamente no bolso de cada comprador. Desde que o Ministro Guido Mantega anunciou as novas medidas de financiamento via BNDES para a compra de caminhões novos, em agosto passado, diminuindo os juros a 2,5% ao ano (ante o parâmetro anterior de 5,5% ao ano), o Finame, que já era o favorito do empresariado, disparou na



Evaldo Araújo (no detalhe): frota da Ativa Logística tem idade média de três anos

dianteira em unanimidade, deixando para trás as demais opções de compra disponíveis – o Leasing, o Crédito Direto ao Consumidor e o consórcio.

O financiamento via Finame atualmente se mostra a opção mais acessível para quem precisa do veículo a curto prazo mas não pode arcar com o custo integral do caminhão. É o caso da Ativa Logística, que tem uma frota com a idade estimada de três anos de vida útil e está em fase de renovação, estudando as melhores opções de veículos, mas já ciente da forma de pagamento. “Geralmente comprávamos por Leasing, mas hoje, pelo Finame está bem melhor”, revela Evaldo Araújo, Gerente de transferência e manutenção de frota. A escolha é associada a taxa de juros, que desde agosto está fixada em 1,21% ao mês (acrescida a taxa administrativa do banco), e deve manter este percentual até o final do 2012. “Com o Finame, você tem carência de três a seis meses para começar a pagar”, relata Araújo, acrescentando que após a compra do caminhão, perde-se ainda cerca de dois meses com sua regularização à aplicação que o caminhão terá.

SEM BUROCRACIA - Para a Ativa, o Leasing é um processo útil para a aquisição de caminhões, pois não demanda burocracias e é mais prático. “Após 30 dias a fatura vence e é só pagar”, simplifica Evaldo. Porém, para a renovação de frota atual, Araújo não lançará mão do recurso, porque as taxas de juros não são as mais vantajosas no momento. Já o financiamento via CDC não é tão atrativo, pois suas taxas são altas em relação ao Leasing, segundo o executivo. A empresa não realiza compras via consórcio porque as aquisições, voa de regra, precisam ser rápidas. “O consórcio é um sistema um pouco mais burocrático e demanda mais tempo. É um bom investimen-

tolongo prazo”, explica o executivo.

Também para a Brundell Transportes, o financiamento via BNDES/ Finame é a melhor escolha para a aquisição de caminhões. A empresa não mantém um cronograma para a renovação da frota, mas seus caminhões possuem idade de dois anos, em média. No ano passado, a transportadora substituiu seis caminhões utilizando o recurso do Finame e, este ano, apenas um. “As taxas de juros são menores e você tem a carência de três a seis meses para começar a pagar. Assim o caminhão se paga”, detalha Soares Pimentel, gerente administrativo da Brundell. Outra vantagem, segundo o executivo, é o prazo de até 120 meses para quitar a dívida. Na empresa, os contratos geralmente são quitados em 24 ou no máximo 36 vezes.

Pimentel também defende a aquisição via Leasing. “Depende da taxa de juros, que atualmente tem caído. Se fosse optar pelo Leasing hoje, seria com taxa pós-fixada, que tem variação de juros para baixo”, explica. Já o consórcio, diz, nunca foi opção para a

Brundell, que tem liquidação de juros fácil, segundo o executivo.

RENOVAÇÃO CONSTANTE – Com uma idade média de cinco anos, a frota da transportadora Transal se mantém em constante renovação. Desde o final do ano passado a empresa já adquiriu 20 caminhões e espera comprar mais 10 em 2012, sendo 50% para renovação e o restante para o aumento da frota. O meio de pagamento escolhido para a aquisição dos veículos, mais uma vez, é o Finame. “A taxa de juros é atrativa e fixa. O Finame esta com a melhor proposta do mercado”, informa Rode Salvan, diretor financeiro da Transal.

Porém, para o próximo ano, a empresa pretende financiar através de Leasing. “Substituiremos nossa tribu-



Rode Salvan
Finame está com a melhor proposta do mercado

Fotos: Divulgação





tação para lucro real, então o leasing compensará”, explica. Atualmente, a tributação da empresa é por lucro presumido. Em relação ao consórcio, Lucas relata uma experiência ocorrida há seis anos. “Fizemos uma só vez, mas não tivemos uma boa experiência, pelo tempo de espera pela contemplação da cota. Nossa renovação de frota precisa ocorrer rapidamente”, justifica.

COMPRA À VISTA – Sediada em Vacária, Rio Grande do Sul, a Transportes Cavalinho, especializada no transporte de produtos químicos, possui uma frota com idade média de três anos e renova seus carros a partir do oitavo ano do veículo. Além disso, a empresa adquire novos veículos em função à demanda do mercado. “Quando temos recursos, compramos à vista. Ao contrário, utilizamos o Finame, por causa da taxa atrativa”, explica Paulo Ossani, diretor da Transportes Cavalinho.

César Maciel, Gerente Financeiro da transportadora, conta que o financiamento via CDC para pessoa jurídica, hoje não é uma opção ren-

Paulo Ossani:
quando
temos recursos
compramos à vista



tável para a empresa. “O prazo para pagar é menor e as taxas de juros são mais altas”, afirma. Já o leasing, garante o executivo, pode ser uma boa opção. “Depende do benefício fiscal e da oportunidade de compra”, afirma.

Para financiar, a Transportes Cavalinho utiliza diferentes bancos, como Bradesco ou Banco do Brasil. “As taxas são praticamente iguais, acompanhando a proposta do PSI Finame”,

avalia César. A empresa atualmente fideliza a compra de caminhões com a Scania, marca que utiliza há um longo tempo em sua frota.

RENOVAÇÃO ESTRATÉGICA -Com sede em Caxias do Sul, a Transportes Translovato, que possui mais de 80 pontos de distribuição, reavalia anualmente sua estratégia de renovação de frota, com base no crescimento, conquistas e necessidades da empresa. A transportadora utiliza diversos meios de pagamento para a compra de caminhões, que divergem de acordo com o momento. “Avaliamos os fatores como taxa de juros, prazos, momento financeiro e carência para definir o meio de pagamento”, explica Neri Carlos Lovato, diretor presidente da Transportes

Translovato. A transportadora já realizou compras diretamente com o banco da montadora. “Os critérios são muito bem avaliados em relação a taxas de juros e outros benefícios”, explica Lovato. O executivo realiza compras através de consórcios, por meio de empresas privadas. 



Transportes Translovato: meios variados de financiamento para renovação de frota

LIDER NO NOME LIDER NA QUALIDADE

TANQUES PARA | LEITE | ASFALTO | QUÍMICOS | CORROSIVOS



Conheça nossa linha em Aço Carbono
Desenvolvemos projetos personalizados. Consulte-nos



A **Lider Implementos Rodoviários** tem a força do Grupo Lider e atua no mercado há 38 anos com qualidade em produtos, atendimento e negociação. Faça como nossos grandes parceiros. Tenha produtos Lider.

Acesse nosso site e confira nossa linha de tanques.

www.lidersa.com.br



Lider Viaturas e Equipamentos Industriais Ltda.

Rua Antenor Mazon Sobrinho, 300.
Barra - Muriaé - MG

(32) 3729-3555

Novas tecnologias desafiam as oficinas diesel

Ano após ano, a necessidade de reduzir emissões e aumentar a eficiência dos motores Diesel desafia montadoras, fornecedores de combustíveis e oficinas com tecnologias e sistemas cada vez mais complexos.

Os primeiros veículos pesados com motores produzidos segundo as exigências do Proconve 7 já começam a circular nas estradas brasileiras, acelerando ainda mais a necessidade de atualização das oficinas diesel.

Os novos motores possuem sistemas de injeção de última geração, são 100% eletrônicos e contam com um sistema complexo de tratamento de gases que vai muito além dos conhecidos catalisadores. Além disso, os sistemas de refrigeração dos novos veículos são mais eficientes e seus mapas dos sistemas de regulação eletrônica dos motores foram totalmente calibrados para a nova tecnologia.

São mudanças que irão gerar uma reação em cadeia: motores mais complexos exigem manutenção de alta precisão, com equipamentos sofisticados e profissionais altamente capacitados.

ADEQUAÇÃO ÀS MUDANÇAS -

As oficinas terão que se adaptar às novas exigências, sabendo que as inovações estão apenas começando. Cada vez mais é preciso investir na capacitação técnica da equipe para garantir soluções profissionais aos veículos diesel. A rigorosa execução das rotinas de manutenção requer técnicos especialistas, com vasto conhecimento em sistemas diesel eletrônicos e treinamento específico nos motores atuais.

Outra necessidade é equipar a oficina com sistemas de diagnósticos avançados, ferramentais e softwares especiais para cada fase de reparo dos sistemas diesel, além de bancadas de teste de componentes, com kits especiais para bombas de alta pressão e injetores; ferramentais de precisão, especialmente projetados para o perfeito reparo dos injetores CRI/CRIN e um amplo portfólio de equipamentos auxiliares de diagnose. Tudo isso em instalações que mais parecem laboratórios do que oficinas.

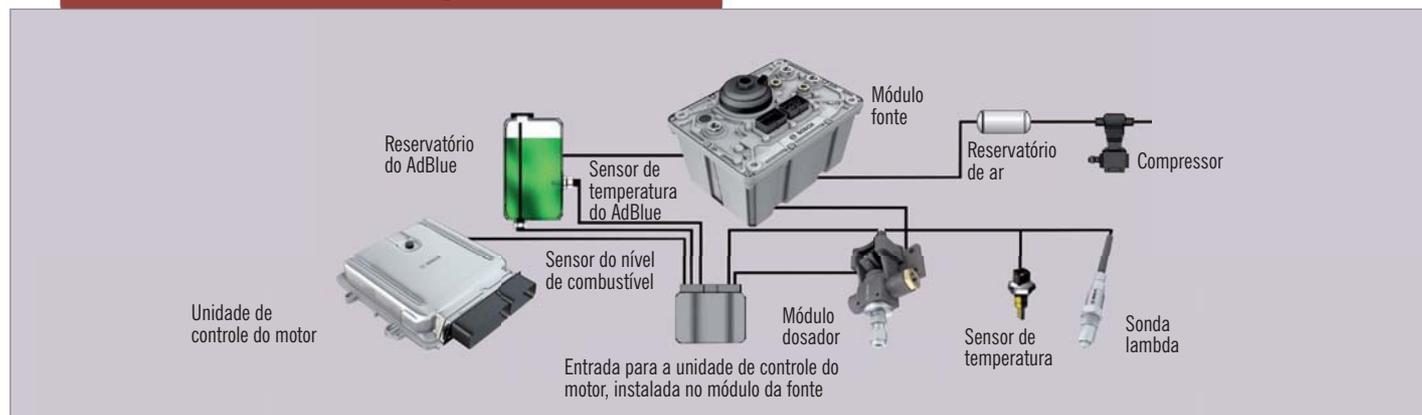
Os centros de reparo de diesel eletrônico terão que ser cada vez mais áreas com limpeza extrema, ambientes controlados e isentos de impurezas como o "clean room" (sala limpa), essencial no reparo dos injetores Common Rail.

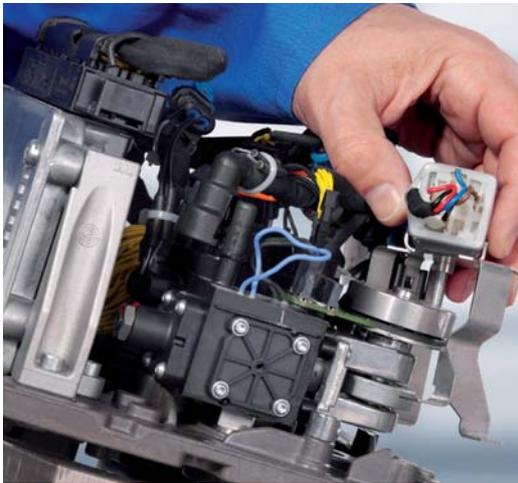


Clean room para reparo de injetores Common Rail.

O FUTURO JÁ COMEÇOU - A manutenção dos motores produzidos de acordo com o Proconve 7 são apenas um dos desafios das oficinas mecânicas. A tendência é de evolução contínua, como novas tecnologias surgindo em um curto espaço de tempo, colocando os frotistas e os proprietários de veículos diesel diante da necessidade constante de escolher rigorosamente a oficina mais capacitada para realizar a manutenção dos seus caminhões. Fatores como especialização da mão de obra, infraestrutura adequada e equipamentos de diagnóstico de ponta serão fundamentais para garantir a qualidade nos reparos da nova frota, o desempenho dos veículos e a sobrevivência das oficinas diesel no mercado.

Sistema de tratamento de gases Denoxtronic





Grafos

Bosch Diesel Center: A maior rede especialista em sistemas eletrônicos diesel está pronta para o futuro

Amazonas

Manaus
Laboratório Manaus Turbo
(92) 3681 1625

Marajó Diesel
(92) 3633 1975

Bahia

Simões Filho
Simões Filho Diesel
(71) 2104 2712

Ceará

Fortaleza
Retífica Frandiesel
(85) 3235 3466

Distrito Federal

Brasília
BH Diesel
(61) 3034 6218

Espírito Santo

Cariacica
Contorno Eletrodiesel
(27) 3336 4599
Linhares
Noca Retífica
(27) 2103 6363

Goiás

Formosa
Ideal Diesel
(61) 3642 4473
Goiânia
Água Diesel
(62) 4008 6363
Eurodiesel
(62) 3576 3646
Santana Turbo Diesel
(62) 3296 1545

Minas Gerais

Belo Horizonte
Turbo Brasil
(31) 3390 7800

Contagem

Tractordiesel
(31) 3396 2200

Perdões
Perdões Diesel
(35) 3864 1516

Sete Lagoas
GG Tecnodiesel
(31) 3773 6232

Uberlândia
Nogueira Truck Service
(34) 3213 8099

Mato Grosso

Rondonópolis
Sabin
(66) 3423 3855

Mato Grosso do Sul

Campo Grande
Bodicampo Peças & Serviços
(67) 3351 2636

Pará

Belém
Mundial Diesel Center
(91) 3255 1492

Paraná

Cambará
Cambará Bombas Diesel
(43) 3532 2293

Curitiba
Retibombas
(41) 3347 1618

Londrina
Retífica Tietê
(43) 3377 0095

Ponta Grossa
Mário Diesel
(42) 3227 2566

Umuarama
DHM Distribuidora de Peças
(44) 3621 6655

Pernambuco

Jaboatão dos Guararapes
Recidiesel
(81) 3479 1412

Recife
Dieselnorte
(81) 3428 0333

Rio de Janeiro

Nova Iguaçu
Box Diesel
(21) 2667 3548

Rio de Janeiro
R. Tamburini
(21) 2270 7540

Rio Grande do Sul

Estrela
Casa do Freio
(51) 3720 3030

Novo Hamburgo
BM Diesel Bombas Injetoras
(51) 3595 3769

Porto Alegre
Egon Frichmann
(51) 3342 8277

J. C. Lui
(51) 3341 4089

Rondônia

Porto Velho
Remopeças
(69) 3228 1985

Santa Catarina

Biguaçu
Bodiesel Bombas Injetoras
(48) 3243 6511

Blumenau
HG Diesel
(47) 3338 1322

Joinville
Oficina Soares
(47) 3472 3082

Mafra

Veículos Mallon
(47) 3641 1000

Tubarão
Zanotto Diesel Truck
(48) 3628 1803

São Paulo

Campinas
Formaggioni & Cia.
(19) 3272 7099

Itapira
Dieseltruck
(19) 3863 0004

Limeira
Mercuri Centro Automotivo
(19) 3451 4498

Osasco
Coel
(11) 3683 3224

Presidente Prudente
Euro Bombas Diesel
(18) 3908 2424

Ribeirão Preto
Sodiesel
(16) 3969 8888

Santo André
MGM Eletro Diesel
(11) 4479 5800

São Bernardo do Campo
Astro Diesel
(11) 4341-8191

São José Do Rio Preto
Ajatodiesel
(17) 3224 7541

São Paulo
Leon Motores
(11) 2954 4888

Sorocaba
Sorodiesel
(15) 3331 6666

Tocantins

Palmas
Bom Diesel
(63) 3223 9900

Faça revisões em seu veículo regularmente.

Oferta escassa

Aumento no consumo de Diesel S-50 pressiona sistema de produção e distribuição do combustível, hoje aquém da demanda

Por Valeria Bursztein

O setor de transportes corre contra o tempo para adaptar-se à resolução definida pela ANP (Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis) que proíbe o consumo de versões do diesel com alto teor de enxofre já partir de 2012.

Quem opera no setor tem uma série de reclamos na ponta da língua e argumenta que o período de adaptação para a nova dinâmica é curto e não dá conta de solucionar as dúvidas e as dificuldades que se apresentam no dia a dia dos caminhoneiros.

Entre as queixas, a mais recorrente é a dificuldade de encontrar o diesel S-50. Essa situação tende a agravar-se, já que, à medida que se esgotam os estoques de veículos com motorização padrão P-5 (Euro III), mais transportadores passam a depender do combustível em suas operações.

Mais pelo volume produzido do que pela rede de distribuição, a demanda pelo combustível pressiona a Petrobras a agilizar a produção. O sócio diretor da Transac Transportes Rodoviários,

especializada na distribuição de combustíveis, Oswaldo Vieira Caixeta Jr., identificou nos últimos seis meses um substancial aumento das operações com o S-50. “O consumo aumentou muito. Estamos transferindo o combustível para diversas cidades, como Bauru e São José do Rio Preto (SP), Uberlândia (MG) e Cuiabá (MS), po-

los que suprem outras localidades”. Caixeta afirma que a oferta ainda não é compatível com a demanda. “Ao que parece, não se tinha a dimensão da rapidez no aumento da demanda. Falta combustível e também infraestrutura de armazenagem”.

O diretor da Rápido 900, André Ferreira, confirma as impressões de Caixeta. Para ele, a resolução que define como regra a adoção do diesel com baixo teor de enxofre é positiva pelas vantagens para o meio ambiente e pelos benefícios quanto ao desempenho do caminhão, que permite um melhor rendimento do motor, diminuindo a necessidade de manutenção e redução de custos com reparos e substituição de peças e filtros. “Seu uso, porém, ainda é objeto de muitas dúvidas”, pondera o executivo. “Entre as desvantagens está o suposto aumento do consumo de combustível (ainda em análise), o preço superior, a dificuldade em encontrar o diesel S-50 em regiões mais remotas do País, o maior risco de contaminação do produto e o curto prazo de validade do combustível quando parado. Além disso, os caminhões novos que utilizam o S-50 têm custo entre 12% e 15% mais alto do que os caminhões com motores antigos”, afirma.

REDE ROBUSTA – A oferta de diesel com baixo teor de enxofre é muito importante para o setor porque caminhão parado é prejuízo na certa. Recentemente, a manutenção da refinaria do Rio de Janeiro e a demora na liberação da importação provocada pelas greves de órgãos federais afetaram seriamente a distribuição do diesel S-50. “A situação já se normalizou, mas a demanda continuará a aumentar, porque o mercado percebe que o S-50 tem melhor desempenho e é mais econômico”, diz o diretor de Abastecimento e Regulamentação do Sindicom

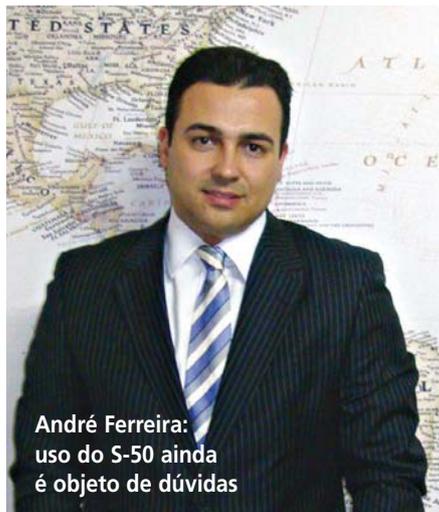


(Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Combustíveis e Lubrificantes), Luciano Libório.

Segundo ele, existem mais de 3 mil postos de empresas associadas ao sindicato que distribuem o combustível. Entre esses estabelecimentos, 1.100 comercializam o S-50 voluntariamente, ou seja, sem estar na lista de postos definida pela ANP. “Na rede das associadas, a venda de S-50 começou com volume mensal de 254 milhões de litros. Em junho, a demanda alcançou 351 milhões de litros – 9,3% de todo o diesel vendido pelas associadas. A produção tem de acompanhar o consumo”, alertou.

Conforme informações da Petrobras Distribuidora, o consumo atual de S-50 está na casa dos 460 milhões de litros/mês, o que representa 9,8% das vendas totais de diesel pela Petrobras. A estatal produz cerca de 60% da demanda atual e importa o restante do combustível.

Para a estatal, desde o início da comercialização do diesel S-50 no Brasil, em janeiro de 2009, a Petrobras tem disponibilizado um volume suficiente



fotos: Divulgação

André Ferreira:
uso do S-50 ainda
é objeto de dúvidas

para atender à demanda. De acordo com o executivo Marcelo Siqueira Campos, da Gerência de Imprensa e Comunicação Interna da Petrobras Distribuidora, sete refinarias da empresa estão aptas a produzir o diesel S-50, mas há perspectiva de aumento na produção com a entrada em operação de novas refinarias. “Entretanto”, diz Campos, “a política de comercialização e distribuição do diesel é de competência da ANP. Atualmente, mais de 5 mil postos vendem o diesel S-50, sen-

do quase 2 mil de bandeira Petrobras em todo o País”.

OFERTA FUTURA – De acordo com dados da estatal, a Petrobras oferece diesel S-50 em 14 polos de venda, que propiciam o abastecimento de 76 bases de distribuição e de mais de 5.900 postos revendedores espalhados por todo o Brasil dispostos a comercializar o produto. Com a entrada do S-10 no mercado em janeiro de 2013, está prevista a ampliação da oferta pela Petrobras para mais dois polos de venda. “No período de 2012 a 2016, a Petrobras deve investir US\$ 55,8 bilhões na área de abastecimento, dos quais US\$ 9,4 bilhões para melhoria da qualidade dos combustíveis”, afirma Campos.

Com a introdução do S-10, a versão S-50 será suspensa a partir de janeiro de 2013. “É este o nosso grande desafio: preparar a substituição. Como um combustível mais sensível a contaminações, o S-10 exigirá um controle rigoroso nos processos de transferência e armazenagem ao longo de toda a cadeia de suprimento”, conclui Campos.

S10 à vista

As mudanças nas regras do jogo da armazenagem e distribuição de combustível alteram a rotina das empresas distribuidoras, que vêm investindo para adaptar-se à operação com as novas versões do diesel. A Ipiranga, por exemplo, injetou cerca de R\$ 15 milhões. “As características peculiares desse produto exigem investimentos em segregação completa do siste-

ma de recebimento, armazenagem e expedição. Isso implica adaptações nas instalações (bases e polos), como construção ou conversão de tubulações para uso exclusivo, além de tanques e braços de carregamento totalmente segregados”, explica o diretor comercial da Ipiranga, Flavio Dantas. A empresa capacitará 32 instalações em todas as regiões do País até o final de 2012 pa-

ra a operação do produto. “Os investimentos feitos para adequação ao diesel S-50 servirão como base para a entrada do diesel S-10, a partir de 2013”, confirma Dantas.

Da mesma forma, a Raízen aplicou R\$ 100 milhões para adequar suas bases de distribuição às operações com o diesel S-50, que hoje comercializam mensalmente cerca de 100 milhões de litros de

S-50 e 150 mil litros de Arla. O diretor de Desenvolvimento de Negócios e Infraestrutura da Raízen, Nilton Gabardo, explica que a empresa está com sua infraestrutura pronta ofertar o diesel S-10. “Realizamos a adequação de nossa cadeia de abastecimento para operação com o S-50 e basicamente aproveitaremos essa mesma infraestrutura para operar com o S-10”.

Pronta entrega

Novo Iveco Daily Minibus, que integra a geração Ecoline, chega às revendas da marca. Destaque para o novo motor FPT de 170cv e a oferta de veículos completos de fábrica

Por José Augusto Ferraz

Em maio, a Iveco apresentou a nova linha Daily geração Ecoline, nas configurações chassi cabine e furgão. Agora, é a vez da versão minibus fazer sua estréia oficial, para atender ao segmento do transporte rodoviário de passageiros. O principal destaque é a presença do motor FPT F1C Dual Stage, fabricado pela FPT, com tecnologia ECR, que entrega 170cv de potência (@ 3.500rpm) e 400Nm de torque (@ 1.250rpm).

O Iveco Daily Minibus está sendo oferecido em cinco diferentes configurações, nas versões executivo, turismo e fretamento. E, o que melhor: o cliente poderá contar com carros para pronta entrega, o que proporciona ganho de tempo e economia.

“É uma facilidade a mais para o comprador”, explica Alcides Cavalcanti, diretor comercial da Iveco no Brasil. “Além de dispensar o envio do veículo para um transformador exter-

no, a iniciativa permite o financiamento do carro completo, com todas as garantias de fábrica”, completa.

CURTO E LONGO - Para quem procura um veículo para o transporte em curtas distâncias, a Iveco oferece os modelos 45S17 e 55C17. O primeiro vem com entre-eixos curto de 3.300mm e acomoda 15 passageiros mais o motorista. Já o segundo pode transportar até 18 pessoas mais o condutor e conta com entre-eixo longo de 3.950mm. Outra possibilidade do Daily 55C17 é a opção 14+1 passageiros, apenas na versão turismo/executivo.

Ambos os modelos contam com uma ampla série de itens opcionais que possibilitam a personalização do veículo. Incluindo estribo lateral, pisca-alerta nos espelhos, cortinas no salão de passageiros, freios ABS + EBD, desembaçador de vidros traseiros ou rádio CD player com MP3. Na versão turismo/executivo o cliente pode

Custo-benefício

Em relação ao preço, Alcides Cavalcanti revela que o Iveco Daily 45S17 parte de R\$ 120 mil, enquanto a versão 55C17 topo de linha pode chegar a R\$ 150 mil. “Por conta de sua robustez e o excelente custo operacional, o Daily Minibus oferece a melhor relação custo-benefício em seu mercado”, garante o executivo, que projeta conquistar 12% de participação no segmento de vans premium.

dispor, também, de poltronas recclináveis, com opção em couro e descanso pernas, geladeira, bagageiro traseiro, monitor LCD e DVD player automotivo, entre outros itens de conforto. 



Fotos: Divulgação

■ Região de Distribuição
■ Região de Captação

24 Filiais

Cuiabá

06 Filiais

Campo Grande

Goiania

Campinas

Jundiaí

São Paulo

Sorocaba

Londrina

Maringa

Curitiba

Joinville

Estamos atuando em pontos de capacitação com origem nas cidades de São Paulo, Campinas, Sorocaba, Jundiaí, Maringa, Londrina, Curitiba, Joinville e Goiânia para mercadorias destinadas aos Estados do Mato Grosso do Sul e Mato Grosso, com filiais estrategicamente posicionadas e distribuição das cargas dentro dos prazos pré-estabelecidos, buscando sempre a satisfação de nossos clientes e parceiros.



23 anos

TRANSPORTANDO QUALIDADE

Av. Beira Rio, 1891 - Bela Marina - Cuiabá/MT
Fone: (65) 3316-3900 - Fax: (65) 3316-3904

www.CARVALIMA.com.br

Atendimento reforçado

Para atender as novas exigências do mercado de recuperação de pneus comerciais e fidelizar os clientes frotistas, a rede DPaschoal lança solução completa de serviços de recapagem

Por Sônia Crespo

A DPaschoal está mudando, para melhor, o atendimento ao cliente de recapagem, para acompanhar as exigências do mercado de recuperação de pneus comerciais, que vem passando por algumas transformações com a recente regulamentação do Inmetro. Todas as recapadoras deverão se adequar à nova legislação até o mês de novembro e, com essas mudanças, nem todas as carcaças poderão receber o serviço. De acordo com William Bossolani, gerente de Marketing Linha Pesada da marca, é fundamental que o cliente acompanhe melhor o circuito das suas carcaças, para conseguir ampliar sua vida útil e diminuir os custos com os pneus. “O cliente procura um prestador de serviço que seja confiável, que cumpra os prazos, tenha uma logística adequada e que atenda as suas necessidades”, avalia.

Para isso, a DPaschoal incrementou seu portfólio de produtos com o fornecimento da solução completa de serviços Recamaxx, um conjunto de tecnologias, garantias e benefícios exclusivos para os clientes, que propõe recapar, recuperar, reciclar, recompor e reconstruir cada pneu. Bossolani diz que a nova proposta de atendimento ao cliente começa pela inspeção inicial do pneumático: “Toda a avaliação foca o segmento em que o cliente roda. Nosso objetivo é ajudar o frotista a re-

Fotos: Divulgação



Bossolani (destaque): processo monitorado pela engenharia da DPaschoal

duzir seus custos. Por conta do grande volume de consertos inadequados em pneus percebidos nesse segmento, desenvolvemos um processo inovador, o PermaFix, um método específico para o conserto de pneus reformados, que vem com dupla garantia, tanto na carcaça como no serviço. Faremos isto independentemente da quantidade de perfurações que o pneu do cliente possua. Também firmamos o compromisso que não devolvemos o pneu raspado”, garante.

ESTRUTURA SÓLIDA – Mesmo não sendo fabricante de banda, a DPaschoal escutou seus clientes e percebeu

a necessidade de ter uma banda de marca própria, com garantias diferenciadas, componentes e desenhos exclusivos, que atualmente é oferecida nas recapagens da marca. Willian diz que todo o processo é monitorado pela engenharia da DPaschoal: “Temos uma sala climatizada para guardar a borracha, evitando assim que ela perca sua qualidade”, detalha. A Rede DPaschoal atende nas regiões Sul e Sudeste e ao longo de 2011 recapou mais de 2 milhões de pneus. “Nosso objetivo é aumentar 15% o volume de pneus recapados este ano”, estima William Bossolani. O faturamento da rede, em 2011, foi de 1,7 bilhão. 

Mais implementos

❖ A **Rodolínea** anunciou a construção de uma nova fábrica em Jaguariaíva, Paraná. Segundo Felipe Hübner, diretor-geral da empresa, até dezembro toda a planta estará instalada em uma área de 230 mil metros quadrados, terá capacidade de produzir cerca de dois mil implementos por ano e deverá gerar cerca de 200 empregos.

Aposta no seminovo

❖ A **Mestro** inaugurou a primeira loja de seminovos na Zona Leste, em São Paulo. A empresa comercializa em média mil seminovos por ano e esta investindo R\$ 80 milhões para ampliar sua frota, atualmente de 2,7 mil veículos para 4 mil veículos até o final deste ano.

Envase de Arla 32

A **Raízen** inaugurou sua pri

meira fábrica para envase de Arla 32, com o nome comercial de Shell Evolux. A planta, situada ao lado da Fosfertil, da Vale Fertilizantes, que produz Arla para a Raízen, recebeu investimento de R\$ 2 milhões e fica situada em Araucária (PR).

Recall Mercedes-Benz

❖ A **Mercedes-Benz** convoca para Recall os proprietários de 3530 unidades dos modelos Accelo 815 e 1016 por um problema no pedal de freio. Segundo a montadora, uma falha na peça pode causar o desprendimento do pedal e impedir o acionamento dos freios.

Investindo nas turbinas

❖ A **Borg Warner** confirmou a fabricação local de turbinas com geometria variável em 2013. Inicialmente os produtos com a tecnologia serão

Vai e vem

❖ **Cristiano Koga** assumiu o cargo de diretor corporativo de Vendas e Marketing da **TNT Mercúrio**. Entre seus desafios está a cooperação no cross-selling com a **TNT Express International**.



❖ **Rogério Branco** é o novo diretor de operações do Grupo **Eaton Veículos América do Sul**, em substituição a **Antonio Galvão**, nomeado Presidente do Grupo Veículos.

❖ **Marcos de Oliveira**, ex-presidente da **Ford Mercosul**, assumiu o cargo de vice-presidente corporativo da **Ioche-Maxion**. O executivo atuou durante 28 anos na Ford, onde começou como estagiário da divisão de componentes, em 1984.

❖ A **Ceva Logistics** anuncia **Richard Vieites** com novo sênior vice-presidente e gerente da empresa no Brasil. O executivo trabalha na companhia desde 1997.

produzidos para veículos pesados. Pensando à frente, a empresa espera que carros a gasolina ou flex turbinados sejam lançados no mercado entre 2014 e 2015.

tica, para quem fornece equipamentos desde 2008.

Logística alimentícia

❖ A **Coopercarga** iniciou a operação logística da **Borges Alimentos**. A empresa fará armazenagem e distribuição dos produtos do cliente. Esta é a primeira operação coordenada diretamente pela **Borges Alimentos** no Brasil.



Protótipo para os trilhos

❖ Um novo protótipo de vagão para transporte de cimento foi desenvolvido pela **Randon**. O modelo **Sider FLT** foi desenvolvido para a **MRS Logística** e é destinado ao transporte de paletes de cimento. O modelo ficará por três meses em teste na malha ferroviária da região sudeste. A **Randon** já desenvolveu projetos especiais para a **MRS Logis-**



Fotos: Divulgação

Avanço da rede

❖ A 108ª concessionária **Iveco** foi inaugurada no país. A **Super Iveco**, do Supergrupo situa-se na cidade gaúcha de **Alegrete**. Para a construção da nova casa, que conta com 16.530 metros quadrados de área total, foram investidos R\$ 2,5 milhões.



Notícias do mundo do transporte atualizadas em tempo real

www.frotacia.com.br

Borrachas Baptista

Uma nova
Aliança

Um novo
Conceito



REFORMADOS
GERAM ECONOMIA
DE ATÉ **75%**
NO SEU BOLSO*

*porcentagem aproximada com base no
rendimento quilométrico de um pneu novo.

REDUZ O
IMPACTO
AMBIENTAL

GRUPO
TERRA PRETA

TRADIÇÃO E TECNOLOGIA PARA TODOS OS CAMINHOS

Av. Desidério Serafim, 100 • Jd. Nippon • Mairiporã • SP • CEP: 07600-000
Tel: 55 11 4486-8900 • terrapreta@grupoterrapreta.com.br
WWW.GRUPOTERRAPRETA.COM.BR

As **Borrachas Baptista** são produzidas pela divisão de compostos da Tipler.
Qualidade e Performance ao seu alcance.

www.borrachasbaptista.com.br

CITROËN BUSINESS

Em uma concessionária perto de você.

www.citroen.com.br

NOVA LINHA
CITROËN JUMPER 2013,
SÓ COM
DIESEL S50

HAVAS WORLDWIDE



CITROËN JUMPER VETRATO URBANA

LINHA CITROËN JUMPER 2013. PERFEITA PARA O SEU NEGÓCIO. SEJA ELE QUAL FOR.

A partir de R\$
92.890

COM TACÓGRAFO, BANCOS FIXOS
PARA TRANSPORTE DE 16 PASSAGEIROS
E AR-CONDICIONADO.



Respeite a sinalização de trânsito

NOVO CITROËN JUMPER ADAPTADO PARA TRANSPORTE EXECUTIVO E TRANSPORTE ESCOLAR.



CITROËN JUMPER MINIBUS
Novo motor 2.3 HDI 127 cv, mais econômico.
Versões a partir de R\$ 77.690



**CITROËN JUMPER FURGÃO
CHASSI LONGO 2.3 35 LH**
Furgão com teto alto e capacidade
de carga de 12 m³ / 1.530 kg.
Versões a partir de R\$ 72.390

Citroën Jumper Vetrato Urbana com tacógrafo, bancos fixos para transporte de 16 passageiros e ar-condicionado a partir de R\$ 92.890

Versão Jumper Executiva com 15 + 1 lugares, tacógrafo de série, bancos reclináveis e ar-condicionado por R\$ 94.590

Versão Jumper Vetrato Escolar com 19 + 1 lugares, tacógrafo de série, bancos fixos e ar-condicionado por R\$ 92.890

Todos os valores apresentados são válidos somente para vendas diretas.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



JUMPER VETRATO URBANA – com tacógrafo, bancos fixos para transporte de 16 passageiros e ar-condicionado. Valor promocional a partir de R\$ 92.890,00 – pintura sólida, diesel, ano/modelo 2012/2013. Campanha válida para contratações por meio de Crédito Direto ao Consumidor pelo Banco Citroën para o veículo acima: entrada de R\$ 46.445,00 (50%) à vista, mais 24 parcelas mensais fixas de R\$ 2.144,37 com vencimento da 1ª parcela para 30 dias. Taxa de juros de 0,49% a.m. e 6,0411% a.a., a custo efetivo total de 0,84% a.m. e 10,53% a.a., com IOF de 1,5% a.a. para pessoa jurídica ou pessoa física. Valor total do veículo a prazo: R\$ 97.909,88. Sujeito a aprovação de crédito. Alguns itens são de série da versão Superior. JUMPER MINIBUS 2.3 HDI – câmbio manual, pintura sólida, ano/modelo 2012/2013, 15 + 1 lugares, homologado pelo DENATRAN (Departamento Nacional de Trânsito), com ar-condicionado e tacógrafo de série, a partir de R\$ 77.690,00. JUMPER FURGÃO CHASSI LONGO 2.3 35 LH – câmbio manual, pintura sólida, ano/modelo 2012/2013, a partir de R\$ 72.390,00. JUMPER VETRATO EXECUTIVO – pintura sólida, diesel, ano/modelo 2012/2013, 15 + 1 lugares, com tacógrafo, bancos reclináveis e ar-condicionado de série, a partir de R\$ 94.590,00. Campanha válida para contratações por meio de Crédito Direto ao Consumidor pelo Banco Citroën para o veículo acima: entrada de R\$ 47.295,00 (50%) à vista, mais 24 parcelas mensais fixas de R\$ 2.182,58 com vencimento da 1ª parcela para 30 dias. Taxa de juros de 0,49% a.m. e 6,0411% a.a., a custo efetivo total de 0,83% a.m. e 10,48% a.a., com IOF de 1,5% a.a. para pessoa jurídica ou pessoa física. Valor total do veículo a prazo: R\$ 99.676,92. Sujeito a aprovação de crédito. Alguns itens são de série da versão Superior. JUMPER VETRATO ESCOLAR – 19 + 1 lugares, com tacógrafo, bancos fixos e ar-condicionado de série, a partir de R\$ 92.890,00. Esses valores são válidos somente para vendas diretas. Frete incluso para todo o Brasil. As especificações técnicas dos veículos poderão ser alteradas sem aviso prévio. Estoque: 50 unidades. Um ano de garantia nos termos dos respectivos manuais. Prazo de vigência da promoção: pedidos firmes fechados de 1/10/2012 a 30/10/2012 ou enquanto durarem os estoques. Não cumulativo com outras promoções. Para mais informações sobre preços e condições especiais, consulte a Rede de Concessionárias Citroën ou acesse www.citroen.com.br. Banco Citroën – Ouvidoria: 0800 771 9090, Serviço de Atendimento ao Cliente: 0800 771 5575 e acesso para pessoas com deficiência auditiva ou de fala: 0800 771 1772.