



José Carlos Marreco,
novo presidente
da Ferroban

Atenção: vem aí o boom ferroviário

Aéreo: Swissair está decretando o fim do *check-in*
Market Share: VW dispara nas vendas de caminhões
Frota leve: os modelos do ano 2000 já estão rodando
Cloraldino: participação dos usuários nas rodovias
Profa. Maria Lucia, da Fipe: muita oferta, pouca carga
Lançamento: o caminhão 8x4 *off-road* da Scania

ANO 36 - Nº 390 - R\$ 8,00

transporte

Todos os modais MODERNO

OTM
EDITORA LTDA.

500
anos de
transporte



LOGÍSTICA

MERGULHO TECNOLÓGICO

Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos
investe fundo em automação, informática,
sistemas de informação e
gerenciamento de transportes

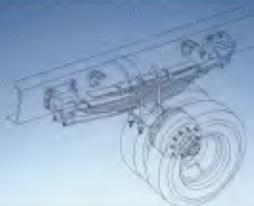
matéria-prima

aço e alumínio
travam batalha aguerrida
no transporte

**MERCOSUL: TRANSPORTADORA DM,
UM CASE DE SUCESSO**



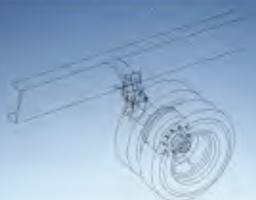
1. Até hoje, quando você comprava um caminhão com dois eixos, pagava por muitas peças que não iria usar, caso instalasse um terceiro eixo mais tarde.



2. O seu caminhão vinha com a suspensão traseira completa.



3. Na instalação do terceiro eixo, ainda perdia as molas, o suporte de molas e batentes, grampos de fixação e conjunto da barra estabilizadora.



4. O VW Transformer vem com o eixo traseiro fixado às longarinas, com um suporte de fácil remoção e baixo custo.



5. Volkswagen Transformer. Economia e rapidez para o seu Caminhão Volkswagen.

VW TRANSFORMER



Quando você compra um Caminhão Volkswagen, sai lucrando até se quiser trucar o caminhão. Isso porque o novo Transformer economiza seu

tempo e dinheiro na hora de adaptar um terceiro eixo. Nesta nova versão*, o caminhão sai de fábrica com o eixo traseiro fixado diretamente às

www.volkswagen.com.br Alguns itens mostrados ou mencionados são opcionais ou referem-se a versões específicas. Este veículo está em conformidade com o PROCONVE - Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores.*Disponível para os modelos 16.200, 16.220 e, sob encomenda, para o 16.300.**Preço orientativo. Preço real poderá ter variações em função do modelo escolhido.

Chegou o caminhão com eixos fáceis de montar.

Novo Transformer Volkswagen.

TRANSFORMER

Economia de até R\$ 1.500,00*



VW TRANSFORMER
Economia de até R\$ 1.500,00*



longarinas através de um suporte provisório, de fácil remoção e de baixo custo. Isso proporciona rapidez, facilidade e economia

de até R\$ 1.500,00* na instalação do terceiro eixo e da suspensão pneumática. E, claro, sempre seguindo as normas e instruções

técnicas definidas pela fábrica. Caminhão Volkswagen Transformer. Faz o seu tempo se transformar em dinheiro.

Caminhões Volkswagen.



EDITORIAL

Uma idéia para se pensar



A paralisção nacional dos caminhoneiros, ocorrida recentemente, trouxe à tona uma série de reflexões que não podem ficar em brancas nuvens. Principalmente no que se refere às nossas estradas.

Primeiramente, há que se destacar a necessidade urgente de criação da ANT (Agência Nacional dos Transportes), órgão regulador indispensável para fiscalizar a ação de concessionárias de rodovias. Uma agência eficiente, com a participação do Poder Concedente, concessionárias e representantes dos usuários, poderá servir de foro adequado para encaminhar soluções relativas aos pedágios, entre outras. O Governo Federal finalmente encaminhou ao Congresso Nacional projeto relativo ao assunto. Agora é aguardar uma tramitação sem muitas delongas.

Evidentemente, o problema das estradas é muito maior do que o das concessões. Restam muitas estradas – a grande maioria – não concedidas. A elas o Governo Federal e os governos estaduais deverão dedicar atenção especial, para que a manutenção não fique ao deus-dará... Quem sabe os próprios concessionários de rodovias – notadamente os que vêm se destacando pelos bons serviços prestados – não pudessem assumir parte da malha não pedagiada, executando serviços básicos de manutenção e sinalização, sob a supervisão e remuneração do Poder Público, sem, evidentemente, haver mais pedagiamento. Tratar-se-ia de uma terceirização efetiva da conservação de rodovias, fortalecendo-se o papel fiscalizador do Estado, em detrimento do papel de executor de obras. É uma idéia que **Transporte Moderno** traz a público para reflexão.

A redação

DIRETORMarcelo Ricardo Fontana
marcelo_fontana@uol.com.br**REDAÇÃO****Editor-Chefe**Cássio Schubsky
cassiootm@uol.com.br**Redator Principal**Gilberto Penha de Araújo
gilbertootm@uol.com.br**Editor-Assistente**Ivan Garcia
ivanotm@uol.com.br**Colaboradores**Rafael Covre
Vicente Dianezi**Diretor de Arte**Alexandre Henrique Batista
alexotm@uol.com.br**Editor de Arte**Victor Padalko
victorotm@uol.com.br**Fotografia**

Eduardo Ruegg Fotografia

Representante São PauloPacaembus Representação Comercial Ltda.
Av. Marquês de São Vicente, 10
Tel.: (11) 3662-0277**Representante Rio de Janeiro**Sérgio Ribeiro
Tel.: (21) 262-8390 e 220-5515**Representante Paraná e Santa Catarina**Gilberto A. Paulin
Tel.: (41) 222-1766**Representante Rio Grande do Sul**Ivano Casagrande
Telefax: (51) 231-0157 - Celular (51) 963-5748**Representante Brasília**Walter Filipetti
Telefax: (61) 327-2572**Tiragem**

15.000 exemplares

Assinatura

Anual: R\$ 70,00 (oito edições mais dois Anuários) à vista. Pedidos com cheque ou vale postal a favor de OTM Editora Ltda. Exemplar avulso: R\$ 8,00. Dispensada de emissão de documentação fiscal conforme R.E. Proc. DRT.1 nº14498/85 de 06/12/85

Periodicidade

Circula no mês subsequente ao de capa

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas de Transporte Moderno

Rua Capitão Mor Gonzalo Monteiro, 31, Barra Funda
CEP 01140-146 - São Paulo, SP**Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:**Av. Marquês de São Vicente, 10, Barra Funda
CEP 01139-000 - São Paulo, SP
Tel.: (11) 3662-0277 (seqüencial)
Fax: (11) 3662-4630 (redação)
(11) 825-6869 (comercial)

otmeditora@uol.com.br



Foto: Eduardo Ruegg

ENTREVISTA

A Ferroban investe R\$ 800 milhões para recuperar trilhos e equipamentos deteriorados. O novo presidente, José Carlos Marreco, fala com exclusividade a **TM**.

6

CAPA

A ECT (Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos) tenta manter-se competitiva com um agressivo programa de modernização. Entrevista exclusiva com o presidente da ECT, Egydio Bianchi (foto).

18

RODOVIAS

As construtoras Andrade Gutierrez, Norberto Odebrecht, Camargo Corrêa e Serveng Civilsan criam a CCR (Companhia de Concessões Rodoviárias).

24

REFLEXÃO

Cloraldino Severo, ex-ministro dos Transportes, escreve sobre os descaminhos das concessões de rodovias.

26

LANÇAMENTO

Scania apresenta série inédita de caminhões pesados 8x4, para aplicações *off-road*.

28

FROTA LEVE

Opel, Renault e Ford mostram os modelos de picape e furgões do século 21.

30

IMPLEMENTOS

O bitrem, da A. Guerra, completa 15 anos.

32

MATÉRIA-PRIMA

Aço e Alumínio travam disputa acirrada pelo setor de implementos (foto). Personagens famosos participam da briga, como o velejador Amyr Klink, que dá seu depoimento a **TM**.

34



Foto: Dia Sampaio



Fotos: Divulgação



Operador Logístico – Com a compra da DDF, o grupo suíço Danzas consolida sua presença no Brasil e busca expansão na América Latina.

40

Courier – FedEx reduz em um dia a entrega para as principais capitais europeias.

41

Entidades – Setcesp promove workshop sobre logística e qualidade total.

42

Distribuição – AmBev faz mistério sobre mudanças na rede de distribuidores.

44

Panorama Logístico – Empresas, produtos e eventos do setor.

46

Artigo – Os professores Giorgio Chiesa, da FEI, e Paulino Francischini, da USP, mostram a influência da competição do varejo na cadeia de suprimentos.

47



ÔNIBUS

OTM Editora participa da festa de 50 anos da Marcopolo.

48

AÉREO

Swissair testa sistemas que acabam com o *check-in* e a passagem convencional (foto).

51

MERCOSUL

Transportadora DM, de Caxias do Sul (RS), é *case* de sucesso no Cone Sul.

52



Balanco Setorial – A profa. Maria Lucia Rangel Filardo, da FIPE, relaciona a última greve nacional dos caminhoneiros à crise do setor de TRC.

57

Market Share – O avanço da Volkswagen nos segmentos de caminhões leves e médios.

58

Veículos Usados – Na contramão da crise nos caminhões 0 Km, a venda de usados cresceu 26% no primeiro semestre.

60

Novidade – Conheça o Daytime, dispositivo que reduz gastos com o uso diurno dos faróis.

62

Indicadores – Custos operacionais atualizados e as cotações do mercado de veículos usados.

64

Opinião Econômica

74

SEÇÕES

Editorial 4 Cartas 9 Atualidades 12 Qualidade 55 Produtos 56 Última Hora 78

Ferro em brasa

Em cinco anos, a Ferrobán investirá R\$ 800 milhões para recuperar malha e melhorar controle de tráfego. **TM** entrevista o novo presidente da empresa, José Carlos Marreco

Gilberto Penha



Sangue novo: modernizações no visual e nos equipamentos (esq.) fazem parte de um investimento previsto de R\$ 800 milhões. Reestruturação precisa atingir 4.557 Km de trilhos, 365 locomotivas e 9.800 vagões (abaixo)

Foto: Marcelo Rudini

Para consolidar o transporte de carga ferroviária no Estado de São Paulo, a Ferrobán (Ferrovias Bandeirantes S.A.) pretende investir, nos próximos cinco anos, R\$ 800 milhões na recuperação de 4.557 Km de trilhos, melhorando as condições de tráfego e reduzindo os ciclos de manutenções de 365 locomotivas e 9.800 vagões. O volume de recursos, segundo José Carlos Marreco, presidente da Ferrobán, será captado entre os acionistas (R\$ 250 milhões) e complementado por financiamento do BNDES.

A Ferrobán, concessionária da Malha Paulista (ex-Fepasa), é controlada pela holding Ferropasa, que detém 37% do seu capital total. A holding também controla a Ferronorte e a Novoeste. Conforme Marreco, o crescimento da Ferrobán neste semestre (a operação privada começou em 1º de janeiro) deve-se à reestruturação da empresa e ao acordo operacional com a Novoeste e a Ferronorte. Os contratos de operação com essas ferrovias vão disponibilizar à Ferrobán, no período de



Foto: Paulo garash

entressafra, 50 locomotivas da Ferronorte (adquiridas da Gevisa/GE) e 600 vagões-granaleiros de alumínio.

A Ferrobán usará locomotivas e vagões da Novoeste, para aumentar sua disponibilidade, “face à sinergia que as empresas possuem, com controle único e correção de cursos”. Por força desse acordo, a Ferrobán decidirá sua ida ao mercado para comprar ou arrendar (via *leasing*) locomotivas.

Em 2000, a expectativa é crescer 100% em tku (toneladas por Km útil) e em tu (toneladas úteis), em comparação a este ano, calcula Marreco, animado com a estruturação da empresa para captação de recursos no exterior. Entretanto, ressalta a necessidade de se recuperar a linha, fixar dormentes, trocar trilhos, instalar aparelhos de mudança de via e drenar trechos. Afora

isso, acredita numa atividade gerencial forte, que motivaria o pessoal e criaria programas de treinamento para empregados.

Neste ano, serão investidos R\$ 62 milhões na reestruturação e modernização da Ferrobán. Parte do investimento já foi utilizada na manutenção da frota, reforma e compra de equipamentos para oficinas e recuperação de trilhos. Entre as principais obras realizadas, destacam-se os reforços nas 38 pontes existentes nos 900 Km entre Santa Fé do Sul (SP), na fronteira com Mato Grosso do Sul (onde a ferrovia se interliga, por meio da ponte rodoferroviária sobre o rio Paraná, com a Ferronorte), e o porto de Santos (SP).

Em julho, a Ferrobán implantou o sistema de telecomunicação por satélite, o GPS (Global Positioning System), investindo R\$ 3,2 milhões na substituição do sistema *staff* (troca de bastão), até então utilizado. Agora, a comunicação entre os trens e com as estações será mais eficiente e segura.

Em agosto, está previsto o recebimento de nove locomotivas, recuperadas pela Alstom ao custo de US\$ 5 milhões. Serão incluídas no tráfego como “operacionais”. A empresa vem treinando pessoal com vistas à atualização de manutenções.

“Não é locomotiva parada, mas com manutenção atrasada e baixa disponibilidade de tráfego”, esclarece. Quando a Ferrobán assumiu a Malha Paulista, cerca de 1.000 Km estavam inoperantes por causa das más condições da via permanente, abandonada por quase 30 anos, segundo Marreco. Nos últimos anos, a ferrovia não vinha conseguindo desvencilhar-se de dívidas com credores e nem alavancar novos negócios.

Ao ser indicado para o cargo, em 11 de abril, pelo Conselho de Administração da Ferrobán, sucedendo José Lindoso de Albuquerque Filho, o novo titular sabia da dura tarefa que o aguardava. Capixaba de 57 anos, o engenheiro ferroviário José Carlos Marreco

(foto) trabalha há mais de 30 anos no setor. Desde 1997, representa o GP Investimentos, do grupo Garantia, nos negócios ferroviários e de logística. Foi presidente do Conselho de Administração da Ferrovia Sul Atlântico e membro dos Conselhos de Administração da Ferrovia Centro-Atlântica e da Ferrovia Paraná. Ocupou ainda os cargos de superintendente da Ferrovia Vitória a Minas e diretor-executivo de transportes e produtos florestais da Companhia Vale do Rio Doce. Credenciais não lhe faltam para dirigir a Ferrobán, como se vê na entrevista a **Transporte Moderno**, a seguir:

Transporte Moderno - Qual o balanço do primeiro semestre de gestão privada da Ferrobán?

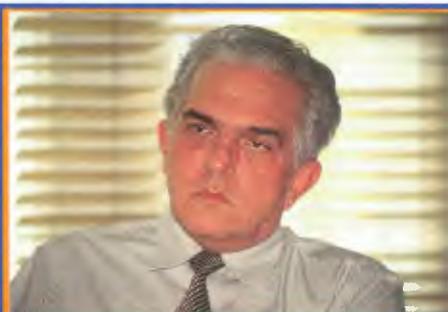
José Carlos Marreco - Nada de importante a ressaltar sob o ponto de vista de resultados. Uma ferrovia possui uma inércia muito grande. A mudança de patamar de estatal para empresa privada não se faz da noite para o dia, mas estamos otimistas. Em 2000, a Ferrobán começará a dar resultados positivos, não só em termos de rápido crescimento de tku, como também em redução de custos, gerando caixa suficiente para bancar boa parte dos investimentos necessários no próximo quinquênio.

TM - De janeiro a junho, o volume de carga transportada aumentou 30% em relação ao segundo semestre de 1998. Qual a expectativa de transporte hoje?

Marreco - Não daria muito enfoque a esses números, apesar de serem positivos. No final do ano teremos resultados bastante alentadores. O crescimento de tráfego nos seis primeiros meses ainda é pequeno, embora a tendência seja de reversão da curva inclinada de produção. Até porque, crescer 30% em tku num volume tão pequeno como a Ferrobán apresenta não é motivo para alegria. É apenas um alento para que a gente continue a trabalhar firmemente.

TM - E a situação geral da malha hoje?

Marreco - Do ponto de vista de infra-estrutura, a malha é espetacular, pois acessa os principais pontos do Estado de São Paulo. Quanto às locomotivas, o parque está degradado, com recuperações que vão exigir grande aporte de capital e financiamento para colocar a frota em razoável condição de uso. A frota de vagões está com problemas de infra-estrutura e de superestrutura, caixas com furos, vagões inadequados. Vamos fazer remodelações, quase a construção de vagões novos.



“Estamos implantando uma administração mais voltada para resultados e com ferramentas de gerência mais modernas, de controle de tráfego, tipo GPS.”

Hoje, refizemos a parte de comunicação, optando pelo GPS, controle de tráfego via satélite. Estamos na fase de colocar equipamentos a bordo em todas as locomotivas, para permitir o controle centralizado da malha.

TM - No leilão, havia quantos funcionários? Qual o

quadro atual?

Marreco - Recebemos a ferrovia, nos termos do edital, com 6.350 empregados. Hoje estamos com cerca de 3.800.

TM - Qual o motivo desse corte?

Marreco - O fato de se ter uma empresa privada como a Ferrobán, por si só, já alivia um grande número de empregados de natureza burocrática porque se tem muito menos “controles” que uma estatal. Outro fato é uma administração mais voltada para resultados e com ferramentas de gerência mais modernas, de controle de tráfego, tipo GPS.

O principal objetivo da ferrovia é realizar transporte o mais eficiente possível, olhando de forma mais ampla a parte logística. O que não for diretamente voltado a esse fim, analisamos a viabilidade de terceirização. Portanto, a redução de empregados é proporcional aos serviços que devemos contratar de terceiros, que poderão fazê-los com maior produtividade e menor custo.

TM - Em quanto tempo o ramal Piracicaba-Nova Odessa (SP) estaria em condições de ser operado?

Marreco - O exemplo típico da reativação de ramais é o que se destina ao de Piracicaba, com 48 Km, há nove anos abandonado, mas que possui diversos pontos em que a infra-estrutura

VOLUMES TRANSPORTADOS PELA FERROBAN EM 1999

(em toneladas úteis - tu's)

MÊS

Janeiro		682.667
Fevereiro		679.933
Março		800.390
Abril		841.103
Mai		907.002
Junho		862.769

(TOTAL 4.773.864 tu)

Fonte: Ferrobán

Fotos: Eduardo Ruegg

está boa, apesar da linha estar interrompida. Os trilhos e a dormentação de aço estão muito bons. É uma obra de limpeza do lastro, recomposição de aterros corridos, detalhes na fixação da linha e atualização de aparelhos de mudança de via.

Já licitamos o transporte de 40 mil contêineres/ano e 400 mil t de açúcar, suficientes para justificar a recuperação. É provável que em agosto tenhamos contratos firmes (com os principais clientes) para começar a obra. Se dermos a ordem de serviço em setembro, teremos 60 dias ou 90 dias para o primeiro trem chegar a Piracicaba.

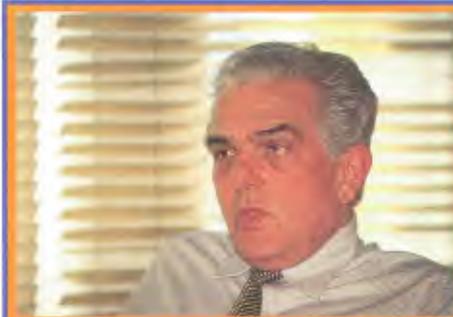
TM - *Os dormentes dos trilhos, apodrecidos, já estão sendo trocados?*

Marreco - Adquirimos 250 mil dormentes de madeira para bitolas larga (distância de 1,60 m que separa os trilhos) e métrica. Contratamos empresas para trocar dormentes (alimentação podre), priorizando a linha Santa Fé do Sul-Perequê e fazendo o upgrade (atualização) da linha, que atende ao transporte da Ferronorte. Em fevereiro de 2000, teremos outra condição de tráfego, com sensível diminuição do número de acidentes e redução do transitário de trens que demandam à Ferronorte.

TM - *Que tipo de parceria a Ferrobán busca hoje?*

Marreco - Os acionistas estão autorizando a procura, no mercado financeiro, de investimentos de longo prazo, com baixas taxas na recuperação da sua infra-estrutura. Já disponibilizaram aporte de R\$ 220 milhões.

O modo mais adequado de ganhar tempo e investir naquilo de que necessitamos seria por meio de parcerias. A Ferrobán tem procurado, junto a parceiros nacionais e internacionais, pon-



“O principal objetivo da ferrovia é realizar transporte o mais eficiente possível, olhando de forma mais ampla a parte logística.”

tos de convergência, de tal forma que eles viriam fazer investimentos de grande porte em soldagem de linha, esmerilhamento de trilhos, troca de dormentes etc. Se os parceiros adquirissem equipamentos de alto valor e tivessem um contrato, com certo tempo para amortizá-los na recuperação da linha, poderiam cobrar custos e *overhead* (despesas gerais) a que têm direito.

Estamos abertos a quaisquer parceiros que queiram se comprometer com a Ferrobán, e não apenas prestar serviço ou transferir *know-how*. Mas com capital próprio, para podermos reduzir o prazo de recuperação da ferrovia.

TM - *Os novos parceiros investiriam em troca de contratos de fretes futuros?*

Marreco - Não. Vejo parceiros investindo em equipamentos para agilizar a troca e reduzir custos. Pagaríamos por “unidade produzida”, metro/carro, soldagem, metros de linhas esmerilhadas etc. Pagaríamos não só o custo do serviço, com o seu *overhead*, mas também a parcela correspondente à amortização do equipamento, adquirido para prestar o serviço.

TM - *E a recuperação do ramal Cajati-Santos, no litoral paulista? A meta é reativá-lo para atrair cargas, como o cimento, perdidas para o trans-*

porte rodoviário?

Marreco - O ramal de Cajati-Santos está em péssimas condições de uso. Temos clientes importantes nessa área e queremos comprometê-los. Não podemos investir num ramal, gastar dinheiro e depois a carga não vem.

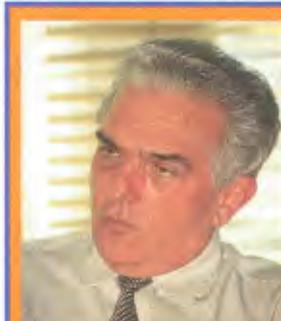
Nossa idéia abrange duas opções. A primeira, um contrato no qual os clientes optam pelo transporte ferroviário, garantem um mínimo anual de transporte, à base do *face to face*. Com contratos desse tipo, a ferrovia terá formas de aplicar recursos financeiros necessários à recuperação do ramal.

Outra opção é ter a parceria do cliente, que adiantaria um volume de recursos financeiros, a ser pago com redução do “frete futuro”. Particularmente, prefiro a primeira, mas estou aberto para analisar as duas opções.

TM - *Poderia citar os principais clientes e fornecedores?*

Marreco - Temos uma gama muito grande de fornecedores de serviços, de componentes. Os clientes são as principais *tradings* que operam com grãos agrícolas tipo soja, farelo de soja

(Cargill, ADM Import, Ceval); açúcar e cimento. Mas queremos entrar na área de produtos containerizados, autopeças e automóvel. Enfim, preferencialmente, cargas com sazonalidade reduzida, para não trabalharmos no “pique” e, depois, durante meses, ficar na ociosidade.



“Do ponto de vista de infra-estrutura, a malha é espetacular, pois acessa os principais pontos do Estado de São Paulo. Quanto às locomotivas, o parque está degradado.”

Hoje, olhamos para o mercado de forma ampla, incluindo as cargas frigorificadas, que exigem adequações de vagões. Esperamos grande crescimento do transporte de fertilizantes (a contramão da soja e do granel agrícola, produtos tradicionais da ferrovia) e da construção civil (areia, pedra, tijolo, cimento e aço).



LEASING E NOVO NOME

“Agradecemos as informações sobre nossos serviços de leasing publicadas na edição 389 desta revista. Gostaríamos de esclarecer que o nome atual do braço financeiro do grupo no Brasil é *DaimlerChrysler Serviços Financeiros*. A nova nomenclatura foi adotada em decorrência da megafusão mundial entre a Daimler-Benz e a Chrysler.

A *DaimlerChrysler Serviços Financeiros* já nasce com grande experiência em leasing, adquirida com a Mercedes-Benz Leasing. Em apenas três anos de atividade, a empresa conquistou a liderança no ranking para leasing de caminhões e ônibus, de acordo com os levantamentos da ABEL – Associação Brasileira de Leasing.”

José Licciardi
Gerente de Marketing
DaimlerChrysler Serviços Financeiros
São Paulo – SP

ANIVERSÁRIO

“Há 60 anos, nosso saudoso Manuel Rodrigues deu início à nossa caminhada, empenhando-se em prestar o serviço de transporte coletivo de passageiros da nossa região. Hoje, caminhamos sobre rodas de centenas de veículos coletivos, equipados com o que há de mais atual em segurança e conforto para o usuário, operando diversas linhas intermunicipais, no estado de São Paulo.

Não relutamos em reconhecer que a

RECONHECIMENTO

“Que bom vemos renovada, com seus 36 anos que sempre acompanhamos, esta revista que sempre foi boa e que, agora, certamente será melhor. Desejamos todo sucesso aos que aí estavam e aos que entram.”

Walter Gratz
Kabí Indústria e Comércio S.A.
Rio de Janeiro – RJ

“Parabéns pelas renovações que se operam nesta conceituada revista. Sempre transcrevemos informações de ‘Transporte Moderno’, mencionando a fonte, preciosa, aliás.”

M. R. Gomide
Jornalista – Redator de Turismo
Juiz de Fora – MG

luta até agora nos faz vitoriosos graças à participação de sua empresa. Assim, nestas comemorações dos nossos 60 anos, não podemos deixar de dividir nossa alegrias com nossos principais aliados no dia-a-dia, que confiam em nosso potencial e se colocam à disposição para suprir nossas necessidades com seus serviços e produtos. (...) Felizes em comemorarmos juntos, esperamos continuar prósperos em nossa caminhada, na sua companhia.”

A Diretoria
Manoel Rodrigues S.A.
Avaré – SP

INFORMAÇÃO

“Vimos solicitar indicação de onde poderemos obter informações atualizadas sobre a legislação ambiental e de segurança do trabalho relacionadas ao transporte de cargas perigosas. Nossa empresa está certificada com o Selo Verde do FSC/SCS e pela ISO 14001, fazendo parte de nosso procedimento a permanente busca de informações atualizadas sobre aspectos e impactos ambientais potenciais e legislação ambiental.”

José Luiz da Silva Maia
Área de Meio Ambiente – Duratex S.A.
Agudos – SP

Informações sobre legislação ambiental e cargas perigosas podem ser obtidas na ANTCL (Associação Nacional das Empresas de Transporte de Carga Líquida) – Tel. (11) 3105-

1955, Fax (11) 3105-9692; ou na ABTPL (Associação Brasileira de Transportadores de Cargas Líquidas e Produtos Perigosos) – Tel./Fax (21) 494-5034.

50 ANOS DA MARCOPOLO

“Manifesto aqui, às vésperas do lançamento da revista TechniBus especial sobre os 50 anos da Marcopolo, o meu aplauso pelo esforço realizado sob o comando de Cássio Schubsky e sua excelente equipe – Alexandre Batista, Ivan Garcia, Maria Penha, Victor e outros profissionais. Cássio fez um ótimo trabalho, e a revista, tenho certeza, será um sucesso.

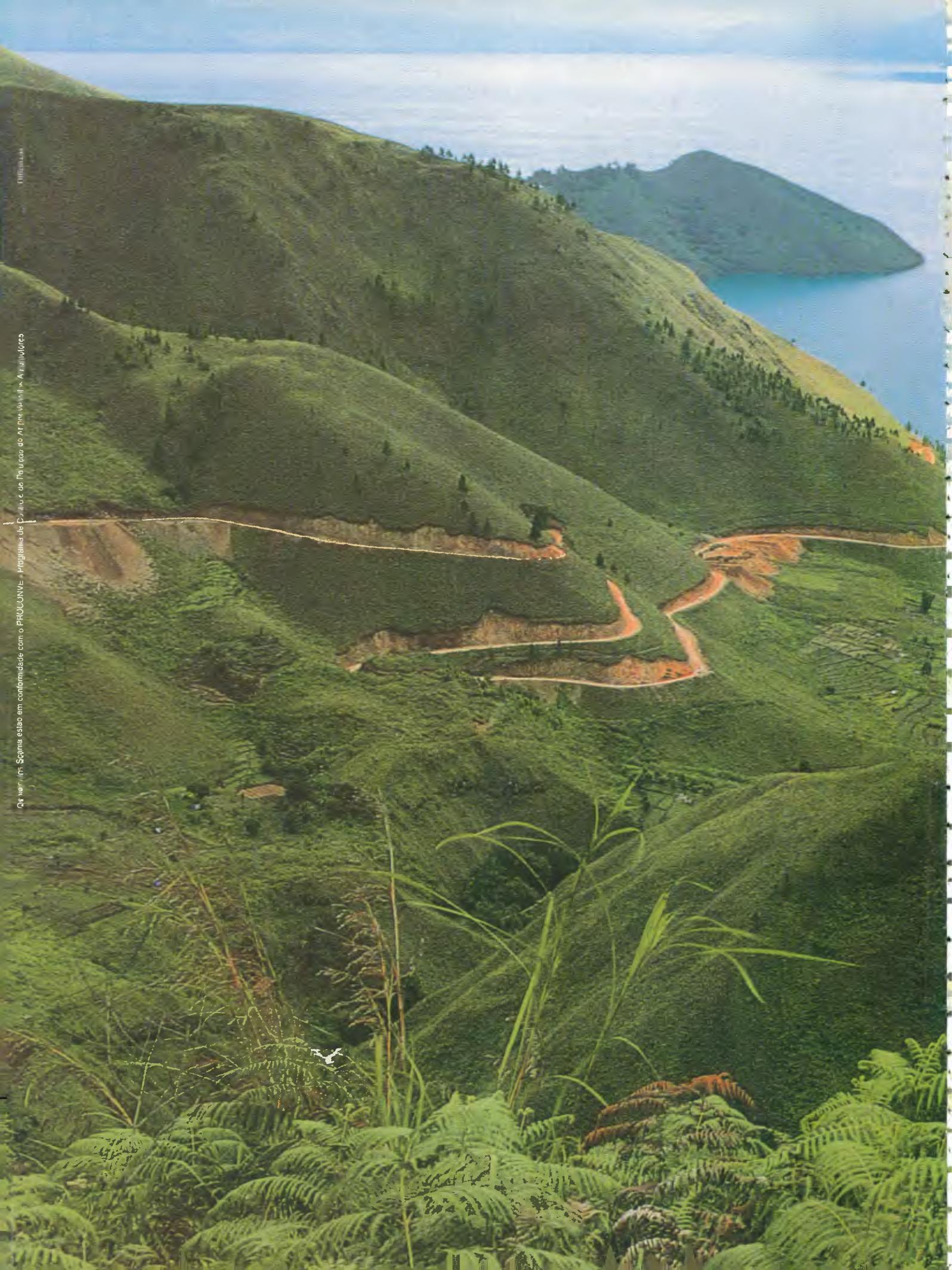
Cumprimentos a todos.”

Valter Gomes Pinto
Diretor Corporativo – Marcopolo S.A.
Caxias do Sul – RS

ESCLARECIMENTO

“Ao receber a revista Anuário do Transporte de Carga nº 4, tive a surpresa de constatar que no Guia de Transportadoras, na página 80, onde vocês citam a Transportadora Guairacá S.A., na parte de sua diretoria não consta o nome de Celso Borges de Andrade, que é um de seus sócios-proprietários e que ocupa o cargo de diretor superintendente desta. Apesar deste fato, os parabênzios pela excelente revista.”

Tatiana Daniela de S. Andrade Sganderlla
Transportadora Guaraicá S.A.
Caxias do Sul – RS



O BRASIL TEM
1.660.000 QUILÔMETROS
DE ESTRADAS.
150.000 PAVIMENTADOS.
USE SCANIA.



SCANIA

CLASSE EM TRANSPORTE PESADO



Nova graneleira da Randon

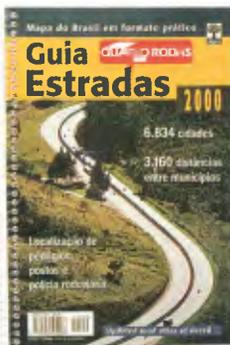
A Randon S.A. Implementos e Sistemas Automotivos lançou o Semi-Reboque Modelo 2000, indicado para o transporte graneleiro. O projeto apresenta novidades na suspensão mecânica, na lubrificação e no alinhamento que reduzem a trepidação quando a carreta está vazia e absorvem melhor os impactos com carga total. O modelo também ganhou sinalização diferenciada, mais moderna. O lançamento foi transmitido ao vivo para cerca de 5 mil clientes da Randon em todo o país.



Modelo 2000: mais estabilidade e segurança

■ O *Guia Estradas 2000*, em formato espiral, com 116 páginas, da Editora Abril, já está nas bancas por R\$ 9,90.

Traz informações precisas sobre as condições das rodovias (trechos precários, estradas interditadas temporariamente ou pavimentadas, duplicadas e recuperadas nos últimos meses) e trajetos opcionais. De fácil manuseio, localiza 139 pedágios existentes nas regiões Sul e Sudeste, em 7.800 Km de estradas. Inclui 342 novos municípios brasileiros, 97 rodovias recém-inauguradas e ferrovias.



RODOVIÁRIO

Ecovias atualiza projeto da segunda pista da Imigrantes

Saindo do papel: consórcio Ecoenge constrói 21 Km de pistas entre o planalto e a Baixada Santista

Considerada uma das maiores obras da engenharia rodoviária brasileira, o projeto modernizado da segunda pista da rodovia dos Imigrantes foi mostrado ao público, pela concessionária Ecovias, no final de junho. Para desenvolver o projeto, a Ecovias contratou o consórcio internacional Ecoenge, formado pela Figueiredo Ferraz Consultoria e Engenharia e pelas empresas italianas IN.CO. (especializada em projetos de pontes e viadutos) e Geodata, que desenvolve projetos de túneis e geotecnia.

Com extensão de 21 Km, dos quais 5 Km no Planalto Paulista, 11,5 Km na Serra do Mar e 4,5 Km na Baixada Santista, as obras da se-

gunda pista foram iniciadas em setembro de 1998 no planalto e em abril de 1999 na Baixada Santista. A segunda pista terá de vencer um desnível de 730 m, atravessando a Serra do Mar. O traçado contempla quatro túneis, com o primeiro medindo 3.170 m, o segundo, 1.955 m, o terceiro, 1.010 m, e o quarto, 1.320 m. A obra conta com dez viadutos, numa extensão total de 4.700 m.

No final de junho, a Ecovias inaugurou a terceira faixa do Planalto, com 7 Km, ligando as rodovias Anchieta e Imigrantes. A interligação propiciará um tráfego mais fluente, aumentando em 30% a capacidade nesse trecho.

Pedágio eletrônico na Washington Luís

O primeiro pedágio eletrônico no Brasil, cuja tarifa poderá ser paga com cartão de crédito, foi inaugurado pela Visa e pela concessionária Triângulo do Sol Auto-estradas, em 9 de junho, no interior do Estado de São Paulo. O posto

de cobrança está localizado na rodovia Washington Luís (SP-319), na altura de Araraquara. Conforme a Visa, essa obra é o primeiro passo de um projeto que, em dois atos, pretende aumentar a participação do pagamento eletrônico.

Em banho-maria

Ministro dos Transportes, Eliseu Padilha, em 28 de junho, dias antes da paralisação dos caminhoneiros:

Transporte Moderno: O sr. não acha que o projeto da ANT (Agência Nacional do Transporte) está demorando muito para sair?

Eliseu Padilha: Não, está saindo no tempo. Lembra que o dr. Ulysses Guimarães dizia que o tempo é o tempero da lei? Lei que se faz com muita rapidez, normalmente, não contempla todos os interesses da sociedade. Com mais tempo, vamos incorporar mais representantes dos diversos interesses da sociedade.

Foto: Eduardo Ruegg



Eliseu Padilha: "tempero da lei" para a ANT

TM: Mas as outras agências já estão funcionando...

Padilha: Foram situações distintas. Estamos, inclusive, buscando a experiência vivenciada pelas outras agências, para incorporar dispositivos que previnam óbices que surgiram.

TM: Com a criação do DINFRA (Departamento de Infra-estrutura, previsto no projeto da ANT), vai haver a extinção de órgãos como o DNER e o Geipot?

Padilha: No texto objetivo da proposta de lei está prevista a extinção do Geipot, do DNER e de outras empresas em que a atividade irá esgotar-se naturalmente, como a CBTU (SP) e a Trensurb (RS). A extinção será progressiva.

Mais segurança no transporte de cargas

Foi assinado, em julho, em São Paulo, o Protocolo de Intenções de Melhoria de Condições de Condutores de Veículos de Transportes de Cargas. O documento motiva a elaboração de manuais de prevenção, cursos de segurança e reciclagem, seminários, campanhas de divulgação e treinamentos específicos para o setor. "O transporte rodoviário invoca problemas de dimensões nacionais e precisa de soluções urgentes", resume Antônio Funari Filho, delegado da DRT (Delegacia Regional do Trabalho) de São Paulo. Além do Ministério do Trabalho, assinaram o protocolo a Fetcesp, o Sindicam (Sindicato dos Transportadores Rodoviários Autônomos de Bens do Estado de São Paulo), a Polícia Rodoviária Federal, o Centro Nacional de Referência do Trabalhador e o FundaCentro.



Foto: Divulgação

■ Depois de testar o serviço por quase um ano no Paraná, a DPaschoal lançou para toda a rede de lojas a Supergarantia de Pneus (foto acima). A empresa dá garantia de 12 meses, cobrindo acidentes com pneus Goodyear comprados e montados na DPaschoal. Estão cobertos todos os pneus para automóveis, caminhonetes e vans da Goodyear, exceto o Marathon.

MARÍTIMO

Porto de Santos registra recorde de movimentação



Foto: Paulo Igarashi

Porto agitado: açúcar ajuda Santos a quebrar recorde de exportação em 1999

Com um total de 4.269.905 t de cargas, o Porto de Santos (SP) superou em junho o recorde histórico de movimentação em um só mês. O valor é 3,75% maior que a marca anterior, registrada em agosto de 1997. Também foi batido o recorde do acumulado do primeiro semestre, com crescimento de 6,71% em relação ao mesmo período de 1998. "Além da produção agrícola nacional e dos investimentos realizados no porto, Santos ainda detém um grande potencial para escoamento de cargas procedentes de sua área de influência", afirma Wagner Rossi, diretor-presidente da

Codesp (Companhia Docas do Estado de S. Paulo).

Os aumentos de movimentação foram registrados tanto nos terminais privados como no cais público. Rossi ressalta que boa parte desse saldo positivo vem de contatos realizados pela Codesp com importadores no mercado externo, que praticamente estão garantindo o escoamento de 3 milhões de toneladas de açúcar, soja e derivados. "O próprio recorde de movimentação de açúcar já é, em parte, fruto dessa iniciativa", afirma. Desde o início do ano, as exportações do produto cresceram 256,09%, em relação a igual período do ano passado

Aliança adquire Transroll

A Aliança Transportes Marítimos anunciou a compra da linha para a Europa da brasileira Transroll. Trata-se da principal linha de comércio da empresa, que atua na navegação para portos ao norte do continente europeu. "O principal objetivo da aquisição foi o aumento do market share da Aliança, que passou de 7,5% para

14%", afirmou à Transporte Moderno o presidente da Aliança, Arsênio Carlos Nóbrega. O negócio deve aumentar ainda a presença no Brasil do grupo alemão Oetker, que adquiriu a Aliança em julho de 1998. A Oetker também é proprietária da Hamburg Süd, outra empresa com forte atuação no comércio exterior brasileiro.

Dana inaugura fábrica

A Dana, fornecedora de componentes hidráulicos para veículos fora-de-estrada, anunciou para agosto o início das operações da nova fábrica da divisão Spicer (foto), em Cachoeirinha (RS). Segundo dados da empresa, a unidade consumiu investimento de US\$ 7,2 milhões, em uma área inicial de 3.500 m², empregando 44 funcionários. A fábrica vai atender o mercado sul-americano com a produção de transmissões Powershift e eixos diferenciais e não-tracionados para motoniveladoras, pás-carregadeiras, retroescavadeiras, tratores agrícolas, colheitadeiras, empilhadeiras e movimentadores de cargas.



Foto: Divulgação

Divisão Spicer: nova unidade para eixos e transmissões Powershift

■ A Filtros Wix, divisão da Dana, uma das maiores fabricantes de produtos de filtragem do mundo, completa 60 anos de atividades. Fundada em 1939, na Carolina do Norte (EUA), com apenas três funcionários, a Wix foi adquirida pela Dana em 1979. A empresa importa seus produtos dos Estados Unidos e da Venezuela para o mercado brasileiro desde 1997.

■ Uma pesquisa finalizada em julho por Lilian Cristina Anefalos, do Instituto de Economia Agrícola, e pelo professor José Vicente Caixeta Filho, do Departamento de Economia, Administração e Sociologia da Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", de Piracicaba (SP), com 26 transportadoras, constatou a preferência por sistemas de rastreamento que utilizam apenas satélites, apesar do custo mais alto e do maior tempo para instalação nos veículos. O principal motivo (46%) para que as empresas adquirissem os sistemas foi a influência na obtenção de benefícios nos contratos com as seguradoras.

■ A Filtros Mann lançou sua página na Internet, com informações sobre a empresa e suas divisões, lançamentos e catálogos de produtos, eventos, além de informações para a imprensa e links para os principais sites sobre o setor automotivo. O endereço eletrônico da Filtros Mann na rede mundial de computadores é www.filtrosmann.com.br.

■ O Conselho de Administração da Ferropasa - Ferronorte Participações S.A., holding que controla as ferrovias Ferronorte e Novoeste e detém 37% do capital total da Ferrobán, anuncia o novo presidente da empresa, Manoel Lopes Neto (foto), em substituição a Antônio Maciel Neto, da Ford Brasil (veja entrevista com José Carlos Marreco, da Ferrobán, nesta edição).

Foto: Mauricio Bortura



FERROVIÁRIO

Ferrovia do Aço dobra sua produção

Ferrovia do Aço: previsão de 55 milhões de t em 1999

Quando a MRS Logística assumiu a Ferrovia do Aço, em 1996, sua capacidade era de 20 milhões de toneladas/ano. "Já dobramos a produção hoje", afirma Rinaldo Bastos Vieira Filho, diretor de produção da MRS, que pagou R\$ 888,9 milhões pela concessão da Malha Sudeste (da qual faz parte a ferrovia). Neste ano, dos 55 milhões de t de carga que a MRS prevê transportar, 45 milhões de t trafegarão pela Ferrovia do Aço.

Idealizada no período dos governos militares e chamada de "monumento ao desperdício", a Ferrovia do Aço levou 20 anos para ser concluída e custou US\$ 2,6 bi-

lhões. A iniciativa privada bancou US\$ 200 milhões. Hoje, grande parte da exportação de minério de ferro é transportada em seus 360 Km, entre Itabirito, na área metropolitana de Belo Horizonte (MG), e Saquarema (RJ). Após a privatização, caíram os custos no escoamento de minério de Minas Gerais até a CSN (Companhia Siderúrgica Nacional) e a Cosipa (Companhia Siderúrgica Paulista). Cerca de R\$ 20 milhões estão sendo aplicados na construção de 12 pátios de manobra, que permitirão o tráfego de 45 trens/dia, em mão dupla. Hoje, trafegam 32 trens/dia, cada um com 130 vagões.

Projetos da SUDAM e incentivos fiscais

Os novos acionistas da Ferronorte poderão utilizar incentivos fiscais destinados a projetos aprovados pela SUDAM (Superintendência de Desenvolvimento da Amazônia). A informação foi divulgada no seminário "A Ferronorte e a SUDAM", em 30 de junho, para 100 empresários interessados em se associar ao empreendimento, com deta-

lhes do projeto de construção da segunda etapa da Ferronorte, ligando Alto Taquari a Rondonópolis (MT). Discutiram-se também as perspectivas para o retorno do investimento e como utilizar parte do imposto de renda a pagar para a aplicação de recursos na ferrovia, por meio do FINAM (Fundo de Investimento da Amazônia).

Mudanças na General Motors...

Mustapha Reda (foto à direita) deixa a diretoria jurídica da General Motors do Brasil e assume a nova diretoria de planejamento estratégico das redes de concessionárias Chevrolet e GMC. O executivo coordenará a integração entre as redes e as diferentes áreas da GMB, incluindo questões legais, financeiras e tributárias. A montadora também definiu que, em 1º de janeiro de 2000, André Beer (foto acima), atual vice-presidente executivo, passa a ser consultor e assessor especial da presidência. Até lá, Beer continua no exercício de seu cargo, assessorando o presidente da GMB, Frederick Henderson.

Fotos: ABC Imagem



... e mudanças na Ford

Fotos: Divulgação

Desde 1º de julho, Antônio Maciel Neto (foto à direita) é o novo presidente da Ford Brasil, substituindo Ivan Fonseca e Silva (foto abaixo), que se torna o vice-presidente das operações Ford na América do Sul. Silva irá reportar-se a Martin Inglis, vice-presidente da Ford Motor Company e presidente das operações sul-americanas da montadora.



Terminal da Braspress em Goiânia

“O empreendimento é um dos mais modernos terminais de cargas do Centro-Oeste”, avaliou Urubatan Helou, presidente da B.T.I. Braspress, na inauguração do novo terminal da empresa, em Goiânia (GO), em julho (foto abaixo). O investimento de R\$ 2 milhões permitirá o atendimento simultâneo de 100 veículos/hora em operações de carga/descarga. A expectativa é atender clientes da região metropolitana de Goiânia (GO) e, futuramente, clientes em toda a região Centro-Oeste.



■ A Ipiranga Petroquímica alterou sua distribuição e espera reduzir em 20% os custos com transporte. A empresa passou a utilizar o transporte intermodal com trens e caminhões, terceirizando sua distribuição em São Paulo e no Sul do país.

■ A unidade brasileira da Scania é a primeira da empresa no mundo a colocar à disposição de suas concessionárias o CoresNet (foto abaixo), sistema que fornece informações da fábrica via Internet e em tempo real.



Foto: Divulgação

AÉREO

KLM Cargo lança serviço para transporte de perecíveis

A KLM Cargo e a Envirotainer assinaram um acordo para o desenvolvimento conjunto de serviços de transporte aéreo internacional com temperaturas garantidas por ar-condicionado.

“Concluir esse acordo com a Envirotainer foi um passo muito importante no nosso desenvolvimento como provedores de serviços de transporte e distribuidores de contêineres climatizados para a indústria de perecíveis”, comemora Bram Graber, diretor de logística de perecíveis da KLM Cargo.

A primeira linha de serviços originária da parceria deve entrar em operação em setembro. Inicialmente, a KLM Cargo vai oferecer o serviço para as linhas que realizam as rotas desde a África do Sul e os três principais portões de exportação



KLM Cargo: garantindo a temperatura de cargas aéreas

de perecíveis da América Latina – os aeroportos de Quito (Equador), Lima (Peru) e Santiago (Chile) – para o aeroporto de Schiphol, em Amsterdam, na Holanda. Nos meses seguintes, o serviço será estendido para toda a rede da KLM Cargo, incluindo o Brasil, onde a empresa possui operações em São Paulo (SP) e no Rio de Janeiro (RJ). A KLM Cargo e a Envirotainer garantem que a temperatura dos produtos durante o transporte aéreo não oscilará para além de 2°C, para mais ou para menos do medido na aceitação da carga, em até 72 horas.

Frete aéreo em queda

Relatório divulgado pela IATA (International Air Transport Association) mostrou uma queda de 15% no faturamento do mercado brasileiro de movimentação de fretes de carga aérea para exportação, no ano de 1998, em relação ao ano anterior. No ano passado, os fretes para o exterior corresponderam a US\$ 110

milhões, contra US\$ 130 milhões em 1997. Pela sexta vez consecutiva, a empresa norte-americana Circle Internacional liderou o ranking da IATA para o Brasil, com participação de 12,5% no mercado nacional. Em 1998, a Circle Internacional faturou US\$ 737 milhões em todo o mundo.

Eventos

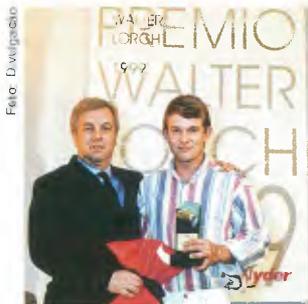
● Organizado pelo IBP (Instituto Brasileiro do Petróleo), o 5º Seminário sobre Qualidade e Uso de Combustíveis acontecerá no dia 15 de setembro, no Rio Othon Palace, no Rio de Janeiro (RJ). Em pauta, a evolução tecnológica de motores para reduzir o consumo de combustíveis. Mais informações: IBP – tel. (21) 532-1610.

● A IBC do Brasil promoverá a 2ª Conferência Anual de Operação de Rodovias, entre os dias 21 e 23 de setembro, no Best Western Hotel, em São Paulo (SP). Os temas de destaque serão as tecnologias de pavimentação e de cobrança automática de pedágio. Mais informações: IBC – tel. (11) 258-5310.

● Entre 13 e 18 de outubro, será realizada a Equip' Auto, no Parque de Exposições de Paris-Nord Villepinte, em Paris, França. O evento terá 2.600 expositores, de 60 países, e 45 mil engenheiros e técnicos. Mais informações: Promosalons Brasil – tel. (11) 881-1255.

● A Infraero está lançando, para expositores, a IAA'2000 - Infraero Airports, Aviation and Space Exhibition, feira internacional para o setor aeroespacial. O evento será realizado no Aeroporto Internacional do Rio de Janeiro (Galeão, RJ), de 7 a 10 de novembro de 2000. Mais informações: Reed Exhibition – tel. (11) 5505-7272.

Translor entrega Prêmio Walter Lorch 99



Reconhecimento: Antônio Wroblewski Filho (esq.), account manager da Ryder, premia motorista

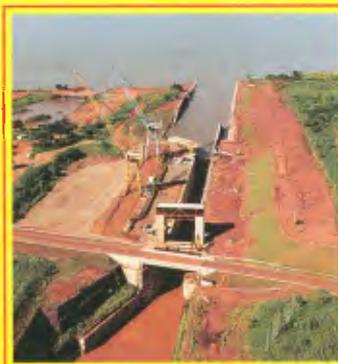
A Translor, empresa do grupo norte-americano de operações logísticas Ryder, realizou, em 26 de julho, em São Bernardo do Campo (SP), a sétima edição do Prêmio Walter Lorch. Foram premiados os 34 motoristas que mais se destacaram em 1998, entre cerca de 500 avaliados, em quesitos como pontualidade nas entregas, prevenção de avarias nas cargas e qualidade do atendimento ao cliente. "A iniciativa tem como objetivo aprimorar a qualidade do serviço prestado", informa Débora Fonseca Sartori, gerente de sistemas de qualidade. A premiação, que recebe o nome do fundador da Translor, contempla 13 categorias, no setor de transporte de veículos e componentes automotivos, a principal área de atuação da empresa.

■ A CNT (Confederação Nacional do Transporte) tornou-se parceira do MEC (Ministério da Educação) no programa de melhoria das escolas públicas. A entidade vai doar 800 aparelhos de televisão para utilização no programa "Acorda Brasil: está na hora da escola", em todo o país.

FLUVIAL

Hidrovia Tietê-Paraná revê previsões para 1999

Com a conclusão, em maio, da décima e última eclusa de grande porte da Hidrovia Tietê-Paraná, em Porto Primavera, no Rio Paraná, cerca de 180 Km ao sul de Presidente Epitácio (SP), a CESP (Companhia Energética de São Paulo) alterou, em agosto, suas projeções para o transporte de cargas pela hidrovia. O siste-



Mexendo nos números, eclusa de Porto Primavera (SP) deverá aumentar transporte hidroviário de longa distância

ma já vem registrando aumento significativo no volume de carga, incluindo aquela originária de outros países do Mercosul "Já transportamos, até o momento, cerca de 250 mil t de soja do Paraguai", revela Joaquim Carlos Teixeira Riva, diretor de hidrovias e desenvolvimento regional da CESP. Segundo as novas estimativas, os contratos de cinco empresas armadoras que atuam na hidrovia devem assegurar, em 1999, 3 milhões de t de cargas apenas nos transportes em longa e média distâncias.

"Desde 1993, a Tietê-

Paraná vem registrando crescimentos anuais de tonelagem de 30% para longos percursos", comemora o diretor. Os destaques de 1999 ficam por conta da soja, farelo e outros grãos, com mais de 1,7 milhão de t, seguidos pela cana de açúcar, com cerca de 1 milhão de t. Nos próximos cinco anos, deverão ser transportados, em média, 200 mil contêineres de 20 pés ao ano, com destino ou origem principalmente nas regiões de Campinas, Limeira, Americana e Piracicaba, no interior do Estado de São Paulo.

CVRD estuda investir no hidroviário

Depois de anunciar, através da Docenave, o lançamento do Docefrota, um serviço de cabotagem entre portos em toda a costa brasileira (Transporte Moderno, nº 389), a CVRD (Companhia Vale do Rio Doce) também revela a intenção de investir mais na navegação em rios. "Pre-

tendemos aumentar nossa participação no segmento fluvial", afirma o presidente da empresa, Jório Dauster. Segundo Dauster, a CVRD tem interesse especial em rios de longo percurso, como o Araguaia e o Tocantins. A empresa ainda não definiu projetos ou valores de investimento.

■ A Sabó recebeu, em agosto, a visita de executivos das norte-americanas American Axle e GM Trucks USA (foto). Eles homologaram um retentor de saída de eixo dianteiro, produzido pela empresa, que deverá ser colocado nos eixos fornecidos pela American Axle para as picapes, blazers e vans da GM e da japonesa Isuzu. A Sabó, que já fornece módulos de vedação para saída de diferencial para a American Axle, pretende quadruplicar seu faturamento com a empresa norte-americana até 2003.



■ A Comissão de Viação e Transportes da Câmara dos Deputados criou uma subcomissão para analisar a questão dos pedágios. Composta por 11 deputados, a subcomissão já recebeu estudo da Secretaria da Agricultura do Paraná relatando que o pedágio representa 4,3% do custo de produção de milho e 2,6% do custo da soja produzida no Estado.

■ A Bandag Incorporated, líder mundial em recapagem de pneus, está lançando a banda BSS - Bandag Serviço Severo. O produto é indicado para caminhões fora-estrada, em usinas de açúcar e álcool, mineradoras e madeireiras. A performance em quilometragem do produto, segundo a Bandag, é 30% superior à de seus concorrentes.

■ Por meio da G5 – Blindagens Especiais, a *Scotti School*, maior escola de pilotagem dos Estados Unidos, chega ao Brasil. A partir da parceria, unidades de treinamento móveis estarão enviando instrutores americanos ao Brasil para ministrar cursos de direção defensiva, com aulas práticas e teóricas. O primeiro grupo já foi formado com diretores da empresa alemã Basf.

■ A “virada” de contêineres – na qual uma empilhadeira faz com que a porta do contêiner fique obstruída pela cabina do caminhão – está rendendo dividendos para a EADI (Estação Aduaneira do Interior) de Varginha (MG), que lançou o serviço no início do ano. Para evitar o roubo, os exportadores de café estão aderindo em escala crescente à prática. Apenas na primeira quinzena de junho, a EADI de Varginha “virou” 200 contêineres.

■ A Sotreq, revendedora de equipamentos pesados para movimentação de cargas, investiu R\$ 4,4 milhões na inauguração da loja *The Rental Store* (foto abaixo), em Contagem (MG), na qual presta serviço de locação de equipamentos. Com o conceito inédito *one stop shop*, o cliente encontrará tudo de que precisa para a sua obra, com facilidade de entrega, incluindo transporte, treinamento de operadores e assessoria técnica especializada.

MONTADORAS

Centro Ford: suporte aos clientes e distribuidores

Após uma fase de testes, a Ford inaugurou oficialmente o CAF (Centro de Atendimento Ford), com acesso 24 horas nos sete dias da semana, pelo telefone 0800 50 36 73. O serviço



CAF: atendimento 24 horas e gratuito a clientes e distribuidores Ford

torna mais acessível, eficiente e rápido o suporte a clientes e 340 distribuidores da marca. Segundo Flávio Padovan, diretor de serviços ao cliente Ford, o CAF registrou acessibilidade de 92,9% entre janeiro e maio, superando em muito a marca anterior, de 44,9%. “O tempo médio de espera de nossos clientes caiu de cinco minutos para um minuto”, constata. A meta da empresa é atingir 30 segundos na primeira chamada.

Os frotistas podem acionar o serviço para procurar peças, informações técnicas e consultas de manuais de garantia. O centro pode atender mais de 20 mil consultas/mês por carta, fax, te-

lefone e Internet (www.ford.com.br). O CAF está integrado ao novo Centro de Distribuição de Peças, em Barueri (SP) que comporta 55 mil itens de componentes Ford. Seu centro de processamento de dados, com 150 m² de área, gerencia os servidores e equipamentos de telecomunicações e incorpora sistema *nobreak* que garante 12 horas de funcionamento ininterrupto, em caso de queda de energia. O sistema de telefonia opera com fibra óptica e linhas digitais conectadas a duas centrais da Embratel, direcionando as chamadas automaticamente para os operadores que estiverem disponíveis.

Federal Mogul investe no Brasil

Até o ano 2000, a Federal Mogul, fabricante de autopeças, colocará em funcionamento três unidades fabris em Araras (SP), numa área construída de 10 mil m². O investimento será de US\$ 25 milhões. A primeira unidade já está em atividade e produz sistemas de proteção contra calor, ruído e desgaste de

componentes. “Além desse projeto em andamento, estamos empenhados em novas aquisições”, adverte Milton Louçenno, diretor-presidente da empresa, citando fábricas de várias áreas do setor automotivo, “para fortalecer nossa presença no mercado nacional, estratégico para a Federal Mogul”.

Banco Ford lança pacote de seguros

Com o auxílio da empresa AON, o Banco Ford colocou no mercado o Ford Seguros. Cobrindo caminhões usados de qualquer montadora fabricados a partir de 1994 e novos da marca Ford, o pacote oferece cobertura para danos materiais de R\$ 100 mil e danos pessoais de R\$ 450 mil. O cliente pode optar por três seguradoras: Unibanco, Sul América ou HSBC. Assistência mecânica total, reboque, garantia de seis meses para veículos zero Km e motorista-substituto para continuação da jornada são alguns dos benefícios à disposição. “Estamos lançando não apenas um seguro, mas um pacote de atributos interessantes ao cliente”, explica o diretor comercial do Banco Ford, Sérgio Silvestre Freitas.



■ A Caravana Volvo, que percorreu o Brasil, em 1998, mostrando o FH brasileiro, volta às estradas. Para apresentar a nova Linha H de caminhões pesados (foto acima), a Caravana partiu dia 5 de julho do Rio Grande do Sul e, até 15 de outubro, passará por 15 pontos nas principais cidades do país. Os caminhoneiros que participam do evento podem realizar *test-drives* e concorrerem a viagens à Suécia.

Foto: Reginaldo Marante

Foto: Divulgação

A idade da logística

A estatal Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos antecipa-se à abertura do setor postal e investe pesado em transportes e automação

Vicente Dianezi, em Brasília
Fotos: José Paulo Lacerda



Animado nos últimos anos pelo desenvolvimento de novas tecnologias e estimulado por um ambiente de crescente competitividade, o setor postal brasileiro deverá passar por uma ampla reforma institucional. O novo modelo, que está sendo proposto pelo governo, começa a ser discutido no Congresso Nacional. Ele quebra o secular monopólio estatal dos serviços de correios no prazo de dez anos e fixa regras para garantir o acesso de todos os cidadãos a uma cesta básica de serviços postais.

No centro das mudanças está a ECT (Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos), que, antecipando-se à reforma institucional, vem investindo com força na logística de sua cadeia de captação, tratamento e distribuição de objetos postais, responsável no ano passado pela movimentação de 6,8 bilhões de unidades.

Os gastos com novas tecnologias já ultrapassam a casa de US\$ 500 milhões, desde 1995, e deverão consumir a maior parte dos US\$ 2,2 bilhões a serem investidos até 2003. Eles abrangem sistemas informatizados de coleta, triagem, transferência, rastreamento e distribuição física de cartas, cartões, impressos, telegramas, malotes e encomendas postais.

Os correios entram na era tecnológica substituindo toda a sua matriz de operações quase totalmente manual. A remodelagem tecnológica corre na frente de ações previstas para outros setores da empresa porque independe da nova regulamentação. A reestruturação organizacional, por exemplo, deverá ser implantada somente a partir do próximo ano, quando se espera que a nova lei já tenha sido promulgada.

“A reestruturação organizacional vai sintonizar a empresa com a realidade do mercado”, explica Jorge Braga, responsável pelo projeto. O trabalho, que contou com a consultoria da alemã McKinsey, encontra-se em modelagem final. “Haverá a transposição de uma estrutura funcional tradicional para uma estrutura baseada em unidades de negócios voltada para o mercado”, acrescenta.

No ano passado, apenas 34% da receita da ECT, de US\$ 2,6 bilhões, veio da atividade monopolística, enquanto os 66% restantes foram obtidos em operações competitivas ou

em suas áreas exclusivas assediadas por operadores privados.

“O modelo vinha apresentando sinais de fadiga que poderiam comprometer a qualidade conquistada ao longo das últimas décadas”, analisa Egidio Bianchi, presidente da empresa. Diferentes programas estão sendo implantados simultaneamente, alguns em estágio mais avançado, e bus-



ECT: investimento de US\$ 2,2 bilhões até 2003 para automatizar matriz de operações, como de triagem que, na foto, ainda está desatualizada

Foto: Divulgação

cam a eficiência dentro de uma cadeia física que envolve 11.700 agências, 25.500 caixas de coleta, 128 centros de tratamento, 40 centros de operações de veículos, 625 centros de distribuição domiciliar e 1.400 módulos de caixa postal comunitária.

“Estamos no centro de uma grande sincronia de tempos e movimentos”, afirma Eder Augusto Pinheiro, diretor de tecnologia, referindo-se ao atual momento da empresa. Em meados de julho passado, Pinheiro estava às voltas com a licitação para a compra do *Enterprise Resource Planning*, um software de gestão empresarial ao custo de US\$ 40 milhões que terá a finalidade de sincronizar a linguagem de todos os sistemas em implantação.

REDE CORPORATIVA AMPLIA SERVIÇOS

O sistema nervoso da automação dos serviços é a rede corporativa, a Correios Net, que vem sendo desenvolvida desde 1997, quando começou a operar. "As informações de todos os sistemas vão trafegar na rede", explica Benedito Medeiros Neto, gerente do programa que consumirá US\$ 110 milhões até a sua implantação final, prevista para o ano que vem.

A rede, que leva a marca Microsoft, abrangerá as 23 diretorias regionais e as 157 regiões operacionais da empresa em todo o país. Já foram criados 35 mil pontos de rede, aos quais estão conectados 5 mil microcomputadores, operados por 7 mil funcionários. No próximo semestre, esses números, segundo Medeiros, se multiplicarão: o total de pontos chegará a 65 mil, e os microcomputadores serão 20 mil, com



Braga: reestruturação em sintonia com o mercado



Pinheiro, diretor de tecnologia: diálogo entre os sistemas

30 mil funcionários na operação. Quando chegar a esse ponto, o sistema terá capacidade de tráfego de 500 mil mensagens por dia. A rede disponibilizará doze serviços diferentes, entre os quais a Internet, Intranet, correio eletrônico, transferência de arquivos e multimídia.

TRIAGEM VAI CRIAR BANCO DE DADOS

A reforma tecnológica também caminha para transformar os Correios num dos maiores provedores de banco de dados do país. Isto começa a acontecer com o desenvolvimento do programa de triagem automática de objetos, que consumirá US\$ 300 milhões em equipamentos e US\$ 160 milhões na construção e reforma de prédios nos próximos três anos, prazo estimado para sua completa implantação.

"Entre 85% e 90% de todo o tráfego nacional passará pela triagem automática", prevê José Gerardo Ponte Pierre, chefe do departamento de engenharia. O primeiro desses equipamentos já opera em Recife (PE) desde junho passado. Fornecido pela dinamarquesa Crisplant, ele tem a capacidade de triar 7 mil encomendas por hora, separando-as para 75 destinos diferentes. De acordo com Pierre, a triagem automática dará mais confiabilidade e rapidez ao serviço e maior integridade física aos objetos.

As máquinas destinadas à triagem de cartas e objetos semi-embarçosos (envelopes tipo saco, por exemplo) ainda não foram instaladas. Com capacidade para triar 35 mil cartas por hora, elas serão fornecidas pela NEC, do Japão; Siemens, da Alemanha; e Mannesman, da França. As máquinas de semi-embarçosos triarão 14 mil objetos por hora e estão sendo fornecidas pela Siemens e Mannesman.

O programa prevê a instalação de 82 máquinas em 22 centros de tratamento. Em Curitiba (PR), um equipamento para a triagem de encomendas encontra-se na fase de testes e outros dois do mesmo gênero estão sendo montados em São Paulo para operar a partir de setembro.

Além de fazer a separação automática das encomendas, os novos equipamentos alimentarão e manterão o banco de dados da rede. Por meio de leitura ótica (*Optical Character Recognition - OCR*), o sistema pode identificar os moradores de um determinado domicílio. Desde que o usuário in-

A MAIOR TRANSPORTADORA DE CARGAS DO PAÍS

Frota de veículos mantida pelos Correios (1999, em unidades)



Caminhões pesados

451



Veículos leves

3.627



Motocicletas

3.870

Total 7.948

Fonte: ECT



forme a empresa, por telefone, sobre a mudança de seu endereço, o equipamento acusará automaticamente, na triagem, que aquele destinatário já não mora mais ali e qual é o novo endereço.

150 MILHÕES DE OBJETOS RASTREADOS POR ANO

Na cadeia de tratamento dos objetos postais, a triagem automática se encontra no meio do caminho do sistema de rastreamento, que também está sendo aprimorado com novas tecnologias. “O sistema atual, implantado em 1990, apresenta limitações naturais de um sistema de informática que tem dez anos de vida”, afirma Georges Luís de Lima Maximiano, gerente de projeto. “Hoje, por problemas de obsolescência, não rastreamos tudo na qualidade desejada”, acrescenta. Fornecido pelo consórcio IBM/Chronopost, subsidiária do La Poste, o correio francês, o novo sistema custou US\$ 30 milhões e rastreará, desde a captação até a entrega, todos os objetos postais registrados que, no ano passado, chegaram a 150 milhões de unidades. Ele acaba de passar pela fase de testes e começa a ser implantado gradativamente em 1.300 unidades operacionais até o primeiro semestre do ano que vem.

Ao longo de sua tramitação, o objeto registrado será rastreado, no mínimo seis vezes, por meio de leitoras manuais e de mesa. Ao ser captado na agência, como já acontece hoje, o objeto ganha um código de barras que o acompanha até o destinatário. Com base nos dados cadastrados, o sistema propiciará diversas informações gerenciais, como o histórico da tramitação do objeto, recipientes, meios de transporte, estatísticas sobre quantitativos, prazos de tramitação, produtividade, controle de qualidade e também consultas pelos usuários. Por meio de um telefonema, por exemplo, será possível saber se o objeto chegou a seu destino e o nome da pessoa que o recebeu.

AUTOMAÇÃO CHEGA ÀS AGÊNCIAS

Para quem oferece 160 serviços diferentes ao mercado, próprios e de terceiros, que vão desde a entrega de uma sim-

ples carta até o pagamento de benefícios do INSS, é difícil imaginar que quase tudo era feito em ações exclusivamente manuais. Mas essa era a realidade dos Correios, até 1995, quando a reforma tecnológica incorporou um programa de automação das agências postais.

“Saímos de uma posição de utilização de mão-de-obra intensiva, até pouco tempo atrás, mudando o foco para a tecnologia”, afirma Rose Mary Antunes, gerente do Programa de Atendimento e Vendas. A automação das agências capacitará a empresa para a expansão dos negócios, uma

vez que, segundo Rose Mary, verificava-se uma grande demanda reprimida. A automação vem sendo implantada por etapas e com base em duas plataformas diferentes, dentro de uma programação de investimentos que vai consumir R\$ 220 milhões em equipamentos até o final de 2001.

Está em fase piloto, em 153 agências, o programa de auto-atendimento. Dentro delas encon-

tram-se em operação 181 máquinas de venda de selos e 92 máquinas de venda de produtos, como Telesena, aerograma, envelopes e envelope “disney”. A máquina libera o produto



Frota ligeira: renovação de veículos já consumiu R\$ 54,6 milhões, desde 1995

Foto: Divulgação



Horta: auto-atendimento segue exemplo norte-americano

e faz o troco em moedas ou cédulas. “O crescimento dos serviços de auto-atendimento é um fenômeno que se verifica em todo o mundo”, afirma Roney Alves Horta, gerente do projeto. O USPS, serviço postal norte-americano, por exemplo, é proprietário de 40 mil máquinas de auto-serviço, enquanto os correios da Alemanha acabam de adquirir 18 mil máquinas do gênero.

“Vamos liberar os guichês para serviços mais rentáveis”, imagina Horta, envolvido num trabalho de aculturação que visa tirar os usuários das filas. Com a automação, as filas também tendem a diminuir. Nos guichês já automatizados, os tempos de atendimento em diversos serviços chegaram a cair pela metade.

TRANSPORTE INCORPORA NOVAS TECNOLOGIAS

Aviões, barcos, ônibus, caminhões pesados, veículos leves, motos e bicicletas. Com exceção da ferrovia, não existe meio de transporte que os Correios dispensem para estar diariamente presente em 75% das ruas do Brasil. A logística dessa estrutura de distribuição de objetos postais também passa pela reforma tecnológica, tanto no que se refere à renovação da frota própria, como na aplicação de softwares de roteirização e rastreamento de veículos. “O transporte é elo da cadeia da logística produtiva”, afirma Alexandre Assumpção Ribeiro, chefe do Departamento de Gestão Operacional, que espera, ainda neste semestre, concluir licitação para a compra de programas voltados para dar maior eficiência à distribuição.

Um desses softwares permitirá o acompanhamento das condições de cada veículo da frota de 7.948 unidades (*veja quadro “A maior transportadora de cargas do país”*), indicando o ponto de equilíbrio para a sua substituição. E a empresa vem aplicando um programa de renovação da frota que já consumiu R\$ 54,6 milhões desde 1995. Neste ano, a previsão é de se renovarem 4.329 veículos, para chegar a 2003 com a frota totalmente renovada e aumentada em mais 608 unidades.

Outro programa em licitação fará o rastreamento dos veículos, por satélite, em cada momento da viagem. “Isto permitirá fazer desvios para coleta de novos objetos”, explica Ribeiro, indicando ainda dados de produtividade, como tempo de parada e disponibilidade da frota. Segundo ele, o novo software será um instrumento que indicará aos gestores das unidades, a melhor forma de operação.

SIMULAÇÃO PERMITE DECISÃO ACERTADA

Foi-se o tempo em que os gerentes dos Correios decidiam consultando mais a história postal e a sua própria experiência, implicando o risco de desperdícios com processos mal planejados e mal estudados. Desde o início desta década, a empresa começou a utilizar a simulação computacional, primeiro com a contratação de consultoria externa e, a partir de novembro do ano passado, por sua própria conta, com a aquisição



Rose Mary Antunes: atendendo demanda reprimida

da licença de uso de onze softwares de simulação computacional.

“A ferramenta capacita o gerente a decidir certo”, explica Nauber Nunes Nascimento, especialista em administração postal. A empresa optou pelo software Pró-Model, dos Estados Unidos, comercializado no Brasil pela Belge Engenharia de Sistemas, e desembolsou R\$ 134 mil na aquisição do pacote.

“Os sistemas logísticos são dinâmicos e complexos, envolvem diversos elementos que interagem entre si e são influenciados por efeitos de natureza aleatória”, ensina Nascimento. O software está sendo utilizado, no momento, em dezoito projetos-piloto voltados, entre outras, para operações em terminais de carga, triagem de objetos embarçáveis, fluxo de centro de distribuição domiciliar e operações de expedição de Sedex.

Segundo Nascimento, a simulação computacional é indicada em operações que apresentam muitas variáveis. Por exemplo, no caso dos Correios, às operações logísticas da Rede Postal Noturna. Ali devem ser considerados o peso contratado, tipo de aeronave, condições de utilização, localização e demanda de carga da cidade, localização de aeroportos em relação ao centro de operações, cubagem, tipo e peso da carga além de condições de pouso e aterrissagem. “A simulação já permitiu pouparmos gente e recursos”, conta Nascimento. Em Belo Horizonte (MG), por exemplo, estavam programadas sete posições de microprocessadores para o Sistema de Captação e Remessa de Malotes. A simulação, porém, indicou que, pelo volume de carga movimentada, cinco posições eram suficientes para dar conta do serviço. Em outro caso, a simulação permitiu identificar que a triagem mecanizada em operação no bairro de Benfica, no Rio de Janeiro (RJ), poderia operar com 36 funcionários em vez dos 42 que se encontravam destacados para o setor. ■

Target Logistics usou a lógica: escolheu SAP R/3 e ASPEN.

A TARGET Logistics é uma empresa do Grupo Mira, que inclui também a Mira Transportes - a maior empresa de transportes do Centro-Oeste. Líder na utilização de tecnologia da informação em seu setor, agora se torna o primeiro Operador Logístico no Brasil a implementar o SAP R/3 para gerenciar seus negócios. A implementação do sistema, totalmente desenvolvida dentro da própria Aspen-Procwork - em dois meses - foi um sucesso. A TARGET, neste período, já estava em condições de operar e trabalhar plenamente. Portanto, na hora de implementar o R/3 na sua empresa, chame a Aspen-Procwork, é lógico.



"Tecnologia é o nosso diferencial competitivo. Antes de qualquer outra providência para a TARGET, adquirimos o R/3. Isto porque queremos estar à frente no mercado. E como a qualidade de sua implementação é fundamental no sucesso do sistema, escolhemos a Aspen-Procwork como nossa parceira. O trabalho foi rápido e eficaz. Cumpriram rigorosamente o cronograma. Perfeito."
Carlos Alberto Mira, Diretor MIRA Transportes/TARGET Logistics.



Ligue (011) 5504-0000
www.procwork.com.br

“Será difícil segurar a bandeira nacional”



A qualidade dos serviços da ECT, nos últimos anos, foi vítima de uma difícil situação: paralisação nos investimentos, até 1994, conjugada com o aumento brutal do fluxo postal, que subiu de 4,7 bilhões de objetos movimentados, naquele ano, para 6,8 bilhões em 1998. Um aumento de 47%, bem acima da média internacional, entre 2,5% e 5% ao ano.

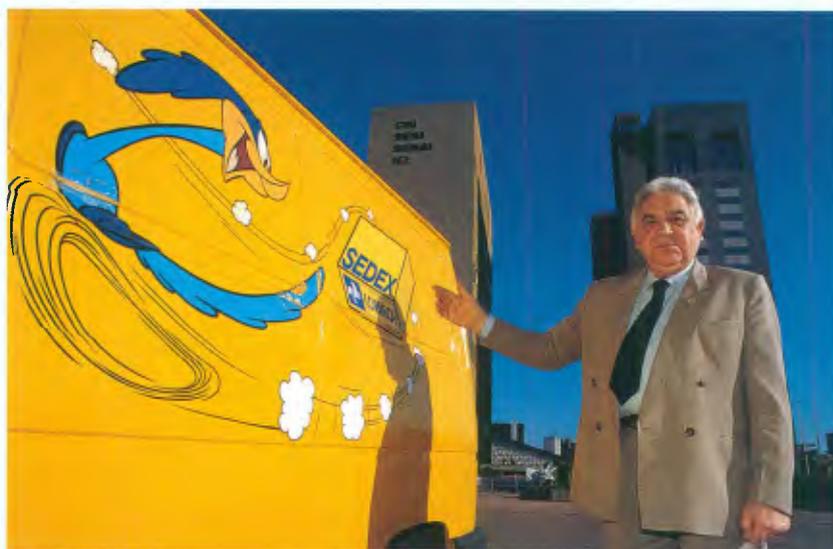
A ECT não tinha uma máquina de triagem de cartas, que é o coração dos correios em todo o mundo. “Encontramos um sistema decadente”, lembra Egydio Bianchi, presidente da empresa, que está se preparando para a abertura do setor à concorrência internacional. Bianchi diz, nesta entrevista, que os alemães, holandeses e, especialmente, os franceses estão acesos. “Acho que nos próximos anos teremos dificuldades para segurar a bandeira nacional”, ele prevê. Seguem trechos da entrevista.

Transporte Moderno: A reforma tecnológica deve evitar a queda da qualidade dos serviços? Há queixas de que a qualidade piorou...

Egydio Bianchi: Quando chegamos aqui, em 1995, o volume de investimentos era extremamente modesto, o sistema decadente, com uma frota de veículos absolutamente deprecada. Ao mesmo tempo, nos primeiros anos do real, o tráfego foi ascendente de uma maneira brutal, sem podermos aumentar o número de carteiros. O sistema se vinga, e o resultado é a deterioração da qualidade.

TM: Com os investimentos que estão sendo feitos em tecnologia, é possível prever uma melhora de qualidade a partir de quando?

Bianchi: Ostentamos um padrão bastante exigente eleito há anos pelos Correios sem perguntar para a população se ela precisava. O envio de uma cartinha entre duas capitais é tratado em D+1 (entrega no dia seguinte ao da postagem). Na mala postal, 33% dos objetos não têm necessidade disso, mas oneram o sistema. Outros 15% que precisariam chegar no mesmo dia estariam dispostos a pagar um pouco mais. O padrão trata de forma igual demandas diferentes. As



Egydio Bianchi, presidente da ECT: joint ventures e 15 mil postos até 2002

performances que não dependem de transporte aéreo registram 99% de cumprimento e, nas que dependem, o índice cai para até 25%.

TM: A cultura logística é bem aceita nos Correios?

Bianchi: A corporação é extremamente profissionalizada. Nas atividades essenciais, é de formação técnica bastante boa. Fica devendo um pouco nas áreas de marketing, de estratégia financeira, de atuação num mercado competitivo. A logística, hoje, é toda compartilhada, um dos desafios mais complexos que eu conheço. Temos grupos de estudo de logística que estão fazendo o desmanche, concebendo as logísticas isoladas.

TM: Os índices de universalização dos serviços de correios serão ampliados?

Bianchi: Na ponta da distribuição domiciliar, cobrimos 76% da população e 86% nos pontos de atendimento. O projeto de lei que está no Congresso cria os instrumentos gerais para que se chegue à universalização dos serviços essenciais com a ajuda da área privada nesse esforço, por meio de concessão e permissão que vão se dar a partir de licitações. Imaginamos que em 2002 os pontos não poderão ser menos do que 15.000. Os Correios também poderão fazer *joint-ventures* em atividades isoladas, com empresas aéreas, de informática e de internet.

Concessionárias unidas

A holding CCR, formada pelas construtoras Norberto Odebrecht, Camargo Corrêa, Andrade Gutierrez e Serveng Civilsan, prevê faturar R\$ 750 milhões já em 1999

Gilberto Penha



descoberta de um filão de negócios na área de concessões rodoviárias motivou quatro grandes construtoras – Norberto Odebrecht, Camargo Corrêa,

administradora das rodovias Anhangüera e Bandeirantes (SP); na Ponte S.A., da ponte Rio-Niterói (RJ); na Via Lagos, concessionária do eixo Rio Bonito-São Pedro da Aldeia (RJ); na NovaDutra, administradora da Presidente Dutra (SP/RJ); e na Rodonorte, concessionária de estradas no Estado do Paraná.

Neste ano, a previsão de faturamento da CCR é de R\$ 750 milhões. Em 2003, a meta é faturar R\$ 925 milhões. “Isso significa incremento da receita, por crescimento de tráfego ou implementação de

novos segmentos de rodovias e praças de pedágio”, afirma Vale. Segundo o presidente da CCR, o BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento) e a IFC (*International Finance Corporation*), agência financiadora do Banco Mundial, desejam conhecer a CCR. A IFC participa de financiamentos na NovaDutra e na AutoBAN, e o BID integra o *pool* de financiamentos da Via Lagos.

Nos próximos cinco anos, os investimentos das concessionárias deverão chegar a R\$ 1,2 bilhão. “Eles serão financiados com empréstimos de longo prazo do IFC, BID e BNDES, ou por meio de operações da CCR para captar recursos no mercado, como venda de ações ou participações na empresa”, explica Vale.

A seguir, trechos da entrevista concedida à **Transporte Moderno** pelo presidente da CCR, Renato Vale.

Transporte Moderno: O que motivou quatro grandes construtoras a criar a holding CCR?

Vale: O grande motivo dessa união é criar condições de obter recursos no mercado financeiro para viabilizar investimentos em infra-estrutura rodoviária. As fundadoras da CCR não eram puramente construtoras. Entre as sócias



CCR: investimentos das concessionárias devem chegar a R\$ 1,2 bilhão, em cinco anos

Andrade Gutierrez e Serveng Civilsan – a formar a holding CCR (Companhia de Concessões Rodoviárias) para gerenciar suas participações acionárias em cinco concessões de rodovias no país. Cada construtora transferirá para a CCR todas as participações que detêm no setor rodoviário; em troca, receberá 24% (a Serveng Civilsan 18%) das ações da holding. “Os valores dos ativos e das ações de cada concessionária serão usados para capitalizar a CCR”, explica Renato Vale, presidente da Companhia de Concessões Rodoviárias, em entrevista à **Transporte Moderno**. As ações que as construtoras possuem nas concessionárias serão permutadas por ações da CCR.

A nova holding controla as participações das construtoras na AutoBAN,

O TAMANHO DA CCR

(previsão 1999 - 2003)

Total de Receitas das Concessionárias nos próximos cinco anos	R\$ 750 milhões (1999) R\$ 925 milhões (2003)
Investimentos	R\$ 1,2 bilhão
Custos Operacionais	R\$ 235 milhões/ano (1999) R\$ 255 milhões/ano (2003)
Despesas Operacionais Totais (amortização/outorga/depreciação)	R\$ 430 milhões/ano (1999) R\$ 550 milhões/ano (2003)
Despesas Financeiras (adicionais às despesas operacionais)	R\$ 136 milhões (1999) R\$ 70 milhões (2003)
Empregos Diretos nas Cinco Concessionárias	Em média, 3.000 (em cinco anos)
Total de Impostos a recolher	R\$ 360 milhões (IR e Contribuição Social) R\$ 200 milhões (Diretos/Cofins/PIS)



Foto: C Oms Ferreira

Vale: unindo forças para captar recursos no mercado financeiro

das concessionárias havia a CCTrans (Camargo Corrêa Transportes) e a Andrade Gutierrez, voltadas ao serviço público de concessão rodoviária, e a OSI (Odebrecht Serviços de Infra-estrutura), dedicada à prestação de serviços. Elas perceberam que, se juntassem suas ações nas concessionárias que possuem, teriam um volume de negócios que as habilitaria como instrumento viabilizador de captação de recursos no mercado financeiro.

TM: A CCR pretende realizar negócios estratégicos?

Vale – Vamos ao mercado tentar agregar algum sócio ou investidor para trazer um valor adicional ao negócio. Estamos em negociação... Um grande fundo de investimento em infra-estrutura americana, com experiência na administração de grandes negócios, pode viabilizar investimentos necessários às concessionárias.

TM: Desde a privatização, o faturamento da ponte Rio-Niterói cresce 7% ao ano, em média (neste ano, a previsão é de R\$ 40 milhões). Cerca de 125 mil veículos cruzam a ponte diariamente, nos dois sentidos, mas a obra foi projetada para capacidade máxima de 55 mil veículos/dia. Como a CCR vai gerenciar esse problema? O aumento de pedágio seria a solução?

Vale: Não acredito que aumento de pedágio seja solução para tráfego. Na ponte Rio-Niterói há limitação quanto ao número de usuários. Algumas alternativas estão sendo estudadas pela Ponte S.A. e pelo DNER, para manter o problema de tráfego sob controle.

TM: Na AutoBAN, o tráfego médio é de 241 mil veículos/dia, dos quais 116 mil são pedagiados. Em um ano, foram gastos R\$ 317 milhões e arrecadados R\$ 223 milhões. A CCR absorverá o prejuízo da concessionária?

Vale: Em cada contrato de concessão, há um estudo básico que considera receitas, custos, investimentos, impostos e pagamentos aos poderes concedentes. Os números da AutoBAN estão previstos. Cobrimos esse déficit de caixa com aporte de capital dos acionistas e/ou tomada de recursos das concessionárias no mercado financeiro. A CCR pretende fazer face a esses déficits. No modelo de concessão rodoviária, eles acontecem com frequência nos oito primeiros anos.

Mercado disputado

A CCI, sócia do Banco Mundial, é pioneira do programa de privatização rodoviária na Argentina. Participa de sete concessões, com 2.500 Km. Seus negócios abrangem o Uruguai (concessão Montevideo-Punta del Este), o Chile e o Peru. Em 1998, a CCI faturou US\$ 200 milhões.

De olho no Brasil, a multinacional criou a CCI Concessões e Construções, joint-venture com a empreiteira paulista Dos Arroios, com 25 anos de atividade, para disputar um mercado de US\$ 1,2 bilhão. A parceria brasileira é estratégica, pois incorpora a participação da multinacional na Vianorte (236 Km na região de Ribeirão Preto) e na Concer (BR-040, Rio-Juiz de Fora).

Nesses dois contratos, a CCI Concessões já investiu R\$ 95 milhões. Nos próximos três anos, os investimentos no Brasil atingirão outros R\$ 30 milhões. Com 100 funcionários, a CCI Concessões estima receitas de R\$ 25 milhões para este ano e R\$ 31 milhões no ano 2000.



Foto: Duvigeano

Novidade no chão

Na construção de uma estrada de tráfego intenso, é preciso utilizar asfalto com 49 cm de espessura. Em concreto armado, a espessura do pavimento cai para 22 cm. Isto diminui o impacto no meio ambiente por causa do menor deslocamento de materiais. Essa moderna tecnologia de pavimentação, de origem sueca, estruturalmente armada em placas, foi mostrada pelo grupo Gerdau, em julho, em São Paulo (foto à direita). A Gerdau pretende

vender 1.000 Km desse piso até o ano 2000.

O concreto armado dispensa intervenções durante 30 anos, período em que o asfalto necessita cerca de cinco recapeamentos para não sofrer deformações e resistir à abrasão. Construir uma estrada de tráfego intenso em concreto seria 6% mais barato que a de asfalto e 12% mais barato que a de concreto simples. Em 30 anos, a economia em relação ao asfalto chegaria a 69%.

Concreto armado: segundo a Gerdau, nova técnica tem custo de implantação 6% mais barato que asfalto

O piso reduz o espaço de frenagem em 16%. “No entanto, o menor atrito durante a rodagem garante economia de 20% de diesel”, nota Carlos Johannpeter, diretor executivo da Gerdau, citando a norte-americana Federal Highway Administration. O concreto armado foi escolhido para pavimentar 35 Km de estrada que cortam reserva ecológica da Mata Atlântica (RJ).

A questão do pedágio

Cloraldino Severo*



a década de 90, os governos federal e de alguns estados, em conjunto com empreiteiros de obras públicas, construíram o modelo brasileiro de privatização de rodovias. Com base nesse modelo, vêm executando programa ambicioso de privatização, cuja extensão supera qualquer país da América do Norte e Europa Ocidental.

Na montagem do modelo, faltou a participação dos usuários, terceira parte interessada. Os interesses desta última parte foram vistos da ótica das outras duas e dos programas, que tinham dois objetivos principais: *viabilizar a participação privada e gerar recursos para os Governos.*

Como seria previsível, a falta de transparência, que foi a regra de ouro dos trabalhos da “*parceria governo-empresários*” criava um sério fator de risco: a futura rejeição.

Mesmo assim, ao invés de procurar compreender e construir uma solução voltada para o cliente e o interesse público, de assegurar algum nível de competição - no caso das rodovias, através da garantia ao direito à escolha do usuário, com a opção da via alternativa -, a *parceria* optou pelo monopólio, na maioria das vezes, sem rodovia alternativa ou modo de transporte optativo e instrumentos isentos de fiscalização dos concessionários.

Quando surgiram as primeiras críticas, ao invés de procurar compreender as objeções e os problemas da sociedade, a *parceria* optou por manter o *status quo* com o uso da força do governo e da mídia.

Em repetidas ocasiões, há mais de um ano, os caminhoneiros, as empresas transportadoras de carga, setores econômicos e sociais e também o autor deste artigo vêm mostrando para os governos e os concessionários os problemas ligados ao pedágio e suas tarifas. Assim aconteceu no Rio Grande



Foto: D. V. Araújo

“Na montagem do modelo de privatização de rodovias, faltou a participação dos usuários, terceira parte interessada.”

do Sul, Paraná e São Paulo, mais recentemente, em 12 de maio passado, em audiência pública da Comissão de Transporte do Congresso Nacional. Os governos federal, estaduais e os concessionários se mostraram surdos, radicais e insensíveis. Assim, os caminhoneiros chegaram ao movimento recente de paralisação, no caso do pedágio, após esgotados os demais canais. Somou-se ainda uma série de agravantes da situação econômica e social destes, todos relacionados com a omissão do Governo Federal.

Os transportadores rodoviários de carga, autônomos e empresas, enquanto setor profissional, não são adversários dos governos, pois seus negócios, em boa parte, dependem do sucesso destes na gestão da economia e da rede de rodovias do país. Possivelmente, são os maiores interessados em uma rodovia em condições ótimas, pois operam regularmente em um mercado altamente competitivo, conhecem os seus custos operacionais, são obrigados a buscar reduções de tempo de viagem, nos dispêndios com insumos, peças e pneus, para assegurar aos seus clientes a pro-

dutividade e a competitividade que estes necessitam e exigem.

No caso dos caminhoneiros, usuários frequentes das rodovias, não há como convencê-los das vantagens do programa de privatização e do pedágio através de propaganda, baseada em modelos teóricos, que a prática não confirma. O teste do “*dia-a-dia*” é insuperável e mostra, segundo os caminhoneiros e os empresários, que os custos do pedágio são muito superiores aos benefícios que lhes proporciona. Isto se deve a muitas razões, entre as quais:

- a avaliação do real estado da rodovia, antes e depois da cobrança de pedágio, que superestima os benefícios;
- o fato de não haver economias significativas de tempo, pois não foram construídas pistas adicionais nem projetados traçados novos alternativos;
- a cobrança por antecipação aos investimentos; paga-se antes de se receber os serviços comprados;
- as distorções da estrutura tarifária, que é discriminatória em relação ao transporte por caminhão e os fatores multiplicadores da tarifa que não produzem um pró-rateio justo de custos;
- a pesada carga fiscal e os encargos de serviços públicos inclusos na tarifa;
- os custos elevados dos concessionários, embutidos na tarifa.

O Governo Federal continua lento na solução de um grave problema. Faltam medidas urgentes de paralisação do programa e de revisão de tarifas. Falta nova legislação, discutida amplamente com a sociedade, que defina os limites aceitáveis da privatização de rodovias no Brasil. E, acima de tudo, falta uma troca de *parceria*, adotando-se a *parceria* determinada por lei no caso de concessões de serviço público – a *parceria* GOVERNO-USUÁRIO.

* *Cloraldino Severo* é consultor e Professor de Transportes na Universidade Luterana do Brasil, ex-ministro dos Transportes, ex-presidente do Geipot e ex-diretor-geral do DNER.

*Existem mais coisas
no céu e na terra
do que sonha
nossa vã filosofia...*

Fábrica de Cuiabá - DF



AUTOTRAC

A Autotrac, líder de mercado com o Sistema OmniSAT de comunicação móvel, monitoramento e rastreamento de frotas via satélite tem novas notícias: nossos preços estão ainda menores, a tecnologia ainda mais atual (agora o equipamento de comunicação tem apenas dois módulos) e estamos apresentando nossa nova marca. Uma marca que surgiu como sinônimo de confiabilidade, agregando valores de logística, segurança, produtividade e comunicação ágil para as operações de transporte. Um novo tempo ao alcance de todos.



AUTOTRAC
MONITORANDO UM NOVO TEMPO

www.autotrac.com.br

autotrac@autotrac.com.br

Brasília:
Tel.: (51) 307-1010
Fax: (51) 307-1020

São Paulo:
Tel.: (11) 706-1633
Fax: (11) 706-1411

Rio de Janeiro:
Tel.: (21) 584-6055
Fax: (21) 584-2881

Fortaleza:
Tel.: (85) 494-1551
Fax: (85) 494-7826

Sem problemas com a balança

Scania importa a série CB de caminhões 8x4, com alternativas para os limites de peso da legislação brasileira

Leonardo Fuhrmann



A Scania importou da sua fábrica na Holanda, que fornece caminhões para toda a Europa, um lote de 15 unidades dos caminhões pesados da série CB, na configuração de tração 8x4, inéditos no Brasil. É a primeira linha da montadora vendida no país com dois eixos direcionados e dois tracionados. Com oito pontos de apoio no solo, o peso da carga é melhor distribuído sobre cada eixo. Assim, o caminhão tem maior capacidade de carga, respeitando a lei da balança brasileira, tida como uma das mais rigorosas do mundo.

“A solicitação por esse tipo de produto veio dos clientes que, com o aumento do número de balanças móveis nos grandes centros urbanos, passaram a ter seus veículos freqüentemente atoados por excesso de peso”, explica o diretor de vendas de caminhões da Scania no Brasil, Sílvio Munhoz. A legislação brasileira permite um PBT de 23 t na configuração 6x4. Na 8x4, a capacidade sobe para 29 t.

O primeiro lote está sendo destinado para os segmentos de construção civil e mineração. A Scania já foi consultada sobre outras aplicações para esse tipo de caminhão, como compactadores de lixo, guinchos e guindastes, e estu-



Foto: Divulgação

Munhoz, diretor de vendas: solução para os limites de PBT no Brasil

da a possibilidade dessas adaptações. Dos veículos trazidos, dez são do modelo P 94 CB, com motor de 9 L e 260 cv, mais indicado para betoneiras. Os outros cinco são do modelo P 124 CB, com 12 L e 360 cv – ideais para aplicações que exigem mais potência. Todos os modelos contam com freios ABS e horímetro. A Scania pretende vender entre 500 e 700 unidades da linha CB 8x4 por ano no Brasil. Para alcançar a meta, a montadora estuda a produção nacionalizada desses caminhões. A fábrica de São Bernardo do Campo (SP) produziria os caminhões a serem vendidos nos mercados das américas Central e do Sul.

A vantagem se apresenta também em relação aos caminhões super-pesados. Segundo a Scania, os novos modelos 8x4 não exigem ruas tão largas e podem andar fora de canteiros de obra, o que favorece, por exemplo, o melhor aproveitamento dos espaços de mineração e de construção. Além disso, possuem melhor valor de revenda, manutenção mais simples e preço mais acessível que os super-pesados. “Pretendemos oferecer uma alternativa operacional na faixa mais leve dos



P 94 CB 8x4 NZ: indicado para betoneiras, com 260 cv e capacidade para 8 m³



P 124 CB 8x4 NZ: 360 cv para aplicações que necessitam maior potência, como o modelo para mineração

super-pesados, onde seja preciso maior mobilidade”, conta Sílvio Munhoz.

Novos mercados – A Scania espera também que, lançando no Brasil caminhões com configuração já tradicional na Europa e nos Estados Unidos, seja facilitada a chegada ao país de maquinários que, até hoje, eram incompatíveis com o peso que pode ser carregado num caminhão 6x4. Um exemplo do potencial desse segmento foi apresentado em agosto, durante a M&T Expo 99 – 3ª Feira Internacional de Equipamentos para Construção, em São Paulo (SP).

Durante o evento, a multinacional alemã Schwing Steter lançou no mercado nacional uma betoneira e uma autobomba de arremesso de concreto que, no Brasil, só podem ser usadas num caminhão 8x4. “Trouxemos para a América Latina a autobomba com um mastro de 42 m que, por pesar 22,5 t, precisa deste tipo de caminhão”, explica o supervisor de engenharia da Schwing no Brasil, Akio Kunitake. Ele lembra que a maior autobomba até hoje no país, lançada há dois anos, tinha um mastro de apenas 32 m e pesava 13,5 t. No caso da nova betoneira da Schwing,

a capacidade é de 8 m³ de cimento. “Esse volume não pode ser carregado nos caminhões 6x4, segundo as leis brasileiras. Dependendo do peso específico do concreto, nem no próprio 8x4 pode ser levado. Mas o ganho em quantidade de cimento carregado do novo caminhão da Scania, em relação aos outros modelos produzidos no Brasil, é da ordem de 25%”, diz Kunitake.

Esse primeiro lote de caminhões chegou com um

preço de R\$ 185 mil nos equipados com motor 12 L. Segundo a Scania, esse preço desconsiderou o valor do caminhão no mercado internacional (cerca de R\$ 228 mil, na cotação média do dólar da terceira semana de agosto) e os encargos da importação, para que o modelo já chegasse ao país com o preço que a montadora pretende praticar no mercado brasileiro, caso a produção do veículo seja realmente nacionalizada. Mais 15 caminhões 8x4 vindos da Holanda devem estar chegando ao Brasil nos próximos três meses, já que esse primeiro lote foi praticamente todo vendido durante o mês de agosto.

Os caminhões 8x4 usam o chassi da classe C, o mais robusto da linha Scania. É, segundo a empresa, o mais indicado para tarefas que exigem força e resistência. A suspensão é totalmente a mola, tendo conjuntos semi-elípticos, para usos que exigem uma maior resistência, ou molas parabólicas, para menores pesos e maior conforto. O veículo conta também com *retarder* acoplado à caixa de câmbio, sistema que reduz a velocidade do caminhão em descidas sem a necessidade do uso dos freios, aumentando a segurança do conjunto.

FICHA TÉCNICA (configuração de referência)

Motor	Scania DSC1202
Tipo	6 cilindros em linha
Potência	360 cv / 1.600 a 1.900 rpm
Torque	170 mkgf / 1.300 a 1.500 rpm
Cilindrada	12.000 cm ³
Caixa de Mudanças	GR 900 com arrefecimento, 8 marchas+1 crawler
Eixos dianteiros	9 x 15 trapezoidal, capacidade 17 t
Eixos traseiros	10 x 25 trapezoidal, capacidade 30 t
PBT	47 t
Comprimento	8.140 mm
Largura	2.490 mm
Entre-eixos	4.100 mm
Balanço dianteiro/traseiro	1.495/950 mm

Novidades do século 21

A partir do ano 2000, Opel/Renault e Ford lançam picape e furgões na Europa e nos EUA. A VW já lançou este ano a van Razorback

Gilberto Penha



este final de século, os fabricantes de utilitários guardam a quatro chaves a divulgação de novos produtos. O sigilo encontra respaldo no cuidado necessário com o "marketing do ano 2000". Tal estratégia pode ser observada na parceria entre a alemã Opel e a francesa Renault. Antes de lançar no mercado europeu os furgões Opel Movano (carga) e Renault Master (passageiro), substitutos da Space Van e da Traffic, respectivamente, as duas montadoras articulam, na Europa, campanhas de marketing para os diferentes segmentos. O Opel Movano (1.200 Kg de carga) está previsto para chegar ao mercado em 2001. O Renault Master (9 passageiros) permanece sem previsão.

Da parceria entre a Volkswagen e a empresa britânica Razorback, surge a van Transporter Razorback, lançada no primeiro semestre deste ano, para ser comercializada inicialmente no Reino Unido. É considerada a única van no

mundo a oferecer estrado que se desloca até o chão, facilitando operações de carga e descarga. Já a Lincoln Blackwood, primeira picape de luxo da Ford, será lançada no mercado norte-americano em 2000.

Na Europa, a Opel e a Renault firmaram acordo, em 1996, que assegura a produção dos furgões Opel Movano



Lincoln Blackwood: primeira picape de luxo da Ford será lançada no ano 2000

e Renault Master em Córdoba (Argentina), no final deste ano. Projetado para coleta e distribuição de cargas fracionadas em áreas urbanas, o Opel Movano traz diferenciais que facilitam a movimentação da carga. A altura do chassi em relação ao solo é de apenas 54 cm. As duas portas traseiras, quando abertas, permitem um vão de 1,52 m. Uma segunda porta lateral possui 1,10 m de largura.

Picape de luxo - A Ford Motor Company pretende sofisticar o mercado de picapes com a Lincoln Blackwood, a ser produzida na fábrica de

Kansas City, Estados Unidos. "Ela será a cabine dupla com o mais elevado padrão de acabamento do mundo", diz J. Mays, vice-presidente de design da Ford. O utilitário seguirá o mesmo conceito do Ford Thunderbird Concept, mostrado no último Salão de Detroit.

O design da Lincoln Blackwood, na cor negra, combina apliques de madeira Wenge, extraída de florestas da África



Opel Movano: previsto para o mercado europeu no ano 2001

ca Central, na área externa da caçamba, com faixas de alumínio escovado.

Fabricada somente na versão 4x2, a picape terá suspensão mais baixa e motor V-8, tipo DOHC, com 5,4 litros, para permitir o reboque de trailer. Sua caçamba, com acesso por portas com abertura em duas folhas, possui um bagageiro fechado, com 1,21 m de comprimento por 20 cm de altura. Dentro do bagageiro existem duas divisões para guarda de objetos de pequeno porte.

A van Transporter Razorback, adaptada do modelo VW Transporter, foi lançada no Reino Unido nas versões furgão, van ou picape, com marketing baseado na economia de tempo e de custos. Ao girar a chave, quatro pistões eletro-hidráulicos impulsionam o estrado até o chão. O operador simplesmente rola a carga para o estrado que, em poucos segundos, fica na mesma altura do veículo, bastando empurrá-lo para dentro da van. O piso do estrado, em aço, tem acabamento antiderrapante e suporta até 1.000 Kg, com área para dois paletes.



Transporter Razorback, da VW: estrado de carga pode ser deslocado até o chão

Fotos: Divulgação

Transportando a memória

Empresa de Transportes Atlas realiza parceria com entidade e universidade e cria centro para preservar a história do setor farmacêutico

Rafael Covre



Fotos: Divulgação

Megale, diretor comercial da Atlas: comprometido com a memória do setor farmacêutico



Estande do I Espaço AtlasFarma: sucesso na FCE Pharma 99

Com 50 anos no transporte rodoviário e aéreo para todo o país, a Atlas desenvolveu estreita ligação com o setor farmacêutico. Prova disso foi o I Espaço AtlasFarma – Memórias da Indústria Farmacêutica, promovido no mês de julho, em São Paulo (SP).

Ocupando amplo estande na FCE Pharma 99, uma das exposições mais importantes da área, o espaço foi fruto da união entre a Atlas, a Faculdade de Ciências Farmacêuticas da Universidade de São Paulo e a Sociedade Brasileira para a Preservação da Memória da Pharmácia, e veio suprir a carência de centros dedicados à reconstrução da

história do setor. Distribuído por 140 m², o estande mostrou curiosidades e um pouco da história da ciência farmacêutica, através de painéis, peças e uma reprodução fiel do estilo das farmácias do início do século.

A iniciativa já produziu resultados. Animados pelo sucesso da exposição, o professor Seizi Oga, diretor da Faculdade de

Ciências Farmacêuticas da USP, e o dr. Paulo Queiroz Marques, da Sociedade Brasileira para a Preservação da Memória da Pharmácia, resolveram acelerar a construção de um museu farmacêutico e são unânimes em reconhecer o impulso que o evento da Atlas deu ao projeto. “Foi uma boa iniciativa, que coincidiu com o projeto do museu. A exposição despertou interesses e facilitou contatos”, declara Oga. “Muitas doações de peças e materiais para o museu vieram em função do espaço”, completa Marques.

A transportadora Atlas, especializada no transporte farmacêutico, pretende dar continuidade a este tipo de parceria. “A Atlas se compromete a aprimorar esta idéia, para estar cada vez mais presente junto ao segmento. Estamos à disposição das duas

entidades para dar, de modo contínuo, nossa contribuição ao projeto do museu e à cultura do setor”, conclui José Lauro Afonso Megale, diretor comercial da Atlas. ■



Peças do museu: Atlas deu impulso ao projeto

Sucesso atrás de sucesso

Guerra comemora os 15 anos do bitrem, consagrado como solução para o transporte de cargas, apesar dos obstáculos que ainda existem na legislação

Débora Yuri*



idéia era revolucionária, visionária quase. O ano: 1984. Dirceo Sironi, diretor da Transportadora Sobre Rodas, de Caxias do Sul (RS), vislumbrou um implemento composto por duas articulações, que permitia um aumento no volume da carga a ser transportada. “Eu pensava que, se é possível um ônibus ter articulação, por que não um caminhão?”, conta Sironi. “Durante nosso primeiro teste, passamos por Itajaí (SC). Todo mundo parou para ver o bitrem passar. Eu dizia: ‘É só uma carreta quebrada ao meio!’”. Cliente da A. Guerra, empresa também sediada em Caxias, Sironi conhecia de longa data o diretor comercial Marcos

Guerra, com quem passou a compartilhar o entusiasmo pela sua invenção. A parceria foi rapidamente firmada e o sonho, colocado em prática.

Quinze anos depois, o bitrem se consagra como uma importante solução para o transporte de cargas, oferecendo segu-

rança, economia, praticidade e inovação. Com capacidade para transportar até 38 t de carga líquida, podendo utilizar como carroceria o graneleiro, o tanque ou o contêiner de 20 pés, o implemento ainda esbarra em limitações legais (*veja quadro “À frente da legislação”*), mas sua aceitação cresce gradativamente. “Agora, a utilização do bitrem tende a aumentar”, afirma a engenheira Maria Helena Silva de Moraes, que fez o parecer técnico do implemento quando trabalhava no DNER (Departamento Nacional de Estradas de Rodagem).

As transportadoras do país parecem concordar. Lenoir Barbosa, diretor da



Foto de 1985: a primeira versão do bitrem (com Dirceo Sironi, seu criador, ao volante) já possuía o dolly, sem quinta roda

Panorama, de Xanxerê (SC), passou a ser usuário do bitrem da Guerra em março deste ano. “Fiz essa opção porque posso levar 11 t a mais de carga com o mesmo caminhão e o mesmo motorista, além de gastar menos pneus e lonas de freios”, explica. Da frota atual da Panorama, os bitrens já correspondem a 16%. “Nossa meta é aumentar essa porcentagem, adquirindo duas unidades a cada mês”, diz Barbosa.

Fora-de-estrada – Maior rentabilidade e menor custo. Essa combinação fez Paulo Orth, proprietário da Transportadora Verdes Campos, de Guarapuava (PR), virar cliente do bitrem. “Eles compõem 60% de nossa frota. Se fosse possível, chegaria aos 100%, mas ainda preciso de caminhões menores”, declara o transportador. Orth diz que o caráter inovador do equipa-



Bitrem: consolidação, depois de quinze anos transportando 11 toneladas de carga a mais que uma carreta convencional

Fotos: Dnu/garção



Diversidade de carrocerias: implemento permite o uso de graneleiro, container de 20 pés ou, como na foto, do tanque

imento ainda cria dificuldades operacionais em algumas situações. “O processo de descarregamento, de vez em quando, é complicado. Alguns portos, por exemplo, ainda não se adaptaram”.

Já Lenoir Barbosa, da Panorama, transporta carga a granel – a mais comum entre usuários de bitrem – “sem problema algum”. Ele cita outra vantagem do produto: “O bitrem pode andar onde não existe asfalto. Em algumas regiões de Mato Grosso, conseguimos entrar nas fazendas para entregar adubo e soja”. Para Luís Henrique Bortolotti, gerente geral da Transportadora Cronus, de São José dos Pinhais (PR), o ponto

alto do bitrem está na redução de custos. “Com o frete defasado, temos de conseguir o lucro no volume de carga”, resume. Atualmente, 30% da frota da Cronus é composta por bitrens Guerra.

Argentina e tritrem

Primeiro cliente do implemento, a Transportadora Sobre Rodas conseguiu, em 1957, atingir sua meta: trocar toda a sua frota por bitrens, substituindo as antigas carretas de três eixos. “A maior vantagem é a vida útil do pneu, que chega a durar 200 mil Km, enquanto um pneu recapado de uma carreta com cavalo simples dura de 80 mil Km a 100 mil Km”, diz Gabriela Sironi, gerente administrativa. “O menor desgaste do pneu é a prova de que a carga é melhor distribuída”, enfatiza.

Marcos Guerra pretende levar o bitrem para a Argentina, onde o sistema romeu-e-julieta, carente de segu-

As vantagens do bitrem, segundo a Guerra

Economia – 50% mais caro que uma carreta de 3 eixos convencional, mas transporta 30% mais carga, aumenta em 80% a vida útil dos pneus e reduz o desgaste das lonas de freios. Menor consumo de combustível por tonelada transportada.

Segurança – Sistema de travamento composto apenas por uma quinta roda e um pino rei.

Resistência – Menor distância entre os dois eixos, o que diminui o arraste dos pneus e proporciona maior resistência ao conjunto.

Conservação – Não prejudica o pavimento, pois atende a legislação referente a pesos máximos por eixo veicular

À frente da legislação

Desde que foi lançado, há quinze anos, o bitrem se vê às voltas com obstáculos nas normas brasileiras para implementos rodoviários. Apesar de já estar regulamentado pela Resolução 68/98 do Contran (Conselho Nacional de Trânsito), ele ainda sofre discriminação de alguns Estados, que cobram taxa de R\$ 442,00 mensais para permitir a sua circulação. “Algumas autoridades dizem que não pode passar porque estraga a estrada, a não ser que seja paga a taxa. Quer dizer, a estrada não é o problema”, critica Maria Helena Silva de Moraes. Ex-diretora do DNER, Maria Helena acompanhou todos os testes de campo realizados com o bitrem, desde 1985, e agora está engajada em transformá-lo em uma carreta convencional, que não precisa de AET (Autorização Especial de Trânsito). Como o PBT (peso bruto total) do bitrem chega a 57 toneladas, a AET

é necessária hoje. “Nossa legislação não é inteligente. Ela limita o PBT máximo em 45 toneladas para qualquer composição, mas deveria determinar esse limite em função da configuração do veículo, como acontece em vários países da Europa”, diz. O DNER acaba de encaminhar um pedido ao Ministério dos Transportes visando conseguir no Contran a mudança das regras. A questão foi uma das reivindicações dos caminhoneiros durante a greve que parou o país, no final de julho.

“A última modificação na legislação brasileira aconteceu em 1962. De lá para cá, houve uma evolução técnica muito grande nos veículos tratores”, argumenta Marcos Guerra. A polêmica sobre o desgaste do pavimento não faz sentido para o diretor. “Ao contrário, no bitrem, a distribuição de peso por eixo é perfeita”, garante



Paz na estrada: “O bitrem não agride o pavimento”, diz Marcos Guerra

rança e economia, vai padecendo. “Eles têm problemas sérios com o transporte de grãos. Estamos tentando convencer o Ministério dos Transportes da Argentina a autorizar o uso do bitrem”, ressalta o diretor. E se um é pouco e dois é bom, três pode ser ainda melhor. Enquanto não chega ao Mercosul, o bitrem já ganhou, em 1997, um irmão maior, o tritrem, que mede 25,5 m, transporta 49,5 t de carga líquida e possui, como o nome sugere, três composições. Trata-se de um produto ideal para o transporte de toras de madeira e de papel e celulose. “Mas não esperem pelo quadritrem. Aí, já seria demais...”, finaliza Guerra.

* Colaborou Cássio Schubsky.

Uma briga boa de se ver

Fabricantes de aço e alumínio lançam-se à conquista do setor de implementos para transporte no Brasil. Dessa disputa, começam a surgir benefícios para empresários e usuários

Cássio Schubsky e Débora Yuri

No Brasil, o setor de implementos para transporte vivencia uma briga de gigantes. De um lado, o aço, historicamente a matéria-prima mais utilizada nas indústrias de transporte urbano, ferroviário, rodoviário, marítimo e aeronáutico; do outro, o alumínio, há cerca de duas décadas o metal líder de utilização nos Estados Unidos e na Europa, fabricado a partir de um dos metais não-ferrosos mais abundantes do mundo, a bauxita.

O domínio do aço ainda é incontes-

tável, mas o alumínio está chegando para ficar. “Existe espaço para os dois no mercado brasileiro”, contemporiza Rogério Itaborahy Tavares, gerente de pesquisa e desenvolvimento da CSN (Companhia Siderúrgica Nacional). “Mas não vejo a concorrência tão forte como estão dizendo. A indústria do aço está crescendo cada vez mais”, prossegue. E apimenta a polêmica: “O alumínio só é viável em casos específicos”.

Para Antônio Ermírio de Moraes, presidente da CBA (Companhia Brasileira do Alumínio), o futuro verde-e-

As vantagens de cada um

- **Aço**
*Mais barato
 Mais flexível e maleável
 Soldagem mais fácil
 Maior resistência a impactos*
- **Alumínio**
*Maior resistência à corrosão
 Maior vida útil
 Menos gastos com manutenção
 Totalmente e quase infinitamente reciclável
 Visual mais atraente
 Menor peso específico (possibilita maior quantidade de carga)
 Menor desgaste de pneus e lonas de freios
 Matéria-prima (bauxita) abundante no Brasil e no mundo*

amarelo é do alumínio. “O Brasil possui grandes reservas de bauxita e é o seu terceiro produtor mundial. O Primeiro Mundo tem medo do Brasil, em função do nosso grande potencial econômico e de nossas enormes reservas naturais”, declara a **Transporte Moderno**.

O preço mais alto do alumínio é, até agora, o grance aliado do aço nessa

briga. Como os valores não serão, a curto prazo, drasticamente alterados, a esperança é que a mentalidade dos fabricantes mude. “Não temos uma cultura de ver a longo prazo, mas, aos poucos, o mercado brasileiro vai perceber que só tem a ganhar com o alumínio. É mais caro, mas o custo-benefício é vantajoso”, diz Eduardo Gerosa, gerente de desenvolvimento de produtos da Alcoa, que comercializa chapas, pisos, perfis e rodas forjadas em alumínio.

Fotos: Divulgação



Caminhão da Rio Pardense, de Indaiatuba (SP): projeto com rodas, piso e carroceria em alumínio trouxe vantagens principalmente no transporte de cargas refrigeradas



Antônio Ermírio: primeiro mundo tem medo do potencial das reservas de bauxita do Brasil

Necessidade de exportar – Maior produtora de alumínio do planeta, a norte-americana Alcoa utiliza sua larga experiência internacional para alavancar a presença local, importando tecnologia de ponta. Gerosa ilustra a importância do alumínio: “Com a privatização das estradas, a fiscalização será mais rigorosa. Com a globalização, a exportação será necessária. Tudo isso fará o alumínio crescer. Como você vai exportar um ônibus de aço se, lá fora, não se usa mais esse material?”, argumenta.

Se o preço é a grande arma do aço, o peso (cerca de 3 vezes mais leve) é a do alumínio. Há três anos, a Rodoviária Schio, de Vacaria (RS), decidiu adotar o material. “Utilizamos rodas, perfis e quadros traseiros em alumínio. Como o veículo é mais leve, você pode transportar mais carga. Recuperamos o investimento inicial em 12 meses”, conta Paulo Mincarone Filho, diretor comercial da empresa, que roda no Mercosul e cujo forte é o transporte de

alimentos. “Pesquisamos a quantas anda o transporte de alimentos no exterior e tudo indicava para o alumínio. O preço do produto é justo pelo que ele oferece: durabilidade, confiabilidade, resistência”, resume. Atualmente, 60% da frota da Schio, composta por 400 veículos, utiliza implementos em alumínio. A meta é chegar aos 100%.

Já Rubens Eduardo Amato, proprietário da Transportadora Rio Pardense, de Indaiatuba (SP), vê a mudança com reticência. “O alumínio oferece muito mais vantagens, mas, em contrapartida, é muito mais caro e, em muitas situações, não se paga”. O empresário afirma ter desistido da ideia de utilizar rodas de alumínio porque a indústria do aço melhorou seu produto, aumentando a resistência, reduzindo o peso e mantendo o preço competitivo. Por outro lado, os baús frigoríficos têm de ser de alumínio. “Eles caíram como uma luva”, comenta Amato. “Temos clientes como a Danone, a Parmalat e a Frescarini, e o alumínio foi fundamental em nosso trabalho. Chegamos a carregar quatro paletes a mais de carga por operação.”

Crise internacional – No Brasil, apenas 11% das carrocerias de caminhões são produzidas em alumínio. Nos Estados Unidos, essa porcentagem sobe para 56%. No segmento de semi-reboques tanque, o índice norte-americano é ainda mais expressivo: 90%. Apesar dos números, o setor do alumí-

nio passa por uma crise internacional, que tem levado empresas de pequeno e médio porte a sucumbir às gigantes (leia quadro “Alcoa e Alcan: confronto de gigantes”).

Introduzido no mercado brasileiro pela Ciferal, a carroceria para ônibus em alumínio era uma resposta às estruturas de aço, que não apresentavam proteção suficiente contra a corrosão. Em certa época, chegou a ser obrigatória, em algumas capitais, a utilização do alumínio nas frotas de ônibus. Com o tempo, as indústrias siderúrgicas passaram a produzir chapas de aço galva-



Itaborahy, da CSN: aço e alumínio têm espaço garantido no Brasil

nizado, com proteção anti-corrosiva. “Foi quando o alumínio deixou de ser uma necessidade”, diz José Fernandes Martins, presidente da Fabus (Associação Nacional dos Fabricantes de Carrocerias para Ônibus). A tese de Martins é radical: “Acredito que a tendência da estrutura de alumínio para ônibus é morrer. O que o alumínio oferece em redução de peso é quase nada. Não vejo razões para utilizá-lo”. Nem a questão ecológica convence o diretor. “O aço também pode ser fundido e reaproveitado”, argumenta.

Modernidade – Pioneira no uso do alumínio no Brasil, a Randon, maior fabricante de implementos rodoviários da América Latina, não pretende abandonar o metal. “É um reflexo de uma tendência mundial por essa matéria-prima, abundante em nosso solo. Estamos consoantes com a modernidade da logística nos transportes”, diz Marcos Antônio Zanotti, supervisor da área de marketing.

CSN inicia construção da GalvaSud

A CSN (Companhia Siderúrgica Nacional) e a alemã TKS (Thyssen Krupp Stahl) já iniciaram a construção da GalvaSud, processadora de aços sediada em Porto Real (RJ), com capacidade para produzir 350 mil toneladas de bobinas de aço galvanizado por ano. A nova empresa deverá faturar cerca de US\$ 300 milhões por ano.

Juntas, CSN e TKS investirão US\$ 250 milhões na GalvaSud, que vai

abastecer as montadoras instaladas em São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Paraná, além de exportar para as matrizes da Ford, General Motors e Chrysler, em Detroit (EUA). Na fase de implantação, a GalvaSud abrirá cerca de 2,5 mil vagas na construção civil. A previsão para o início do ano 2000, quando já estiver funcionando, é que sejam gerados 200 empregos diretos e 750 indiretos.

DURABILIDADE, ECONOMIA, RE SUA ÚNICA DÚVIDA VAI



F-350



F-4000



C-814



C-1215



C-1622

Tomar uma decisão é sempre complicado. Ainda mais quando envolve o seu dinheiro. Mas, se você decidir comprar um caminhão Ford, só vai ficar na dúvida de

qual modelo escolher. Afinal, é uma linha de 4 a 40 toneladas, que atende às mais variadas aplicações, em duas configurações de cabine. E, para completar,

FORD TRUCK
Assistance

Assistência gratuita
24 horas por dia,
7 dias por semana.

0800-555514

Use o cinto de segurança. Estes veículos estão em conformidade com o PROCONVE - Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores. Alguns dos itens apresentados são opcionais. Carroceria e 3º eixo instalados por terceiros.

RESISTÊNCIA, ESTABILIDADE. SER ESCOLHER A COR.



F-12000



F-14000



F-16000



C-2425



C-4030

o custo/benefício é o melhor do mercado. Ou seja, tomar uma decisão com a ajuda da Ford é muito fácil: basta você escolher o modelo adequado para o seu negócio.

Consulte seu distribuidor de caminhões Ford ou visite-nos na Internet, www.ford.com.br, e solicite uma cotação.

Caminhões



O melhor negócio em transportes.

Alcoa e Alcan: confronto de gigantes

As duas maiores produtoras de alumínio do mundo, a canadense Alcan e a norte-americana Alcoa, abriram temporada de guerra em busca da liderança no setor. A Alcan concluiu, no primeiro semestre, uma fusão com a francesa Pechiney e as operações de beneficiamento e embalagem da suíça Algroup, totalizando US\$ 9,2 bilhões. A mega-empresa deverá atingir um faturamento de US\$ 20 bilhões em 1999.

A Alcoa reagiu no ato. Visando manter-se no topo, a empresa norte-americana adquiriu, no final de agosto, a Reynolds Metals Co., segunda maior produtora do metal dos Estados Unidos. Com a aquisição da Reynolds, a Alcoa se mantém na liderança mundial, com faturamento de US\$ 20,5 bilhões, mesmo com a fusão Alcan-Pechiney-Algroup.

Além de ser líder nacional no mercado de laminados a Alcan tem um contrato de patrocínio com o velejador Amyr Klink (veja quadro "Amyr Klink: 'Vantagem do alumínio é gritante'"). As estruturas de alumínio desenvolvidas pela Alcan têm viabilizado as aventuras de Klink. "Acreditamos que o setor de transportes brasileiro está preparado para os desafios impostos pela modernização. A busca por redução de custos na logística é uma realidade e, neste cenário, o alumínio é o produto ideal", analisa Sérgio Luiz Victor, gerente de mercado de chapas e lâminas da multinacional.

Com essa briga, quem ganha é o



Foto: Divulgação

Martins, da Fabus: aço galvanizado reduziu vantagens do alumínio

mercado brasileiro. O gerente de pesquisa e desenvolvimento da CSN, Rogério Itaborahy Tevares, resume: "O espaço é tão grande que você investe para ocupá-lo, e não para brigar pelo espaço do outro. Cada um tem suas vantagens e desvantagens, seus pontos fracos e fortes. Na realidade industrial moderna, o interessante é explorar vantagens e soluções para cada caso".

Rodas de aço: novas ligas tornaram componente mais leve e resistente à corrosão

Amyr Klink: "Vantagem do alumínio é gritante"

Há 12 anos, o velejador paulista Amyr Klink tem uma parceria com a Alcan, que viabiliza seus projetos de navegação. Uma viagem entre os dois pólos que durou dois anos (1989-1991) foi sua mais célebre aventura, que chegou a virar livro (*Paratii - Entre Dois Pólos*), em 1992. O veleiro Paratii foi produzido com ligas especiais da Alcan. A seguir, Klink revela a **Transporte Moderno** a importância do alumínio em seus projetos.

Transporte Moderno: Quais as novidades da nova embarcação?

Amyr Klink: É um projeto revolucionário, que tenho em mente há quase 15 anos. O barco já está em construção, mas ainda falta, por exemplo, comprar os mastros, que são muito caros. O preço total do barco gira em torno de US\$ 5 milhões. Ele deve estar pronto no próximo ano.

TM: A Alcan viabilizou o projeto?

Klink: Houve contatos com empresas da França, que forneceram know-

how, e a Alcan topou bancar o projeto, desenvolvendo a embarcação em alumínio. Estamos chamando esse barco dos sonhos de Paratii 2. Pretendo fazer uma viagem de quatro anos ao redor do globo, sem parar nenhuma vez para abastecer. Será um desafio logístico.

TM: Por que o senhor adota o alumínio nas embarcações?

Klink: Há números motivos. Primeiro, pela segurança. Com alumínio, você pode produzir um casco mais moderno e resistente. O custo operacional também é vantajoso. Você tem um custo mínimo com a manutenção. Além disso, existe o valor de revenda. Uma embarcação de alumínio é moeda viva em qualquer situação, o que não acontece com uma embarcação de aço.

TM: Como o senhor vê a briga entre aço e alumínio no setor de transportes?

Klink: À primeira vista, o aço é mais vantajoso porque temos uma cultura imediatista. É mais barato e mais fácil,

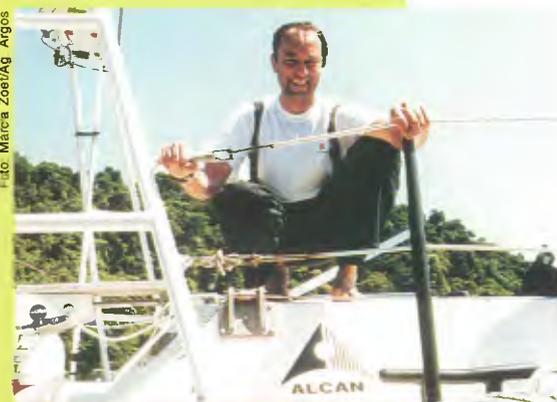


Foto: Márcia Zoel/Ag Argos

Klink: "Setor de transportes precisa pensar no longo prazo"

pronto. Mas se você pensar a longo prazo, a vantagem do alumínio é gritante. Nós provamos no lápis que, hoje, sai mais barato produzir um barco em alumínio que em aço. Não creio que o alumínio substituirá o aço, mas ele vai comer um bom território de aço, sem dúvida. E quem tem a ganhar é o setor de transportes, que está começando a perceber que os benefícios são bem maiores quando se resolve pensar a longo prazo.

Vantagem visual

MG NE lança carroceria com tecnologia de montagem inédita em perfis de alumínio que valoriza a pintura da frota



MG NE do Brasil, de São Paulo (SP), empresa de origem alemã conhecida pela marca Duravan de carrocerias, apresentou em agosto um novo tipo de baú, construído com uma configuração inovadora de perfis de alumínio. O projeto do novo implemento foi realizado em parceria com a ASA Alumínio. A montagem é feita pela Carrocerias Metálicas Campinas, concessionário autorizado das carrocerias Duravan, em Campinas (SP).

Os pontos fortes da nova carroceria

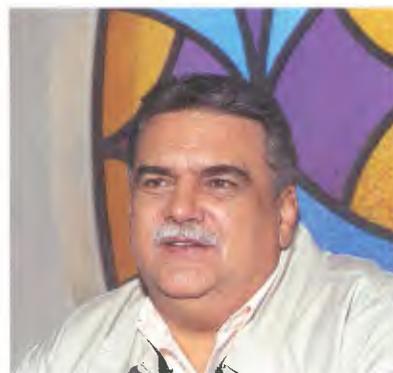
da MG NE são a fachada lisa e a maior resistência estrutural, obtidas através de um projeto inédito que utiliza perfis de alumínio de cerca de 15 cm de largura, em sentido longitudinal, com um sistema de encaixe e colagem exclusivo da MG NE, e longarinas inteiriças, também em alumínio. Para completar,



Foto: Milton Shriata



O novo baú de perfis de alumínio (foto central) valoriza a estética exterior, sem abrir mão de inovações estruturais nas colunas internas (no alto) e na tecnologia de encaixe e acabamento (ao lado)



Dornellas, da MG NE: empresas estão interessadas em promover suas marcas

o teto é feito com uma só chapa de alumínio, sem emendas. O projeto conta com colunas estruturais em cada par de perfis encaixados, o que confere grande resistência ao conjunto e supera uma velha preocupação dos transportadores em relação à utilização de baús de alumínio em semi-reboques. “Não existe nada comparável à resistência dessa estrutura no Brasil. Para semi-reboques, os baús que existiam até hoje não ofereciam a mesma confiabilidade”, afirma Antônio Francisco Dornellas, gerente comercial da MG NE.

Outdoor móvel – O protótipo da nova carroceria foi testado em março, com sucesso, pela Marbo, responsável por toda a logística de distribuição do Grupo Martins, a maior rede atacadista do Brasil. A nova tecnologia de perfis mais estreitos e encaixe diferenciado garante não apenas a resistência a impactos, ideal para o transporte de cargas secas, mas confere ao produto um diferencial cada vez mais relevante para a decisão de compra de frotistas e transportadores: laterais externas lisas e com superfície regular, facilitando a aplicação de pinturas com maior impacto visual. “Na sua avaliação, a Marbo destacou como principais vantagens da nova carroceria a estética, a maior resistência e a redução dos índices de fadiga do material”, aponta Dornellas.

Apesar do custo do novo baú de perfis de alumínio ser de 5% a 10% maior, a MG NE aposta que o produto irá se tornar um sucesso de vendas em pouco tempo. “As empresas estão interessadas na questão visual, para divulgar melhor suas marcas ou as de terceiros”, finaliza Dornellas.

SUIÇOS VIERAM PARA FICAR

O diretor-geral da Danzas Logística, Francisco Tabajara de Brito, revela os planos da multinacional, que concluiu em junho a aquisição da DDF

Débora Yuri

Potência mundial nas áreas de logística, frete aéreo e marítimo, transporte terrestre e remessas postais, o grupo suíço Danzas concluiu, em junho, a aquisição da DDF Logística e Armazéns Gerais, com sede em Guarulhos (SP). Mais do que marcar presença no país, a multinacional deu um passo decisivo para sua estratégia de expansão. A meta da gigante europeia é integrar mundialmente os seus serviços, até o ano 2002.

Nesse contexto, a prioridade passou a ser a rápida expansão dos serviços de operação logística, principalmente na América Latina e Leste Asiático. O controle de uma das maiores empresas brasileiras do setor era peça-chave neste projeto. "Por possuir um grande mercado interno, o Brasil é uma opção natural. Você chega, conhece a região e já tem uma grande base instalada", diz Francisco Tabajara de Brito, diretor-geral da Danzas Logística, novo nome da DDF. "Depois do Brasil, a rota é Argentina, Chile, Colômbia e Venezuela", revela o executivo.

Antes da compra, a América Latina respondia por 3% do faturamento da



Tabajara: aquisição já representou para a Danzas crescimento de 25% na América Latina

Foto: P. V. Gagnin



Guarulhos (SP): os 50 mil m² da sede e a filial de Recife (PE) já começam a passar por reformulações

Danzas no mundo. Em um primeiro momento, a entrada no mercado brasileiro ocasionará um salto para 4%. "Só a Danzas Logística já acarretará aumento de um ponto percentual", comemora Tabajara.

SINTONIA PERFEITA – O namoro entre Danzas e DDF começou em outubro de 1997. Inicialmente, os suíços procuravam apenas uma parceria estratégica para oferecer uma solução integrada. "Quando eles se depararam com a DDF, perceberam que nós poderíamos ser alvo de uma aquisição", lembra Tabajara. "Havia semelhanças culturais e estratégicas. A política de qualidade era idêntica. A DDF parecia uma divisão do grupo Danzas." Na época, o grupo Philips, do qual fazia parte a DDF, já havia estruturado um processo de venda da empresa e vinha recebendo uma série de propostas. A Danzas encaixou-se no quadro como a candidata ideal.

A estimativa é faturar cerca de R\$ 50 milhões com serviços ainda em 1999, além de uma quantia semelhante com frete. Na carteira de clientes da empresa, constam nomes de peso como IBM, Universal Music, BMW, Telesp Celular e O Boticário. E o nome Danzas

já está atraindo novos clientes, com muitas negociações bastante adiantadas. "São clientes realmente grandes", diz o diretor.

Fundada em 1315, a Danzas é subsidiária dos Correios da Alemanha, que em março de 1999 adquiriram 98% de seu controle acionário. O grupo atua em 50 países em todos os continentes e, no ano passado, empregou 16 mil pessoas. Além da DDF, o grupo se tornou ainda mais forte com as aquisições, na Europa, da ASG e da

Nedloyd Logistics, passando de um faturamento anual de US\$ 5 bilhões para cerca de US\$ 8.5 bilhões.

Próximo passo da Danzas: estabelecimento de novas bases de operação e desenvolvimento das já instaladas em Guarulhos (SP) e Recife (PE). "Ainda temos muito trabalho para fazer nas unidades atuais, mas a inauguração de outras filiais certamente é uma prioridade", revela Tabajara. E adianta para TM: "Começaremos essa expansão pela região Centro-Oeste".

Números da Danzas Logística

- **Faturamento 1999 (previsão):** R\$ 50 milhões
- **Área de armazenagem:** 120 mil m²
- **Espaço para paletes:** 80 mil
- **Endereços de estocagem:** 200 mil
- **Funcionários:** 900
- **Frota:** 360 veículos (todos de terceiros)
- **Capacidade de emitir mais de 100 mil notas fiscais/mês**
- **Capacidade de expedir 2 milhões de m³ de produtos/ano**

EUROPA A JATO

Com vôos diretos entre Viracopos (SP) e Memphis (EUA), FedEx reduz em um dia útil o trânsito de encomendas expressas para capitais européias

Rafael Covre
Fotos: Divulgação

A FedEx (Federal Express) iniciou, em junho, um novo sistema de distribuição que reduziu de três para dois dias úteis o tempo de trânsito de encomendas entre São Paulo e as principais capitais da Europa Ocidental, para pacotes até 70 Kg. A redução amplia a cobertura do serviço *overnight* da empresa (entregas em 24 horas ou, no máximo, 48 horas) e foi conseguida pela otimização na conexão entre São Paulo e a cidade norte-americana de Memphis, onde a FedEx mantém seu principal centro mundial de coleta e redistribuição de remessas.

A operação conta com uma aeronave DC10, com capacidade para cerca de 50 t, que, diariamente, às 17 horas, sai do aeroporto internacional de Viracopos, em Campinas (SP), e voa diretamente para Memphis, no

Tennessee (EUA). De lá, documentos e amostras endereçados à Europa são levados para o aeroporto internacional Charles de Gaulle, em Paris (França), e onde, a partir de outro centro de distribuição exclusivo, são enviados para seus destinos finais.

UM DIA A MENOS NO BRASIL – O tempo para outras localidades – como Europa Oriental, África, Oriente Médio e parte da Ásia – também foi reduzido. “Com esta economia de um dia do Brasil até nosso centro em



Guilherme Gatti, gerente de marketing da FedEx: ampliação da política de overnight

Memphis, economizamos um dia em relação a todos os destinos”, declara Guilherme Gatti, gerente de marketing da FedEx para a América do Sul.

A empresa possui ainda um esquema especial para o Cone Sul, que garante um tempo de trânsito de 24 horas, com uma aeronave Boeing 727 reservada para conexões diárias entre Campinas, Buenos Aires (Argentina) e Santiago (Chile), de onde retorna a Campinas. No antigo trajeto latino-americano, os aviões vinham de Miami ou Memphis e paravam em Viracopos, de onde seguiam para Buenos Aires e Santiago. Voltavam então a Viracopos e depois Estados Unidos, passando pela Venezuela, Porto Rico e México.

A limitação do novo serviço a documentos e amostras é mais jurídica e burocrática que técnica. Segundo Gatti, este tempo de trânsito de dois dias úteis não é impossível para outros tipos de remessa. “O problema é que cargas maiores ainda passam por um processo de liberação mais complicado e demorado”, conclui.



Memphis (EUA): maior centro de distribuição da FedEx no mundo passa a receber encomendas do Brasil em menos de 24 h

PREPARANDO-SE PARA O MERCADO

Workshop do Setcesp discute a logística integrada e os processos de qualidade total como passos decisivos para alavancar bons negócios

Gilberto Penha
Fotos: Jussara Leal



dotar a qualidade não é mais um diferencial perante a concorrência, pois tornou-se uma questão de sobrevivência”, constatou Marco Antônio Andrade, diretor-presidente da Prodeg, no painel “A ISO 9000 é requisito para a sobrevivência da empresa?”, durante o *workshop* Logística e Qualidade para o TRC, promovido pelo Setcesp (Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região), realizado nos dias 23 e 24 de junho.

Falando a 150 empresários e técnicos, Andrade destacou que os ganhos reais e benefícios que a ISO 9000 proporciona às empresas independem de ramo, faturamento e número de funcionários. “Atendemos desde transportadoras com 1.000 funcionários até aque-

las com 15 pessoas”, exemplifica. As vantagens da empresa certificada, e seu ver, envolvem padronização de procedimentos, garantia na prestação do serviço e melhoria na comunicação interna. “Somados, esses diferenciais podem contar muitos pontos a favor da empresa quando o foco são a exportação e a abertura de mercados em outros países”, lembra o diretor-presidente da Prodeg.

CONCORRÊNCIA GLOBAL

Outro assunto de destaque no encontro promovido pelo Setcesp foi a globalização de mercados e suas implicações na atuação das empresas de transporte. Segundo o consultor Hélio Ciffone Filho, no painel “Gestão inovadora”, a concorrência globalizada coloca a competitividade como novo paradigma de gestão, produção e pres-

tação de serviços. “Esse paradigma é um quadro de referência mental não apenas para as empresas: ele domina o modo pelo qual os consumidores pensam e agem”, sentencia.

No painel “Impactos do ECR no TRC”, Arrélio Fabrão Fabbro Filho, gerente executivo de serviço da Nestlé

Brasil, falou sobre os mecanismos utilizados pela metodologia ECR (sigla em inglês para *Resposta Eficiente ao Consumidor*) para aumentar a eficiência na cadeia de suprimento. O executivo re-

vela que a consultoria Price & Waterhouse avalia o potencial de benefícios do ECR no Brasil em US\$ 4,5 bilhões ao ano.

Para Ronaldo Rocha, assessor da Rios Unidos Transportes de Ferro e Aço, 99% das empresas de transporte do país não entendem a qualidade como prioridade. No painel “Caso: Rios Unidos”, Rocha destacou a nova tendência de mercado: comprometer os funcionários com a elaboração do manual e a política de qualidade (pontualidade, cordialidade e segurança).

A logística e a qualidade influenciam decisivamente no sucesso das empresas, acredita Odilon Brandão Melo, diretor-presidente da DI-CI Logística, para quem esse evento significa demonstração de competência e apoio do Setcesp às 1.200 empresas associadas. “Vale a intenção de estudar e compreender a abrangência da logística integrada e a influência da qualidade em nossos negócios”, conclui.



Odilon, da DI-CI Logística: abrangência da logística e influência da qualidade



Workshop: Setcesp busca manter transportadores informados sobre processos de qualidade e gestão

Uma imagem fala mais que palavras.



Acaba de ser inaugurado o melhor, e mais bem equipado, terminal de cargas da cidade. Da Braspress, claro. E a Braspress, em Goiânia, vai fazer mais sucesso do que já tem feito nos últimos 15 anos na cidade, porque fará o que sempre fez de melhor: proporcionar o melhor serviço de encomendas urgentes que você jamais imaginou que pudesse existir.

CONHEÇA UM POUCO SOBRE O NOVO TERMINAL

Área total:	17.000 m ²
Área construída:	4.000 m ²
Plataformas:	3.000 m ²
Capacidade de operação:	100 veículos/h
Docas:	50

GOIÂNIA

®

BRASPRESS

GOIÂNIA UP-DATE

Rua dos Ipês, 33 - Parque Industrial Bernardo Saião
Fone: (062) 207.1459

• BAURÚ - SP Fone: (0XX14)230-5299 • BELO HORIZONTE - MG Fone: (0XX31) 396.4133 • BRASÍLIA - DF Fone/fax: (0XX61) 361.1717 • CAMPINAS - SP Fone: (0XX19) 240.2033
• CURITIBA - PR Fone: (0XX41) 267.3434 • GOIÂNIA - GO Fone: (0XX62) 207.1459 • PORTO ALEGRE - RS Fone: (0XX51) 347.3011 • UBERLÂNDIA - MG Fone/fax: (0XX34) 212.3213
• SANTOS - SP Fone: (0XX13) 464.2249 • PRESIDENTE PRUDENTE - SP Fone/fax: (0XX18) 231.4553 • RIBEIRÃO PRETO - SP Fone: (0XX16) 629.7721 • RIO DE JANEIRO - RJ Fone: (0XX21) 775.1048
• CAMPOS - RJ Fone/fax: (0XX24) 722.4767 • VARGINHA - MG Fone/fax: (0XX35) 222.7580 • GOV. VALADARES - MG Fone/fax: (0XX33) 221.0593 • MONTES CLAROS - MG Fone/fax: (0XX38) 213.2737
• PARACATÍ - MG Fone/fax: (0XX61)671.4229 • JUIZ DE FORA - MG Fone/fax: (0XX32) 222.3682 • SÃO JOSÉ DO RIO PRETO - SP Fone: (0XX17) 225.3888
• SÃO JOSÉ DOS CAMPOS - SP Fone: (0XX12) 333.1033 • SÃO PAULO - SP Fone: (0XX11) 6955.5222

COLETA VIA INTERNET: www.braspresscoleta.com.br

AMBEV FAZ SEGREDO SOBRE MUDANÇAS NA REDE

Divergências entre estruturas e estilos de gestão da Brahma e da Antarctica preocupam Cade e distribuidores terceirizados

Leonardo Fuhrmann



As indústrias de bebidas Brahma e Antarctica terão que explicar ao Cade (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) a compra de, respectivamente, 29 e 12 de suas distribuidoras, realizadas durante os últimos doze meses. O temor é que essas aquisições tenham relação com a criação da AmBev (*American Beverage Company*), empresa originária da fusão en-

ta agora um concorrente à altura, com três redes de distribuição (Brahma, Skol e Antarctica), fortes e independentes". Mas se recusam a esclarecer a **Transporte Moderno** como a distribuição terceirizada da Brahma e da Skol poderia ser conciliada com o método de trabalho centralizado da Antarctica. "A distribuição é uma questão tão delicada que a Miller, mesmo sendo controlada por uma empresa do porte da Philip Morris, teve que se as-

sociar à Brahma para poder atuar no Brasil", lembra Renato de Castro, integrante do Cade na época das negociações entre Miller e Brahma (veja quadro "Know-how para a concorrência").

A falta de informações já preocupa as redes de distribuição. O presidente da Federação dos Revendedores Brahma, Carlos Alberto Fonseca, acredita que a AmBev deverá transferir tecnologia para a Antarctica.

No mercado, muitos apostam em outra combinação administrativa: na linha de frente, criando novos processos, os profissionais da Brahma, tidos como mais agressivos; na retaguarda, os da Antarctica, que seriam mais minuciosos e conservadores. Nesse contexto, um dos executivos mais cotados para ocupar o cargo de diretor de logística e planejamento da AmBev é o ex-diretor de operações da Antarctica, Paulo Pereira.

Entre outros agentes do mercado, a apreensão não é menor. Um relatório

Know-how para a concorrência

A Brahma publicou em agosto, nos principais jornais do Brasil, uma oferta pública de envaseamento e auxílio técnico. A medida foi uma das condições impostas pelo Cade para a associação da cervejaria brasileira com a norte-americana Miller, em 1997. O edital da Brahma oferece o serviço para empresas que detenham menos de 10% do mercado e tenham produzido cerveja no Brasil em 1998. O contrato de envaseamento vale por dois anos e pode ser renovado por mais um ano, desde que a empresa beneficiária comece a montar ou ampliar sua envasadora durante o contrato. A concorrência vale para cervejas premium e a quantidade envasada não pode ser maior que a da marca Miller, no mesmo período.

de 1998 do banco Bear Stearns afirmava que, separadamente, Pepsi, Brahma, Antarctica e as pequenas empresas brasileiras não tinham portfólio para competir com a dupla Coca-Cola/Kaiser. Agora, haveria um concorrente forte principalmente no mercado dos refrigerantes, onde a Coca-Cola reina absoluta, o que explica a choradeira explícita protagonizada pela Kaiser, contra a criação da Ambev. Mas a Coca-Cola não é a única a questionar a fusão. Sindicatos de bares e restaurantes, distribuidores de bebidas — entre eles a Barletta, um dos maiores da Antarctica —, e a Confederação Nacional dos Trabalhadores da Indústria de Alimentos já mandaram cartas à SDE (Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça) sobre o assunto. Outros fabricantes, como a Schincariol, sugerem redução de impostos de importação, para compensar a fusão. ■



Antarctica: para especialistas, Brahma deverá transferir tecnologia para o sistema de distribuição de sua parceira na AmBev

tre as duas empresas, anunciada no início de julho. O Cade quer avaliar se as aquisições fazem parte de um processo de unificação da rede de distribuição, o que aumentaria o controle da AmBev sobre os varejistas.

Tanto na Antarctica como na Brahma, impedia o silêncio sobre o assunto. Enquanto a própria criação da AmBev não é aprovada pelo Cade, as manifestações acontecem apenas por comunicados. Num deles, as duas empresas garantem: "A Coca-Cola enfren-

Mais uma face do líder



Armazenagem



Distribuição



Aéreo



Marítimo



Rodoviário



Door-to-door

A Danzas acaba de ampliar o seu leque de atividades no Brasil: com a aquisição da DDF Logística, ela agora passa a oferecer ao mercado o trabalho de mais uma equipe comprometida com a qualidade e produtividade: Danzas Logística.

São mais de 135.000 m² de depósitos e 2.000.000 m³ de carga movimentados por ano!

A Danzas Logística oferece à sua empresa as melhores e mais completas soluções: gerenciamento logístico, gerenciamento de centros de distribuição, self-billing, cross-docking

administração de transportes, loja virtual e armazenagem geral.

Isto tudo aliado e interligado aos já tradicionais serviços Danzas, como importação e exportação, consolidação de cargas aéreas e marítimas, liberação aduaneira, serviço door-to-door, assistência em comércio exterior, projetos e transporte de cargas especiais e o

exclusivo sistema de rastreamento de cargas via Internet, Tracking & Tracing.

Conheça mais uma face do líder: chame a Danzas!



DANZAS

Danzas Logística Tel. 011 6464 1211 / Fax 011 6464 1111 Danzas do Brasil Ltda. : Tel. 011 866 3322 / Fax 011 866 6733
E-mail marketing@danzaslogistica.com.br E-mail sales@danzas.com.br

www.danzas.com

Destaques

Delara inaugura CD no RS

Foto: Divulgação



A Delara, operadora logística de Curitiba (PR), inaugurou, em julho, um Centro de Distribuição de 5 mil m² (foto), destinado aos produtos da Petróleo Ipiranga, sediada em Triunfo (RS). O novo CD, fruto da parceria entre a Delara, a Ipiranga e a Ferrovia Sul Atlântico, oferece opção intermodal entre rodovia e ferrovia.

Kanban na VW

A fábrica de Taubaté (SP) da Volkswagen e a indústria química Henkel iniciaram, em junho, a primeira operação de *kanban* para produtos químicos da indústria automobilística brasileira. Segundo a Volkswagen, o sistema reduziu em três dias o estoque e agilizou o fluxo dos produtos químicos, permitindo à montadora dar maior atenção à atividade produtiva.

Ombudsman na DI-CI

A DI-CI Logística oficializa, em junho, seu SAC (Serviço de Atendimento ao Cliente), que já vinha funcionando, de modo experimental, desde fevereiro. Contando com um *ombudsman*, a DI-CI Logística pretende aprimorar seus serviços e sua relação com os clientes.

Tecnologia

Trix lança minicoletor

Expandindo sua linha de equipamentos portáteis para coleta e aquisição de dados, a Trix lançou o Jobby (foto), um minicoletor programável pelo usuário em XPBasic. Opcionalmente, scanner a laser integrado ou módulo de radiofrequência para comunicação sem fio. Mais informações: Trix - (11) 5182-3633.



Fotos: Divulgação

Target Logistics implanta SAP

A Target Logistics, do Grupo Mira, começou a operar, em 1º de agosto, com o software de gestão empresarial SAP R/3. O projeto, em sua primeira fase, foi implementado em apenas dois meses e gerencia todas as transações comerciais, comerciais fiscais e de arremazém da Target e de seus clientes, unificando a base de dados e permitindo o fluxo eletrônico das informações. "Com o SAP R/3, podemos, inclusive, trabalhar com nomenclaturas e referências específicas de cada cliente, como se a Target fosse parte de cada um deles", ressalta Carlos Alberto Mira, diretor da Target Logistics e do Grupo Mira. O projeto, da Vantine Consultoria, foi executado pela Aspen Framework e inclui o monitoramento automatizado dos espaços dos armazéns e centros de distribuição.

Controle das despesas com frete

Para facilitar os cálculos do frete, a GKO Informática, do Rio de Janeiro (RJ), lançou o GKO Frete na versão 3.30 (foto), para Windows 98. De rápida instalação em qualquer PC compatível, o programa permite conferência de 100% das faturas recebidas, comparação de preços entre as transportadoras e integração com qualquer sistema de faturamento. Mais informações: GKC - (21) 553-3503.



Solução para supply chain

A Store Automação coloca no mercado a Store WMA5 (Warehouse Management Automated System), solução integrada que captura as informações de armazenagem e movimentação da matéria-prima, embalagem e material técnico para o gerenciamento do almoxarifado. Pode ser integrado ao banco de dados da empresa. Mais informações: Store - (11) 883-3058.

Eventos

● **2º Salão da Logística** - Promovido e organizado pelo IMAM, de 3 a 6 de agosto, em São Paulo (SP). Cerca de 150 expositores (foto) apresentaram seus produtos para mais de 18 mil visitantes, a maioria de profissionais da área.

● **Fórum Nacional de Logística** - O Centro de Estudos em Logística da Universidade Federal do Rio de Janeiro

e a Petróleo Ipiranga realizaram, de 1 a 3 de setembro, o 5º Fórum Nacional de Logística, incluindo seminário, dia 3, com o Prof. Walter Zinn, da Ohio State University (EUA).

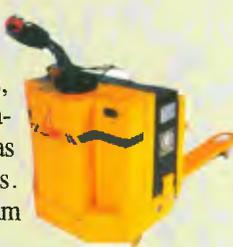
● **I Congresso Internacional da ABML e Conferência de Comércio Exterior** - De 28 a 30 de junho, em São Paulo (SP), o evento contou com a presença do Ministro dos Transportes, Eliseu Padilha.

Armazém

■ A Chep desenvolveu um novo palete. O produto mede 1,2 m x 1 m e suporta até 1.500 Kg. Mais informações: Chep - (11) 7087-8711.



■ A Skam lançou uma linha de máquinas de serviços leves, como carrinhos porta-paletes e empilhadeiras elétricas e manuais. Mais informações: Skam - (11) 7392-6755.



O VAREJO COMPETITIVO PODE MUDAR A CADEIA DE SUPRIMENTOS

por **Giorgio A. E. Chiesa** (na foto)*
(em parceria com **Paulino G. Francischini**)

Aceleradas a partir da estabilidade econômica na década de 90, as mudanças na arquitetura, na ambientação e disposição física dos edifícios de varejo no Brasil têm buscado, como principal objetivo, conforto e praticidade aos clientes. Acima de tudo, as modernizações em curso estão intimamente relacionadas à competitividade. E um leiaute competitivo implica importantes alterações na forma como os produtos são transportados pelos fornecedores das grandes redes varejistas e movimentados nos espaços internos do ponto-de-venda.

A evolução do leiaute do varejo no Brasil mostra a crescente importância da logística. A primeira geração, nos anos 60/70, pode ser caracterizada como apresentando maiores dimensões de comprimento do que de largura, com poucas *check-outs* (caixas) na entrada, as fileiras de gôndolas da mercearia e, no fundo, pouco espaço ocupado por todos os perecíveis, que se resumiam a carnes e pouca variedade de hortifrutis, frios e laticínios. Nos anos 80, a segunda geração de leiautes tinha muita semelhança com a primeira, mas separou frios e laticínios, buscando a diferenciação destes produtos, além de valorizar mais as frutas e verduras.

Por volta de 1990, chega a terceira geração. A mudança foi mais significativa, representando a maioria das lojas atuais. Descobriu-se ainda mais a importância dos hortifrutis, que foram colocados na entrada do ponto-de-venda. As áreas destinadas aos frios e laticínios ganharam mais espaço e introduziu-se fortemente os congelados, o que alterou o quadro de participação dos perecíveis, que passaram a ocupar quase 50% da área de vendas. Numa



Foto: Eduardo Ruedig

quarta geração, ainda incipiente no Brasil, estima-se que o crescimento dos perecíveis continuará, atingindo 60% da área de vendas, com a introdução de novos setores, como a peixaria. Os demais 40% destinam-se à mercearia e produtos não-alimentícios.

Em suma, em termos de leiaute, antes era frequente que as construções das lojas de supermercado se adaptassem à topografia do terreno disponível. Atualmente, a tendência é de adaptação do terreno à área que a loja quer utilizar. As fachadas são mais largas e atrativas “chamando” os clientes. Deve predominar a facilidade de acesso à loja, tanto no fluxo de veículos no estacionamento como nos acessos ao interior da loja. Internamente, os corredores devem propiciar ampla circulação, permitindo rápido trânsito dos clientes entre seções e dos equipamentos de movimentação de produtos.

De nada adianta, porém, toda essa evolução dos supermercados em sua operação, se faltar um produto na gôndola por problemas de suprimento

de mercadorias. Nessa hora a logística faz a diferença.

Num supermercado sempre encontramos as três etapas de uma operação logística: compra, armazenagem e distribuição (disponibilização) para os clientes. A operação balanceada dessas três funções proporciona o equilíbrio do sistema. O elo de ligação do ambiente externo (fornecedores) com o ambiente interno (loja) é a operação de recebimento. A tecnologia de ponta em informática e nos equipamentos de movimentação e armazenagem, quer nos Centros de Distribuição ou nos depósitos das lojas, contribui significativamente para agilizar a operação de recebimento.

Entregas programadas, quando não respeitadas, estão começando a fazer com que ocorra, em alguns casos, a devolução das mercadorias, o que tem sido um bom esquema de “sensibilização” do fornecedor. Hoje estuda-se também a entrega noturna, mas, devido a diversos fatores ainda não totalmente equacionados, esta modalidade ainda não pode ser considerada uma opção totalmente viável no país.

Os Centros de Distribuição (CDs) contribuem para a redução dos estoques nas lojas, além de atendê-las da melhor maneira possível. Afinal, quem conhece a operação da loja é a própria loja, enquanto os fornecedores também ganham quando a operação de entrega é centralizada em um só ponto. A operação com os CDs favorece a utilização de tecnologias que permitem ganhos no processo, *cross docking*, endereçamento automático, *drive-thru* etc. Vale a pena ressaltar que não existe receita única, cada caso é um caso e cada situação exige um estudo detalhado das vantagens dos conceitos citados. ■

* **Giorgio A. E. Chiesa** é professor do Departamento de Engenharia de Produção da FEI (Faculdade de Engenharia Industrial), de São Bernardo do Campo (SP), nos cursos de graduação e pós-graduação em Logística, e da Universidade Santa Cecília (Santos-SP); **Paulino G. Francischini** é professor do Departamento de Engenharia de Produção da USP.

Homenagem festejada

Na festa de 50 anos da Marcopolo, em 6 de agosto, em Caxias do Sul (RS), um dos destaques foi a intervenção de Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora e das revistas Transporte Moderno e TechniBus. A seguir, a íntegra do discurso.

Prezados Senhores Diretores Corporativos da Marcopolo, Prezados Senhores Diretores Executivos da Marcopolo, Prezados Senhores Empresários, colaboradores da Marcopolo e autoridades presentes,

Minhas Senhoras e Meus Senhores,

A data de hoje não é especial apenas

para a grande família Marcopolo, para os colaboradores internos e externos ou para os clientes da indústria de carrocerias para ônibus mundialmente conhecida e respeitada.

Hoje o Brasil está em festa. Porque, apesar das sucessivas crises que insistem em se colocar no nosso caminho, apesar de tanta dificuldade, existem os empreendedores que não se deixam abater. Existem os produtores brasileiros que vão à

luta, com determinação para brigar pelos mercados internos e externos, produzindo riqueza e bem-estar para a coletividade.

Particularmente, existem os industriais que produzem artigos de primeira necessidade para o progresso social. Existem os fabricantes de ônibus. Existem os empresários do transporte coletivo. Existem os dirigentes, os homens e mulheres da Marcopolo, que, quanto mais o tempo passa, levam mais adiante, mais longe e com mais força, o nome do Brasil e de seu povo trabalhador.

Temos tido a satisfação e a alegria de testemunhar os detalhes da história da Marcopolo nos últimos anos, divulgando em nossas revistas, TechniBus e Transporte Moderno, os feitos fabulosos desta grande empresa. Agora mesmo, por ocasião do cinquentenário da Marcopolo, fomos agraciados com a honra de produzir uma edição especial sobre essa história tão vibrante. E o que mais nos chama a atenção nessa convivência com os amigos da Marcopolo é sua verdadeira obsessão por superar obstáculos, sua coragem ilimitada para empreender, sua determinação para vencer qualquer crise.

A Marcopolo é um exemplo de traba-



**O SEU SUCESSO
É O NOSSO
COMPROMISSO.**

A melhor forma de parcelar seu Volvo com
• O 1º consórcio de fábrica • Planos de até 100 meses • Assembléias mensais vi
• Mensalidades que podem ser pagas em toda a rede b
Serviço de Atendimento



lho que ecoa pelo Brasil e pelo mundo afo-
ra.

O Brasil vai superar a crise e voltar a crescer pelo empenho de empresários e trabalhadores em construir um futuro cada vez melhor. O Brasil vai imitar a Marcopolo. A Marcopolo venceu. O Brasil também vai vencer.

Viva a Marcopolo! Viva o Brasil!
Viva o Brasil! Viva a Marcopolo!

Muito Obrigado.”



Na foto 1, o momento alto da festa, o parabéns aos 50 anos da Marcopolo; na foto 2, o governador do RS, Olívio Dutra, discursa; e na foto 3, diretores corporativos da Marcopolo cumprimentam o diretor da OTM Editora, Marcelo Fontana (3º a partir da esquerda)

**CONSÓRCIO NACIONAL VOLVO.
TRANSPARÊNCIA, SIMPLICIDADE E GARANTIA
EM SUAVES PRESTAÇÕES.**



as maiores vantagens você encontra aqui:

a Embratel • As melhores taxas do mercado • Mais de 5.000 veículos entregues
ancária • Administrado pela Volvo Serviços Financeiros
ao Cliente: 0800-41-3033

VOLVO

Serviços Financeiros

Versatilidade multimodal

Carreta-guindaste utiliza tecnologia inédita no país e é indicada para operações de transbordo em todos os meios de transporte

Gilberto Penha

Ela carrega, descarrega e transporta contêineres de 10 pés, 20 pés ou 40 pés com facilidade, por meio do sistema de guindastes dobradiços na própria plataforma da carreta. O processo de movimentação não demora mais que quatro minutos. Trata-se da nova carreta-guindaste Sidelifter Steelbro MK6R 20-40, equipamento multimodal com tecnologia *Steelbro*, aplicada há mais de 20 anos na Nova Zelândia.

Com capacidade para 36 toneladas, a Sidelifter pode efetuar a entrega do contêiner no local de destino sem necessidade de outro meio de transporte. Permite o levantamento lateral de contêineres, sendo indicada para operações de transbordo em vagões ferroviários (e vice-versa), ou de uma carreta para outra. No solo, pode empilhar dois contêineres cheios e operar dentro de armazéns com pé-direito de, no mínimo, 6,5 m. Possibilita ainda operação simultânea com um contêiner de 40 pés ou dois de 20 pés. Dispõe de sistema eletro-hidráulico, com controle remoto e cabo de 10 m de extensão.

No Brasil, foram comercializados cinco equipamentos, dois deles para a Omegatrans (SP) e os restantes para a

Transportadora Azevedo, de Manaus (AM), a Bragussa Produtos Químicos, de Vitória (ES), e o Rodoviário Michelin (SP).

A Michelin adquiriu o seu da Comercial Gibbs, responsável pela comercialização da carreta no país. Ao apresentá-la, dia 28 de julho, na sede da Michelin, vários empresários opinaram sobre as vantagens operacionais. Em princípio, o diretor Ladair Michelin considera a tecnologia “muito cara”, mas admite que o uso do equipamento propiciará “uma cabotagem menos custosa” e a operação de carga

e descarga, movimentando contêineres no terminal e levando-os ao usuário, reduzirá custos. “Mas precisa haver economia de escala”, acentua, prevendo essa ocorrência “em seis meses ou um

ano” nas pernas de cabotagem entre os terminais de Santos e Manaus.

A assessora de marketing Varna Michelin acredita que, brevemente, a carreta-guindaste será usada em operações de balsa no trajeto entre Porto Velho (RO), Manaus e Belém (PA). “No próximo semestre, a Michelin atenderá a demanda de transporte no terminal alfandegado de Santos, liberando contêineres para depósitos de 15 clientes das áreas de alimentos e pro-

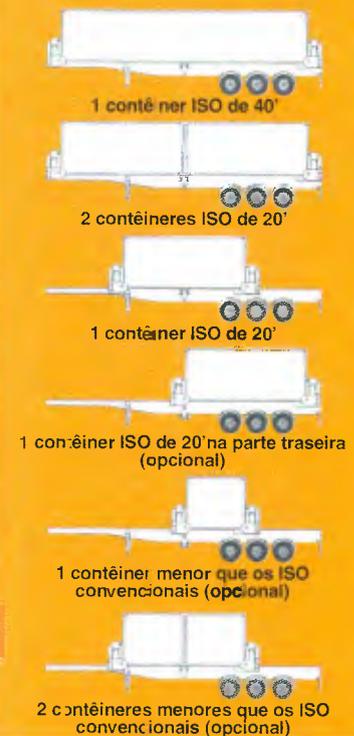


Foto: Divulgação

Sidelifter: transbordo e transporte de contêineres em um mesmo equipamento

Sistema hidráulico para duas velocidades

O modelo Sidelifter possui motor diesel Kubota, resfriado a ar e com sistema de filtro de ar Donaldson, montado no centro do chassi, que aciona bomba hidráulica em tandem (conjunto de unidades acionadas, uma atrás da outra). O sistema hidráulico possui seleção para duas velocidades, com válvula de controle Danfoss, que permite controle preciso da carga. Os guindastes possuem braços de aço de alta resistência, com perfil baixo, que permitem alcance máximo lateral de até 4.000 mm (desde a linha central da carreta). A seguir, as opções de uso:



duto químicos’, revela.

Na opinião de Virgínio Renis, diretor da Comercial Gibbs, a Sidelifter se impõe no mercado porque o serviço de carga e descarga do contêiner dependia, até hoje, de um equipamento limitado à área do terminal, como a empilhadeira de grande porte Reach Stackers (em operações frontal, vertical e longitudinal) ou o guindaste de pórtico. “A Sidelifter opera dentro do terminal sem nenhum equipamento de carga e descarga e sobre qualquer tipo de piso”, completa.

Swissair decreta fim do *check-in*

Companhia testa em aeroportos da Europa o Fast Track Card, que acaba com o *check-in*, e o Electronic Ticketing, para passagens eletrônicas



e depender da Swissair, o aborrecedor *check-in* deixará de existir em pouco tempo. A empresa pretende instalar, em aeroportos do mundo inteiro, o Fast Track Card, que agiliza todo o processo do embarque aéreo, facilitando a vida dos passageiros. Por enquanto, o sistema está funcionando apenas no aeroporto de Zurique (Suíça).

O Fast Track Card é um cartão magnético dotado de um *microchip*. Nele, são gravadas todas as reservas do passageiro. No controle de passaportes, é instalado um leitor magnético, que faz a leitura do *chip* e emite o cartão de embarque automaticamente. "Sem a necessidade do *check-in*, o passageiro pode chegar ao aeroporto mais perto da hora do voo. Para uma pessoa ocupada, que tem o costume de viajar muito, essa vantagem é fundamental", avalia Eliane Steingruber, relações públicas da Swissair no Brasil.

A fase de testes do sistema, no aero-

Fotos: Divulgação



Em extinção: Swissair investe na conversão eletrônica dos processos do aeroporto

port de Zurique, acabou em julho. Apenas para esta fase, foram impostas algumas condições: viajar somente com bagagem de mão, estar portando o Fast Track Card e um passaporte válido e já ter o assento reservado. O próximo passo da Swissair é levar o sistema para outros grandes centros da Suíça. Se a aceitação for boa, será implantado em toda a Europa. Para os testes,

foram distribuídos 1.000 cartões a membros importantes do programa Qualiflyer (membros do Travel Club). A princípio, a idéia da empresa é oferecer o Fast Track Card para passageiros da primeira classe e da classe executiva.

Criado e desenvolvido pela Atraxis, empresa de informática pertencente ao

SAir Group (do qual a Swissair também faz parte), o Fast Track Card ainda vive a fase inicial do projeto de instalação. As chances reais de implantação nos aeroportos mundiais dependem de sua performance em terri-



Fast Track Card: microchip livra passageiro das filas de *check-in*

tório suíço. "A possibilidade do sistema dar certo mundialmente é muito grande. Prevemos que, no ano 2000, ele já pode estar chegando ao país", diz o diretor-geral da Swissair no Brasil, Markus Altenbach.

Qualquer aeroporto que trabalhe com os sistemas de reservas "PARS" ou "DCS" pode trabalhar com o Fast Track Card. A Swissair está apostando na divulgação para garantir a adesão do público ao serviço. Propaganda em jornais, revistas, rádios, Internet, publicidade nos aeroportos e nos aviões e correspondência estão sendo utilizados pela empresa para promover o programa na Europa.

Adeus, passagem

No embalado do Fast Track Card, a Swissair aposta também em outro projeto que facilitará a vida dos passageiros, o Electronic Ticketing. Esse serviço não acaba com o *check-in*, mas elimina papéis e cartões de passagem. Basta fazer a reserva por telefone ou Internet, que a passagem será enviada à central de dados da Swissair eletronicamente. Para o embarque, só é preciso mostrar a identidade. Mais avançado que o Fast Track Card, o Electronic Ticketing já está sendo

testado em Porto e Lisboa (Portugal), Genebra (Suíça), Bruxelas (Bélgica) e Viena (Áustria). Em setembro, chega a Munique (Alemanha); em outubro, Atenas (Grécia), Berlim e Stuttgart (Alemanha), Londres (Reino Unido) e Praga (República Tcheca). Novembro será a vez de Madri (Espanha), Frankfurt (Alemanha) e Kiev (Ucrânia); em janeiro do ano 2000, Copenhague (Dinamarca). "Depois disso, chegar ao Brasil é um plano certo", finaliza Eliane Steingruber.

Uma força ao sul

Transportadora DM, de Eldorado do Sul (RS), navega contra a corrente negativa que tomou conta do Mercosul, supera crise, muda radicalmente a administração e encontra rentabilidade até então desconhecida

Cássio Schubsky

Nem tudo é crise e prejuízo no Mercosul. Apesar das dificuldades sucessivas que os países-membros do bloco econômico vêm enfrentando, com repercussão direta sobre a atividade de transporte rodoviário de cargas, o fato é que, com administração eficiente, ainda existem empresas que conseguem

obter rentabilidade no negócio. É o caso da Transportadora DM, de Eldorado do Sul, na região da Grande Porto Alegre (RS).

Gestão eficaz - Quem explica é o diretor-presidente da DM, Luiz Alberto Mincarone. “Depois de enfrentar um período bastante crítico, em 1992, com a recessão imposta pelo Governo Collor, a empresa encontrou um novo

caminho para a gestão do negócio. A DM está dando certo graças às crises. As crises são nossos melhores métodos para aprender.” E explica: “A empresa sofreu com a crise e percebeu que precisava trabalhar de uma maneira mais enxuta e mais voltada para as necessidades que os clientes nos colocavam. Reduzimos nosso faturamento à metade, paramos com tudo que é tipo de carga deficitária ou com inadiplência. Fizemos um recuo estratégico”.

Para enfrentar as dificuldades, a Transportadora DM redefiniu sua atuação. “Definimos qual era o nosso mercado, de clientes formados por empresas de médio e grande porte com atuação no Mercosul”, resume Mincarone. A empresa procurou também focar sua atenção nas necessidades específicas da clientela. “Os clientes pediam três coisas básicas: pontualidade, qualidade e informação. E mudamos a estrutura, com poucas filiais e mais representações, para atender a expectativa”, conta o diretor-presidente da transportadora, que acrescenta: “Iniciamos um programa rigoroso de treinamento mais sistemático com os motoristas, que são importantíssimos no transporte internacional. Depois, o mercado exige uma frota adequada, e investimos pesadamente nos últimos anos”. Por isso, a frota vem crescendo sistematicamente e praticamente triplicou nos últimos 5 anos (veja o quadro “Frota da DM”). “Adquirimos, em fevereiro de 1998, 23 caminhões diferenciados, carretas especiais de 14,80m de comprimento, todos Scania cara-chata. Ao longo de 98, compramos mais 30 carretas. No início de 1999, adquirimos mais 20 carretas. E em julho foram mais 20 caminhões FH 12, da Volvo, e mais 20 carretas sider. Foi um investimento total da ordem de R\$ 8 milhões, desde o início de 1998”, relata Mauro Roberto dos Santos, gerente administrativo-financeiro da Transportadora DM.

Também o investimento em sistemas



Fotos: Dm/gestão

Core business: foco de operações com clientes de médio e grande porte, mais escritórios de representação e treinamento intenso de motoristas mudam o perfil de negócios da Transportadora DM



Mincarone: "Clientes querem pontualidade, qualidade e informação"

de informação tem sido uma constante na transportadora gaúcha. "A DM tem um software específico de logística de transportes desde 1996; ela foi uma precursora. Hoje nós estamos modernizando esse software, com um investimento de cerca de US\$ 300 mil", afirma o gerente Santos.

Profissionalismo – Um dilema que tem ocupado todos os dirigentes empresariais é o que se refere à problemática da gestão familiar. "A administração familiar é uma faca de dois gumes. Ela pode se tornar eficiente, se os sócios forem eficientes, se eles agirem como executivos, dentro de um padrão moderno de trabalho. Se houver mistura do particular com o profissional,

não dá certo", opina Mincarone. E completa: "Fizemos um trabalho de reestruturação e, dos cinco sócios que a empresa tinha, dois saíram. Dos três que ficaram, dois se mantiveram em cargos de diretoria, e uma terceira sócia ficou como assistente da diretoria, submetida, na hierarquia, ao gerente administrativo profissional contratado". Para o diretor-presidente da Transportadora DM, o mais importante é que se adotem critérios profissionais de contratação e gestão. "Se a pessoa tem capacidade, vai ser diretora. Se não tiver capacidade para ser diretora, vai ser gerente. Se não tiver para ser gerente, vai ser assistente. Se não tiver para ser assistente, sai da empresa, mesmo que seja dona. O importante é que a admi-

gir a transportadora, foi presidente da ABTI (Associação Brasileira de Transportadores Internacionais), afirma que um dos principais problemas no Mercosul, principalmente no Brasil e na Argentina, é o que se refere ao roubo de cargas. "Seria necessária a criação de delegacias especiais para cuidar do roubo de cargas. A única delegacia existente fica em São Paulo", reclama o diretor-presidente da DM. Mincarone também aponta a existência de empresas-fantasma atuando com transporte na região: "Falta priorização na fiscalização. A Receita Federal precisa dar o exemplo, coibindo a existência das empresas-fantasma".

Sobre o futuro do bloco econômico,

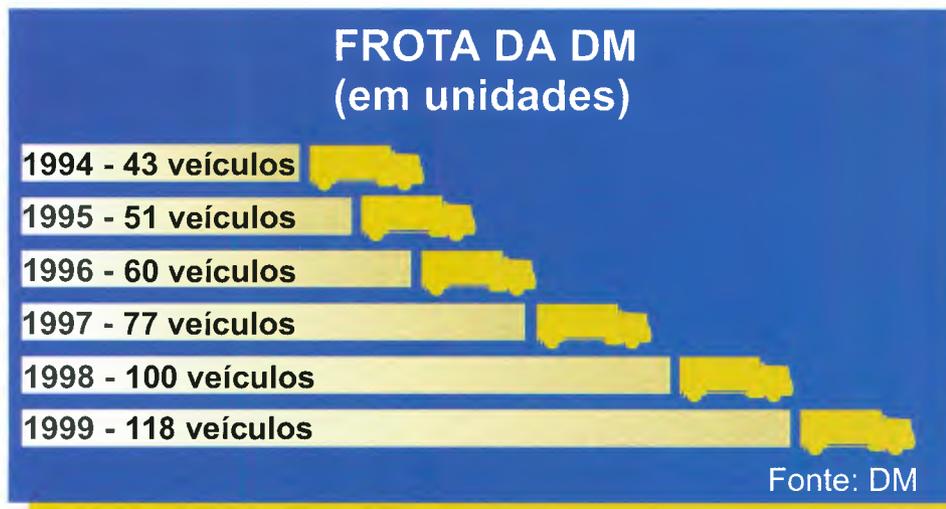


nistração seja profissional, com ou sem a família."

Problemas no Mercosul – Luiz Alberto Mincarone, que, além de diri-

o diretor da transportadora acredita que os problemas enfrentados hoje são reflexos das crises que vêm se abatendo sobre os países-membros. "Até 1997,

o Mercosul avançou muito. A queda começou em 1998 e se acentuou em 1999. A recessão faz com que o comércio entre os países caia." Seja como for, apesar das crises e dificuldades, com trabalho sério, investimento em equipamentos, treinamento e qualidade, com administração enxuta e comprometida com as expectativas dos clientes, não resta dúvida, a Transportadora DM é um *case* de sucesso no Mercosul.



Regulamento do Prêmio Harold Nielson de Qualidade em Transportes 1999

1. Objetivo do Prêmio

Incentivar o emprego e o desenvolvimento de procedimentos de qualidade nas empresas de transporte, visando à adoção efetiva da metodologia da qualidade e não apenas à melhoria imediata de resultados.

2. Quanto às Empresas Participantes:

Concorrerão ao Prêmio as empresas das seguintes categorias: transporte rodoviário de cargas, transporte rodoviário de passageiros, transporte urbano de passageiros, transporte de fretamento e turismo e operadores logísticos que atuam comercialmente no mercado nacional ou internacional, há no mínimo 6 (seis) meses, contados a partir de janeiro de 1999.

3. Quanto a Premiação:

Será premiada somente a melhor empresa em cada uma das categorias estabelecidas.

4. Quanto aos Prêmios:

A melhor empresa em cada uma das categorias estabelecidas receberá um troféu e será matéria de capa das revistas promotoras do evento.

As cinco melhores do segmento: transporte de cargas, transporte urbano de passageiros, transporte rodoviário de passageiros, transporte fretamento e turismo e operadores logísticos, receberão um diploma de participação e a análise dos resultados da auditoria, que será realizada em cada uma das empresas finalistas, pela Fundação Vanzolini.

Caberá à organização o estabelecimento de menções honrosas quando julgar necessário.

5. Quanto à Comissão Julgadora:

A Comissão Julgadora será formada por representantes da **Fundação Vanzolini** e por pessoas idôneas ligadas a associações de classe do segmento de transporte e órgãos governamentais.

6. Quanto à forma de julgamento:

O processo de avaliação e julgamento dos trabalhos apresentados seguirá as seguintes etapas:

a) caberá à Comissão Julgadora analisar cada um dos trabalhos e selecionar os três melhores em cada uma das categorias;

b) as empresas selecionadas serão auditadas pela Fundação Vanzolini, ficando a critério da Fundação quais as unidades ou filiais das empresas que deverão ser visitadas;

c) o resultado das auditorias será encaminhado à Comissão Julgadora para a definição e escolha do primeiro classificado. Se a Comissão Julgadora entender necessário, poderá haver auditorias complementares para a averiguação de casos omissos.

7. Quanto à desclassificação:

Empresas que não conseguirem comprovar nas auditorias realizadas as informações contidas no trabalho apresentado serão desclassificadas, não podendo participar do Prêmio nos dois anos subsequentes.

8. Quanto ao vencedor:

A empresa vencedora em cada uma das categorias ficará impedida de participar do Prêmio nos cinco anos subsequentes.

9. Quanto às obrigações das empresas finalistas:



As três melhores empresas, em cada uma das categorias estabelecidas, se responsabilizarão pelas despesas de viagem, acomodação e alimentação, por um período de 2 (dois) dias para 2 (dois) auditores da Fundação Vanzolini, para a realização das auditorias de avaliação.

Os resultados e as análises finais das auditorias, **junto aos Projetos de Qualidade**, em cada uma das empresas finalistas, serão enviados às diretorias das respectivas organizações.

10. Quanto ao trabalho a ser avaliado:

O trabalho apresentado para avaliação deverá conter:

- Introdução
- Índice

Capítulo 1 - Informações Gerais da Empresa

- Histórico;
- Região de atuação;
- Razão Social, nome fantasia, endereço completo da matriz e das filiais, nome dos sócios proprietários, número de funcionários em cada uma de suas principais áreas - operacional, administrativa e comercial;

· Estrutura Organizacional;

· Composição da frota - tipo e quantidade - (própria e agregada);

· Tonelagem / Passageiros transportados anualmente;

· Principal tipo de serviço prestado.

Capítulo 2 - A empresa antes da implementação da qualidade

Capítulo 3 - A implementação da qualidade na empresa

Capítulo 4 - O foco no cliente

Capítulo 5 - A utilização das ferramentas da qualidade

Capítulo 6 - A participação, o envolvimento e a qualificação dos funcionários e colaboradores

Capítulo 7 - Ação preventiva

Capítulo 8 - Os processos - padronização e monitoramento

Capítulo 9 - A evolução da empresa antes e depois da qualidade implementada

Apresentação: o trabalho deverá ser apresentado em folha tamanho A4, páginas numeradas e índice, em 5 vias, sendo uma original e outras cópias, encadernadas, podendo conter fotos ou registro de acontecimentos que mereçam ser destacados.

11. Quanto aos critérios de avaliação:

Os critérios para avaliação dos trabalhos serão:

impacto para o cliente: ações implementadas na empresa inscrita que, diferenciando-a dos concorrentes, demonstrem um posicionamento estratégico competitivo ao direcionar o foco para os fatores de satisfação do cliente, sua manutenção e participação no mercado.

utilização estruturada das ferramentas da qualidade: enfoque na metodologia e solução de problemas, utilizando as ferramentas da qualidade dentro de uma visão ampla dos objetivos gerais da organização. É mais importante o efetivo cumprimento da metodologia da qualidade do que a ênfase nos resultados a qualquer preço.

participação e envolvimento dos funcionários: alinhamento das diretrizes estratégicas da empresa com práticas que envolvam o fator humano, voltadas para um ambiente de trabalho de alto desempenho e motivação, que propicie o bem-estar e satisfação dos funcionários e o conseqüente envolvimento e participação destes no processo de qualidade da organização.

ênfase na ação preventiva: sistemática busca das causas/raízes dos problemas e foco na antecipação aos problemas, buscando não apenas solução imediata, mas principalmente evitar que os problemas ocorram.

padronização e monitoramento dos processos: foco na efetiva incorporação das melhorias obtidas na rotina diária e na padronização do trabalho, visando oferecer aos clientes sempre o mesmo padrão de serviço/produto. Acompanhamento sistemático do desempenho dos processos, buscando corrigir os desvios de curso com vistas à satisfação dos clientes.

12. Quanto às Omissões:

Situações ou casos que não estejam contidos no Regulamento serão decididos pela Comissão Julgadora, que deverá apresentar seu parecer por escrito, em duas vias, assinado pela maioria simples de seus membros.

Não caberá recursos de qualquer tipo ou forma frente às decisões da Comissão Julgadora, que é soberana em suas atribuições.

As empresas que apresentarem seus Trabalhos para concorrer ao Prêmio estarão concordando plenamente com o Regulamento apresentado.

13. Cronograma:

A data de entrega dos Trabalhos não será alterada.

Os Trabalhos poderão ser entregues pessoalmente, ou enviados pelo correio para: revistas **Transporte Moderno e Technibus**, Av. Marquês de São Vicente, 10, Barra Funda, CEP 01139-000, A/C - Maria Penha da Silva.

Quando enviados pelo correio, valerá a data de postagem como sendo a da entrega.

De 01 de maio a 30 de setembro de 1999: período para inscrição e entrega dos cases das empresas participantes.

De 01 de outubro a 16 de outubro de 1999: triagem prévia dos cases inscritos e seleção dos três melhores em cada categoria.

De 19 de outubro a 13 de novembro de 1999: auditoria nas empresas selecionadas, por 2 membros da Fundação Vanzolini.

Dia 02 de dezembro de 1999: Solenidade de Premiação

Ordem na casa

Anfir cria o comitê CB 39 para normatizar o setor de implementos rodoviários, buscando mais qualidade e competitividade nas empresas

Leonardo Fuhrmann



Anfir (Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários) fez uma parceria com a ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas), no último mês de junho, para a criação do CB 39 (Comitê Brasileiro de Implementos Rodoviários), que tem como objetivo dinamizar os trabalhos de normatização do setor de implementos rodoviários. Com a parceria, serão solucionadas questões como terminologia, requisitos e métodos de ensaio.

O comitê é sediado, mantido e administrado pela Anfir e espera criar nor-



Foto: Divulgação

Alfredo Aulix, secretário geral de Anfir: meta profissional atingida em 20 anos

mas brasileiras, pelo consenso, entre produtores, consumidores e entidades governamentais.

Caminho das pedras - O CB 39 espera contribuir para reduzir a varie-

dade de procedimentos e detalhes normativos, facilitar a troca de informações entre produtor e consumidor, aferir a qualidade dos produtos e ajudar a eliminar barreiras comerciais. O comitê conta com apoio de órgãos técnicos como o DNER (Departamento Nacional de Estradas de Rodagem) e o Denatran (Departamento Nacional de Trânsito), e de entidades acadêmicas como a Universidade de São Paulo, a Unicamp (Universidade Estadual de Campinas) e a FEI-SP (Faculdade de Engenharia Industrial). "O CB 39 era uma das metas da minha vida profissional. São mais de 20 anos lutando por isso", comemora o coordenador do comitê, Alfredo Aulix Pimentel Marques, que também é secretário geral da Anfir.

Além de congregar, representar, disciplinar as atividades e apoiar seus associados, a Anfir está oferecendo um pacote de serviços, como uma *home page* padrão para as empresas. Mais informações sobre as atividades do CB 39 e da Anfir podem ser obtidas na Internet, em: www.anfir.org.br.

ISO 9001



Alguém capaz de apontar a direção para o futuro

Alguém que nasceu há 30 anos. Alguém que já rodou muito, já viu e ajudou muita gente a crescer!

Desenvolveu e gerou resultados para seus clientes; criando soluções, transportando capitais...

Alguém que não descansa. Há três anos vem desenvolvendo o Programa de Qualidade Total.

E com isto obteve várias conquistas, inclusive o desejado Certificado de Qualidade ISO 9001, com acreditação pelo UKAS (Inglaterra) e INMETRO (Brasil).

Esta é a Binotto.

Este é apenas o começo...

Binotto

Levando Qualidade. Traçando Confiança.



Rodoar Plus aumenta vida útil do pneu

Fotos: Rivaldo Angeon



Rodoar Plus (direita): novidade da VDO para o mercado latino-americano inclui caravana de lançamento



A VDO acaba de lançar o Rodoar Plus, sistema de segurança para caminhões e ônibus que, em condições normais de rodagem, reduz o consumo de combustível, o desgaste de outros componentes e aumenta em 20% a vida útil dos pneus. Desde os painéis de controle até os componentes externos, o produto conta com novo design e melhorias técnicas, como ajuste fino de pressão e circuitos eletrôni-

cos menores, o que reduz o risco de falhas. Conectado ao reservatório de ar do veículo, o Rodoar Plus monitora e calibra automaticamente os pneus, mantendo a pressão correta. Em situações de emergência, como furos, rasgos ou cortes, o Rodoar Plus assegura dirigibilidade e segurança suficientes para que o motorista conduza o veículo até um local adequado para reparo. Para introduzir o produto no mercado, a VDO aposta na ampliação da rede, de 100 para 300 postos, nos próximos seis meses, em toda a América Latina. “A meta é atingir, em um ano, 30% do mercado latino-americano”, afirma o diretor Luiz E. Munhoz. Mais informações: VDO – tel. (0xx11) 6421-0888.

Tomadas de força para médios e pesados

Produzidas pela norte-americana Dana, as tomadas Chelsea são fornecidas com conjunto completo, contendo luz de indicação, mangueiras, conexões e agregados.

Projetadas para torques de 163,2 Nm até 680 Nm, equipam veículos médios, pesados e extrapesados com transmissão mecânica ou automática. Suas principais aplicações: basculantes, compactadores de lixo, plataformas hi-



Foto: Divulgação

Chelsea: torques de 163,2 Nm a 680 Nm

dráulicas e poliguindastes. Operam com acionamento pneumático, eletropneumático, elétrico, eletro-hidráulico (transmissão automática), por cabo ou alavanca. A Vega Sopave adquiriu 250 tomadas de força Chelsea para seus caminhões Mercedes 1718 e 1723, que compactam 7 t de lixo a cada viagem de 8 horas, na capital paulista. Mais informações: Dana – tel. (0xx11) 7086-3489.

Sistema de freios evita desgaste irregular de lonas

Um novo sistema de freios acaba de ser patenteado por um inventor brasileiro. Segundo José Francisco de Moraes, criador do sistema (*ilustração*), o freio é pneumático, com duplo acionamento e âncoras móveis, permitindo maior aproveitamento na frenagem dos veículos e evitando desgaste irregular das lonas. O sistema se

diferencia dos convencionais por conter dois eixos excêntricos em cada roda, onde as sapatas se apóiam em dois pontos de acionamento, resultando numa frenagem mais rápida e segura. O

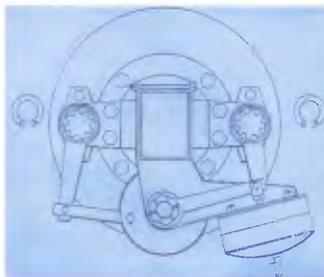


Ilustração: José Francisco de Moraes

novo sistema está patenteado pela carta nº P.I.9800381-0, expedida pelo Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI), em fevereiro de 1999. Mais informações: tel. (0xx37) 371-3505.

MWM lança lubrificante para motores diesel



Foto: José Manente

Turbinado SAE 15W40: parceria MWM/Texaco

Fruto de uma parceria com a Texaco, a nova linha de lubrificantes da MWM (*foto*), para caminhões e ônibus, é formada por três diferentes óleos para motores diesel, fornecidos em embalagens de 20 L e denominados URSA LA 30, URSA LA 40 e Turbinado (SAE 15W40). Segundo Murillo Pellizzon, supervisor de marketing da MWM, os produtos passaram por testes nos laboratórios de desenvolvimento da empresa. “Testamos durabilidade, resistência de peças, choque térmico e viscosidade”, afirma. Para José Antônio Giannini, diretor comercial de peças da MWM, esses óleos complementam a linha de componentes originais comercializados nos 200 distribuidores MWM no país. Mais informações: MWM – tel. 0800 11 02 29.

Muita oferta para pouca carga

Maria Lucia Rangel Filardo*



Atualmente, existe excesso de oferta de serviços de transporte rodoviário de carga (TRC). A oferta destes serviços é composta de duas partes: a primeira constitui-se nos serviços oferecidos pelas empresas de transporte rodoviário de carga e a segunda, nos serviços oferecidos pelos autônomos.

Tais autônomos possuem o seu próprio caminhão e prestam serviços para as empresas do setor. Desde 1994, devido à diminuição de postos de trabalho na indústria, vem aumentando o número daqueles que, desempregados, utilizaram os recursos financeiros da demissão para comprar um caminhão e ingressar na atividade.

Este aumento da oferta sem o concomitante crescimento da demanda gerou uma pressão para queda nos fretes. Por ser um setor extremamente competitivo, as empresas não conseguem repassar seus custos para os usuários de seus serviços. E esses últimos, muitas vezes, caracterizam-se por serem setores oligopolizados.

Para piorar esse quadro, os custos do setor começaram a crescer. Primeiramente, foram os pedágios e os custos com o gerenciamento de riscos. Finalmente, a desvalorização do real no início de 1999 elevou o preço do diesel (um dos insumos de maior peso na planilha de custos do setor).

Essa mudança no conjunto de preços referido, que não pode ser repartida com a sociedade como um todo, foi que gerou a greve dos caminhoneiros que quase parou o país ao provocar problemas de abastecimento nos grandes centros urbanos.

Vários problemas surgiram com a queda nos fretes do transporte rodovi-

ário de carga. O primeiro é que o transporte de carga por outras modalidades, como o ferroviário, o marítimo e o hidroviário, fica inviabilizado, pois estes não podem competir com fretes tão baixos, e, assim, não se cria a multimodalidade no transporte. O segundo é que muitos autônomos terão que abandonar os seus serviços, indo aumentar o número de desempregados.

Não parece ter sentido econômico que um setor de atividade, por ser competitivo, assuma sozinho o ônus do aumento de muitos preços de seus insumos. Tais aumentos deveriam-se a vários fatores relacionados

com a estrutura da economia brasileira: o aumento do diesel foi provocado pela desvalorização do real, necessária, segundo alguns, para equilibrar a balança de pagamentos; a implantação do pedágio foi necessária pois o Estado não pode arcar com os custos de manutenção das rodovias; as dificuldades do Estado em realizar despesas com policiamento das estradas fez com que as empresas do transporte rodoviário de carga passassem a realizá-las com a segurança da carga.

Assim, pode-se afirmar que o setor

recebe externalidades negativas que afetaram seus custos. Estas externalidades ocorrem quando um setor fica vulnerável às alterações em outras atividades econômicas. Por exemplo os congestionamentos em São Paulo são

externalidades negativas para todas as empresas localizadas na Região Metropolitana de São Paulo, pois geram aumento nos seus custos.

A solução proposta pelos caminhoneiros autônomos, entre outras sugestões, é o estabelecimento de uma tabela de fretes. Esta solução só é viável no curto prazo, pois, como existe excesso de oferta de serviços de transporte de carga, a tendência é que a tabela de fretes seja desconsiderada pelo mercado. No longo prazo, a única solução possível é o desenvolvimento econômico do país, que aumentará o nível de atividade econômica e, conseqüentemente,



Foto: Eduardo Ruegg

“No longo prazo, a única solução possível é o desenvolvimento econômico do país, que aumentará o nível de atividade econômica e, conseqüentemente, o volume total de carga transportada no Brasil.”

te, o volume total de carga transportada no Brasil.

Assim, não se pode discordar de soluções emergenciais de curto prazo, como o estabelecimento de uma tabela de fretes para os motoristas autônomos. Mas vale ressaltar que só o desenvolvimento econômico resolverá estes e outros problemas do país. ■

* *Maria Lucia Rangel Filardo é professora de FEA-USP, pesquisadora do FIPE e coordenadora de índices como o INCT-FIPE/NTC e o IDET-FIPE/CNT.*

VW cresce firme nos leves e médios

Dados da Anfavea para caminhões mostram crescimento expressivo da Volkswagen; no geral, despencam produção e vendas de caminhões pesados

Ivan Garcia

Na divisão do mercado entre as montadoras de caminhões, a Volkswagen é o maior destaque do período entre janeiro e julho de 1999. Em relação aos mesmos meses do ano passado, a montadora conquistou mais 4,63 pontos percentuais das vendas do segmento de caminhões leves – atingindo 25,35% de participação no segmento e encostando na Mercedes-Benz (26,83%) – e 5,52% nos veículos médios, chegando a 28,06%, passando a Ford (20,42%).

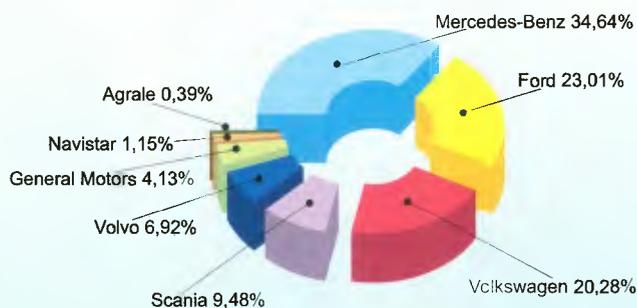
Os resultados da Volkswagen são ainda melhores, se considerarmos a evolução por segmento. Enquanto as vendas de caminhões leves e médios registraram pequena alta de junho para julho (1,24% e 8,56%, respectivamente), as de pesados despencaram (-49,29%). Ou seja, a Volkswagen vem crescendo nos segmentos que sofreram as menores quedas até julho de 1999. A participação da montadora nas vendas gerais aumentou para 20,28% de janeiro a julho de 1999, contra 15,89% no mesmo período de 1998.

Queda nos pesados – Após crescer de 3.938 unidades, em maio, para 4.476 veículos em junho, as vendas totais voltaram e cair para 3.855 em julho, devido ao péssimo desempenho do segmento de pesados, que em julho vendeu apenas 786 caminhões, quase metade das 1.550 unidades de junho. No agregado janeiro-julho, as quedas de vendas de 1999 em relação a 1998 também continuam a ser lideradas pelos pesados (25,58%), seguidos pelos médios (21,86%) e leves (2,21%).

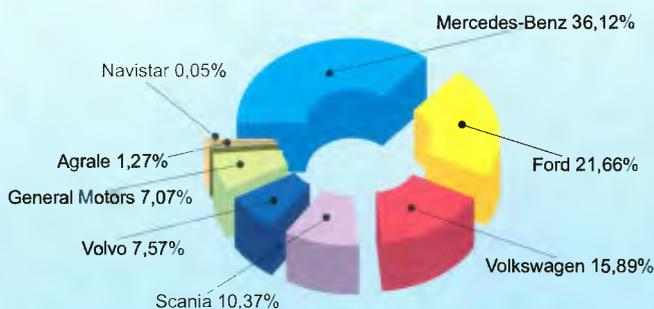
VENDAS DE CAMINHÕES (0 Km, mercado interno)

VENDAS POR FABRICANTE

JAN/JUL 1999 – TOTAL: 26.892 UNIDADES

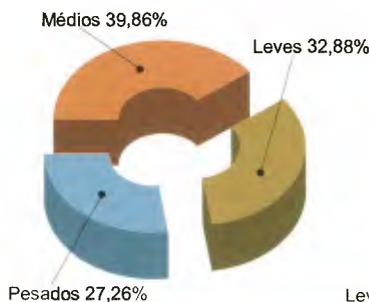


JAN/JUL 1998 – TOTAL: 32.219 UNIDADES

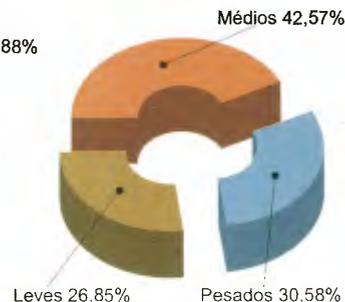


VENDAS POR TIPO DE CAMINHÃO

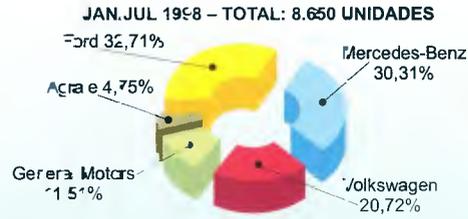
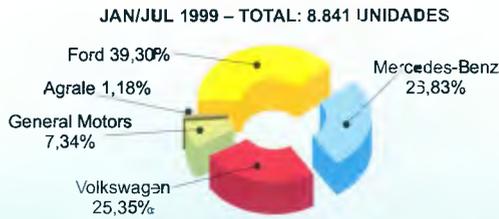
JAN/JUL 1999 – TOTAL: 26.892 UNIDADES



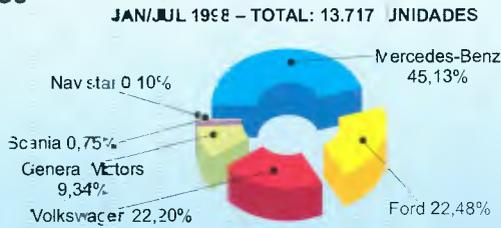
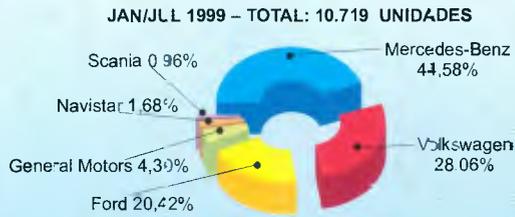
JAN/JUL 1998 – TOTAL: 32.219 UNIDADES



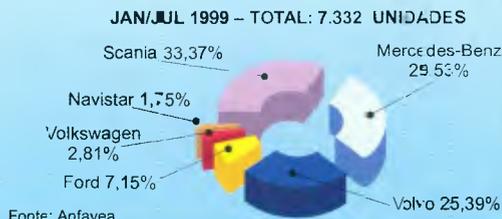
VENDAS POR FABRICANTE E TIPO DE CAMINHÃO LEVES



MÉDIOS



PESADOS



Fonte: Anfavea

Veja a diferença

Carregar/Descarregar com luz natural - não tem necessidade de luz artificial!

Para mais informação do teto translúcido de fibra de vidro de Kemlite, contactar

Kemlite Company

P.O. Box 2429
Joliet, IL 60434
U.S.A.

www.kemlite.com
815-467-8600
815-467-8666 fax

CRANE Kemlite
A Crane Co. Company

Opção em tempo de crise

De janeiro a julho, a venda de caminhões usados no Estado de São Paulo cresceu mais de 26%, revertendo queda de 1998; modelos pesados são o destaque

Gilberto Penha



o contrário de outros segmentos da economia, o mercado de caminhões usados no Estado de São Paulo projeta números otimistas neste ano. De

Corfome Vitor Meizikas Filho, avaliador de veículos da Molicar, de março a agosto deste ano os caminhões de 1990 a 1998 tiveram variação média nos preços de 5,3% (no caso do Ford F-400) e 0,5% (Volvo NL-10). Outros modelos sofreram as seguintes variações: 3,3% (Ford modelos F-12000/11000), 2,8% (GM modelos 6.000/D-40), 3,5% (Mercedes 709/710), 0,5% (Mercedes L1214/L1114), 1,5% (Scania T-133/T-112), 0,4% (VW 7.90/7.100) e 0,4% (VW 12.140/11.140). “As maiores variações ocorrerem no segmento de leves”, constata. Um fator favorável para o reaquecimento das vendas é a queda das taxas médias de juros praticadas na revenda de caminhões novos e usados, de 4,40% em julho de 1998, para 4% em julho de 1999. Apenas nos caminhões usados, elas oscilaram de 3,5% para 3% no mesmo período.

Destaques - No mercado paulista, em julho, três marcas destacaram-se na venda de pesados. A Mercedes-Benz, com o LS 1935 (350 cv), que saiu de linha, mas continua com grande procura nos anos a partir de 1994; o Scania T113 (ano 1994) e o Volkswagen 7-110 (ano 1993).

Semanalmente, a Molicar



Foto: Eduardo R. Aguiar

Meizikas Filho, da Molicar: grande variação de preços nos leves

acompanha 30 pontos de venda de caminhões novos e usados na Grande São Paulo. Meizikas Filho observa que o LS 1938 (substituto do LS 1935), com 380 cv, enfrenta dois fortes concorrentes: o Scania P-94 e o Volvo FH-12. Nessa disputa, os Scania T-112 e T-113, de 1994 em diante, são os mais procurados. “Principalmente por empresas de transporte e caminhoneiros autônomos”, acentua Adriana Apolinário, analista de mercado da Molicar.

Sobre o financiamento, Apolinário aponta como tendência o *leasing* de 42 meses. “A facilidade de aprovação, com média de dois dias para concluir a operação, atrai consumidores que preferem maior número de parcelas de pagamento”, finaliza.

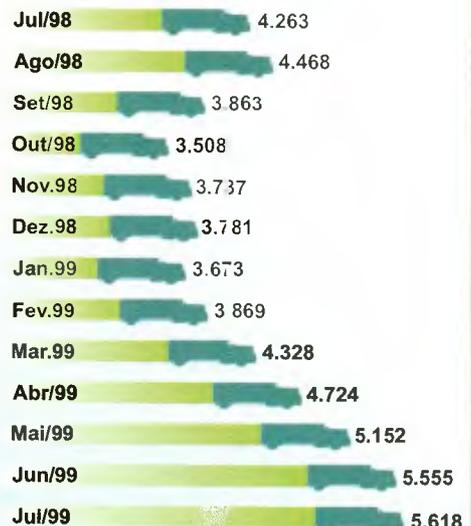


Reaquecimento: pesados da Mercedes, Scania e VW são os mais procurados entre os usados

janeiro a julho, o acumulado de vendas - 32.519 unidades - espelha aumento de 26,07%, em relação a igual período de 1998 (26.126). Em julho, a comercialização de 5.618 caminhões praticamente empatou com o total de junho (5.555), mas, no confronto com julho de 1998, a variação positiva foi de 31,8%, de acordo com o Departamento de Assuntos Econômicos e Mercadológicos da Assovesp (Associação dos Revendedores de Veículos Automotores do Estado de São Paulo) e do Sindiauto (Sindicato do Comércio Varejista de Veículos Automotores Usados do Estado de São Paulo). Segundo a Assovesp, esse desempenho reverte uma queda de 17,8% nas vendas em 1998, em relação a 1997.

VENDA DE CAMINHÕES USADOS NO ESTADO DE SÃO PAULO

(em unidades)



Fonte: Departamento de Assuntos Econômicos e Mercadológicos da Assovesp e do Sindiauto

**Quando você
pensa que seu
pneu está perto
do fim,** o nosso
trabalho está só
começando.



Faróis ligados, custo reduzido

Dispositivo simples e de fácil instalação, o Daytime promete reduzir gastos gerados pelo uso dos faróis durante o dia

Rafael Covre



Segundo resolução do Contran (Conselho Nacional de Trânsito), as autoridades de trânsito devem motivar os motoristas a utilizar os faróis durante o dia, nas rodovias. Além disso, tramitam no Congresso Nacional alguns projetos de lei que podem tornar obrigatório o uso

alternador e pelo aumento no desgaste das lâmpadas.

A solução para a questão pode estar em um novo dispositivo, criado pela Engecom Electronic Systems, de Santo André (SP). Trata-se do Daytime, equipamento que controla a intensidade dos faróis segundo a luminosidade do ambiente. "Realizamos uma série de tes-



Daytime em funcionamento diurno (esq.) e noturno (dir.): redução de 60% da potência dos faróis durante o dia

de faróis baixos durante todo o dia, para qualquer via e veículo automotor. Tais medidas pretendem aumentar a visibilidade dos veículos e diminuir o número de acidentes. No entanto, o uso dos faróis durante o dia pode elevar consideravelmente os custos de transportadoras, companhias de ônibus e caminhoneiros, devido a um maior consumo de combustível gerado pelo



Manzini: Engecom garantirá qualidade e instalação em qualquer veículo

tes na Mercedes-Benz, para a aprovação final do produto", afirma Marcelo Manzini, engenheiro e inventor do produto (veja quadro "A opinião da Mercedes").

Luz econômica – Por meio de um sensor, o produto reduz automaticamente a potência das lâmpadas para 40% do total, no período diurno. À noite, a potência permanece em 100%. Esta diminuição durante o dia reduz a exigência do alternador em relação ao motor e, portanto, o consumo de combustível. Há também um menor desgaste dos filamentos das lâmpadas. Segundo a Engecom, o Daytime pode aumentar em até cinco vezes a vida útil das lâmpadas e, em um ano, gerar uma economia de mais de 500 litros de combustível para um caminhão trabalha-

A opinião da Mercedes

Um relatório técnico da Mercedes-Benz aprovou o Daytime, confirmando o aumento na vida útil das lâmpadas. Segundo o documento, os faróis ligados durante o dia elevaram em 60% a visibilidade dos veículos testados. O relatório atestou ainda que o equipamento obteve uma média de 52 mil Km rodados sem falhas. Os técnicos da Mercedes observaram que os veículos de tipo OF, OH e OHL, que possuem um sistema que liga automaticamente os faróis no acionamento do motor, podem ter essa função otimizada com o Daytime. Além da Mercedes, a Souza Cruz e a Autovieção Brasil Luxo, de São Paulo (SP), estão testando o produto com resultados satisfatórios.

do 10 horas/dia.

Acionado automaticamente com a ignição do motor, o Daytime não requer manuseio do motorista e pode ser colocado em qualquer veículo, sem nenhuma alteração na configuração elétrica original. "O produto pode ser instalado em paralelo com o sistema elétrico. Ao retirar o módulo, o veículo continua funcionando do como foi concebido", garante Manzini.

Quanto à instalação e assistência técnica, a Engecom pretende, num primeiro momento, realizá-las por conta própria. "Como é um produto novo, apenas a nossa empresa fará esses serviços, por enquanto. Queremos garantir

a nossa qualidade", declara o engenheiro. Em relação à comercialização do produto, a empresa pretende investir tanto no varejo quanto na parceria com montadoras e

companhias de ônibus e de transporte de cargas. Segundo o diretor administrativo da Engecom, Antonio Carlos Girelli, o preço médio do produto é de R\$ 80,00. Mais informações: Engecom – (11) 449-8663.

Fotos: Eduardo Bueghi

Foto: Divulgação



Daytime: dispositivo pode ser instalado sem a'terer parte elétrica

Pirelli Novateck.

A tecnologia Pirelli na reconstrução de pneus.

Sendo o pneu o segundo maior item do custo operacional do setor de transporte, é necessária a **otimização** da carcaça em toda a sua vida e não simplesmente do pneu quando novo. Portanto, as sucessivas reformas da carcaça são fundamentais para se obter a melhor **relação custo/benefício**. Como resposta a essa necessidade do mercado, a **Pirelli** desenvolveu a linha **Pirelli Novateck**. Trata-se de um novo conceito em reforma que contempla os materiais utilizados tanto no processo "a quente" quanto "a frio". A formulação exclusiva da linha **Pirelli Novateck** contou com o **know-how Pirelli** na fabricação de pneus novos, resultando em materiais para reconstrução totalmente compatíveis com os compostos da carcaça **Pirelli**, proporcionando **maior rendimento** quilométrico. O pneu **Pirelli** reconstruído com a tecnologia **Novateck** tem a garantia **Pirelli** ampliada para até o final da **2ª reforma**, desde que reformado com selo **Reforma Garantida Pirelli - Tecnologia Novateck** em ambas reformas.

Procure um dos nossos reformadores credenciados.

VOCÊ PERGUNTA E A PIRELLI RESPONDE:

0800-787633

<http://www.pirelli.com.br>



**PIRELLI
NOVATECK**



POTÊNCIA NÃO É NADA SEM CONTROLE.

GOL 1.6 3p		VW	
0,00833	de depreciação a	19282,92	160,68
0,0095	de remuneração de capital a	19557	185,79
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	776,24	64,69
0,007275	de seguro do casco a	19557	142,28
Custo Fixo Mensal			553,44
0,110/30.000	de peças e material de oficina a	19282,92	0,0707
4 /45.000	de pneus, câmaras e recapagens a	68,52	0,0061
0,08058	litros de combustível a	0,91	0,0733
2,5 /7.500	litros de óleo de cárter a	2,75	0,0009
1/3.000	de lavagens e graxas a	18	0,006
Custo Variável/km			0,157
Custo Mensal = 553,44 + (0,1570 x X)			
Custo/Quilômetro = (553,44 / X) + 0,1570			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

KOMBI STD		VW	
0,009218	de depreciação a	19564,72	180,35
0,007788	de remuneração de capital a	19932,00	155,23
1,7	de salário de motorista e leis sociais a	505,90	860,03
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	504,78	42,07
0,005305	de seguro do casco a	19932,00	105,74
Custo Fixo Mensal			1343,42
1,0/4.000	de peças e material de oficina a	19564,72	0,0489
0,20/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	836,26	0,0167
4 /45.000	de pneus, câmaras e recapagens a	91,82	0,0082
0,1329	litros de combustível a	0,91	0,1210
2,5/7.500	litros de óleo de cárter a	2,75	0,0009
2,0/30.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,20	0,0002
1/3.000	de lavagens e graxas a	20,00	0,0067
Custo Variável/km			0,2001
Custo Mensal = 1343,42 + (0,2001 x X)			
Custo/Quilômetro = (1343,42 / X) + 0,2001			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

TOPIC FURGÃO		ASIA	
0,009667	de depreciação a	27.409,96	264,97
0,00768	de remuneração de capital a	27.995,00	215,00
1,7	de salário de motorista e leis sociais a	505,90	860,03
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	668,48	55,71
0,003846	de seguro do casco a	27.995,00	107,67
Custo Fixo Mensal			1503,38
1,0/4.000	de peças e material de oficina a	27.409,96	0,0685
0,20/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	836,26	0,0167
4 /45.000	de pneus, câmaras e recapagens a	146,26	0,0130
1/11,5	litros de combustível a	0,55	0,0478
7,5/7.500	litros de óleo de cárter a	2,75	0,0028
4,40/30.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,20	0,0005
1/3.000	de lavagens e graxas a	20,00	0,0067
Custo Variável/km			0,1560
Custo Mensal = 1503,38 + (0,1560 x X)			
Custo/Quilômetro = (1503,38/X) + 0,1560			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

F-4000 CARGA SECA		FORD	
0,00862	de depreciação a	38701,70	333,61
0,00793	de remuneração de capital a	39356,30	312,17
1,7	de salário de motorista e leis sociais a	679,25	1154,73
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	646,06	53,84
0,004633	de seguro do casco a	39356,30	182,34
Custo Fixo Mensal			2036,69
1/10.000	de peças e material de oficina a	38701,70	0,0387
0,20/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	836,26	0,0167
6 /80.000	de pneus, câmaras e recapagens a	202,10	0,0152
0,1845	litros de combustível a	0,55	0,1015
12,8/10.000	litros de óleo de cárter a	2,75	0,0035
8,2 /65000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,20	0,0004
1/3.000	de lavagens e graxas a	35,00	0,0117
Custo Variável/km			0,1877
Custo Mensal = 2036,69 + (0,1877 x X)			
Custo/Quilômetro = (2036,69 / X) + 0,1877			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

L-1218 CARGA SECA		MBB	
0,008294	de depreciação a	61724,96	511,95
0,008010	de remuneração de capital a	63818,96	511,19
1,7	de salário de motorista e leis sociais a	679,25	1154,73
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	1016,06	84,67
0,004758	de seguro do casco a	63818,96	303,65
Custo Fixo Mensal			2566,19
1,00/10000	de peças e material de oficina a	61724,96	0,0617
0,20/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	836,26	0,0167
6 /105.000	de pneus, câmaras e recapagens a	709,00	0,0405
1/4,11	litros de combustível a	0,55	0,1338
16,5/10.000	litros de óleo de cárter a	2,75	0,0045
10,3/20.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,20	0,0016
1/4.000	de lavagens e graxas a	40,00	0,0100
Custo Variável/km			0,2688
Custo Mensal = 2566,19 + (0,2688 x X)			
Custo/Quilômetro = (2566,19/X) + 0,2688			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

14.170 FURGÃO ALUMÍNIO 3º EIXO		VW	
0,009056	de depreciação a	64555,69	584,75
0,007831	de remuneração de capital a	67075,69	525,07
1,7	de salário de motorista e leis sociais a	679,25	1154,73
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	864,94	72,08
0,005011	de seguro do casco a	67075,69	335,92
Custo Fixo Mensal			2672,55
1,00/10.000	de peças e material de oficina a	64555,69	0,0646
0,20/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	836,26	0,0167
10/100.000	de pneus, câmaras e recapagens a	840,00	0,0840
1/3,11	litros de combustível a	0,55	0,1768
15,4/5.000	litros de óleo de cárter a	2,75	0,0085
21,0/60000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,20	0,0011
1/3.000	de lavagens e graxas a	40,00	0,0133
Custo Variável/km			0,3650
Custo Mensal = 2672,55 + (0,3650 x X)			
Custo/Quilômetro = (2672,55 / X) + 0,3650			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

T113 H 320 CAVALO MECÂNICO		SCANIA	
0,007000	de depreciação a	111458,00	780,21
0,008320	de remuneração de capital a	114800,00	955,14
1,7	de salário de motorista e leis sociais a	783,75	1332,38
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	1893,70	157,81
0,005333	de seguro do casco a	114800,00	612,17
Custo Fixo Mensal			3837,71
0,830/100.000	de peças e material de oficina a	111458,00	0,0925
0,20/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	836,26	0,0167
6 /85.000	de pneus, câmaras e recapagens a	557,00	0,0393
1/2,32	litros de combustível a	0,55	0,2371
34,0/10.000	litros de óleo de cárter a	2,75	0,0094
23,0/60.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,20	0,0012
1/3.000	de lavagens e graxas a	40,00	0,0133
Custo Variável/km			0,4095
Custo Mensal = 3837,71 + (0,4095 x X)			
Custo/Quilômetro = (3837,71/X) + 0,4095			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

Viaggio GV 859 - OH 1621			
0,008333	de depreciação a	130461,00	1087,13
0,0075	de remuneração de capital a	132981,00	997,36
1,7	de salário de motorista e leis sociais a	783,75	1332,38
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	1129,86	94,16
0,042/12	de seguro do casco a	132981,00	465,43
Custo Fixo Mensal			3976,46
0,810/10.000	de peças e material de oficina a	130461,00	0,1057
0,20/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	836,26	0,0167
6 /150000	de pneus, câmaras e recapagens a	840,00	0,0336
0,2857	litros de combustível a	0,55	0,1571
16,5/10.000	litros de óleo de cárter a	2,75	0,0045
10,3/20.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,20	0,0016
1,00/2.000	de lavagens e graxas a	53,00	0,0265
Custo Variável/km			0,3457
Custo Mensal = 3976,46 + (0,3457 x X)			
Custo/Quilômetro = (3976,46/X) + 0,3457			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

Fonte: RDT Modernizar

AS MAIORES DO TRANSPORTE

**HÁ 23 ANOS
PUBLICAMOS O SUCESSO
DAS MELHORES EMPRESAS
DE TRANSPORTE.
NESTE ANO,
ACRESCENTE
O SEU!**

Durante este tempo, freqüentaram as nossas páginas as melhores e maiores empresas de todos os modais (marítimo, fluvial, rodoviário, aéreo e ferroviário).
Estar entre elas significa ser nacionalmente reconhecida como empresa de sucesso em estratégias e decisões inteligentes. Eis por que as empresas de transporte, indústrias e prestadoras de serviços auxiliares anunciam na edição anual de As Maiores do Transporte.
Não deixe passar esta oportunidade de estar presente nesta publicação que é, seguramente, a mais consultada o ano todo e presença constante nas mesas dos principais empresários do setor de transportes.

Data de fechamento publicitário:

28 de agosto de 1999

Data de circulação:

15 de setembro de 1999

Tiragem:

15.000 exemplares

OTM
EDITORA LTDA.

Para maiores informações, ligue:

(011) 3662-0277

PREÇOS DE VEÍCULOS NOVOS E USADOS

Versão 28/07/1999

CAMINHÕES NOVOS		CAMINHÕES USADOS		VERSÃO: 04/08/1999							
OKM	máx	OKM	máx	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
CHEVROLET		CHEVROLET		máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx
6.000/D-40	-	6.000/D-40	-	-	-	21300,00	20000,00	19074,00	18156,00	17000,00	16000,00
12.000/11.000	-	12.000/11.000	-	-	-	23430,00	22000,00	21076,77	19580,00	18700,00	17600,00
14.000/13.000	-	14.000/13.000	-	-	-	25560,00	24000,00	22440,00	21360,00	20400,00	19200,00
GMC		GMC		1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
5-90	24000,00	5-90	-	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx
6-100	40000,00	6-100	-	26400,00	23800,00	21420,00	-	-	-	-	-
6-150	70000,00	6-150	-	28600,00	25800,00	23220,00	-	-	-	-	-
7-110	83000,00	7-110	-	29500,00	26700,00	24030,00	-	-	-	-	-
12-170	52400,00	12-170	-	40500,00	36400,00	32760,00	-	-	-	-	-
14-190	03000,00	14-190	-	46600,00	42000,00	37800,00	-	-	-	-	-
15-190	60000,00	15-190	-	51000,00	45800,00	-	-	-	-	-	-
16-220	40000,00	16-220	-	49400,00	44500,00	40050,00	-	-	-	-	-
VOLKSWAGEN		VOLKSWAGEN		1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
8.140/L-80/8.100/7.110S	-	8.140/L-80/8.100/7.110S	-	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx
12.140/11.140	-	12.140/11.140	-	-	-	-	-	22500,00	21500,00	19500,00	18800,00
12.170BT	13400,00	12.170BT	-	35000,00	33800,00	-	-	-	25026,00	23400,00	22300,00
14.150/14.140	-	14.150/14.140	-	-	-	-	-	-	-	-	24084,00
14.170BT	-	14.170BT	-	39200,00	37856,00	-	-	-	-	-	-
14.220/14.210/14.200	-	14.220/14.210/14.200	-	-	-	-	-	-	-	-	24819,90
16.170/16.210	-	16.170/16.210	-	-	-	-	33350,00	32025,60	29670,00	27717,30	26542,58
16.170BT	20000,00	16.170BT	-	47000,00	44800,00	40000,00	34220,00	-	-	-	-
16.300/16.220/16.210H	90000,00	16.300/16.220/16.210H	-	53000,00	48000,00	43200,00	37120,00	35584,00	33024,00	30850,56	29543,04
35.300	74600,00	35.300	-	57000,00	52000,00	48000,00	42050,00	40310,00	37410,00	34947,90	33466,73
AGRALE		AGRALE		1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
1600D-RS/RD	-	1600D-RS/RD	-	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx
1800D-RS/RD	-	1800D-RS/RD	-	-	-	-	-	13200,00	12200,00	10800,00	9600,00
4500D-RS/RD	-	4500D-RS/RD	-	-	17054,40	16600,00	15400,00	14256,00	13176,00	11664,00	10368,00
5000D-RS/RD	-	5000D-RS/RD	-	-	17395,49	16849,00	15708,00	14892,00	-	-	-
7000DX/D	38000,00	7000DX/D	-	-	-	19090,00	17710,00	16790,00	-	-	-
7500TDX/TD	40000,00	7500TDX/TD	-	-	-	21580,00	20020,00	19053,00	-	-	-
8500T	41300,00	8500T	-	29600,00	25200,00	-	-	-	-	-	-
IVECO-FIAT		IVECO-FIAT		1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
DAILY CHASSI 35.10	32000,00	DAILY CHASSI 35.10	-	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx
DAILY CHASSI 49.12/49.10	36600,00	DAILY CHASSI 49.12/49.10	-	23800,00	22000,00	-	-	-	-	-	-
DAILY FURGÃO 35.10	40000,00	DAILY FURGÃO 35.10	-	25037,60	23100,00	-	-	-	-	-	-
DAILY FURGÃO 49.12/49.10	44500,00	DAILY FURGÃO 49.12/49.10	-	29800,00	26680,00	-	-	-	-	-	-
EUROCARGO 150-E18	-	EUROCARGO 150-E18	-	31290,00	28014,00	-	-	-	-	-	-
EUROCARGO 160-E21	60500,00	EUROCARGO 160-E21	-	41400,00	-	-	-	-	-	-	-
EUROTECH MP 450-E37	97000,00	EUROTECH MP 450-E37	-	45000,00	-	-	-	-	-	-	-
EUROTRAKKER MP 450-E37	-	EUROTRAKKER MP 450-E37	-	72000,00	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	57600,00	-	-	-	-	-	-	-
MERCEDES-BENZ		MERCEDES-BENZ		1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
SPRINTER 310-D FURGÃO	42000,00	SPRINTER 310-D FURGÃO	-	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx
SPRINTER 310-D PICK-UP	37000,00	SPRINTER 310-D PICK-UP	-	31500,00	27700,00	-	-	-	-	-	-
SPRINTER 310-D VAN EXECUTIVO	58000,00	SPRINTER 310-D VAN EXECUTIVO	-	27800,00	24500,00	-	-	-	-	-	-
SPRINTER 310-D VAN LUXO(9Lug)	49800,00	SPRINTER 310-D VAN LUXO(9Lug)	-	40600,00	36600,00	-	-	-	-	-	-
SPRINTER 310-D VAN STD	44000,00	SPRINTER 310-D VAN STD	-	34800,00	31200,00	-	-	-	-	-	-
MERCEDES-BENZ CAMINHÕES		MERCEDES-BENZ CAMINHÕES		1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
1214-C/1214/1414/1114	49600,00	1214-C/1214/1414/1114	-	30800,00	27800,00	-	-	37800,00	35000,00	33600,00	32000,00
1418/1218	66800,00	1418/1218	-	-	-	47040,00	43680,00	42336,00	39200,00	37632,00	35840,00
1718/1714	72800,00	1718/1714	-	-	-	51240,00	47580,00	46116,00	42700,00	41025,60	39040,00
1723/1721-S	78800,00	1723/1721-S	-	-	62100,00	56700,00	52650,00	51030,00	47250,00	45360,00	43200,00
2038-S(Import.)	-	2038-S(Import.)	-	-	69000,00	64890,00	-	-	-	-	-
2418	-	2418	-	-	-	58401,00	-	-	-	-	-
2638/S(Import.)	-	2638/S(Import.)	-	-	71300,00	67053,00	-	-	-	-	-
L710/L709/L708	-	L710/L709/L708	-	-	-	30000,00	28800,00	26300,00	24800,00	23800,00	22800,00
L914/L712/L912	-	L914/L712/L912	-	-	-	32400,00	31104,00	28404,00	26784,00	25704,00	25536,00
L1214/L1114	-	L1214/L1114	-	-	-	42000,00	39000,00	37800,00	35000,00	33600,00	32000,00
L1218/L1118	61000,00	L1218/L1118	-	-	46000,00	43260,00	40170,00	39085,20	36050,00	34608,00	33024,00
L1414/L1314	-	L1414/L1314	-	-	-	-	-	42714,00	39550,00	38001,60	36160,00
L1418	68000,00	L1418	-	-	52000,00	48300,00	44850,00	43470,00	40250,00	38640,00	36800,00
L1319/L1318	-	L1319/L1318	-	-	-	-	-	-	-	-	36480,00
L1614/L1514	-	L1614/L1514	-	-	-	-	-	45360,00	42000,00	40320,00	38400,00

FENATRAN

99

8 a 12 de Novembro de 1999

Anhembi - São Paulo - Brasil

Informações e Vendas:

Tel.: (011) 7295-1229/826-9111/6221-9908 - Fax: (011) 6221-2378

e-mail: evaristo@alcantara.com.br

Iniciativa: 

Realização: 

Veículo Oficial 

Apoio: 







Organização e Promoção:





**A marca do caminhão você escolhe.
O financiamento é com o BCN.**



Mercedes
Volkswagen
Scania
GM

Opções de financiamentos para ônibus e caminhões:

- Leasing
- FINAME Leasing
- FINAME
- CDC

Consulte nossas condições
e prazos pelo telefone: (0XX11) 5509 2369
de 2ª a 6ª feira, das 8h às 18h.

BCN Leasing

PREÇOS DE VEÍCULOS NOVOS E USADOS

Veículo 28/07/99

CAMINHÕES NOVOS

MERCEDES-BENZ CAMINHÕES

L1620/L1618/L1518	70000,00
L1630/L1625/L1621/L1520/L1519	-
L2314/L2214	-
L2318/L2217	82000,00
L2220	-
L2635/L2325/L2225	-
LS1625/LS1520	-
LS1630/LS1525/LS1524	-
LS1935/LS1934/LS1933	-
LS1938/LS1941	96800,00
LS2635	-

FORD

C-814	33000,00
C-1215	44000,00
C-1218	-
C-1415	50000,00
C-1422 C-1419	61000,00
C-1617 C-1615	67800,00
C-1622 C-1619 C-1618	63300,00
C-2630 C-2324 C-2218	60500,00
C-2425 C-2422 C-2322 C-2319	36000,00
C-3224	-
C-3530	-
C-4030	35600,00
F-350	35000,00
F-4000(N.S)/F-4000TB/F-4000	38300,00
F-12000 F-11000	-
F-14000 HD/F-14000	-
F-22000	-

SCANIA

P-93 (H-4x2) (Import.)	-
P-94 (CB-6x4 NZ)	104000,00
P-94 (DB-4x2 NZ)	99000,00
P-94 (DB-6x2 NA)	106000,00
P-94 (GA-4x2 NZ)	104000,00
P-114 (CA-6x4 NZ)	35000,00
P-114 (CB-6x4 NZ)	136000,00
P-124 (CA-6x4 NZ)	138500,00
P-124 (CB-6x4 NZ)	140000,00
R-114 (GA/GB-4x2 NZ)	115000,00
R-124 (GA/GB-4x2 NZ)	131000,00
R-124 (GA-6x4 NZ)	141800,00
R-124 (LA-4x2 NA)	137000,00
R-124 (LA-6x2 NA)	150000,00
T-114 (GA/GB-4x2 NZ)	120000,00
T-124 (LA-4x2 NA)	146800,00
T-124 (GA/GB-4x2 NZ)	133500,00
T-124 (GA-6x4 NZ)	143800,00
R-113 R-112 (H/HS/HW-4x2)	-
T-113 T-112 (H/HS/HW-4x2)	-
R-143 R-142 (H/HS/HW-4x2)	-
T-143 T-142 (H/HS/HW-4x2)	-
R-113 R-112 (E/ES/EW-6x4)	-
T-113 T-112 (E/ES/EW-6x4)	-
R-143 R-142 (E/ES/EW-6x4)	-
T-143 T-142 (E/ES/EW-6x4)	-

VOLVO

FH-12 (H-4x2) (Import.)	138800,00
FH-12 GLOBETROTTER (4x2)	142964,00
NL-10/N-10 (H/XH-4x2/6x2)	-
NL-10 EDC GOLD/EDC (4x2/6x2)	-
NL-12/N-12 (H/XH-4x2/6x2)	-
NL-12 EDC GOLD/EDC (4x2/6x2)	117600,00
NL-10 EDC/NL-10/N-10 (XHT-6x4)	-
NL-12/N-12 (XHT-6x4)	-
NL-12 EDC GOLD/EDC (6x4)	-

CAMINHÕES USADOS

MERCEDES-BENZ CAMINHÕES

L1620/L1618/L1518	-
L1630/L1625/L1621/L1520/L1519	-
L2314/L2214	-
L2318/L2217	60000,00
L2220	-
L2635/L2325/L2225	-
LS1625/LS1520	-
LS1630/LS1525/LS1524	62100,00
LS1935/LS1934/LS1933	71300,00
LS1938/LS1941	85000,00
LS2635	72680,00

FORD

C-814	28000,00
C-1215	33600,00
C-1218	-
C-1415	36000,00
C-1422 C-1419	38600,00
C-1617 C-1615	42000,00
C-1622 C-1619 C-1618	44000,00
C-2630 C-2324 C-2218	45024,00
C-2425 C-2422 C-2322 C-2319	45800,00
C-3224	43008,00
C-3530	46368,00
C-4030	49800,00
F-350	29000,00
F-4000(N.S)/F-4000TB/F-4000	30400,00
F-12000 F-11000	31680,00
F-14000 HD/F-14000	33408,00
F-22000	-

SCANIA

P-93 (H-4x2) (Import.)	61200,00
P-94 (CB-6x4 NZ)	78000,00
P-94 (DB-4x2 NZ)	74200,00
P-94 (DB-6x2 NA)	79000,00
P-94 (GA-4x2 NZ)	78000,00
P-114 (CA-6x4 NZ)	101200,00
P-114 (CB-6x4 NZ)	102000,00
P-124 (CA-6x4 NZ)	103500,00
P-124 (CB-6x4 NZ)	104500,00
R-114 (GA/GB-4x2 NZ)	86200,00
R-124 (GA/GB-4x2 NZ)	98200,00
R-124 (GA-6x4 NZ)	106300,00
R-124 (LA-4x2 NA)	102800,00
R-124 (LA-6x2 NA)	112500,00
T-114 (GA/GB-4x2 NZ)	90000,00
T-124 (LA-4x2 NA)	110000,00
T-124 (GA/GB-4x2 NZ)	100000,00
T-124 (GA-6x4 NZ)	107500,00
R-113 R-112 (H/HS/HW-4x2)	72720,00
T-113 T-112 (H/HS/HW-4x2)	-
R-143 R-142 (H/HS/HW-4x2)	74088,00
T-143 T-142 (H/HS/HW-4x2)	72716,00
R-113 R-112 (E/ES/EW-6x4)	74160,00
T-113 T-112 (E/ES/EW-6x4)	77760,00
R-143 R-142 (E/ES/EW-6x4)	82320,00
T-143 T-142 (E/ES/EW-6x4)	76832,00

VOLVO

FH-12 (H-4x2) (Import.)	100200,00
FH-12 GLOBETROTTER (4x2)	103206,00
NL-10/N-10 (H/XH-4x2/6x2)	-
NL-10 EDC GOLD/EDC (4x2/6x2)	77140,00
NL-12/N-12 (H/XH-4x2/6x2)	-
NL-12 EDC GOLD/EDC (4x2/6x2)	82300,00
NL-10 EDC/NL-10/N-10 (XHT-6x4)	64478,40
NL-12/N-12 (XHT-6x4)	-
NL-12 EDC GOLD/EDC (6x4)	83123,00

VERSÃO: 04/08/1999

1998

1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
máx							
-	-	51660,00	48009,00	46494,00	43050,00	41328,00	39040,00
-	-	-	-	47250,00	43750,00	42000,00	40000,00
-	-	-	-	47250,00	43750,00	42000,00	40000,00
-	60000,00	55440,00	51480,00	49896,00	46200,00	44352,00	42240,00
-	-	-	-	-	-	-	43200,00
-	-	58002,00	53820,00	52164,00	48300,00	46368,00	44160,00
-	-	-	-	44604,00	41300,00	39648,00	37760,00
-	62100,00	56700,00	50700,00	49140,00	45500,00	43680,00	41600,00
-	71300,00	63000,00	58500,00	56700,00	52500,00	50400,00	48000,00
85000,00	73600,00	65100,00	60450,00	58590,00	54250,00	52080,00	49600,00
-	72680,00	66360,00	61620,00	59724,00	55300,00	53088,00	-

1998

1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
máx							
-	28000,00	26800,00	-	-	-	-	-
-	33600,00	32200,00	29800,00	27800,00	25800,00	24400,00	22000,00
-	-	-	-	-	-	-	23760,00
40000,00	36000,00	34132,00	31588,00	29468,00	27348,00	25864,00	23320,00
-	38600,00	36386,00	33674,00	31414,00	29154,00	27572,00	24860,00
-	42000,00	38640,00	35760,00	33360,00	31091,58	29280,00	26400,00
-	44000,00	40250,00	37250,00	34750,00	32250,00	30500,00	27500,00
58200,00	45024,00	43148,00	40081,00	37252,00	34572,00	32696,00	29480,00
-	45800,00	42504,00	39336,00	36696,00	34056,00	32208,00	29040,00
-	43008,00	41216,00	38144,00	35584,00	33024,00	31232,00	28160,00
-	46368,00	44436,00	41124,00	38364,00	35604,00	33672,00	30360,00
-	49800,00	47656,00	44104,00	41144,00	-	-	-
29000,00	30400,00	25600,00	24600,00	23800,00	22200,00	21000,00	19000,00
-	31680,00	28160,00	27060,00	26180,00	24420,00	23100,00	20900,00
-	33408,00	29696,00	28536,00	27608,00	25752,00	24360,00	22040,00
-	-	-	-	-	-	26040,00	23560,00

1998

1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx
-	61200,00	54880,00	53440,00	-	-	-	-
78000,00	-	-	-	-	-	-	-
74200,00	-	-	-	-	-	-	-
79000,00	-	-	-	-	-	-	-
78000,00	-	-	-	-	-	-	-
101200,00	-	-	-	-	-	-	-
102000,00	-	-	-	-	-	-	-
103500,00	-	-	-	-	-	-	-
104500,00	-	-	-	-	-	-	-
86200,00	-	-	-	-	-	-	-
98200,00	-	-	-	-	-	-	-
106300,00	-	-	-	-	-	-	-
102800,00	-	-	-	-	-	-	-
112500,00	-	-	-	-	-	-	-
90000,00	-	-	-	-	-	-	-
110000,00	-	-	-	-	-	-	-
100000,00	-	-	-	-	-	-	-
107500,00	-	-	-	-	-	-	-
-	72720,00	69286,00	67468,00	65082,38	61206,00	58056,42	54178,00
-	-	-	-	63800,00	60000,00	56800,00	52600,00
-	-	74088,00	72144,00	69593,04	64800,00	61344,00	56808,00
-	-	72716,00	70808,00	68304,28	63600,00	60208,00	56808,00
74160,00	70658,00	68804,00	66371,14	62418,00	59089,04	57860,00	54178,00
77760,00	74088,00	72144,00	69593,04	65448,00	62014,81	56808,00	54178,00
-	82320,00	80160,00	77325,60	72720,00	68160,00	63120,00	59069,60
-	76832,00	74816,00	72170,56	67872,00	64252,16	60312,00	56400,00

1998

1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx
100200,00	85200,00	72000,00	63600,00	58800,00	55005,80	-	-
103206,00	87756,00	73200,00	65190,00	60270,00	56334,00	-	-
-	-	-	53000,00	49000,00	45800,00	42800,00	39000,00
77140,00	67200,00	60000,00	-	-	-	-	-
-	-	-	53530,00	49490,00	46258,00	43228,00	39390,00
82300,00	73000,00	65448,00	-	-	-	-	-
-	64478,40	60600,00	53530,00	49490,00	46258,00	43228,00	39390,00
-	-	-	55650,00	51450,00	48090,00	45068,40	41067,00
83123,00	73730,00	66102,48	-	-	-	-	-

**PRÊMIO
NACIONAL DE
CONSERVAÇÃO
E USO
RACIONAL DE
COMBUSTÍVEL
1999**

CNT
CONFEDERAÇÃO
NACIONAL
DO TRANSPORTE

DAQ
INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO
ASSISTÊNCIA TÉCNICA
QUALIDADE EM TRANSPORTES

CONPET
COMITÊ NACIONAL
DE PROMOVER
O USO RACIONAL
DE COMBUSTÍVEL
NA FLOTA NACIONAL

BR PETROBRAS

Ministério
de Minas
e Energia


Brasil

**INSCRIÇÕES ATÉ:
30 DE SETEMBRO
DE 1999**

**INFORMAÇÕES
TEL: (061) - 315-7050
FAX: (061) - 321-7457**

INDICADORES & MERCADO

PREÇOS DE VEÍCULOS NOVOS E USADOS

Versão : 28/07/1999

VERSÃO: 04/08/1999

OKM		1998		1997		1996		1995		1994		1993		1992		1991	
máx		máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx
CARRETAS		CARRETAS		CARRETAS		CARRETAS		CARRETAS		CARRETAS		CARRETAS		CARRETAS		CARRETAS	
BASCULANTE (3 Eixos)	29000,00	BASCULANTE (3Eixos)	20300,00	BASCULANTE (3Eixos)	17864,00	BASCULANTE (3Eixos)	16077,60	BASCULANTE (3Eixos)	14469,84	BASCULANTE (3Eixos)	13095,21	BASCULANTE (3Eixos)	11785,68	BASCULANTE (3Eixos)	10607,12	BASCULANTE (3Eixos)	9758,55
CARGA SECA (2 Eixos)	18000,00	CARGA SECA (2Eixos)	12600,00	CARGA SECA (2Eixos)	11088,00	CARGA SECA (2Eixos)	10001,38	CARGA SECA (2Eixos)	9001,24	CARGA SECA (2Eixos)	8101,11	CARGA SECA (2Eixos)	7291,00	CARGA SECA (2Eixos)	6561,90	CARGA SECA (2Eixos)	6036,95
CARGA SECA (3 Eixos)	19600,00	CARGA SECA (3Eixos)	13700,00	CARGA SECA (3Eixos)	12056,00	CARGA SECA (3Eixos)	10850,40	CARGA SECA (3Eixos)	9765,36	CARGA SECA (3Eixos)	8788,82	CARGA SECA (3Eixos)	8006,62	CARGA SECA (3Eixos)	7205,96	CARGA SECA (3Eixos)	6629,48
FURGÃO ALUMÍNIO (2 Eixos)	25600,00	FURGÃO ALUMÍNIO (2Eixos)	18000,00	FURGÃO ALUMÍNIO (2Eixos)	15840,00	FURGÃO ALUMÍNIO (2Eixos)	14256,00	FURGÃO ALUMÍNIO (2Eixos)	12830,40	FURGÃO ALUMÍNIO (2Eixos)	11547,36	FURGÃO ALUMÍNIO (2Eixos)	10392,62	FURGÃO ALUMÍNIO (2Eixos)	9353,36	FURGÃO ALUMÍNIO (2Eixos)	8605,09
FURGÃO ALUMÍNIO (3 Eixos)	26800,00	FURGÃO ALUMÍNIO (3Eixos)	18800,00	FURGÃO ALUMÍNIO (3Eixos)	16544,00	FURGÃO ALUMÍNIO (3Eixos)	14889,60	FURGÃO ALUMÍNIO (3Eixos)	13400,64	FURGÃO ALUMÍNIO (3Eixos)	12060,58	FURGÃO ALUMÍNIO (3Eixos)	10854,52	FURGÃO ALUMÍNIO (3Eixos)	9769,07	FURGÃO ALUMÍNIO (3Eixos)	9007,08
FURGÃO FRIGORÍFICO (3 Eixos)	96000,00	FURGÃO FRIGORÍFICO (3Eixos)	67200,00	FURGÃO FRIGORÍFICO (3Eixos)	57120,00	FURGÃO FRIGORÍFICO (3Eixos)	48552,00	FURGÃO FRIGORÍFICO (3Eixos)	41269,20	FURGÃO FRIGORÍFICO (3Eixos)	37142,28	FURGÃO FRIGORÍFICO (3Eixos)	33428,05	FURGÃO FRIGORÍFICO (3Eixos)	30085,25	FURGÃO FRIGORÍFICO (3Eixos)	27076,72
FURGÃO ISOTÉRMICO (3 Eixos)	53000,00	FURGÃO ISOTÉRMICO (3Eixos)	37000,00	FURGÃO ISOTÉRMICO (3Eixos)	31450,00	FURGÃO ISOTÉRMICO (3Eixos)	26732,50	FURGÃO ISOTÉRMICO (3Eixos)	22722,63	FURGÃO ISOTÉRMICO (3Eixos)	20450,36	FURGÃO ISOTÉRMICO (3Eixos)	18405,33	FURGÃO ISOTÉRMICO (3Eixos)	-	FURGÃO ISOTÉRMICO (3Eixos)	-
FURGÃO LONADO (2 Eixos)	29800,00	FURGÃO LONADO (2Eixos)	20800,00	FURGÃO LONADO (2Eixos)	17680,00	FURGÃO LONADO (2Eixos)	16088,80	FURGÃO LONADO (2Eixos)	14479,92	FURGÃO LONADO (2Eixos)	13031,93	FURGÃO LONADO (2Eixos)	11728,74	FURGÃO LONADO (2Eixos)	-	FURGÃO LONADO (2Eixos)	-
FURGÃO LONADO (3 Eixos)	30800,00	FURGÃO LONADO (3Eixos)	21600,00	FURGÃO LONADO (3Eixos)	18360,00	FURGÃO LONADO (3Eixos)	16524,00	FURGÃO LONADO (3Eixos)	14871,60	FURGÃO LONADO (3Eixos)	13384,44	FURGÃO LONADO (3Eixos)	12046,00	FURGÃO LONADO (3Eixos)	-	FURGÃO LONADO (3Eixos)	-
GRANELEIRA (2 Eixos)	20000,00	GRANELEIRA (2Eixos)	14000,00	GRANELEIRA (2Eixos)	12320,00	GRANELEIRA (2Eixos)	11088,00	GRANELEIRA (2Eixos)	10090,08	GRANELEIRA (2Eixos)	9081,07	GRANELEIRA (2Eixos)	8172,96	GRANELEIRA (2Eixos)	7355,67	GRANELEIRA (2Eixos)	6620,10
GRANELEIRA (3 Eixos)	22600,00	GRANELEIRA (3Eixos)	15800,00	GRANELEIRA (3Eixos)	13904,00	GRANELEIRA (3Eixos)	12513,60	GRANELEIRA (3Eixos)	11262,24	GRANELEIRA (3Eixos)	10136,02	GRANELEIRA (3Eixos)	9122,41	GRANELEIRA (3Eixos)	8210,17	GRANELEIRA (3Eixos)	7389,16
TANQUE CARGA MISTA (3 Eixos)	35600,00	TANQUE CARGA MISTA (3Eixos)	24800,00	TANQUE CARGA MISTA (3Eixos)	21080,00	TANQUE CARGA MISTA (3Eixos)	18550,40	TANQUE CARGA MISTA (3Eixos)	16324,35	TANQUE CARGA MISTA (3Eixos)	14691,92	TANQUE CARGA MISTA (3Eixos)	13222,73	TANQUE CARGA MISTA (3Eixos)	11900,45	TANQUE CARGA MISTA (3Eixos)	10710,41
OKM		1998		1997		1996		1995		1994		1993		1992		1991	
máx		máx		máx		máx		máx		máx		máx		máx		máx	
ÔNIBUS		ÔNIBUS		ÔNIBUS		ÔNIBUS		ÔNIBUS		ÔNIBUS		ÔNIBUS		ÔNIBUS		ÔNIBUS	
AGRALE MA 7.0 (Urbano)	-	AGRALE MA 7.0 (Urbano)	-	AGRALE MA 7.0 (Urbano)	-	AGRALE MA 7.0 (Urbano)	-	AGRALE MA 7.0 (Urbano)	-	AGRALE MA 7.0 (Urbano)	-	AGRALE MA 7.0 (Urbano)	-	AGRALE MA 7.0 (Urbano)	-	AGRALE MA 7.0 (Urbano)	-
AGRALE MA 8.777.5T (Rodoviário)	71000,00	AGRALE MA 8.777.5T (Rodoviário)	51400,00	AGRALE MA 8.777.5T (Rodoviário)	44600,00	AGRALE MA 8.777.5T (Rodoviário)	38088,40	AGRALE MA 8.777.5T (Rodoviário)	32375,14	AGRALE MA 8.777.5T (Rodoviário)	27518,87	AGRALE MA 8.777.5T (Rodoviário)	-	AGRALE MA 8.777.5T (Rodoviário)	-	AGRALE MA 8.777.5T (Rodoviário)	-
AGRALE MA 8.777.5T (Urbano)	64000,00	AGRALE MA 8.777.5T (Urbano)	46600,00	AGRALE MA 8.777.5T (Urbano)	40200,00	AGRALE MA 8.777.5T (Urbano)	34170,00	AGRALE MA 8.777.5T (Urbano)	29044,50	AGRALE MA 8.777.5T (Urbano)	24687,83	AGRALE MA 8.777.5T (Urbano)	-	AGRALE MA 8.777.5T (Urbano)	-	AGRALE MA 8.777.5T (Urbano)	-
FORD B-1621/1618 (Rodoviário)	-	FORD B-1621/1618 (Rodoviário)	69540,00	FORD B-1621/1618 (Rodoviário)	52155,00	FORD B-1621/1618 (Rodoviário)	42767,10	FORD B-1621/1618 (Rodoviário)	35069,02	FORD B-1621/1618 (Rodoviário)	28756,60	FORD B-1621/1618 (Rodoviário)	23580,41	FORD B-1621/1618 (Rodoviário)	-	FORD B-1621/1618 (Rodoviário)	-
FORD B-1621/1618 (Urbano)	-	FORD B-1621/1618 (Urbano)	59109,00	FORD B-1621/1618 (Urbano)	44331,75	FORD B-1621/1618 (Urbano)	36352,04	FORD B-1621/1618 (Urbano)	29808,67	FORD B-1621/1618 (Urbano)	24443,11	FORD B-1621/1618 (Urbano)	20043,35	FORD B-1621/1618 (Urbano)	-	FORD B-1621/1618 (Urbano)	-
MARCOPOLO VOLARE (Executivo)	52600,00	MARCOPOLO VOLARE (Executivo)	40000,00	MARCOPOLO VOLARE (Executivo)	38000,00	MARCOPOLO VOLARE (Executivo)	-										
MARCOPOLO VOLARE (Lotação)	49800,00	MARCOPOLO VOLARE (Lotação)	38000,00	MARCOPOLO VOLARE (Lotação)	-												
MAFERSA M-210 (Urbano)	-	MAFERSA M-210 (Urbano)	103680,00	MAFERSA M-210 (Urbano)	85017,60	MAFERSA M-210 (Urbano)	69714,43	MAFERSA M-210 (Urbano)	57165,83	MAFERSA M-210 (Urbano)	48590,96	MAFERSA M-210 (Urbano)	41302,32	MAFERSA M-210 (Urbano)	36346,04	MAFERSA M-210 (Urbano)	31984,51
MAFERSA M-240 (Urbano)	-	MAFERSA M-240 (Urbano)	111600,00	MAFERSA M-240 (Urbano)	91512,00	MAFERSA M-240 (Urbano)	75039,84	MAFERSA M-240 (Urbano)	61532,67	MAFERSA M-240 (Urbano)	52302,77	MAFERSA M-240 (Urbano)	44457,35	MAFERSA M-240 (Urbano)	-	MAFERSA M-240 (Urbano)	-
MB 0-400 0-371 R/RS (Rodoviário)	-	MB 0-400 0-371 R/RS (Rodoviário)	-	MB 0-400 0-371 R/RS (Rodoviário)	-	MB 0-400 0-371 R/RS (Rodoviário)	-	MB 0-400 0-371 R/RS (Rodoviário)	-	MB 0-400 0-371 R/RS (Rodoviário)	-	MB 0-400 0-371 R/RS (Rodoviário)	-	MB 0-400 0-371 R/RS (Rodoviário)	-	MB 0-400 0-371 R/RS (Rodoviário)	-
MB 0-400 0-371 RSD/RSL (Rodoviário)	-	MB 0-400 0-371 RSD/RSL (Rodoviário)	-	MB 0-400 0-371 RSD/RSL (Rodoviário)	-	MB 0-400 0-371 RSD/RSL (Rodoviário)	-	MB 0-400 0-371 RSD/RSL (Rodoviário)	-	MB 0-400 0-371 RSD/RSL (Rodoviário)	-	MB 0-400 0-371 RSD/RSL (Rodoviário)	-	MB 0-400 0-371 RSD/RSL (Rodoviário)	-	MB 0-400 0-371 RSD/RSL (Rodoviário)	-
MB LO/OF814 LO/OF812 (Rodoviário)	78200,00	MB LO/OF814 LO/OF812 (Rodoviário)	-	MB LO/OF814 LO/OF812 (Rodoviário)	-	MB LO/OF814 LO/OF812 (Rodoviário)	-	MB LO/OF814 LO/OF812 (Rodoviário)	-	MB LO/OF814 LO/OF812 (Rodoviário)	-	MB LO/OF814 LO/OF812 (Rodoviário)	-	MB LO/OF814 LO/OF812 (Rodoviário)	-	MB LO/OF814 LO/OF812 (Rodoviário)	-
MB LO/OF814 LO/OF812 (Urbano)	70000,00	MB LO/OF814 LO/OF812 (Urbano)	-	MB LO/OF814 LO/OF812 (Urbano)	-	MB LO/OF814 LO/OF812 (Urbano)	-	MB LO/OF814 LO/OF812 (Urbano)	-	MB LO/OF814 LO/OF812 (Urbano)	-	MB LO/OF814 LO/OF812 (Urbano)	-	MB LO/OF814 LO/OF812 (Urbano)	-	MB LO/OF814 LO/OF812 (Urbano)	-
MB OF1114 OF1113 (Urbano)	-	MB OF1114 OF1113 (Urbano)	-	MB OF1114 OF1113 (Urbano)	-	MB OF1114 OF1113 (Urbano)	-	MB OF1114 OF1113 (Urbano)	-	MB OF1114 OF1113 (Urbano)	-	MB OF1114 OF1113 (Urbano)	-	MB OF1114 OF1113 (Urbano)	-	MB OF1114 OF1113 (Urbano)	-
MB OF/OH1318 OF/OH1315 (Urbano)	-	MB OF/OH1318 OF/OH1315 (Urbano)	-	MB OF/OH1318 OF/OH1315 (Urbano)	-	MB OF/OH1318 OF/OH1315 (Urbano)	-	MB OF/OH1318 OF/OH1315 (Urbano)	-	MB OF/OH1318 OF/OH1315 (Urbano)	-	MB OF/OH1318 OF/OH1315 (Urbano)	-	MB OF/OH1318 OF/OH1315 (Urbano)	-	MB OF/OH1318 OF/OH1315 (Urbano)	-
MB OF1417 (Urbano)	83000,00	MB OF1417 (Urbano)	64000,00	MB OF1417 (Urbano)	-												
MB OF1618 OH1518 OH1517 (Urbano)	-	MB OF1618 OH1518 OH1517 (Urbano)	-	MB OF1618 OH1518 OH1517 (Urbano)	-	MB OF1618 OH1518 OH1517 (Urbano)	-	MB OF1618 OH1518 OH1517 (Urbano)	-	MB OF1618 OH1518 OH1517 (Urbano)	-	MB OF1618 OH1518 OH1517 (Urbano)	-	MB OF1618 OH1518 OH1517 (Urbano)	-	MB OF1618 OH1518 OH1517 (Urbano)	-
MB OF1721 (Urbano)	86800,00	MB OF1721 (Urbano)	63000,00	MB OF1721 (Urbano)	-												
MB OH1318 OH1315 (Rodoviário)	-	MB OH1318 OH1315 (Rodoviário)	-	MB OH1318 OH1315 (Rodoviário)	-	MB OH1318 OH1315 (Rodoviário)	-	MB OH1318 OH1315 (Rodoviário)	-	MB OH1318 OH1315 (Rodoviário)	-	MB OH1318 OH1315 (Rodoviário)	-	MB OH1318 OH1315 (Rodoviário)	-	MB OH1318 OH1315 (Rodoviário)	-
MB OH1420 OH1419 (Rodoviário)	90600,00	MB OH1420 OH1419 (Rodoviário)	67800,00	MB OH1420 OH1419 (Rodoviário)	-												
MB OH1420 OH1419 (Urbano)	77010,00	MB OH1420 OH1419 (Urbano)	57630,00	MB OH1420 OH1419 (Urbano)	-												
MB OH1621 OH1620 (Rodoviário)	99000,00	MB OH1621 OH1620 (Rodoviário)	-	MB OH1621 OH1620 (Rodoviário)	-	MB OH1621 OH1620 (Rodoviário)	-	MB OH1621 OH1620 (Rodoviário)	-	MB OH1621 OH1620 (Rodoviário)	-	MB OH1621 OH1620 (Rodoviário)	-	MB OH1621 OH1620 (Rodoviário)	-	MB OH1621 OH1620 (Rodoviário)	-
MB OH1621 OF/OH1620 (Urbano)	84150,00	MB OH1621 OF/OH1620 (Urbano)	-	MB OH1621 OF/OH1620 (Urbano)	-	MB OH1621 OF/OH1620 (Urbano)	-	MB OH1621 OF/OH1620 (Urbano)	-	MB OH1621 OF/OH1620 (Urbano)	-	MB OH1621 OF/OH1620 (Urbano)	-	MB OH1621 OF/OH1620 (Urbano)	-	MB OH1621 OF/OH1620 (Urbano)	-
MB OH1628 (Rodoviário)	110000,00	MB OH1628 (Rodoviário)	80000,00	MB OH1628 (Rodoviário)	-												
MB OH1628 (Urbano)	93500,00	MB OH1628 (Urbano)	68000,00	MB OH1628 (Urbano)	-												
SCANIA F-94 HB (Urbano)	97000,00	SCANIA F-94 HB (Urbano)	80000,00	SCANIA F-94 HB (Urbano)	-												
SCANIA F-113HL (Rodoviário)	-	SCANIA F-113HL (Rodoviário)	94240,00	SCANIA F-113HL (Rodoviário)	77276,80	SCANIA F-113HL (Rodoviário)	-										
SCANIA F-113HL (Urbano)	-	SCANIA F-113HL (Urbano)	84320,00	SCANIA F-113HL (Urbano)	69142,40	SCANIA F-113HL (Urbano)	-										
SCANIA F-113 F-112 (Rodoviário)	-	SCANIA F-113 F-112 (Rodoviário)	-	SCANIA F-113 F-112 (Rodoviário)	-	SCANIA F-113 F-112 (Rodoviário)	-	SCANIA F-113 F-112 (Rodoviário)	-	SCANIA F-113 F-112 (Rodoviário)	-	SCANIA F-113 F-112 (Rodoviário)	-	SCANIA F-113 F-112 (Rodoviário)	-	SCANIA F-113 F-112 (Rodoviário)	-
SCANIA F-220 F-113 F-112 (Urbano)	-	SCANIA F-220 F-113 F-112 (Urbano)	-	SCANIA F-220 F-113 F-112 (Urbano)	-	SCANIA F-220 F-113 F-112 (Urbano)	-	SCANIA F-220 F-113 F-112 (Urbano)	-	SCANIA F-220 F-113 F-112 (Urbano)	-	SCANIA F-220 F-113 F-112 (Urbano)	-	SCANIA F-220 F-113 F-112 (Urbano)	-	SCANIA F-220 F-113 F-112 (Urbano)	-
SCANIA K-113 K-112 (Urbano)	-	SCANIA K-113 K-112 (Urbano)	-	SCANIA K-113 K-112 (Urbano)	-	SCANIA K-113 K-112 (Urbano)	-	SCANIA K-113 K-112 (Urbano)	-</								

320



Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frota



Estão abertas até 06 de novembro de 1999 as inscrições para o 32º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas. Poderão se inscrever empresas de transporte rodoviário de carga e passageiros que tenham em suas frotas no mínimo três veículos. O Concurso, promovido pela revista Transporte Moderno há trinta e dois anos, tem como objetivo estimular a criatividade e a utilização dos veículos como instrumento de divulgação e marketing das empresas.



**Mais informações com Maria Penha
pelo fone (011) 3662.0277
ou fax (011) 3662.4630**

transporte
MODERNO

Faça o que eu falo, não faça o que eu faço

Aumento dos custos de transporte, margens iguais a zero ou negativas, redução do preço do caminhoneiro, redução da atividade econômica. Esta equação só pode ser igual a bloqueio das rodovias

* Jorge Miguel dos Santos



A frase do título é popularmente conhecida por "faça o que eu mando, não faça o que eu faço", mas não se aplica ao

governo atual, que vive uma crise de comando. O fato é que o governo federal prega que não aceitará qualquer tipo de indexação dos preços de produtos ou serviços. Entretanto, ele mesmo amarrou (indexou?) os preços dos combustíveis à cotação internacional do produto e à variação do dólar.

Conclusão: os combustíveis tiveram seus preços reajustados em até 50%, média nacional, nos últimos oito meses (dez/98 a jul/99). Coincidentemente, a mesma desvalorização média do real.

Nas regiões Sul e Sudeste, os pedágios se multiplicam como se fossem pragas, e os preços por eixos avançam tão rápido quanto as privatizações das rodovias.

Baseado em projeções, o governo aposta que a economia assimilará os reajustes sem disparar os índices de inflação. Projeções, estatísticas, técnicos e explicações à parte, o que vale é saber quem está pagando a conta.

As transportadoras são as primeiras a sofrer com os reajustes e tentam repassá-los a seus clientes sem muito sucesso. Com margens pequenas e em muitos casos com prejuízos, são obrigadas a cortar gastos e chegam até o caminhoneiro. Como a oferta de carga é menor que a procura dos caminhoneiros, os fretes são reduzidos e, portanto, é ele, o autônomo, que começa a pagar a conta.



Foto Eduardo Ruegg

Para os caminhoneiros, esta conta é muito pesada e, sem possibilidade de repasse no preço, provoca um desequilíbrio econômico insustentável, a ponto de se organizarem e promoverem paralisações e bloqueios por vários pontos do país.

Sem prévio aviso, toda a economia se viu refém de uma eficiente mobilização, que deixou o governo surpreso e sem saber o que fazer.

Mas por que surge, de repente, um movimento tão forte a ponto de parar o país? Os prejuízos dos caminhoneiros são tantos assim? Os caminhoneiros não conseguem obter nenhum ganho de produtividade?

Estas e outras perguntas estão sendo feitas pelos mais críticos

Sem considerar qualquer motivo político que possa haver, o problema central está na estrutura de custos que o caminhoneiro utiliza para compor o valor do frete. Primeiramente, os custos fixos do veículo não são considerados; quando muito, as suas despesas mensais incluem a prestação do caminhão.

Como não conhece o seu custo fixo, o caminhoneiro se restringe a calcular seu frete com base exclusivamente no

custo variável. Pela experiência, incorpora um adicional a este custo e, assim, determina o valor do frete.

Além do combustível, são considerados custos variáveis itens como manutenção, pneus, lubrificantes, serviços de oficina, lavagens e pedágio.

Seguramente, a soma dos gastos com combustível e pedágio passam de 60% do custo variável, ou seja, os reajustes de preços nestes itens têm impacto muito maior para o caminhoneiro.

Para compensar a diminuição de suas margens, o caminhoneiro sabe, mais do que ninguém, que precisa diminuir custos, aumentar o número de viagens e/ou aumentar a capacidade de carga.

Em sua grande maioria, os caminhoneiros conseguem minimizar seus custos. Conclui-se, portanto, que sobram as alternativas do aumento do número de viagens e da capacidade de carga.

Supondo haver viagens suficientes, aumentar a quantidade implica, muitas vezes, exceder limites de velocidade e, por conseqüência, multas e pontos. Da mesma forma, aumentar a capacidade transportada implica ultrapassar os limites de peso e, por conseqüência, multas e pontos.

Assim, pode-se começar a entender a causa primária das reivindicações dos caminhoneiros durante o bloqueio das rodovias.

Os empresários do transporte que ficaram alheios às discussões iniciais das privatizações das rodovias e da implantação dos pedágios devem também ser os maiores interessados em encontrar uma solução conjunta.

O Plano Real fez mais que estabilizar a economia via diminuição da inflação, ele retirou dos preços dos produtos e serviços muita ociosidade e incompetência. Assim, os crescentes custos da produção foram por si só absorvidos. O detalhe é que o plano já fez cinco anos, tempo suficiente para o setor privado reparar erros e aprender a conviver com as novas regras do jogo.

Agora, só falta o setor público.

* Jorge Miguel dos Santos, economista, é consultor de empresas especializado em transportes. É diretor-técnico da RDT-Modernizar Com. e Consultoria Ltda.

VEÍCULOS, PEÇAS & SERVIÇOS

**PODE ENTRAR
COM SEU ANÚNCIO.
O RETORNO
É GARANTIDO!**



LIGUE JÁ

3662-0277

**VEÍCULOS, PEÇAS
&
SERVIÇOS**



Transport



- ✓ Acerto de Contas com Motorista
- ✓ Controle de Veículos em Trânsito
- ✓ Controle de Pneus
- ✓ Controle de Abastecimento
- ✓ Controle de Manutenção
- ✓ Controle de Estoque
- ✓ Gerenciamento de Compras
- ✓ Livros Fiscais
- ✓ Contabilidade Geral
- ✓ Total Controle Gerencial: através de gráficos e relatórios

**TOTALMENTE
INTEGRADO**

- ✓ Emissão de Notas Fiscais
- ✓ Emissão de Conhecimentos
- ✓ Emissão de Cartas Fretes
- ✓ Controle de Agregados
- ✓ Faturamento
- ✓ Contas à Receber
- ✓ Contas à Pagar
- ✓ Controle Bancário
- ✓ Controle do Ativo Imobilizado
- ✓ Folha de Pagamento



Desde 1983 Desenvolvendo
Soluções Integradas para Transporte
Piracicaba(SP) Tel: (0xx19) 426-4195
Home Page: www.comp-3.com.br
e-mail: comp-3@zaz.com.br

Mais um garoto-propaganda do Sistef economizando pelas estradas do país.

A Braspress também reduziu os custos de sua frota com o Sistef - Sistema Especialista de Frotas.

O primeiro software do país realmente especializado no controle de custos operacionais de frotas. O Sistef dispõe de módulos que podem funcionar integrados ou independentes, sendo indicado para frotas a partir de 10 veículos. • Módulo Veículos • Módulo Motoristas • Módulo Combustível • Módulo Lubrificantes • Módulo Manutenção • Módulo Pneus • Módulo Almoxarifado • Módulo Custos Globais.



Sistef. O gerente de custos da sua frota.

Pró User Consultoria e Informática Ltda.
Fone: (011) 853-0843 - FAX: (011) 853-0765
www.prouser.com.br



marksell

TECNOLOGIA QUE ELEVA

**PLATAFORMAS ELEVATÓRIAS DE CARGA
VEICULARES ELETRO-HIDRAULICAS**



MKS Equipamentos Hidráulicos Ltda.

Rua João Dias Ribeiro, 409 - Pólo Industrial de Jandira - Itapevi
06610-010 - Itapevi - SP - Brasil - E-mail: marksel@ibm.net
Fones (0xx11) 427-5455 / 7929-3690 - Fax: (0xx11) 427-5198

DESMONTADORAS PARA PNEUS DE CAMINHÕES

- **Entrega rápida**
- **Em até 10 pagamentos**

DPH-700, para pneus com câmara até 24", sobre rodas, facilita a locomoção e não requer via especial.



G-96, para pneus sem câmara ou com câmara até 26", com opcional para maior proteção às rodas de alumínio.



CONHEÇA TAMBÉM NOSSA
LINHA AUTOMOTIVA



G-118, BALANCEADORA
para rodas de caminhões até aro 26".



Equipamentos Emeb do Brasil Ltda.
Av. Barata Ribeiro 345, Itu - SP
Tel.: (011) 7824-1921 - Fax (011) 7823-0014
emeb@zaz.com.br

HUBODÔMETRO®

STEMCO - O ORIGINAL

CONTROLADOR DE QUILOMETRAGEM



- Indispensável para semi-reboques
- Inquebrável
- Líder mundial
- Presente nas maiores frotas do País
- 1 modelo para cada medida de pneu
- O melhor preço

GARANTIDO POR 1.000.000 DE QUILOMETROS
EQUIPE JÁ SUA FROTA!



MERCORP
Distribuidora

Mercorp Distribuidora e Comercial Ltda.

Tel: (011) 829 1071
Fax: (011) 829 2039

REDUZA SEU CUSTO OPERACIONAL

INFORMATIZE SUA EMPRESA
E GANHE COMPETITIVIDADE

RD-FROTA

- o sistema mais completo de controle de frotas

SISAC

- análise e controle das receitas e despesas

CARGA

- sistema completo de administração de transportes

TRANS-SYSTEM

- sistema para cálculo de custos e preços de transporte

SGLOC

- sistema de gerenciamento para locadoras

E você ainda pode contar com os serviços de consultoria em: logística, finanças, formação e controle de custos, treinamento, etc.



RD-TALENTUM

A SOLUÇÃO IDEAL E DO TAMANHO DA SUA EMPRESA

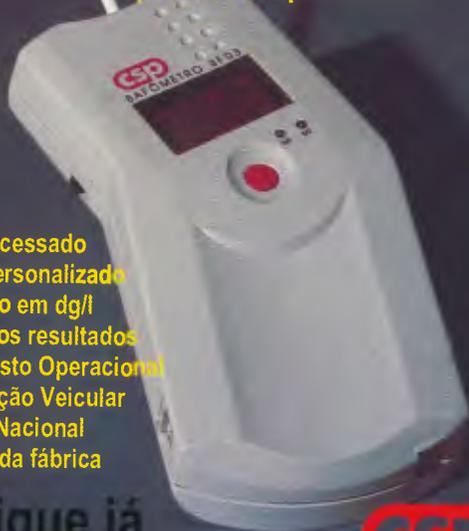
Informática e Consultoria em Transporte

Telefax: (011) 412-8588 - e-mail: rdtal@ibm.net

BF 03

Bafômetro Eletrônico

Sua frota não pode parar.
Previna-se das multas e acidentes
provocados pelo álcool



Microprocessado
Laudo Personalizado
Resultado em dg/l
Imprime os resultados
Baixo Custo Operacional
Alimentação Veicular
Produto Nacional
Garantia da fábrica

Ligue já
(048) 334-8400



www.csp.com.br

Pode entrar
com seu anúncio.
O retorno
é garantido!



LIGUE JÁ

3662-0277

FALSIFICAÇÃO

Cuidado com a lona falsa

Fras-le alerta sobre produtos que vêm sendo comercializados em São Paulo, Bahia e Minas Gerais

 Fras-le, de Caxias do Sul (RS), está tomando medidas judiciais para tentar acabar com o comércio de lonas para freio falsas com a marca da empresa, prática que vem acontecendo principalmente na Grande São Paulo e nos Estados da Bahia e Minas Gerais. “A lona para freio é um componente de segurança do veículo, e nossa maior preocupação é garantir a segurança e a tranquilidade do consumidor”, afirma Erino Tonon, diretor-superintendente da Fras-le.

Segundo a empresa, até meados de abril, as lonas falsificadas tentavam copiar a formulação Fras-le AF/557,



Verdadeira (esc.) e falsa (dir.): diferenças na cor, dimensões e apresentação da embalagem

sem amianto nas referências usadas em veículos Mercedes-Benz.

As diferenças da lona falsificada (*foto*) começam pelos aspectos dimensionais. Elas apresentam apenas a medida de largura dentro das especificações. Além disso, são mais escuras, com pontos esbranquiçados e outros onde aparece latão. As embalagens mostram diferenças na amarração das peças para formar os jocos.

Analisada nos laboratórios do Centro de Pesquisa e Desenvolvimento da Fras-le, a lona falsa apresentou baixa resistência mecânica, o que pode provocar trincas ou quebras em pouco tempo de utilização. “A inexistência de matérias-primas essenciais compromete o desempenho do componente”, observa Tonon.

A Fras-le coloca à disposição o telefone (54) 800-2169, no qual os consumidores podem fornecer mais informações sobre novas falsificações e esclarecer dúvidas. 

**Atenção, senhores empresários
com destino ao futuro:
façam uma assinatura
de TechniBus
e boa viagem!**

Tel.: (0xx11) 3662-0277



Volvo Mundial adquire 78% das ações da Scania

O maior negócio do ano na área de caminhões, até o momento, aconteceu em agosto: a Volvo, fabricante sueca de caminhões pesados, anunciou a compra da Scania por US\$ 7,5 bilhões, passando a controlar 78,4% das ações de sua



grande concorrente na produção de chassis de ônibus e caminhões. A operação foi concluída com o principal acionista da Scania, o grupo Investor.

Desse modo, surge a segunda maior montadora de veículos pesados do

mundo, atrás apenas da Mercedes-Benz. O novo grupo Volvo terá 31% do mercado europeu de veículos pesados, um patamar superior à participação da Daimler-Chrysler (resultado da fusão da montadora norte-americana Chrysler com a alemã Mercedes-Benz). No mundo, a participação da Volvo chegará a 19% contra 25% da Daimler-Chrysler.

Correias Gatorback chegam ao mercado



Com o lançamento simultâneo das correias automotivas Gatorback (foto) na América Latina, dia 17 de agosto, a Goodyear viabiliza seu “marketing do produto”

no Brasil, na Argentina, na Venezuela e no Chile. Segundo Renaldo Calderini, diretor da Divisão de Produtos Técnicos de Borracha da Goodyear do Brasil, a nova tecnologia traz “ranhuras diagonais” que permitem melhor refrigeração dos veículos leves e pesados.

Federal Mogul quer controle do grupo Sabó

Por meio de uma carta de intenções, a Federal Mogul Corporation, multinacional norte-americana de Southfield, Michigan, fabricante de sistemas automotivos de alta tecnologia, está propondo a compra do grupo Sabó, fabricante brasileira de retentores, juntas e mangueiras. O anúncio partiu da Sabó, que não revelou os termos da aquisição. A eventual compra estará sujeita às aprovações regulamentares. O grupo Sabó emprega cerca de 3 mil funcionários em sete fábricas espalhadas pelo Brasil, Argentina, Áustria, Alemanha e Hungria, e escritórios comerciais nos Estados Unidos, Austrália, Inglaterra e Itália. A empresa fatura cerca de US\$ 180 milhões/ano.

Tarifa de pedágio para caminhão deve cair 20% em rodovias estaduais

Os governos de São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná e Rio Grande do Sul cogitam reduzir os pedágios para caminhões em rodovias estaduais. Em São Paulo, o preço deve sofrer redução média de 20% a partir de setembro. A medida reduzirá a receita obtida pelos Estados com as rodovias privatizadas. A Secretaria de Transportes do Estado de São Paulo está negociando o novo pedágio com caminhoneiros, transportadoras e concessionárias. As tarifas de carros de passeio não serão alteradas. Nas federais, o ministro Eliseu Padilha, dos Transportes, determinou a redução de 5% nas tarifas

em 19 de agosto (quadro). A decisão aconteceu após o TCU (Tribunal de Contas da União) considerar ilegal a cobrança de 5% do ISS (Imposto Sobre Serviços) na tarifa.

Na NovaDutra, o pedágio de carro de passeio passa de R\$ 3,50 para R\$ 3,30. A concessionária pretendia aumentar a tarifa em 8,5% a partir de 1º de agosto, mas Eliseu Padilha suspendeu o reajuste anual, previsto em contrato, atendendo uma das reivindicações da greve dos caminhoneiros que, em julho, parou cerca de metade da frota de 1,5 milhão de caminhões do país, segundo seus organizadores.

EVOLUÇÃO DO PEDÁGIO (*)

(tarifas básicas em rodovias federais e estaduais privatizadas) em R\$

CONCESSIONÁRIAS	1996	1997	1998	Ago/99 (**)
PONTE S/A				
Ponte Rio-Niterói	1,20	1,30	1,40	1,30
NOVADUTRA S/A				
Presidente Dutra (BR 116)	2,86	3,15 / 3,30	3,50	3,30
CONCER				
Juiz de Fora-Rio de Janeiro (BR 040)	2,38	2,60 / 2,90	3,00	2,80
CRT S/A				
Rio-Teresópolis (BR 116)	2,77 / 1,90	3,00 / 2,10	3,10	3,00
CONCEPA S/A				
Osório-Porto Alegre (BR 290)		2,00 / 1,00	2,25	2,20
AUTOBAN				
Anhangüera (SP 330)/Bandeirantes (SP 250)			4,40	4,80
VIA LAGOS				
Rio Bonito/Araruama-São Pedro da Aldeia (RJ)		1,60 / 2,70	1,70 / 2,85	3,40 / 5,70
RODONORTE				
Curitiba-Apucarana (PR)			1,00 / 1,60	1,00 / 1,60
Ponta Grossa-Jaguariaíva (PR)				

(*) Aplicação dos coeficientes de ajustamento em cinco rodovias federais, a partir de 19/8/99 com a retirada do ISS da tarifa

(**) Tarifa básica a ser multiplicada pelo número de eixos levando em conta o tipo do veículo

Fonte: DNER

A Mercúrio apresenta o novo mapa de Minas.

WITROPCOM/IAN



Cobertura total em Minas. A nova arrancada da Mercúrio.



Belo Horizonte, Pouso Alegre, Juiz de Fora, Uberaba, Uberlândia, Montes Claros e Governador Valadares. A Mercúrio amplia seus horizontes em Minas Gerais, operando agora com cobertura total. Tudo com a qualidade e a segurança de quem conta com mais de 50 anos de estrada e certificação ISO 9002.



Belo Horizonte (BH): Fone (031) 396.1515 Fax (031) 396.1342 • Governador Valadares (GV): Fone/Fax (033) 221.1011 • Juiz de Fora (JF): Fone/Fax (032) 213.7013 • Montes Claros (MC): Fone/Fax (038) 222.8882 • Pouso Alegre (PO): Fone/Fax (035) 422.3200 • Uberaba (UA): Fone/Fax (034) 336.4562
Uberlândia (UB): Fone/Fax (034) 211.7002

Não chore sobre o lucro derramado.



Com **CTF BRADESCO**, Você só paga o que entra no tanque.

● ABASTECIMENTO INTELIGENTE.

Com o bico da mangueira inserido na boca do tanque, os anéis instalados no veículo e na bomba se comunicam e liberam o abastecimento.

● SEGURANÇA TOTAL.

Com o CTF, os dados são coletados e transmitidos eletronicamente, sem intervenção humana.

● CONTROLE TOTAL DOS ABASTECIMENTOS.

Os abastecimentos nos postos conveniados CTF e os realizados na sua garagem são registrados, garantindo o controle de todos os abastecimentos da sua frota.

● DÉBITO AUTOMÁTICO.

A parceria com o Bradesco permite que os abastecimentos realizados pelo CTF sejam debitados em conta corrente, segundo preços e prazos acordados com os postos.

● ADMINISTRAÇÃO INTEGRADA.

As informações coletadas e geradas pelo sistema (placa e nº de frota do veículo, leitura do odômetro, distância entre dois abastecimentos, local, data e hora de cada abastecimento, preço do litro de combustível, litragem e valor dos abastecimentos, média de consumo (Km/l) e data do débito) facilitam o gerenciamento do desempenho do veículo, integrando toda a administração da frota.

POLINET

Engenharia e Sistemas em Telemática Ltda.

Central de atendimento
0800-146615
Em linha direta com você

Av. Imperatriz Leopoldina, 1.661 - V. Hamburguesa - CEP 05305-007
S. Paulo - SP - Fone: (011) 832-7000 Fax (011) 832-4099



VISITE O NOSSO SITE: <https://ctf.bradesco.com.br>