

## VOLVO INVESTE US\$ 50 MILHÕES

A Volvo, uma das gigantes da indústria automotiva, trouxe para o País sua linha VM de caminhões pesados e semipesados, ajustados em conformidade com a legislação brasileira de emissão de poluentes. A terceira geração VM traz a tecnologia SCR (Redução Catalítica Seletiva, do inglês *Selective Catalytic Reduction*), sistema baseado no tratamento de gases de escape, já utilizada pela Volvo no continente europeu. Mas as adequações para a legislação de emissões Euro 5/ Proconve P7, exigiu investimentos de US\$ 50 milhões. O mercado nacional completa dois anos como o mais importante para a companhia, seguido dos Estados Unidos. De 2009 até o final de 2011, a montadora somará US\$ 250 milhões em investimentos no país, além de R\$ 50 milhões em um centro de logística de peças de produção.



## VOLVO INVESTS US\$50 MILLION

*A giant of the car industry, Volvo, brought to Brazil its VM line of heavy and semi-heavy trucks, which is totally in compliance with Brazilian regulations on gas emissions.*

*The third VM generation is supported by the SCR (Selective Catalytic Reduction) system, which is based on the treatment of exhaust gases. The system is already used by Volvo in Europe. But the adjustments to the Euro 5/ Proconve P7 gas emissions regulation required investments of US\$50 million. The amount was also used to support novelties in the Brazilian line, such*

*as on-board computer and a new dashboard display. After two years of operations in the country, Brazil became the most important market for the company today, followed by the US. From 2009 until the end of 2011, the assembler will have invested US\$250 million in the country, plus R\$50 million in a logistics center for production parts.*

## ÔNIBUS MAN JÁ RODA NO BRASIL

A empresa MAN Latin America iniciou em agosto último os testes com seu primeiro chassi que rodará nas estradas brasileiras, o MAN Lion's City G. Produzido na Polônia, será testado por dois anos nas principais cidades brasileiras. Inicialmente, trabalhará na frota da Metra, empresa de transporte de passageiros, em São Bernardo do Campo (ABC Paulista).

O modelo, articulado, transporta até 150 passageiros e tem o motor D20 da marca, com 360 cv de potência. Seu piso é 100% nivelado, sem escada, inédito no Brasil. Com este modelo, a MAN entra de vez na briga dos BRT (Bus Rapid Transit), sistema que cresce cada vez mais no País.



## MAN BUSES ALREADY RUNNING IN BRAZIL

*Last August, MAN Latin America started a series of tests with its first chassis launched in Brazil, the MAN Lion's City G. Produced in Poland, the product will be tested for a period of two years in major Brazilian cities. The product will start to be tested in the fleet of Metra, a passenger transportation company located in São Bernardo do Campo (Greater São Paulo).*

*The articulated model carries up to 150 passengers. The brand's D20 engine has 360 hp. The vehicle's floor is totally plane, with no stairs, a novelty in Brazil. With the model, MAN will enter for good in the competition involving BRTs (Bus Rapid Transit), a system under full development in the country.*

## SCANIA LANÇA CAMINHÃO MOVIDO A ETANOL

A partir do sucesso das vendas de ônibus movidos a etanol para a cidade de São Paulo, a Scania está lançando o caminhão semipêsado P270 também movido a etanol.

“Já existem interessados no produto”, afirma Roberto Leoncini, diretor geral da empresa no Brasil, sem revelar o nome dos potenciais clientes. O executivo explica que as empresas que desejam transmitir uma imagem “verde” podem se interessar, tais como Carrefour, Boticário, Natura e Walmart. O P270 já está disponível para venda, sob encomenda. “Se o cliente pedir 100 unidades demoramos oito semanas para entregar”, afirma Leoncini.

Equipado com o mesmo motor dos ônibus, com 270 cavalos de potência, o caminhão funciona em ciclo diesel alimentado por E95, que é a mistura de 95% de álcool hidratado e 5% de aditivo para controle da combustão.

“O lançamento deste caminhão, é mais um exemplo de pioneirismo da Scania em oferecer as melhores soluções para o mercado brasileiro. O veículo reforça a nossa posição de referência no desenvolvimento de soluções sustentáveis para o transporte”, finaliza o diretor geral da Scania no Brasil.



## SCANIA LAUNCHES ETHANOL-POWERED TRUCK

*Based on the successful sales of ethanol-fueled buses for the city of São Paulo, Scania is launching the new semi-heavy ethanol-powered P270 model. The assembler expects to win the so-called “green clients.” “There are some clients already interested in the product,” says Roberto*

*Leoncini, Scania’s CEO for Brazil, without telling names. He added that the companies wishing to transmit a “green” image may be interested in the vehicle, such as Carrefour, Boticário, Natura and Walmart. The P270 model is already available for sale on demand. “An order for 100 units will take eight weeks to be delivered”, he informed.*

*Equipped with the same 270 hp engine used in buses, its functioning is based on a diesel cycle fed by E95, which is a mix of 95% of anhydrous alcohol and 5% of fuel additive to control combustion.*

*“The launch of this truck is another example of Scania’s pioneering actions aiming at offering the best solutions for the Brazilian market. This vehicle reinforces our position as a reference in the development of sustainable transportation solutions,” he added.*

## YAMAHA QUER TER 20% DO MERCADO BRASILEIRO ATÉ 2016

A Yamaha quer elevar sua participação no mercado dos atuais 11,89% para 20% até 2016. A meta da empresa foi anunciada pelo coordenador de relações institucionais da companhia, Afonso Cagnino, durante o Salão Duas Rodas. Encerrado na primeira semana de outubro, o evento reuniu mais de 250 mil visitantes. Para aumentar o crescimento da marca no Brasil, a empresa vai investir

R\$ 100 milhões a partir de 2012. “O dinheiro será usado no desenvolvimento de produtos e em automação”, afirma Cagnino. Das cinco maiores fábricas de motos no Brasil, a Yamaha é a única que não oferece um produto de 150 cc: “Embora já exista um produto lá fora (a FZ 16), é preciso desenvolver algo específico para o nosso mercado.”

## YAMAHA WANTS TO HAVE 20% OF THE BRAZILIAN MARKET BY 2016

*Yamaha wants to increase its market share from the current 11.89% to 20% by 2016. The company’s goal was announced by the coordinator of institutional relations for the company, Afonso Cagnino, during the Salão Duas Rodas – International Motorcycle Fair. Ended in the first week October, the event attracted over 250,000 visitors.*

*In order to increase the brand’s growth in Brazil, the company will invest R\$ 100 million from 2012 onwards. “The money will be used in product development and automation,” said Cagnino. Of the five largest motorcycle manufacturers in Brazil, Yamaha is the only that do not offer a 150 cc product. “Although there is already a product sold abroad (FZ 16), we need to develop something specific for our market.”*





## IVECO COMEMORA A PRODUÇÃO DE 100.000 VEÍCULOS

A Iveco, líder em caminhões no Brasil, comemorou em setembro, na fábrica de Sete Lagoas (MG), a produção do veículo número 100.000. Foi um caminhão extrapesado Iveco Stralis 460 NR Eurotronic. O recorde da fábrica hoje é de quase cinco mil unidades por mês.

Inaugurada há 10 anos, a planta de Sete Lagoas tem ritmo acelerado, pois produz 2200 mil unidades de caminhões da Iveco, e outras duas mil do Fiat Ducato. Somados, a produção representa 50 mil unidades ao ano, que representa 70% de sua capacidade.

“A expansão da produção em Sete Lagoas acompanha a expansão das vendas da Iveco no mercado brasileiro”, explica Marco Mazzu, presidente da Iveco Latin America e que desde 2007 lidera o plano de crescimento da empresa no País. “Em 2006 produzimos 6.000 veículos Iveco no Brasil, este ano vamos produzir mais de 25.000, ou seja, quatro vezes mais”.

## IVECO CELEBRATES PRODUCTION OF 100,000 VEHICLES

*A leader in truck production in Brazil, Iveco celebrated in September the manufacturing of its 100,000th vehicle at its Sete Lagoas factory, in the State of Minas Gerais. The vehicle is an extra-heavy Iveco Stralis 460 NR Eurotronic truck. The factory is registering a record-breaking production of five thousand units per month.*

*Inaugurated 10 years ago, the Sete Lagoas plant operates in a fast pace, producing 2,200 Iveco truck units and 2,000 Fiat Ducato units. The plant's overall production totals 50,000 units per year, which represents 70% of its capacity.*

*“Production expansion in Sete Lagoas keeps up with the growth of Iveco's sales on the Brazilian market,” said Marco Mazzu, Iveco's president for Latin America and the person responsible for the company's growth plan in Brazil since 2007. “In 2006, we manufactured 6,000 vehicles in Brazil. This year, we are going to produce more than 25,000 units, that is, four times the production registered in 2006.”*

## MARCOPOLO FAZ JOINT-VENTURE COM EMPRESA RUSSA

A Marcopolo, uma das maiores empresas de ônibus no Brasil, fez em setembro deste ano uma *joint-venture* com a OJCS Kamaz, da Rússia, para vender ônibus completos naquele país.

De acordo com os executivos da Marcopolo, a OJCS Kamaz é uma das maiores do ramo na Rússia e a *joint-venture* será dividida igualmente. Os produtos vendidos serão carroceria Marcopolo, chassis Kamaz e motor EURO4, que atende a todos os requisitos europeus de emissões de gases.

As atividades serão iniciadas no ano que vem, com uma estimativa de 250 unidades a serem vendidas. Quatro anos mais tarde, esse número poderá atingir a marca três mil ônibus vendidos.



## MARCOPOLO IN JOINT VENTURE WITH RUSSIAN COMPANY

*Marcopolo, a leading Brazilian bus manufacturer, and Russia's OJCS Kamaz set up a joint venture to sell complete built-up (CBU) buses in the Eurasian country.*

*According to Marcopolo executives, OJCS Kamaz is among the largest in the Russian industry. The two companies hold equal parts in the joint venture. The buses will include bus bodies manufactured by Marcopolo, chassis produced by Kamaz, and the EURO4 engine, which complies with all European standards on gas emissions.*

*Production is scheduled to start next year, with sales estimates of 250 units. Sales estimates for the next four years may reach 3,000 units.*