

# transporte

## MODERNO

Editora TM L. Ltda

PUBLICAÇÃO MENSAL - Nº 367 - ABRIL/1995 - R\$ 5,00

ÔNIBUS

**Os novos  
biarticulados  
de Curitiba**

EMPRESAS

**Grupo Martins  
entra na carga  
de terceiros**

RODOVIAS

**A experiência  
argentina na  
privatização**



Rolf Eckrodt, presidente da  
Mercedes-Benz do Brasil

# Mercedes-Benz vira o jogo



**Lançada a picape Corsa**



# Carro Forte.



# FENATRAN

FEIRA NACIONAL DO TRANSPORTE

DE 7 A 12 DE AGOSTO DE 1995  
DAS 14h00 ÀS 22h00  
EXPO CENTER NORTE  
SÃO PAULO - SP - BRASIL  
Rua José Bernardo Pinto, 120, Vila Guilherme, São Paulo, SP

INICIATIVA:



Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Carga

ORGANIZAÇÃO:



# FENATRAN

FEIRA NACIONAL DO TRANSPORTE

Nome	<input type="text"/>																<input type="text"/>				<input type="text"/>				<input type="text"/>			
	<input type="text"/>												Data de Nasc.				<input type="text"/>											
Empresa	<input type="text"/>																											
Endereço	<input type="text"/>																											
CEP	<input type="text"/>				Cidade				<input type="text"/>																			
Estado	<input type="text"/>		Tel		<input type="text"/>		Fax		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>															
Setor Profissional	<input type="text"/>																											

Carimbo do Expositor

Válido somente se preenchido por completo

CONVITE EMPRESARIAL INDIVIDUAL



**1. Qual o seu cargo na empresa?**

- A  Presidente
- B  Vice-Presidente
- C  Sócio
- D  Gerente Geral
- E  Diretor Superintendente
- F  Gerente de Departamento
- G  Motorista
- H  Outros \_\_\_\_\_

**2. Tipo de empresa**

- A  Transportador
- B  Embarcador
- C  Comprador de frete
- D  Autônomo

**3. Qual o seu poder de decisão para negociações na empresa?**

- A  Autoridade Total
- B  Autoridade Limitada
- C  Recomenda Produtos/Serviços
- D  Baixo envolvimento
- E  Nenhum envolvimento

**4. Quantos funcionários tem a empresa?**

- A  Acima de 1.000
- B  500 a 999
- C  200 a 499
- D  50 a 199
- E  20 a 49
- F  5 a 19
- G  Menos de 5

**5. Quantos caminhões a empresa utiliza? (assinale a marca e a quantidade específica)**

- A  Volvo 

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
- B  Scania 

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
- C  Mercedes 

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
- D  Ford 

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
- E  Volkswagen 

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
- F  General Motors 

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
- G  Agrale 

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
- H  Outros 

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

**6. Qual o volume anual transportado em toneladas?**

\_\_\_\_\_ ton.

**7. Qual a principal área de atuação da empresa?**

- A  Transporte governamental
- B  Transporte de carga pesada
- C  Transporte de carga leve
- D  Transporte de carga fracionada
- E  Fabricante de caminhões e equiptos.
- F  Fabricante de peças e acessórios
- G  Prestação de serviços
- H  Indústria
- I  Comércio
- J  Outros \_\_\_\_\_

**8. Qual o motivo que lhe trouxe à feira?**

- A  Compra
- B  Conhecer novas tecnologias
- C  Curiosidade
- D  Cotação de preços
- E  Outros

# Mercedes-Benz LS-1935.

## O extrapesado que mais cresceu em vendas. Mais um argumento forte para você ter um.

A Mercedes-Benz acaba de emplacar mais um sucesso: o extrapesado LS-1935. Nos últimos três anos o LS-1935 apresentou crescimento médio de 126% nas vendas. Uma verdadeira arrancada, que só vem comprovar a preferência pela Mercedes-Benz, também na categoria dos extrapesados.



### Caminhão para toda obra.

O extrapesado Mercedes-Benz LS-1935 topa qualquer parada. Sempre com alto desempenho, baixo consumo de combustível e maior rentabilidade global. No dia-a-dia apresenta grande versatilidade em diferentes tipos de estradas, tracionando os mais diversos equipamentos. O extrapesado Mercedes-Benz LS-1935 mostra muita força na hora do trabalho pesado.

### Motor que não consome o seu bolso.

O motor OM-447 LA turbocooler tem 354 cavalos de potência à disposição de quem espera alto rendimento na estrada e no balanço financeiro. Entre 1.100 e 1.600 rpm, o motor OM-447 LA mantém o torque máximo constante, proporcionando maiores velocidades médias, redução no número de mudanças de marcha e, conseqüentemente, de combustível.

### A preferência dos motoristas.

A Mercedes-Benz projetou a cabina do extrapesado LS-1935 pensando no conforto e na segurança de quem passa a maior parte do tempo dentro de um caminhão. Os bancos são anatômicos e reguláveis.

O isolamento termoacústico e o sistema de ventilação deixam o ruído e o calor do lado de fora.

O painel foi estudado para assegurar fácil operação, com todos os comandos ordenados e ao alcance das mãos.

Na hora de descer, o Top Brake dá uma mão.

Muita força para subir, segurança na hora de descer ou parar.

O extrapesado Mercedes-Benz LS-1935, além do freio-motor convencional, pode contar com o Top Brake: um exclusivo sistema que aumenta a potência de frenagem até 100% nas baixas rotações e proporciona velocidades médias mais altas e menos mudanças de marcha, operando principalmente em regiões serranas.



### O dobro da garantia.

Assim como toda linha de extrapesados, o LS-1935 da Mercedes-Benz tem garantia em dobro. São 24 meses ou 200.000 km para o trem de força e 12 meses ou 100.000 km para o veículo total, o que primeiro ocorrer em qualquer um dos casos.

A Mercedes-Benz assegura também a manutenção plena e gratuita nas revisões preventivas até 100.000 km.

### Em cada lugar um concessionário.

Quem escolhe um Mercedes-Benz conta com atendimento total em mais de 320 pontos distribuídos pelo País, que oferecem peças genuínas a preços competitivos e serviço especializado, com mão-de-obra treinada na fábrica. Vá conferir no seu concessionário Mercedes-Benz o LS-1935, o extrapesado cada vez mais preferido por quem entende de transporte.



**Extrapesados Mercedes-Benz.**



O caminhão que dá resultado.



**ENTREVISTA**

**A nova Mercedes-Benz**

Presidente da subsidiária brasileira revela como enxugou a estrutura da empresa, que voltou a obter lucros

**12**

**EMPRESAS**

O grupo atacadista Martins compra 150 caminhões Scania e parte para a operação de cargas de terceiros

**29**

**ÔNIBUS**

A cidade de Curitiba vai operar mais 66 biarticulados, ônibus de 25 m com capacidade para 274 passageiros

**30**

**RODOVIAS**

No momento em que o Brasil discute o assunto, técnico argentino conta como seu país privatizou as rodovias

**34**

**IVECO**

Importação do cavalo-mecânico que foi "Caminhão do Ano" na Europa registra a volta da marca ao Brasil

**16**

**INTERMODAL**

Empresários e especialistas discutem problemas do intermodalismo e propõem soluções

**20**

**LOGÍSTICA**

Após efetuar pesquisas na área, consultor oferecerá oportunidades de negócios a investidores na Itália

**23**

**CONTÊINERES**

Providências do Porto de Santos para enfrentar o aumento de carga containerizada

**28**

**VALE-TRANSPORTE**

Benefício completa dez anos de vigência e responde por 45,7% das viagens realizadas

**31**

**TRÂNSITO**

Transportadores e embarcadores criam saídas para contornar o congestionamento em São Paulo

**32**

**FROTA LEVE**

General Motors lança picape Corsa com capacidade para 650 kg de carga

**45**

**SEÇÕES**

Editorial	5
Atualidades	6
Produtos	36
Indicadores & Mercado	38
Memória	48
Pérolas	50

*Capa: Marcelo Spatafora*

## DIRETORES

Oclair Locanto  
Marcelo Fontana

## REDAÇÃO

Editor-chefe: Ariverson Feltrin

Redatora-chefe: Valdir dos Santos

Editor-executivo: Eduardo C. Ribeiro

Redatores: Gilberto Penha de Araújo, Carmen Lígia Torres

Arte: Eduardo Gragnani Jr. (Editor), Alexandre Batista (Sub-editor), Daniel Lamas da Costa (Assistente)

Fotografia: Paulo Igarashi, Marcelo Spatafora

Colaboradores: Walter de Souza (texto), Newton R. Eichenberg (revisão).

Jornalista Responsável: Ariverson Feltrin (Mtb 8.713)

## DEPARTAMENTO COMERCIAL

### Representantes

**São Paulo:** Paulo Igarashi, Carlos A. B. Criscuolo, Vito Cardaci Neto

### Rio de Janeiro

SFR Serviços de Assessoria  
Sérgio Ribeiro  
Rua Alcindo Guanabara, 24, conj. 1.510  
Fone/fax: (021) 532-1922  
CEP 20031-130 - Rio de Janeiro - RJ

### Paraná e Santa Catarina

Spala Marketing e Representações  
Gilberto A. Paulin  
Rua Conselheiro Laurindo, 825 - conjunto 704  
Fone: (041) 222-1766  
CEP 80060-100 - Curitiba - PR

### Rio Grande do Sul

Casa Grande Representações  
Ivano Casagrande  
Rua Gonçalves Ledo, 118  
Fone: (051) 224-9749 - Fone/fax: (051) 339-4926  
CEP 90610-250 - Porto Alegre - RS

## DEPTO. ADMINISTRATIVO-FINANCEIRO

Gerente: Mitugi Oi

## DEPARTAMENTO DE CIRCULAÇÃO

Gerente: Cláudio Alves de Oliveira

## Fotótipos

Grafcolor

## Distribuição

LOBRA - Mala Direta, Informática e Distribuição Ltda.

## Assinaturas

Anual (dez edições): R\$ 50,00. Pedidos com cheque ou vale postal a favor da Editora TMI Ltda. Exemplar avulso: R\$ 5,00. Em estoque apenas as últimas edições. Dispensada de emissão de documentação fiscal, conforme R.E.Proc.DRT.1 nº 14.498/85 de 06/12/85.

## Circulação

18.000 exemplares

Registrado no 2º Ofício de Registro de Títulos e Documentos sob o nº 705 em 23/03/63; última averbação nº 26.394 em 20/07/1988. As opiniões expressas nos artigos assinados e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas de Transporte Moderno.

Av. Marquês de São Vicente, 10, Barra Funda, CEP 01139-000, São Paulo, SP  
Tel.: (011) 826-6700  
Fax: (011) 825-6869 e 826-6120  
CGC - 53.995.544/0001-05  
Inscrição Estadual nº 111.168.673.117



Editora TMI Ltda.



Filhada à ANATEC e à ABEMD  
Circula em Maio/1995

## EDITORIAL

# Carências que excedem

**S**ó a recessão vivida pelo Brasil adiou o caos, agora evidenciado nos primeiros lampejos de recuperação econômica. Os transportadores estão absorvendo noções de qualidade e produtividade internas; todavia, do portão para fora trombam com a deficiente infra-estrutura herdada dos longos anos recessivos.

A falta de verbas para alocar à recuperação da malha rodoviária sepulta vidas humanas em desastres cotidianos, aumenta o tempo das viagens, as quebras, o consumo de combustível; enfim, eleva o chamado custo Brasil. Mas, como virou rotina, o tema permanece confinado aos rodapés dos jornais, sem destaque.

Como se diz entre os iniciados na imprensa, quando o cachorro morde o homem, é normal. Notícia seria o homem morder o animal.

Neste Brasil marcado por demandas reprimidas, as carências rendem poucas notícias.

Idéias simples podem funcionar. Em meados de maio, a direção da CNT - Confederação Nacional do Transporte procurou o ministro dos Transportes para sugerir uma fórmula de contornar a deterioração da malha rodoviária. A idéia: convocar os batalhões de engenharia de construção do Exército para, numa medida emergencial, promover um tapa-buracos em escala nacional.

Seria uma medida de baixo custo. O Exército entraria com a mão-de-obra, o governo com os materiais, enquanto os transportadores ofereceriam os serviços de remoções. O Exército enfrentou desafios piores nas estradas pioneiras, do tipo BR-364, que liga Cuiabá a Porto Velho.

Experiências vindas da Argentina, mostradas nesta edição, indicam que o caminho da privatização é inadiável. No país vizinho, no final dos anos 80, dos 38 mil km de rodovias existentes, 30% estavam em condições terminais. Outros 40% tinham problemas de conservação, elevando os custos do produto transportado. Em 1993, o governo transferiu a operação dos vinte principais corredores do país para empresas mexicanas, espanholas, italianas e até uma brasileira.

Enquanto isso, no Brasil, o corporativismo, as contestações judiciais e outras quizilas adiam a privatização dos 830 km de rodovias previstos para a fase inicial do programa.

Outra saída seria estadualizar as rodovias federais, ou seja, entregar a operação para o estado de sua jurisdição. Em um dos poucos casos onde se registrou tal experiência, o resultado foi simplesmente desastroso.

De fato, o governo paulista assumiu a operação do lado estadual da Régis Bittencourt, mas, sem recursos, mantém o trecho, um dos mais importantes do país, no mais perfeito estado de abandono.

Está claro, no entanto, que um país movido a rodovia, não pode deixar ao léu um patrimônio valiosíssimo. Seja qual for a alternativa substituta - estadualização ou privatização, ou ambas - a fórmula de estradas federais, definitivamente, entrou em desuso.

O editor

## Roubo: mais escolha

Um mercado de serviço de assessoria ao transporte de carga que começa a crescer é o de escoltas de caminhões, para proteção contra roubo. A ISDS – Internacional Serviços de Defesa e Segurança, de São Paulo, mantém equipes com novecentos agentes para fazer 48 escoltas por dia. Carlos Alberto Stella, diretor da ISDS, informa que o serviço é essencialmente preventivo e que os agentes são orientados para evitar a troca de tiros.

## Congresso de transporte urbano

A ANTP - Associação Nacional de Transportes Públicos realiza o 10º Congresso Nacional, de 26 a 30 de junho, no centro de Convenções do Hotel Transamérica, em São Paulo, reunindo especialistas do país inteiro para buscar soluções para os graves problemas do transporte urbano de passageiros das grandes cidades.

## Pantanal cresce

Operando em oito estados no transporte aéreo regional de passageiros, a Pantanal Linhas Aéreas vem superando seus próprios recordes de passageiros diários, tendo chegado a 832 no dia 17 de abril, cinco dias depois de completar dois anos de atividades. As dezessete cidades são atendidas em vôos regulares por seis aeronaves, sendo três ATR-42, para 48 passageiros e três EMB-120 Brasília.

## Aumenta interesse pelo seguro de caminhões novos

Na Assobrasc, associação dos concessionários Scania, o seguro do casco dos caminhões novos já atinge 35% das vendas da marca, índice nunca sonhado pelas seguradoras. De abril do ano passado a março deste ano, 2.470 apólices foram vendidas, superando as expectativas da Corretora Tarraf, que administra o Seguro Assobrasc. Para Cláudio Tarraf, diretor da corretora, a rede Scania está partindo para o chamado *full service*, comum nas revendas dos Estados Unidos, onde o consumidor recebe todos os serviços no local da compra. "O vendedor do veículo é o mesmo que vende o seguro e é a ele que o comprador informará

sobre sinistro ou roubo e de quem terá pronto atendimento", observa Tarraf. Ele atribui o interesse pelo seguro do casco às vantagens oferecidas ao segurado, como a substituição por um veículo zero-km, caso o acidente com perda total ou roubo ocorra até o sexto mês de uso.

Os 63 concessionários Volvo também estão oferecendo seguro para caminhões, incluindo cobertura para lucros cessantes em caso de sinistro. O seguro da rede Volvo garante ainda cobertura para acidentes pessoais de motorista e acompanhante nos casos de despesas médico-hospitalares, invalidez e morte.

## Mercedes-Benz amplia a gama dos pesados

Divulgação



O caminhão LK-2635 6x4 (foto) é a nova versão oferecida pela Mercedes-Benz na categoria que chama de extrapesada. Com cabine simples e semi-avançada, o caminhão possui eixo duplo traseiro, com tração em ambos, e é mais utilizado em operações fora de estrada do que no transporte rodoviário. Dotada de tomada de força, a nova versão recebeu o motor da série 400 (OM-447 LA), com turbo-intercooler e potência de 354 cv a 2.100 rpm e torque de 158 mkgf em rotações desde 1.100 a 1.600 por minuto. O motor possui camisas removíveis e úmidas em cabeçotes individuais, que facilitam a manutenção.

A capacidade do LK-2635 é de 32 t, mas pode tracionar de 73 t até 123 t, se for utilizado com composição combinada de reboques.

## CNT sugere que Exército recupere estradas

Convocar o Exército brasileiro para, em caráter emergencial, restaurar cerca de 7,5 mil km das principais estradas federais que se encontram em estado de conservação considerado péssimo, ruim e regular. Esta foi a sugestão apresentada pelo presidente da CNT – Confederação Nacional do Transporte, Clésio Andrade, ao ministro dos Transportes, Odacir Klein.

"O Exército entraria com a mão-de-obra e a engenharia, o governo com os materiais, e nós, transportadores, poderíamos dar o suporte para transportar os insumos até os canteiros de obras", sugeriu Andrade.

A CNT avaliou uma extensão de 12,5 mil km das dez principais rodovias brasileiras, por onde circulam 25 mil veículos diários, em média, e são responsáveis pela maior parte da carga escoada no país. A conclusão é que 2.750 km dessa extensão se encontram em situação péssima. Esta definição considera que o acostamento é inexistente ou apresenta degraus para acesso do veículo; que há buracos frequentes, obrigando reduções drásticas de velocidade; e que não há proteção entre as pistas. O conceito de "ruim", para definir estrada esburacada que obriga o motorista a fazer desvios frequentes, abrange 2.750 km.



## Dom Vital implantará franquia no interior

A Dom Vital irá implantar, no segundo semestre, várias franquias no interior de São Paulo. Os franqueados deverão estar localizados perto da capital paulista, para permitir o acompanhamento do novo processo de comercialização de frete e do sistema de coleta e entrega.

O franqueado será responsável por todas as operações, num raio de 30 km da sua base. Porém, a carga terá de passar pela Dom Vital de São Paulo antes de seguir viagem para as 25 filiais espalhadas no país. Cada filial poderá ter um determinado número de franqueados (ainda a ser estabelecido). A responsabilidade operacional, comercial e jurídica será da filial.

Para aderir ao sistema, o franqueado deve ter veículos próprios (comerciais leves ou

caminhões de pequeno porte) e instalações para operar com contêineres aramados e escritórios. Dependendo do movimento da região, o franqueado poderá ter vendedores, motoristas e ajudantes ou fazer a própria operação com o auxílio de ajudante e atendente no escritório. Por sua vez, a franqueadora oferecerá a infra-estrutura de uma transportadora, com garantia de distribuição nacional e programa de treinamento permanente.

Neste ano, a previsão da Dom Vital é a de obter uma expansão de 33% em seu faturamento rodoviário e rodo-aéreo, passando de R\$ 75 milhões para R\$ 100 milhões. Para alcançar esta meta, a empresa já investiu R\$ 4 milhões na renovação da frota e R\$ 15 milhões no novo terminal de cargas em São Paulo.

## Transporte interestadual ainda aguarda mudanças

Quase quatro meses depois de sancionada pela Presidência da República, a Lei das Licitações (13/02/1995) ainda não chegou efetivamente ao Decreto nº 952/93, que regulamenta as relações entre o poder público e as empresas de transporte rodoviário interestadual. Suspensas as licitações para novas linhas, para adequação às regras da nova legislação, o setor aguarda as alterações no 952/93, a serem realizadas pelo DTR – Departamento de Transporte Rodoviário. “Estamos estudando a melhor forma de contrato, permissão ou concessão”, admite o diretor-adjunto do departamento, Israel de Oliveira. Sem prazo para finalizar os estudos sobre a Lei 8.789, o DTR tem agora, como meta, incentivar a produtividade e a qualidade das empresas, para aperfeiçoar ainda mais o atual sistema, afirma Oliveira.

No final de abril, Miguel Ximenes de Melo Filho assumiu a diretoria geral do DTR, em lugar de Ítalo Mazoni, que acumulava o cargo com a diretoria de operações do DNER, onde continua com suas atividades.

## Caminhões L-80 na Alemanha



Os primeiros dezessete, de um total de dois mil caminhões leves L-80 (foto), que a Volkswagen do Brasil vai exportar neste ano para a Alemanha, já chegaram às concessionárias alemãs da marca para concorrer com os Mercedes 814 3 MAN L2000. Dotado de motor MWM 4.10T, turbo da série 10, o L-80 (8-140 no Brasil) atende às exigências de controle ambiental Euro-1 e será distribuído a 150 lojas da rede.

## Sider: expansão

Vários fornecedores de carrocerias do tipo Sider estão crescendo, como é o caso da Antonini e da Toller. A Toller, por exemplo, inaugurou a fábrica 2 para produzir o LocalSider, baú lonado especial para distribuição urbana, no bairro do Jaguaré, na capital paulista. A nova fábrica, com 4 mil m<sup>2</sup> de área construída, abriga o serviço de manutenção dos *siders*, antes feito na primeira fábrica. As novas instalações permitem o atendimento de 120 baús por mês, e a capacidade de produção do LocalSider é de 150 baús mensais.

## ChameVolks

A Volkswagen Caminhões comemora um resultado de 86% de satisfação do cliente em assistência técnica fornecida pela rede de concessionários, resultantes do primeiro ano de atividades do ChameVolks – serviço 24 horas. Dos 213 mil veículos atendidos em 1994, 13% responderam à pesquisa e o índice de satisfação chegou a 86%, superiores aos 82% da pesquisa anterior, feita quando não havia o ChameVolks. Segundo a fábrica, no primeiro ano, foram feitas novecentas chamadas.

## Courier pela Fedex até 682 quilos

A Federal Express está aceitando remessas pelo serviço de *courier* com peso de até 682 quilos. Com isso, pode atender aos clientes que precisam enviar, com urgência, amostras de peças ou de equipamentos de grande volume e peso, para participar de concorrências, por exemplo, com garantia de prazo e facilidade de liberação nas alfândegas. Segundo Regina Piva, gerente de Marketing da Fedex, o aumento de 340 kg para 682 kg só foi possível porque a empresa trabalha com frota própria de aeronaves. Esse serviço de *courier* pesado, denominado IPFS – International Priority Freight Service, deverá ampliar em 15% as operações da empresa.

## Lufthansa tem sala VIP

O Aeroporto Internacional de São Paulo, em Guarulhos (SP), se iguala a outros trinta das principais cidades europeias, americanas e asiáticas pelo fato de dispor, desde abril, de uma sala especial para passageiros Lufthansa de primeira classe e de classe executiva ou portadores de cartões especiais (Hon Club, Senator Card e Frequent Traveller Card etc.). Com capacidade para 48 pessoas, a sala VIP está localizada no *mezzanino* do Terminal 2, onde o passageiro pode se servir de bebidas e de canapés, e dispõe de telefone e de fax, além de jornais e revistas.

## Joint-service no transporte marítimo Brasil-México

A crise que abala a economia mexicana desde dezembro não impediu as três principais companhias de navegação que operam entre o Golfo do México e a América do Sul de firmarem um *joint-service*, inaugurado em abril. A Companhia Marítima Nacional, do grupo brasileiro Libra, e as mexicanas Ivaran e TMM – Transportación Marítima Mexicana passaram a manter frequência semanal nos portos de Houston e New Orleans, nos EUA, Vera Cruz e Altamira, no México, Santos e Rio de Janeiro, no Brasil, e Buenos Aires, na Argentina. Além disso, os navios da Ivaran farão escala na Venezuela.

A Nacional e a TMM já mantinham o serviço

conjunto Mex-Bras há dois anos, e agora, juntamente com a Ivaran, terão sete embarcações no novo serviço. Ao participar da assinatura do contrato, o conselheiro comercial do Banco Nacional do México, M. Alexandro Javier, lembrou que, na década de 80, a economia do México era essencialmente importadora, mas, nos anos 90, essa tendência se reverteu, e os negócios entre Brasil e México vêm crescendo. Em 1993, o comércio bilateral chegou a US\$ 1,49 bilhão, tendo o Brasil comprado US\$ 290 milhões e vendido US\$ 1,2 bilhão. Em 1994, os negócios se aproximaram do equilíbrio. O México exportou para o Brasil US\$ 713 milhões e importou do Brasil US\$ 1,05 bilhão.

## Ford reduz preços para sindicatos



Caminhões com 30% de desconto

A Ford, que deu início às vendas em grandes lotes para empresas e associações de frotistas no ano passado, está oferecendo aos sindicatos das empresas de transporte de carga de todo o país um programa especial de vendas de automóveis, picapes e caminhões com descontos de até 30% nos preços de tabela, além de ampliar a garantia de um para dois anos, ou 100 mil km. Vicente Goduto Filho, gerente executivo de Vendas a Governo e Frotistas, afirma que a Ford está preparada para atender ao aumento da demanda decorrente desse programa.

Segundo Goduto, o desconto foi possível devido à redução da margem de lucro da fábrica e da rede, aliada aos ganhos em escala de produção.

## Fretamento adere a programas de qualidade

Convencidas de que a qualidade dos serviços não é modismo, mas uma evolução que as empresas terão de acompanhar, duas entidades do setor de fretamento e turismo, Anttur – Associação Nacional de Transporte e Turismo e Sinfrejrj – Sindicato de Fretamento do Estado do Rio de Janeiro, iniciaram, neste ano, um programa de cursos e palestras sobre qualidade para empresas da área.

Segundo a coordenadora da iniciativa, Marisa G. Cunha, os primeiros encontros destinam-se aos diretores-presidentes das empresas, pois são eles os primeiros que precisam ser sensibilizados com relação à necessidade de mudanças nos serviços.

## ANTP premiará qualidade dos transportes

A ANTP – Associação Nacional de Transportes Públicos criou o Prêmio ANTP de Qualidade, que elegerá a empresa operadora ou gestora de transporte urbano, rodoviar e ferroviário com melhor desempenho na busca da excelência do serviço. O processo de avaliação terá a duração de 24 meses, e a primeira eleita será oficialmente premiada em 1997, no 11º congresso da entidade.

## Transportadoras temem falta de caminhões

Apesar de registrar uma ociosidade média de 30%, as transportadoras de carga acreditam que as fabricantes brasileiras não conseguirão atender a demanda por caminhões, que tende a aumentar devido à safra agrícola que começou a ser transportada e que terá seu pico no mês de agosto. "Para comprar veículos, estamos com um tempo de espera que pode chegar a 180 dias", afirma o presidente da NTC – Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Carga, Sebastião Ubson Ribeiro. Ele explica que a ociosidade verificada provém de "uma falta de otimização do transporte". Hoje, algumas empresas já estão resolvendo a questão graças à formação de *pools* de prestação de serviços.

Com esperanças de que o aquecimento da economia, verificado nos últimos dez meses,

não seja apenas mais um "espasmo" brasileiro, o vice-presidente da entidade, Domingos Fonseca, arrisca-se a dizer que os US\$ 4 bilhões que a indústria de veículos pesados programa investir para aumentar a produção serão insuficientes para o mercado. "O transportador está investindo mais em frota própria", diz.

Os primeiros reflexos da lei do mercado se fizeram sentir no aumento dos preços dos caminhões. Fonseca informa que foi registrado um acréscimo de 22%, acima da inflação, nos valores dos veículos de cargas.

Os líderes dos transportadores afirmam que há um espaço para venda de importados, mas tudo depende do que será oferecido aqui, adiantando que a equação qualidade/preço será, sempre, a balizadora das negociações.

## Translor obtém certificação ISO 9000

Primeira transportadora de veículos zero-km a conquistar o ISO 9002, a Translor obteve o certificado da Fundação Vanzolini em abril. A diretoria da empresa informa que, para isso, introduziu uma série de mudanças nos processos e nos procedimentos internos, entre elas a inspeção sistemática nos cavalos e nas carretas, a reprogramação na escala dos serviços, visitas periódicas aos clientes, associadas a um serviço especial de troca de informações via computador, sistema de premiação dos transportadores autônomos agregados, treinamento de motoristas, de funcionários e de terceirizados, e a utilização da carreta Nova Era, com projeto próprio.

A busca da certificação, segundo a direção da empresa, envolveu os fornecedores (montadoras) e os clientes (rede de concessionários) para delimitação de bases para a prestação de serviços. A partir das novas bases, os funcionários e os prestadores de serviços autônomos foram treinados para cumpri-las.

## Iniciativa privada na infra-estrutura

O secretário de Transportes de São Paulo, Plínio Assman, disse que, nesse estado, a infra-estrutura viária, embora, em sua maior parte, seja estatal, não está integrada aos outros modais. Por isso, quer a iniciativa privada na administração da malha rodoviária, por meio de concessão. Atualmente, apenas 5 mil km dos 30 mil km de rodovias de São Paulo têm pedágios. O objetivo é acrescentar 2 mil km. A primeira estrada a ser privatizada será a Anhangüera-Bandeirantes.

Respondendo à proposta de Assman, Luiz Augusto Ópice, diretor-superintendente da Armazéns Colúmbia sugeriu a criação de uma ADM – Agência de Desenvolvimento da Multimodalidade, a exemplo daquela que o estado já fez para desenvolver a região próxima à via fluvial dos rios Tietê e Paraná. A ADM, segundo Ópice, funcionaria como centro de fomento da integração modal e logística, com vistas à redução dos custos do transporte. Revelou que a iniciativa já recebeu o apoio da Fiesp – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo e de outras entidades empresariais, mas gostaria de contar também com a adesão dos sindicatos de trabalhadores.

## Ferran assume presidência

O engenheiro Luc de Ferran, diretor de Engenharia da Ford Brasil, é o novo presidente da SAE Brasil, Sociedade de Engenheiros Automotivos, cuja gestão vai até 1997. Ferran substituiu Bernd Wiedemann, vice-presidente da Divisão de Caminhões da Volkswagen, e promete duplicar a oferta de publicações técnicas, hoje com 15 mil títulos, e o número de palestras técnicas visando ao aperfeiçoamento dos profissionais brasileiros.

## Desestatização, a missão de Isaac

Isaac Popoutchi, presidente da CBTU – Companhia Brasileira de Trens Urbanos no governo Itamar Franco, foi nomeado presidente da Rede Ferroviária Federal e incumbido da missão de conduzir o processo de desestatização da empresa por meio de arrendamento dos ativos patrimoniais à iniciativa privada. Ficou em seu lugar, na CBTU, José Antônio Espósito, ex-diretor técnico.

## Caçador dá assessoria

Depois de trabalhar durante 46 anos no transporte rodoviário de cargas, sendo os dezesseis últimos na NTC, na Setcesp, na Sindisan e na Sindivapa, Milton Gonçalves Caçador decidiu continuar prestando serviços ao setor com uma empresa de assessoria própria, em São Paulo. Contatos pelo fone/fax (011) 291-5547.



Vanderlei Faria



## Corrida de caminhões

A Associação Nacional de Proprietários e Motoristas de Caminhões para Competição Desportiva quer oficializar as corridas de caminhões, e batizá-las de Fórmula Truck. Segundo o presidente da associação, Aurélio Batista Félix, a F. Truck está em fase de apresentação ao público e eventuais competidores. A primeira demonstração ocorreu em abril, em Cascavel (foto), com a participação de oito pilotos, entre eles o presidente da ANPM, vencedor do torneio.

A intenção dos incentivadores da competição é de que, entre agosto e setembro, aconteça a primeira corrida oficializada do Brasil. Até lá, estão sendo programadas outras apresentações nos autódromos de Londrina, Curitiba e Porto Alegre.

## Fonseca na OIT

O delegado da CNT – Confederação Nacional dos Transportes, Domingos Gonçalves de O. Fonseca, participa, em junho, da reunião da OIT – Organização Nacional do Trabalho, em Genebra.

## Engerauto fabrica cegonhas

O grupo Santo Amaro, que controla revendas Ford, e a Engerauto, encarroçadora de ônibus, acaba de instalar uma nova fábrica de "cegonhas" (carroceria para transporte de automóveis). A unidade, em Boituva, no interior paulista, exigiu investimentos de US\$ 3 milhões, disse o presidente do grupo, João Zarif.

O ritmo de produção inicial será de 30 "cegonhas" mensais, afirmou Zarif. "Já temos produção vendida por três meses."

O mercado das "cegonhas" foi impulsionado pelas mudanças construtivas nos automóveis. O centro de gravidade dos carros, mais baixo do que nos modelos anteriores, requer carretas de assoalhos rebaixados. Com isso, os transportadores e os caminhoneiros estão sendo obrigados a mudar seus equipamentos.

## Inscrições abertas para "Pintura de Frotas"

Já estão abertas as inscrições para o Concurso de Pintura de Frotas, que vem sendo promovido há 28 anos pela revista Transporte Moderno. Além da capa de TM, como é de praxe, a frota vencedora na categoria Ônibus, também será capa de Technibus, revista editada pelo mesmo grupo que publica Transporte Moderno.

Podem se inscrever no 28º Concurso de Pintura de Frotas, até 25 de agosto de 1995, empresas da América Latina que operem, no mínimo, cinco veículos e que não tenham sido premiadas em concursos anteriores com a mesma pintura.

Há duas categorias – cargas (caminhões, picapes e utilitários) e passageiros (ônibus e táxis). Mais informações poderão ser obtidas pelo telefone (011) 826-6700, com Maria da Penha.



## Scania inaugura fábrica de cabines

Com investimento de US\$ 20 milhões, a Scania do Brasil inaugurou, no dia 26 de maio, uma nova fábrica de cabines na sua unidade industrial de São Bernardo do Campo (SP). A produção inicial está estimada em 30 unidades/dia, devendo a capacidade total, de 75 unidades/dia, ser preenchida em segunda etapa de funcionamento. Além de atender a linha de montagem de veículos brasileira, as cabines serão exportadas para a Argentina e o México, com previsão de fornecimento de componentes também para a Europa. Antes da montagem das cabines aqui no Brasil, a Scania as recebia já montadas, com solda completa e pintura *primer* (tinta protetora aplicada antes da pintura final). A partir de agora, passa a receber os componentes em separado para soldagem, tratamento e pintura, e a montá-los em processo semelhante ao utilizado na fábrica de cabines da empresa na Suécia, na cidade de Orskarshamm.

## Governo quer revitalizar áreas portuárias

O governo federal vai abrir licitação para oferecer à iniciativa privada áreas dos portos que estejam degradadas ou desativadas, para serem exploradas com objetivos culturais. O Revap – Programa de Revitalização de Áreas Portuárias, criado no âmbito do Ministério dos Transportes, visa oferecer às comunidades que convivem com os portos maior espaço cultural e, ao mesmo tempo, obter recursos que serão aplicados nas atividades portuárias, por meio da exploração do patrimônio imobiliário dos portos. Esse programa foi inspirado em experiências dos portos de Baltimore, nos Estados Unidos, e de Harbourfront, em Toronto, no Canadá.

A Lei 8.630/93, assim como a recente Lei das Concessões, oferecem as condições necessárias para a implementação do Revap, informa o Ministério dos Transportes.

## DNER perde multas por excesso de peso

Depois de ganhar uma primeira liminar contra as empresas de transporte interestadual, obrigando-as ao pagamento das multas por excesso de peso, no valor de R\$ 8 milhões, em março, o DNER – Departamento Nacional de Estradas de Rodagem volta ao começo da batalha para receber o dinheiro, no final de abril, por força de um mandado de segurança impetrado pela Rodonal – Associação

Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários Interestaduais e Internacionais de Passageiros (embora já esteja extinta, a razão social da Rodonal ainda está registrada nos

autos da justiça). Apesar da tentativa de suspender o mandado, a Justiça carioca entendeu que a entidade empresarial estava correta em sua primeira argumentação, que sustou a execução das multas e outras punições em 1992.

O DNER informa que continuará “brigando” para que o excesso de peso também seja cobrado das transportadoras de passageiros. Atualmente, há nas estradas federais apenas 29 equipamentos de pesagem funcionando, entre eles três balanças portáteis e cinco agindo junto com a fiscalização estadual.



Uma das 29 balanças em operação

## Transportadoras recebem prêmios

Das quinze empresas às quais o Unibanco agraciou, em abril, com o Prêmio Qualidade Unibanco Fornecedor, três são de transportes: a Transpev Transportes de Valores e Segurança, Ltda., a Prosegur S. A. Transportadora de Valores e Segurança e a Protege Proteção e Transporte de Valores. Para isso, o banco utiliza critérios como a manutenção do padrão de excelência, avaliado periodicamente, o cumprimento de obrigações fiscais, trabalhistas, previdenciárias e comerciais, e também das específicas de cada atividade.

# PLANO EXPANSÃO



**NA HORA DE EXPANDIR OU RENOVAR  
A SUA FROTA DE CAMINHÕES FALE CONOSCO: 289-1000  
AVEL & REMAZA**

### PLANOS DE ATÉ 100 MESES

O maior prazo do mercado. Redução permitida para até 12 meses.

### AS MENORES TAXAS

Além de ter as menores taxas, entrega o bem a preço de mercado.

### GARANTIA DE ENTREGA

A Avel, concessionária Volkswagen caminhões, garante a entrega do seu caminhão, além de fornecer um completo atendimento de pós venda.

Aproveite e Programe-se.

Administração Remaza com tradição de 26 anos no mercado e Garantia de Entrega Avel.



Tudo que você quer, do jeito que você pode.

Ligue: 289-1000



Caminhões  
Onibus

**Avel**

SÃO BERNARDO: Rua General Barreto de Menezes, 250  
Fone: (011) 448.1622 / 756.3944  
SANTOS: Rua Dna. Júlia Ferreira de Carvalho, 593  
Fone: (013) 230.9013



# Desafios de um atacante

Há três anos na presidência da Mercedes-Benz, Rolf Eckrodt vira o jogo, supera o prejuízo e revoluciona a estrutura da empresa

Ariverson Feltrin e Valdir dos Santos

Marcelo Spatafora

**E**m 1992, a Mercedes-Benz registrou seu primeiro prejuízo após mais de três décadas de atividades no Brasil. Foi um ano em que as vendas de caminhões caíram em demasia: a empresa vendeu, exatamente, 10.719 unidades, inferiores às vendas de ônibus (11.323 unidades). O fato de a comercialização de ônibus superar a de veículos de cargas também foi inédito. Eckrodt assumiu a direção da empresa no inusitado ano de 1992, depois de outros fatos pouco comuns terem ocorrido na subsidiária caracterizados por passagens, rápidas, de seus dois antecessores, Gerhard Hoffmann Becking e Bernd Gottshalk.

Ponta direita em times de futebol na Alemanha e companheiro do kaiser Beckenbauer, com quem participa de jogos beneficentes, Eckrodt diz que gosta de enfrentar os desafios na sua posição preferida: o ataque. As modernas técnicas de administração empresarial são suas armas em busca da produtividade para tornar a empresa internacionalmente competitiva em tecnologia e preços.

Seu primeiro programa foi o Fábrica 2000, visando aumentar a produtividade em 20% e reduzir o volume de material de processo em 30%. Paralelamente, iniciou um programa de parceria com os fornecedores para reduzir a verticalização e incentivar a terceirização, implantando o global sourcing, onde um fornecedor monta o componente a partir de peças procedentes de vários outros.

Adotou a engenharia simultânea, onde



Eckrodt: "Perdas nas exportações porque a valorização do Real é Irreal"

clientes e fornecedores participam do desenvolvimento do produto, medida até pouco tempo atrás impensável na Mercedes-Benz. A eliminação da burocracia foi outra revolução: reduziu de sete para quatro os degraus da hierarquia e instituiu o lean management para agilizar as decisões.

Os acordos setoriais automotivos assinados entre a indústria automobilística, o governo e os sindicatos impediam as demissões, mas Eckrodt incentivou as saídas voluntárias, com generosos benefícios para os interessados. Com isso, conseguiu reduzir o quadro em 20% nos últimos três anos.

Nesta entrevista exclusiva, Eckrodt, alemão de Gronau, às vésperas de completar 53 anos, demonstra habilidades de um atacante para dar alguns dribles nas perguntas, principalmente aquelas relacionadas a detalhes de produtos, rumos e os cenários que imagina para o futuro. Mas assegura aos seus consumidores – frotistas e autônomos – que a mudança no relacionamento com a fábrica e os concessionários ainda vai se intensificar. Promete novos produtos em ônibus e caminhões e assegura: o braço financeiro do grupo Mercedes-Benz já foi aprovado pelo Banco Central e as operações de leasing deverão começar logo.

**TM** - Como a Mercedes-Benz do Brasil se posiciona atualmente e em relação ao futuro?

**Eckrodt** - As perspectivas da Mercedes resultam de um misto do passado com o futuro. A base dessa empresa no Brasil é uma produção de quarenta anos dentro de uma concorrência com um jogo definido, conhecido. Agora, vivemos

uma situação interessante, de mudança quase total nos métodos, na estrutura, nos produtos. A idéia é que precisamos ser um *global player*, ou seja, um jogador mundial, internacional. No passado tivemos sucesso, com bons resultados, até 1992, quando registramos prejuízo (de US\$ 50 milhões). Voltamos a ter lucro em 1993 (US\$ 28 milhões) e melhoramos o desempenho em 1994 (lucro líquido de US\$ 154 milhões). Esse resultado é importante para criar uma base de mudanças no futuro. O lucro criou as bases para as mudanças que estamos empreendendo. Voltamos a investir mais pesado em novos produtos e em estrutura para conseguirmos competitividade internacional. Temos produtos com nível avançado de tecnologia e tecnicamente bons, mas precisamos ter preços internacionais.

**TM** - Quer dizer que uma empresa que exporta 1/3 do que produz não tem preços competitivos?

**Eckrodt** - De fato, tem um sucesso no caminho, mas não alcançamos nosso objetivo. Em tecnologia, sim, somos muito competitivos. O nível técnico é bom. Mas em nosso maior mercado, a América Latina, nossa competitividade internacional é crítica, porque temos prejuízo. No Chile, que é um mercado aberto, enfrentamos toda a concorrência do mundo, ali estão todos os jogadores, os russos, com a Kamaz, os indianos, com a Tata, os japoneses, enfim, todos disputando um espaço. Precisamos ter preços mais competitivos. Por isso, estamos mudando a

empresa. Antes decidíamos por áreas, hoje pensamos em processos, estamos abrindo todas as fronteiras para a otimização do processo.

**“Vamos importar da Alemanha, neste ano, duzentos caras-chatas pesados”**

**TM** - Mas hoje a empresa está desverticalizando e é muito mais competitiva que em 1992, é certo?

**Eckrodt** - Sim, a verticalização, que chega a 50% das atividades da empresa, vai baixar para 30% ou 35%. Nossa competitividade já melhorou bastante, entre 10% e 15%, mas precisamos atingir, no mínimo, 20% a 25%. Perdemos competitividade internacional na primeira fase do Plano Real, quando o câmbio acumulou uma defasagem de 17%. Não temos como transferir essa diferença para fora. Hoje, a defasagem ainda é de 8%. A valorização do real não é real. Competimos em todo o mercado internacional com a Índia, a China e o México, países onde os custos estão em baixa e os salários também.

**TM** - Como estão os investimentos da Mercedes do Brasil?

**Eckrodt** - Na média, nossa intenção é investir US\$ 100 milhões por ano, mas nos dois últimos períodos não foi possível: aplicamos US\$ 30 milhões em cada ano. Agora, vamos acelerar. Nossa previsão para 1995 é investir US\$ 80 milhões.

**TM** - E onde será aplicado esse dinheiro?

**Eckrodt** - Em produtos novos e na modernização de processos.

**TM** - Em produtos novos? Caminhões e ônibus?

**Eckrodt** - Sim, como pensamos no futuro, há produtos novos. Eu diria que, em 1995, da parte que cabe ao setor de produtos, vamos aplicar 60% em caminhões e 40% na linha de ônibus e chassis. O desenvolvimento de produtos é feito, utilizando-se a engenharia simultânea, onde os fornecedores têm assento em nossa engenharia. Traçamos as diretrizes e a execução é realizada em parceria com os fornecedores e clientes. Essa parceria é muito importante para o atendimento das reais necessidades do cliente.

**TM** - E o programa da Mercedes brasileira conhecido pelo código M-96? Poderia falar algo sobre ele?

**Eckrodt** - Vamos oferecer um produto com mudanças, mas não é o momento para falar sobre isso.

VENDAS DE ÔNIBUS						
	MERCADO INTERNO (a)	TOTAL DA INDÚSTRIA	PARTICIP. DA MBB (%)	MERCADO EXTERNO (b)	TOTAL (a+b)	PARTICIP. DA MBB VENDAS EXTERNAS
1984	5.031	5.997	83,9	1.868	6.899	27,1
1985	5.775	7.141	80,9	1.378	7.153	19,3
1986	7.007	8.628	81,2	1.453	8.460	17,2
1987	8.498	10.068	84,4	3.876	12.374	31,3
1988	10.845	13.051	83,1	4.786	15.631	30,6
1989	7.339	9.655	76,0	3.947	11.286	35,0
1990	7.764	10.309	75,5	4.656	12.420	37,5
1991	13.540	17.163	78,9	5.876	19.416	30,2
1992	11.323	13.761	82,3	7.368	18.691	39,4
1993	8.126	11.401	71,3	6.914	15.040	45,9
1994	8.762	12.515	70,0	7.295	16.057	45,4
1995*	3.478	5.176	67,2	1.641	5.119	32,0

\* até abril

Fonte: Mercedes-Benz do Brasil

VENDAS DE CAMINHÕES						
	MERCADO INTERNO (a)	TOTAL DA INDÚSTRIA	PARTICIP. DA MBB (%)	MERCADO EXTERNO (b)	TOTAL (a+b)	PARTICIP. DA MBB VENDAS EXTERNAS
1984	18.611	42.073	44,2	5.934	24.545	24,2
1985	22.028	54.680	40,3	4.069	26.097	15,6
1986	27.195	70.072	38,8	6.043	33.238	18,2
1987	23.982	55.136	43,5	7.894	31.876	24,8
1988	23.998	53.738	44,7	5.465	29.463	18,5
1989	20.309	46.775	43,4	6.383	26.692	24,0
1990	13.539	39.828	34,0	4.549	18.088	25,2
1991	17.849	40.331	44,3	3.435	21.284	16,1
1992	10.719	25.320	42,3	4.686	15.405	30,4
1993	14.600	37.909	38,5	5.495	20.095	27,3
1994	20.768	52.003	39,9	7.326	28.094	26,1
1995*	8.735	21.795	40,1	1.412	10.147	14,0

\* até abril

Fonte: Mercedes-Benz do Brasil

**TM** - E quanto aos pesados caras-chatas modelo 2038, quando chegarão?

**Eckrodt** - No segundo semestre. Vamos importar duzentas unidades. Não vou falar dos detalhes técnicos. (Foi lançado há dois anos na Alemanha, tem motor V-8, cabine alta, Eurocab, e vem nas versões 4x2 e 6x4). Esse mercado está crescendo pouco. Os do nosso concorrente têm entrado mais como substitutos dos de cabine semi-avançada. Creio que o cliente do cara-chata ainda é, em primeiro lugar, o frotista.

**TM** - Esse veículo poderá vir a ser produzido aqui?

**Eckrodt** - Depende do interesse do mercado. Se vender mais de 2 mil, poderá começar, vindo primeiro em SKD, CKD.

**TM** - O ingresso dos caminhões Iveco o preocupa?

**Eckrodt** - Conheço o seu desempenho na Europa. Não espero ter nenhuma surpresa.

**TM** - Como está a Mercedes no segmento de pesados?

**Eckrodt** - Vamos chegar ao fim do ano

com 35%. Como os outros dividirão o restante, não sei. Se a Volvo ganhar, a Scania perderá.

**TM** - E nos leves?

**Eckrodt** - A importação do MB-180 é um bom exemplo para teste. Decidimos tardiamente pela sua vinda, pois o mercado pedia há muito tempo um veículo como este. A estrutura do transporte está mudando, e os caminhões médios já não entram mais nas cidades, que exigem veículos em condições de atender ao controle de emissão e de baixo consumo.

**TM** - A Mercedes tem hoje 67% do mercado interno de ônibus e 40% do de caminhões. Quais os objetivos?

**Eckrodt** - Queremos subir para 70% até o final do ano e manter 40% de participação nos caminhões.

**TM** - Com que cenário a Mercedes trabalha para o ano 2000?

**Eckrodt** - Nossa perspectiva é para o ano 2005, e trabalhamos com três cenários, mas não vou falar sobre cenários de

“**Estamos fazendo uma revolução. Nossa única intenção é ganhar dinheiro na base do produto**”

risco ou de chances. O normal seria um crescimento do mercado de 27% na América Latina sobre os volumes atuais. Nós dividimos a América Latina incluindo o México no caso dos ônibus, e o excluimos quando falamos de caminhão. O mercado deverá continuar crescendo pelas pontas, nos leves, particularmente as vans, e nos pesados. O mercado de caminhões vai crescer mais que o de ônibus.

**TM** - E quais as perspectivas para a América do Sul?

**Eckrodt** - O mercado do Peru vai crescerá muito, assim como o da Bolívia. Estou voltando desses dois países. O tráfego de Lima é absolutamente caótico, eles importam muitos carros usados e vão precisar de ônibus porque

fazem o transporte coletivo em veículos pequenos. A Bolívia me entusiasmou. La Paz continuará igual, mas Santa Cruz está crescendo muito; tem uma área cultivada enorme, com muitos brasileiros investindo na agricultura. Essa região vai precisar de muitos caminhões.

**TM** - Com a crise do México, como fica o até então mais importante mercado da Mercedes brasileira?

**Eckrodt** - No ano passado, o mercado argentino superou o mexicano, para os

Divulgação



A redução de pessoal atingiu 20% nos últimos três anos

EVOLUÇÃO DO QUADRO DE PESSOAL

	HORISTAS	MENSALISTAS	TOTAL
1984	9.804	3.551	13.355
1985	11.625	4.140	15.765
1986	14.299	4.619	18.918
1987	14.725	4.958	19.683
1988	14.706	5.476	20.182
1989	13.859	5.545	19.404
1990	14.907	5.488	20.395
1991	15.222	5.403	20.625
1992	14.780	5.173	19.953
1993	12.574	4.482	17.056
1994	12.070	4.333	16.403
1995*	12.063	4.269	16.332

\* até abril  
Fonte: Mercedes-Benz do Brasil





### Importação da linha MB-180 para atender a uma nova necessidade

quais exportávamos cerca de US\$ 200 milhões por ano. Agora está tudo parado. Vamos ver se no segundo semestre a situação melhora. Se chegar a 50% estará muito bom. Mas, na minha opinião, será menor ainda. Quanto aos ônibus urbanos, a fábrica da Mercedes alemã, em Monterrey, em associação com a Caio brasileira, continua fechada. Em relação aos ônibus rodoviários – chegamos a exportar mil unidades por ano ao México – deveremos em 1995 chegar, quanto muito, a 10%. O bom é que o mercado interno melhorou bastante e está absorvendo o que deveria ser exportado ao México. Contamos com um excelente produto, que é o O400, e com o mercado interno para atenuar o efeito tequila.

**TM** - A Mercedes-Benz da Argentina fornece transmissão para a congênere brasileira. Com a venda do negócio para a ZF, como fica esse suprimento?

**Eckrodt** - De fato, a ZF comprou a parte da caixa de câmbio. E vai fornecer da Argentina para o Brasil. Quanto à fábrica da Mercedes, continuará a fabricar chassis de ônibus, que hoje

abastecem parte do mercado brasileiro, mas, a partir de 1997, produzirá apenas a van Sprinter para toda a América Latina. O Brasil fornecerá ônibus e caminhões, e a Argentina, as vans. Este é um mercado que tende a crescer muito. Estamos com uma boa experiência com a MB-180. No ano passado, vendemos 1.800 e neste ano chegaremos a 4 mil. (NR: a entrevista foi feita antes da data em que o governo baixou a medida aumentando o imposto de importação dos utilitários de 32% para 70%).

**TM** - As caixas de câmbio serão todas da ZF da Argentina, inclusive as automáticas?

### MERCEDES-BENZ - PREVISÃO PARA 1995

<b>PRODUÇÃO</b>	46.000 (un.)
VENDAS INTERNAS	34.800
- CAMINHÕES	24.000
- ÔNIBUS	10.800
VENDAS EXTERNAS	12.200
<b>IMPORTAÇÕES</b>	
- CHASSIS DE ÔNIBUS (MBA)	3.300
- CARROS DE PASSEIO	2.500*
- COMERCIAIS LEVES	4.000
<b>INVESTIMENTOS</b>	US\$ 80 milhões

\* A previsão inicial era de 3.700

\*\* US\$ 500 milhões nos próximos cinco anos

**Eckrodt** - Não. Já compramos as caixas pesadas da ZF do Brasil, e as automáticas, compraremos de quem fizer a melhor proposta. Este mercado é ainda muito pequeno, mas também tende a crescer.

**TM** - Como estão as relações entre a Mercedes brasileira e os sindicatos dos trabalhadores?

**Eckrodt** - Queremos aumentar as exportações para a América Latina e melhorar nossa posição nesse mercado, e estamos investindo para oferecer os produtos que o mercado deseja. Mas também precisamos melhorar nossos preços. Por isso, temos nos reunido com o sindicato e aberto nossos números para mostrar, por exemplo, que mais vendas externas representam mais empregos aqui. Se precisarmos importar, não teremos mais empregos. Estamos no limite do custo de pessoal. O sindicato precisa entender isso, mas não está entendendo. Assim mesmo, temos avanços: estamos aumentando neste ano a capacidade de produção em cerca de 10%.

**TM** - Em razão da performance financeira da Mercedes brasileira, sempre lucrativa, cunhou-se a expressão de que a subsidiária era um banco que fabricava caminhões e ônibus.

**Eckrodt** - Pode ser que isto acontecesse. Em 1992, tivemos prejuízo. A partir daí, passamos a fazer uma revolução dentro da empresa. Nossa única intenção é ganhar dinheiro na base do produto.

**TM** - A Mercedes comprou a carta patente para operar um banco. Quando começará a funcionar o braço financeiro da empresa?

**Eckrodt** - O negócio já foi aprovado pelo Banco Central. Acho que as operações de leasing vão começar logo na área de leasing. Porém, insisto: o banco será apenas um instrumento para ajudar nosso negócio original. ■



IMPORTADOS

# Iveco, em agosto

O cavalo-mecânico começará a ser vendido no segundo semestre. Neste ano, também deverá vir o chassi de ônibus da marca

Valdir dos Santos

**Q**uatro  
exem-  
plares

de dois membros da família EuroTrakker (que tem dezessete versões), da Iveco, foram importados pela VIB – Veículos Industriais do Brasil S.A., de Belo Horizonte (MG), para demonstração a frotistas: os cavalos mecânicos 4x2 MP400E37HT e MP400E42HT. A partir de agosto, estarão disponíveis no mercado interno, além desses modelos, mais três diferentes versões. Assim como a série Euro Trakker, que, no entender da VIB, atende melhor às características do transporte no Brasil, a família EuroTech, eleita em 1993 o caminhão do ano na Europa, desperta muito interesse entre os frotistas, e deverá ser importada, juntamente com chassis de ônibus, ainda este ano.

Os modelos que, em princípio, a VIB deverá trazer ao Brasil, após uma pesquisa no mercado, são cavalos-mecânicos 4x2 para tracionar semi-reboques de três eixos e utilizados no transporte rodoviário; entre eles estão os que iniciam a demonstração em maio, com motores de 370 cv e 420 cv,



*A marca Iveco: após dez anos, o retorno ao Brasil*

e capacidade líquida de 19 t de carga e 45 t de PBT; outro cavalo na configuração 6x4 – o MP440E37HT, com 26 t de carga líquida e potência de 370 cv; e mais dois, na versão caminhão 6x4 para receber balsa, betoneira ou carroceria com reboque: o MP380E37H, com motor

de 370 cv, capacidade de carga líquida de 38 t e capacidade máxima de tração de até 85 t quando puxar reboques, e o MP380E42H, com motor de 420 cv e capacidade igual à do anterior.

A VIB está se estruturando em nível nacional antes de trazer de volta os Iveco, que saíram do Brasil há dez anos, deixando no rastro a imagem do desgaste e da insatisfação dos frotistas. "São esses mesmos frotistas os mais entusiasmados pelo retorno da marca", assegura Ana Regina Ricio de Oliveira, diretora da VIB. Alguns deles são os franqueados para representar a marca em diversos estados, como é o caso da Transportadora Primorosa, no Rio Grande do Sul, da Liderbrás, no Rio de Janeiro, e da Transportadora Itamaracá, em Pernam-

buco. Até agosto, a Iveco terá 35 representantes em dezesseis estados, e estará em condições de oferecer assistência técnica em todo o território nacional.

Ana Oliveira informa que o grupo italiano não está poupando esforços para reconquistar o mercado brasileiro e re-



Movimentação de contêineres: uma das aplicações do cavalo 4x2

serva estratégias inéditas na garantia e nos programas de manutenção preditiva e preventiva como parte da venda. "Nosso caminhão terá a garantia da disponibilidade", limita-se a dizer Ana Oliveira, ao fazer segredo dos detalhes da assistência técnica. Ela também não revela o preço que esses veículos terão no mercado interno. "Se eu disser a você que o aumento do imposto de importação de 20% para 32% não balançou nossos planos, estaria mentindo. Mas vamos nos esforçar para colocar o veículo com preço competitivo e com vantagens tecnológicas sobre os nacionais", assegura.

Caracterizada pela cabine avançada (cara-chata), a série EuroTrakker é dotada de motor de seis cilindros em linha, com potência que varia de 190 cv até 420 cv, em configurações de caminhão pesado (H - heavy) e cavalo-mecânico (HT - heavy-truck) e W, com tração 6x6 e até 8x4x4, para operações especiais como a extração de areia, madeira e minério. A capacidade líquida de carga varia de 19 t a 40 t, em diferentes combinações, incluindo reboques.

Segundo Ana Oliveira, a opção pela série EuroTrakker se deve às características do transporte brasileiro, longas distâncias e elevado peso específico das cargas, como os granéis sólidos e líquidos. Os EuroTech, coqueluche dos frotistas europeus, segundo Oliveira, in-

teressariam à elite do transporte no Brasil, ou seja, a carga industrial cada vez mais volumosa e mais leve, mas que exige rodovias bem conservadas, que são minoria na malha brasileira. Apesar de ser uma linha mais usada na Europa para operações localizadas, como limpeza urbana, mistura de concreto e transporte de areia e cimento para construção civil, no Brasil as versões em cavalo-mecânico 4x2 terão grande aplicação no transporte rodoviário de carga.

**AO MOTORISTA** - Um dos destaques dessa série, segundo Oliveira, é o interior da cabine. O sistema modular de construção permite oferecer duas opções de altura nas versões leito e simples, e o conforto interno é semelhante ao da série EuroTech, com diferenças

no pára-choques e nos degraus de acesso, porque é maior a sua distância do solo. Em isolamento termoacústico e em visibilidade são idênticos. A direção hidráulica, o painel envolvente e a suspensão a ar do assento completam o conforto interno.

O revestimento interno, em material que imita couro ou tecido estampado é lavável e os tapetes são removíveis. A ventilação é feita por uma escotilha no teto, e ventiladores que direcionam o ar,

inclusive para o desembaçamento de vidros laterais, têm controles individuais. Os protetores de sol são individuais para motorista e acompanhante, assim como as luzes de leitura. O volante é regulável, permitindo ajuste de altura. O painel contém conta-giros, velocímetro, tacômetro, medidores de temperatura da água, do óleo, e do nível de combustível, assim como de pressão do ar e do óleo. A caixa de fusíveis fica em frente ao assento do passageiro, ao lado do porta-luvas, e o console abriga acendedor de cigarros, cinzeiro e porta-documentos. O com-

partimento para objetos de uso pessoal, instalado sob o assento, é chaveado.

Na versão leito, a cabine é oferecida nas opções alta e baixa e o console abriga interruptores de controle do pisca-alerta, de circuladores de ar e de tempera-

tura. O sistema de ventilação interna é independente para o motorista, o passageiro e o leito, procurando atender às necessidades de cada um.

A cabine é apoiada no chassi por meio de suspensão elástica, pontos de ancoragem mecânica sustentada por molas helicoidais, barras anti-rolantes à frente e braços McPherson na traseira. A fábrica também oferece opção de suspensão a ar. A moldura de aço é revestida por chapas de metal galvanizado, com opção

**EuroTrakker  
terá preço  
competitivo e  
vantagens  
tecnológicas,  
garante a VIB**

de material sintético, integradas por nada menos que 2.700 pontos de solda aplicados por robôs, na fábrica da Iveco em Barcelona, Espanha. A pintura, também aplicada por robôs, começa com tratamento cataforético extra-espesso por imersão total, passando depois por três estações com abertura e fechamento automáticos das portas.

**INOVAÇÕES** – Para a série Eurotrakker, a Iveco desenvolveu dois motores, de seis cilindros, sendo o 8.460, de 9,5 l e potência de 300 cv até 345 cv, e 8.210, de 13,8 l, com potência de 370 cv a 420 cv ambos com turbo e *intercooler*. Entre as inovações, a Iveco destaca pistões reforçados com anéis mais largos; câmaras de combustão com geometria excêntrica; bomba injetora de alta pressão e injetores de seis furos, para atomizar o combustível; e nova turbina, com válvula de descarga de circuito integrado para assegurar torque máximo em qualquer regime de rotação. Os caminhões importados pela VIB são dotados do motor 8 210, turbinado com pós-resfriador, que oferece 370 cv de potência líquida máxima a 1.900 rpm e torque máximo de 175 mkgf a 1.100 rpm. A fábrica informa que essas melhorias asseguram a manutenção do torque máximo em rotações baixas, dispensando trocas de marchas e redu-



Foto: Divulgação

Série EuroTrakker de três eixos: uma versão que estará no Brasil

zindo o consumo de combustível e a emissão de resíduos.

Ao motor são acopladas caixas de câmbio Eaton para os modelos mais leves e ZF 16S151 para os mais pesados, como nos modelos em exposição na VIB. Os discos de embreagem de 16 e 17 polegadas são livres de amianto e o acionamento da embreagem é hidropneumático, transmitindo o torque com baixo desgaste. O sistema de direção ZF 8098 contém novas barras e ponteiras. O eixo dianteiro tem ângulo de giro de 52

graus e os de tração, com bloqueio diferencial e acionamento pneumático, são da marca Iveco, como também é o dianteiro. Sua redução é lateral, o que propicia uniformidade na distribuição do torque.

O sistema de freios é totalmente a ar; as lonas não utilizam amianto e o freio de estacionamento do eixo traseiro é do modelo Tristop, com

mola acumuladora. Como opção, os EuroTrakker podem ter freios ABS. A suspensão dos eixos dianteiro e traseiro utiliza feixes de molas semi-elípticas, com opção de parabólicas na dianteira.

Um aspecto que irá agradar muito aos frotistas brasileiros é a estrutura do chassi, que utiliza aço FeE490 de 7,7 mm ou 10,0 mm. Esta última opção oferece elevada resistência à torção e à flexão, para suportar severas condições de trabalho. A estrutura plana facilita a instalação de diferentes equipamentos.

A robustez da estrutura, assim como as inovações introduzidas nessa série de caminhões, permite à Iveco oferecer sistemas de manutenção preventiva no ato da compra do veículo. A grade frontal possibilita o acesso aos controles diários do veículo, como, por exemplo, os de óleo, água, circuito do freio; o acesso ao motor é feito com o basculamento da cabine, que se abre em ângulo de 67 graus por meio de alavanca e de duplo sistema de segurança. Foi instalado na parte elétrica um microprocessador capaz de medir o desempenho do motor a partir de sensores instalados no volante e na tampa do sincronismo.

Os pára-choques, divididos em cinco partes, são feitos em aço, possuem degrau dobrável para permitir a limpeza do pára-brisa e embutem os faróis, que são protegidos por grades.

### DIMENSÕES E PESOS

(Kg e mm)

Comprimento da cabine	2.115
Distância entre eixos	3.800
Balanço dianteiro	1.440
Balanço traseiro	1.025
Comprimento total	6.271
Altura máxima do solo	3.537
Largura máxima	2.500
Altura mínima do solo	350
Círculo de viragem	12.700
Peso do eixo dianteiro	4.700
Peso do eixo traseiro	2.555
Peso do chassi c/ motorista	7.310
Capacidade máxima de carga	19.000
Capacidade do eixo dianteiro	7.500
Capacidade do eixo duplo traseiro	13.000
PET	40.000
CMT	85.000

totalmente a ar; as lonas não utilizam amianto e o freio de estacionamento do eixo traseiro é do modelo Tristop, com

LuK

Maciez pra quem dá duro na estrada

Embreagens para Caminhões,  
Ônibus, Tratores e Utilitários

**LUK**  
Embreagens



## AERODINÂMICA

**Este é o novo acessório do seu caminhão.**



**Defletor de Ar Deflet  
Spoiler Deflet**

O conjunto Defletor de Ar e Spoiler Deflet reduzem significativamente o coeficiente de arrasto aerodinâmico de seu caminhão, ou seja, melhoram muito a sua aerodinâmica.

Isso significa, além do ganho em velocidade, estabilidade e desempenho geral do veículo, uma redução no consumo de combustível de até 15%.

O Defletor de Ar Deflet funciona reduzindo ao máximo a resistência do ar no baú e na carga alta e o Spoiler Deflet impede a turbulência lateral e inferior causada pelo impacto do ar sobre os componentes mecânicos do caminhão.

O Defletor de Ar e o Spoiler Deflet são fabricados em fibra de alta resistência, leves, de fácil instalação e adequados à maioria dos modelos nacionais: Ford, Mercedes Bens, Scania, GM, Wolkswagem e Volvo (\*).

Instale um kit Defletor de Ar e Spoiler Deflet e utilize em seu caminhão a mesma tecnologia da Fórmula 1, dos carros esportivos e dos aviões.

**A vantagem está na cara!**

\* Volvo, só comercializamos Spoiler.



RM Campinas IND. E COM. LTDA.

Av. Anton Von Zuben, 2411 - Jd. das Bandeiras  
CEP 13052-310 - Fone: (0192) 49-2831  
Fax: (0192) 49-1181 - Campinas - SP

**Veja quem já está ganhando com os nossos produtos:**

**Transportadora Americana,  
DPaschoal, Sopro Divino,  
Expresso Araçatuba, entre outros.**

# marksell®

TECNOLOGIA QUE ELEVA



PLATAFORMAS ELEVATORIAS DE CARGAS

Capacidade de 150 a 3000 KG

ELETRO - HIDRÁULICAS

Rua Santana de Ipanema, 860 - Cumbica

Cep.: 07220-010 - Guarulhos - SP

Fone: (011) 912-0636 - Fax: (011) 912-0693

## Zurlo coloca a qualidade nos eixos.

Eixo para caminhões Zurlo. Projetado e produzido segundo as mais modernas tecnologias do setor. Desenvolvido a partir de pesquisas, aplicação de conceitos inovadores e

tecnologia avançada, o Eixo Zurlo possui a licença para uso da marca nacional de conformidade, concedida pelo INMETRO. Isto significa que a qualidade deste eixo está compatível com as exigências de robustez e segurança necessárias para enfrentar as estradas brasileiras.

### Peça Zurlo.

Eixo para caminhão com certificado INMETRO.



## ZURLO

Leve esta marca com você.

ZURLO IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS

Fone: (054) 224.1000 - Fax: (054) 224.1676

Caxias do Sul - RS



INTERMODAL'95

# Definindo conceito e estabelecendo metas

Blocos econômicos e globalização da economia exigem maior integração dos transportes de bens

Valdir dos Santos



Foto: Paulo Igarashi

**Burocracia nos portos: um entrave que torna o transporte marítimo pouco competitivo**

**A** Intermodal South America '95, primeiro evento a discutir no Brasil a participação do transporte na formação dos blocos e na globalização da economia, mostrou que ainda há muito a fazer com vistas à integração das modalidades, à redução da burocracia e à agilização das operações para acompanhar a redução internacional dos fretes. Começa pela inexistência de legislação, passa pelas dificuldades de entrosamento dos modais, pela burocracia e pelo conflito de competências nos controles, e termina no atraso dos sistemas operacionais das portas de entrada e de saída das mercadorias, que emperram as operações e

elevam os custos.

Até na definição da nomenclatura existem divergências. O engenheiro Carmelo Carvalho, do Grupo Lachman, não vê diferenças entre as expressões intermodalismo e multimodalismo: "É mera questão semântica", define. Coll H. Hunter, consultor sênior da Unctad (Conferência sobre Comércio e Desenvolvimento da ONU), define multimodalismo como o regime sob o qual o sistema intermodal opera. O regime estabelece as regras e atribui as responsabilidades das diferentes entidades envolvidas na operação integrada, e o sistema as põe em prática.

Por sua vez, Arlindo Simões Filho, re-

presentante do Grupo AGF, uma das maiores seguradoras francesas, define o intermodalismo como a prática, comum no Brasil, na qual uma mercadoria utiliza diversos modais para chegar ao destino, recorrendo, em cada um deles, a um conhecimento diferente. Por sua vez, o transporte multimodal é, para ele, a operação integrada, atribuída ao OTM – Operador de Transporte Multimodal, ou transitário de cargas, que coleta a mercadoria na origem e a entrega no destino, não importando os meios empregados para essa tarefa, utilizando conhecimento único e assumindo todos os riscos da operação. Ao dispor de um só documento de transporte, a mercadoria, que

só pode ser transportada em contêineres lacrados da origem até o destino, tem apólice de seguro também única. Com isso, o operador obtém a vantagem de um desconto de 20% no valor da apólice, se for comparada com a de um transporte não integrado. Isso contribui para baixar o custo do frete e o embarcador passa a ter uma única fonte de informação de sua mercadoria.

Da mesma forma, Peter Wigginton, principal executivo da Ichca - International Cargo Handling Coordination Association, entidade que presta serviço ao transporte, com sede em Londres, entende o intermodalismo como um conjunto de várias operações com um mesmo produto, e responsabilidades individuais em cada modal, enquanto o multimodalismo é uma operação única, com os riscos atribuídos ao operador.

**SEM LEI** - Seja como for, embarcador e operador brasileiros ainda dependem do governo para se beneficiarem dessas facilidades. O Projeto de Lei nº 4.586/90, que cria a figura do OTM, estabelece as regras da operação e define as responsabilidades, tramita há quase cinco anos na Câmara dos Deputados e o último despacho mostra que, desde 13 de março, está com seu relator, o deputado Carlos Santanna (PT-RJ).

O projeto, originário de mensagem do Executivo (950/89), abre o mercado da multimodalidade para não-transportadores, o que é configurado pelos atuais agentes de carga e pelos operadores de logística integrada, figura pouco conhecida no Brasil, mas essencial ao desenvolvimento da economia globalizada, que tem como meta o fornecimento *just-in-time* de peças procedentes de diferentes partes do mundo, e para o aumento do comércio internacional resultante da formação dos grandes blocos econômicos. Luís Cesário da Silveira, vice-presidente da Câmara de Comércio Exterior, informa que os resultados já podem ser sentidos no Mercosul. "Até 1990, as trocas entre o Brasil e os três vizinhos foram de US\$

1,3 bilhão nas compras e de US\$ 2,3 bilhões nas vendas. Em 1994, o Brasil exportou US\$ 6 bilhões e importou US\$ 4,1 bilhões, ou seja, o comércio triplicou em quatro anos, e o transporte rodoviário cresceu na mesma proporção, em prejuízo da cabotagem, que é mais barata."

Luiz Augusto de Camargo Ópice, superintendente da Armazéns Gerais Colúmbia, atribui a demora na aprovação do projeto à pulverização de interesses entre importadores, exportadores e operadores de transporte, mas não tem havido empenho específico de nenhuma entidade individual ou coletivamente.

O transporte multimodal funciona na maioria dos países do mundo sem depender de legislação, informou

Hans Peters, diretor de Transportes do Banco Mundial, para quem, basta que o embarcador e operador se entendam.

Mas isso não é tão simples. A liberalização comercial com o fim das fronteiras ainda não encontrou sintonia na área de serviços. O embaixador Sebastião do Rego Barros, secretário geral do Ministério das Relações Exteriores, diz que as discussões sobre transportes pouco evoluíram no âmbito da OMC - Organização Mundial do Comércio, em vigor desde 1º de janeiro deste ano. A OMC viabilizou o programa de liberalização do comércio internacional e estabeleceu a vigilância das regras, em cooperação com o FMI e o Banco Mundial, mas o incremento do comércio ainda depende do disciplinamento dos serviços. "Não houve acordo no âmbito do transporte marítimo, e a intermodalidade, embora mais debatida, teve a definição de suas regras adiada."

Para o diplomata, o foro já existe e o assunto transporte terá de ser discutido. Por isso, colocou o Itamaraty, que representa o Brasil na OMC, à disposição dos operadores de transporte para troca de informações e para debate de sugestões.

Enquanto a legislação não disciplina o assunto, algumas empresas brasileiras fazem o transporte multimodal para o exterior, "em uma operação quase clandestina", na definição de Carmelo Carvalho. Graças à parceria firmada entre o transportador brasileiro e o operador multimodal estrangeiro, é possível utilizar um conhecimento multimodal emitido no exterior em uma operação que começa no Brasil e com contrato de transporte feito aqui, para que o embarcador se beneficie da redução na apólice do seguro.

Carvalho cita a operação multimodal que faz para a Xerox do Brasil, apanhando componentes em contêineres na fábrica em Resende (RJ), levando-os ao porto de caminhão, despachando para o país

de destino por navio, e do porto até a outra fábrica, por rodovia, com um único conhecimento.

Hans-Jacob Niklaus, gerente executivo da SGS do Brasil, antevê uma mudança do conceito de transporte no Brasil. Segundo ele, cerca de 70% do transporte ainda são feitos por rodovia, por um único operador. "No futuro, o frotista de caminhão transportará embalagem, sem saber o que tem dentro. Ele é parte de uma operação, com diversos parceiros que têm como pressupostos a confiança mútua com o usuário, com o objetivo comum de agilizar a operação e reduzir o custo."

**BUROCRACIA** - Mas não é só a legislação específica que precisa mudar. Carmelo Carvalho aponta uma série de entraves:

- Os procedimentos administrativos do Banco Central para liberação de numerário destinado à cobertura de despesas no exterior em operações multimodais ainda não estão regulamentados;
- O IRB - Instituto de Resseguros do Brasil veda a contratação de cobertura de seguros por organizações estrangeiras;

“**Intermodal para o exterior é uma operação quase clandestina**”

- O agenciamento de carga ferroviária só é feito pelas estatais;
- A Secretaria da Receita Federal dificulta a abertura de terminais interiores ou retroportuários por empresas de transporte;
- Operadores privados ainda são impedidos de prestar serviços de armazenagem aeroportuária e retroportuária;
- A legislação impede a viabilização do *feeder-service* (estiva) e a redução de tarifas para o transporte multimodal;
- Não existe regulamentação por parte da Receita, da Secretaria de Comércio Exterior, do Banco Central e do Ministério dos Transportes, de procedimentos para a consolidação e a desconsolidação de cargas containerizadas;
- O Siscomex também não funciona para importação;
- Os equipamentos de movimentação de cargas nos portos estão obsoletos e não há uma política de financiamento a longo prazo para os operadores, e nem de redução de impostos de importação.

Para Carvalho, tudo isso ocorre porque o transporte não é visto como uma atividade importante na cadeia produtiva. E citou, como exemplo, a Câmara de Comércio Exterior, criada no Conselho do governo Fernando Henrique Cardoso, que abriga os Ministérios da Fazenda, Indústria e Comércio, Relações Exteriores, Agricultura, Planejamento e Casa Civil, mas não inclui o Ministério dos Transportes. "O comércio exterior ignorou rodovias, ferrovias, navegação marítima e portos, por onde passam 95% de tudo o que sai e que entra no país."

Por isso, Carvalho sugeriu a criação de uma frente nacional que reúna os interessados no aperfeiçoamento da legislação que rege o transporte intermodal (ou multimodal) para fazer pressão junto às autoridades do executivo e do legislativo, esperando que sejam atendidos até o final deste ano. Vencida esta etapa, esses grupos de pressão se juntariam para a criação de um instituto sem fins lucrativos a fim de incentivar e fortalecer



**Camello: proibir sem fiscalizar**

a cadeia de transporte multimodal, criar um selo de qualidade, trocar informações entre entidades afins, aperfeiçoar a formação técnica dos profissionais, criar um banco de dados e oferecer assistência e consultoria técnicas para a modernização da gestão das empresas de OTM.

Por sua vez, Paulo Camello, diretor da Empresa de Navegação Aliança, prega para o navio uma agilidade igual à que se pratica nas operações aéreas. Para ele, o desembarço das mercadorias em um aeroporto costuma ser mais rápido do que em um porto porque o transporte aéreo embute o conceito de rapidez, enquanto que o navio é associado à lentidão. No transporte marítimo, a burocracia é maior. Se nos aeroportos a zona primária é respeitada, e uma carga pode ser transferida de um avião para outro, para operação de cabotagem, no transporte marítimo a zona primária não existe. "A carga de um navio grande não pode ser transferida para uma embarcação menor sem autorização da Receita Federal, que leva quatro dias para ser despachada", exemplificou. Segundo Camello, a modernidade já chegou às empresas, que mantêm comunicação *online* e EDI com seus clientes, mas a burocracia torna o transporte marítimo pouco competitivo. As deficiências da fiscalização são compensadas pela proibição. "Como a Receita não tem como fiscalizar, decide proibir", comentou.

**ALFÂNDEGA FORTE** – O crescimento do comércio internacional passa, necessariamente, pelo fortalecimento da aduana brasileira. Quanto mais livre o comércio, maior e mais vigorosa é sua



**Ópice: interesses pulverizados**

alfândega. A receita é do ex-secretário da Receita Federal, José Nicola Benedetti.

"A alfândega existe para simplificar. Quanto maior e mais organizada, mais fácil é a interiorização do despacho, do trânsito aduaneiro, dos entrepostos, dos regimes de aperfeiçoamento ativo e passivo, dos portos francos e das zonas de processamento de exportação", afirma.

Benedetti defende a separação da alfândega da Secretaria da Receita Federal ou, em uma fase intermediária, sua transformação em departamento com autoridade de comando em suas unidades. "A desburocratização dos processos alfandegários é imperiosa para se estabelecer uma parceria entre governo e representantes da iniciativa privada." Mas ele não se ilude. "O último concurso público para fiscais aduaneiros ocorreu em 1961, e os nomeados estão quase todos aposentados."

Por isso, sugeriu aos empresários e técnicos presentes à Conferência Intermodal '95 que procurem participar das decisões de comércio exterior e pressionem o Legislativo para a aprovação do Projeto 4.586 e, no longo prazo, invistam na proposta de reestruturação das alfândegas.

Para Clésio Andrade, presidente da Confederação Nacional do Transporte, a modernização do sistema dos transportes e sua participação na globalização da economia passa, necessariamente, pela integração entre os modais. "As atividades de cada elo da cadeia de distribuição são combinadas por meio de uma logística bem estruturada, produzindo uma sinergia que se propagará por toda a economia", explicou.



# O potencial logístico brasileiro

O consultor italiano Massimo Rossi apura as grandes oportunidades de negócios no Brasil

Valdir dos Santos

**D**epois de passar três meses visitando grandes empresas da indústria, do comércio e de serviços no Brasil, Massimo Rossi, sócio da Value Partners Management Consultants, de Milão, voltou entusiasmado à Itália para oferecer oportunidades de negócios a investidores italianos na área de logística. Sua análise não difere muito das opiniões otimistas dos europeus que costumam visitar o Brasil: "Há muito o que fazer e temos muita experiência para transmitir." Mas ressalva: "As coisas mudam muito rapidamente no Brasil e quem quiser ocupar espaço no principal país do Mercosul, que desempenhará importante papel na economia mundial do futuro, terá de vir logo."

Rossi apurou a existência de quase 250 mil pontos de venda no Brasil, onde mais crescem os grandes empreendimentos. Do ponto de vista da logística, a maioria das redes de supermercados

*ainda está procurando eficiência na entrega de pequenos volumes. Os centros de distribuição, que ganharam uma nova dinâmica nos últimos dois anos na Europa e na América do Norte, ainda não existem no Brasil. Trata-se de um moderno sistema, onde a mercadoria tem um giro rápido, graças aos recursos da informática. Algumas redes brasileiras já utilizam a distribuição centralizada de produtos importados, mas há indicações de que em dois ou três anos esses sistemas também estarão operando em larga escala para secos e molhados. O Carrefour, por exemplo, está liderando essas mudanças.*

*A Value Partners, fundada há dois anos, reúne um grupo de consultores que se desligaram da Mckinsey, considerada a maior empresa de consultoria do mundo, e abriu em São Paulo seu primeiro escritório fora da Itália, para prestar serviços às empresas italianas.*

para a maioria dos fabricantes que não têm massa crítica para vender diretamente.

Quantos aos grandes fabricantes, foram forçados a organizar seu sistema de logística próprio, utilizando muitos fornecedores, devido à carência de operadores nacionais, para distribuir seus produtos, absorvendo altos custos desses serviços.

Os serviços de logística integrada ainda estão longe de ser uma oportunidade fácil e viável para os operadores estrangeiros. Mas as condições econômicas do país estão mudando. A queda das barreiras

de importação e a aceleração da economia provocada pelo Plano Real estão exigindo o desenvolvimento de métodos mais eficientes de distribuição, o que cria um terreno fértil para quem é ágil e avançado em serviços de logística.

**TM - O que o senhor encontrou de experiência logística no Brasil?**

**Rossi** - Hoje, a logística integrada ainda é pouco desenvolvida em comparação com os EUA e a Europa. São poucos os operadores. Entre eles, posso citar a BrasilDocks, que distribui pneus para a Pirelli, a DDF, principal operadora do grupo Philips, que está oferecendo serviços para terceiros, como a Nadir Figueiredo. Mas, na maioria das empresas, a organização do sistema de logística é por conta própria. A Gessy Lever, a Nestlé e a Danone, somente para mencionar algumas, têm uma rede de fornecedores formada pela agregação de inúmeras empresas. É freqüente ver transportadores crescendo à sombra de um grande cliente. A Nestlé, anos atrás, selecionou pequenos operadores locais e investiu em cada um, financiando equipamentos, para que suas necessidades fossem atendidas. A carência de cultura de serviços de operação de logística é, muito provavelmente, o que limita o seu papel, retardando sua evolução e o desenvolvimento de parcerias que antecipem as necessidades e proponham soluções.

**TM - O que o senhor acha que vai mudar primeiro?**

**Rossi** - O novo cenário de negócios registra uma radical mudança na arena competitiva, onde os empresários brasileiros têm de concorrer sobre uma base internacional. As barreiras da importação estão caindo e o Brasil se insere no chamado Modern Trade, com a presença de grupos estrangeiros de peso, tais como Carrefour, Makro e, agora, Walmart, dotados dos mais avançados métodos gerenciais e de uma ferrenha disposição de conquistar clientes.

**TM - Que diagnóstico o senhor faria da logística integrada hoje no Brasil?**

**Rossi** - A infra-estrutura brasileira (estradas, armazéns etc.) tem um nível ainda muito insatisfatório, as distâncias são grandes e o trânsito caótico nas áreas metropolitanas cria muitas dificuldades para um pequeno fornecedor distribuir seus produtos de modo eficiente. Isto permitiu o surgimento e a consolidação de fortes grupos atacadistas (são 800 associados à ABAD), responsáveis pela distribuição de 60% da produção brasileira de alimentos e outros produtos, e fazendo a interface com o mercado



**Sam's Club, divisão da Wal-Mart, usará logística fornecida por terceiros**

Esta nova situação, aliada à redução dos ganhos no mercado financeiro, muito importante na situação passada de altas taxas de inflação, obriga os empresários a dirigirem seu foco para operações que lhes garantam a margem. Nesse caso, os ganhos na logística são a melhor saída. Outra seria o fechamento de pequenos pontos de venda não-lucrativos e a abertura de eficientes hipermercados.

Agora, as vendas se estendem ao longo do mês e os preços são estáveis, contra uma situação anterior de picos de vendas no começo do mês e preços em alta. Por isso, os fornecedores são requisitados mais freqüentemente para entregas, pois os estoques são cada vez menores. É nesse contexto que entra o operador logístico eficiente e confiável, de preferência terceirizado, para aperfeiçoar o serviço.

**TM-Quais as técnicas para aperfeiçoar o atendimento às redes de supermercado?**

**Rossi** - A chegada no Brasil do grupo norte-americano Wal-Mart criou uma expectativa de chacoalhar o mercado varejista e, provavelmente, forçará a centralização da distribuição com a criação de modernos centros distributivos. O Carrefour já começou a construir seu primeiro exemplar, liderando a mudança

logística que o Modern Trade irá trazer nos próximos anos.

Os outros competidores brasileiros provavelmente buscarão experiências de grupos com consolidada experiência no exterior que lhes oferecerão soluções prontas, em vez de tentarem encontrar um sistema próprio, correndo riscos, como ocorreu com o Pão de Açúcar no passado.

**TM-Como funcionam esses novos centros de distribuição?**

**Rossi** - Atualmente, o caminhão pena uma longa espera para entregar poucas mercadorias, em locais onde se formam filas de até quatrocentos veículos. Com os novos centros de distribuição, as filas desaparecem, pois um único caminhão reúne um *mix* de produtos de diferentes fornecedores. Isto já uma realidade nos EUA e nos países mais desenvolvidos da Europa. No Brasil, a centralização começou com as importações. O produto fica em um armazém alfandegado para ser etiquetado individualmente em cumprimento à lei brasileira, e daí segue para as diferentes lojas da rede. A Armazéns Colúmbia e a Localfrio já oferecem esse serviço para secos e molhados e para produtos refrigerados, respectivamente, às redes. Carrefour e Makro, na Grande São Paulo.

Na Itália, a centralização derrubou os custos de distribuição entre 5% e 10% graças à diminuição do pessoal administrativo nas áreas de recebimento dos pontos de vendas e às entregas diárias, em vez de entregas semanais, com benefício adicional da redução do estoque e o espaço, antes ocupado por armazém, agora é dedicado às vendas. Na Itália, por exemplo, o processo começou com secos e molhados pelas principais redes de supermercados e hoje já atingiu os produtos de pouco tempo de prateleira, como alimentos perecíveis ou verduras pré-embaladas.

Os centros não precisam estar, necessariamente, no supermercado, mas em um operador logístico, que, utilizando as modernas técnicas da informática, faz o giro rápido da mercadoria, mixando os produtos e entregando o pedido completo à loja que os solicitara aos seus fornecedores. Neste cenário, uma *joint-venture* com um produtor local pode ser uma interessante solução, porque, de algum modo, poderá ser uma parceira estratégica para o produto.

Há uma demanda por operadores que podem oferecer serviços integrados tais como centros de distribuição centralizada, incluindo transporte porta-a-porta.

**TM-O transporte intermodal também é uma boa opção para os investidores italianos?**

**Rossi** - O intermodalismo é outra oportunidade importante de negócios, principalmente porque o presidente FHC tem prometido investir na infra-estrutura de transporte, incluindo centros de distribuição intermodal (navio-trem-caminhão). O uso do caminhão e do trem ainda não está muito desenvolvido, mas o potencial é alto. Por exemplo, alguns pequenos operadores começaram recentemente a oferecer serviços entre o Porto de Santos e a cidade de São Paulo, e a experiência tem dado certo devido ao baixo preço que podem oferecer, em comparação com o transporte por uma rodovia congestionada. A Via Dutra, que

é uma das mais congestionadas e mais perigosas do mundo, e a Fernão Dias, que liga São Paulo a Belo Horizonte, onde está a Fiat, atravessam áreas onde, seguramente, o transporte ferroviário pode significar uma excelente oportunidade de negócios.

No Brasil, o transporte rodoviário responde por 70% da distribuição, enquanto nos EUA a percentagem é de 25% e na França, de 28%. Mesmo assim, a frota brasileira está muito abaixo da demanda. Uma pesquisa da CNT indica que essa participação deveria aumentar em 40% para atender às necessidades, pois é sabido que o país perde todos os anos 30% da safra agrícola. Outra consequência disso é que o frete está subindo – em até 50% após o Plano Real. Com o transporte intermodal, essa situação será diferente.

**TM - Quais as dificuldades que o senhor vê para os investidores italianos?**

**Rossi** - As dificuldades são numerosas. A infra-estrutura viária é precária e a burocracia é um labirinto que requer bons conhecimentos e *lobby* nos gabinetes do governo para vencê-la. Ademais, instrumentos de tecnologia avançada e sistemas de informática, assim como código de barras para leitura ótica, não são facilmente encontrados no mercado local;

precisam ser importados, e a cultura ainda precisa ser desenvolvida. Mas as coisas estão mudando rapidamente e o alto potencial de oportunidades que o país pode oferecer deve ser levado em consideração pelo empresário internacional que deseja estar presente na América do Sul.

**TM - Sustentado no sistema rodoviário, o transporte brasileiro de carga não é eficiente?**

**Rossi** - São poucas as transportadoras organizadas em nível nacional. Para mim, ainda é crítica a atividade de distribuição. A situação se mostra muito fragmentada e concentrada localmente. Em sua maioria, as transportadoras são pequenas, organizadas de forma ineficiente, e os fornecedores têm de investir pesados recursos para criar uma rede de entrega que atenda às suas necessidades. A solução mais freqüente é a agregação de pequenos operadores, área por área, com parte da frota patrocinada pelo cliente.

**TM - O senhor acha as condições econômicas atuais adequadas para investimentos?**

**Rossi** - No ano passado, a mudança política levou a uma estabilidade econômica crescente, com queda da inflação e redução das taxas e das barreiras de

importação. As expectativas são mais otimistas para o futuro, o que se reflete em crescimento significativo no consumo, e o aumento da competição internacional fica mais evidente.

A maioria da redes de supermercados ainda é atendida por pedidos e entregas de pequenos volumes até seus pontos de venda, quando poderiam centralizar as compras, e seus fornecedores e operadores de transporte poderiam se beneficiar com a mudança do sistema, baixando custos e otimizando a frota.

A tendência da oferta do serviço de logística mostra, de qualquer modo, um aperfeiçoamento da situação, e algumas transportadoras começam a fornecer serviços de logística, ampliando sua base de atuação e oferecendo espaço para armazenamento e soluções valiosas a seus clientes.

**TM - O senhor acha que isso poderá ocorrer por aqui?**

**Rossi** - As oportunidades surgirão para quem for ágil e puder oferecer desde uma simples parte da corrente logística até a mais valiosa e agregada solução integrada, incluindo transporte, armazenamento e distribuição final. A Walmart, por exemplo, está contratando uma empresa para fazer toda a logística para suas lojas, que deverão abrir, ainda neste ano, nas vizinhanças de São Paulo.

# Quando a carga merece todo carinho, Suspensão a ar

**HENDRICKSON**



TEL.: (011) 725-0655 - FAX: (011) 725-1410

6

**BOAS RAZÕES  
PARA ESCOLHER**

**FENATRAN  
A FEIRA DO  
TRANSPORTADOR  
DE CARGA E  
DOS EMBARCADORES**

EXCLUSIVA

1  
5  
3

A Fenatran é uma exposição dirigida essencialmente ao transportador e comprador de fretes. É uma Feira de público certo, voltada para o encaminhamento e fechamento de negócios.

A Fenatran é dirigida também ao comprador de fretes. Quer dizer, a Feira é uma rara oportunidade para o transportador expor serviços ao seu público-alvo.

A Fenatran tem o melhor preço por metro quadrado entre as feiras e exposições dirigidas ao setor de transporte.

INICIATIVA:



Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Carga

ORGANIZAÇÃO:



APOIO:



# A

Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Carga (NTC), estabeleceu com a Technibus Eventos uma parceria para a realização, a cada dois anos, da Feira Nacional do Transporte, Fenatran. O acordo terá uma vigência de 10 anos.

O primeiro resultado dessa parceria será a Fenatran 95, de 7 a 12 de agosto de 1995 no Expo Center Norte, em São Paulo.

Conheça as vantagens de participar desse evento promovido e organizado por quem entende de transporte rodoviário de cargas: NTC e Technibus Eventos, que edita a revista Transporte Moderno.

# FENATRAN

FEIRA NACIONAL DO TRANSPORTE  
DE 7 A 12 DE AGOSTO DE 1995 - EXPO CENTER NORTE - SP

A Fenatran é uma iniciativa da Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Cargas, NTC, a entidade que reúne a força do setor rodoviário de carga. A Fenatran, portanto, é uma feira promovida pelo comprador de caminhões, implementos, peças, pneus, combustíveis, lubrificantes, equipamentos de oficina, informática, movimentação de cargas, financiamentos, seguros e serviços.

A Fenatran é organizada pela Technibus Eventos, do grupo que edita a revista Transporte Moderno. Technibus Eventos é responsável pela Expobus, a feira de sucesso do setor de ônibus.

A Fenatran é uma Feira fechada, dirigida especialmente a convidados e realizada durante o mês de agosto, início do segundo semestre, momento de mercado aquecido. Assim, participar da Fenatran é investir na certeza de fechar bons negócios.

**Ainda dá tempo: Reserve o seu espaço  
pelo fone (011) 826-6700 ou  
Fax (011) 826-6120 e 825-6869**

**MAIS DE 110 ESTANDES  
VENDIDOS  
ATÉ 31/05**



**Número de berços para atracação de navios com contêineres dobrou em Santos**

administra o porto santista.

Santos tem dois pontos de atracação, a margem esquerda, onde está o Terminal de Conceição-zinha (Tecon), especializado em carga unitizada, e a margem direita, convencional.

“Uma das providências que tomamos para agilizar o movimento no cais foi duplicar de três para seis o número de berços para atracação de navios com contêineres”, diz Rubens Oliari, diretor de Operações da Codesp.

“Resolvemos o problema de atracação, mas permaneceu o da falta de pátio nos terminais retroportuários”, acrescenta Oliari. “Aí, então, começamos a procurar mais áreas alfandegadas para depositar os contêineres.”

Uma das soluções veio com uma nova área, no Tecon, que, a partir de agosto, aumentará sua capacidade de 10,5 mil TEUs para 14 mil TEUs.

Outra providência para atenuar a intensa movimentação de contêineres foi a compra de guindastes sobre pneus dotados de *spreader* – mesa para acoplar e içar – com capacidade superior a 40 t, e lança telescópica que possibilita depósito de até cinco unidades empilhadas. Só a Codesp encomendou (valor total de US\$ 2,975 milhões) dez desses guindastes fabricados pela PPN e Belloti. ■

Paulo Igarashi



# Um mar de contêineres

O Porto de Santos e operadores de terminais investem para atender ao maior movimento

O crescimento foi avassalador. Só um exemplo: o movimento de importação em fevereiro último, comparado com o mesmo mês de 1994, aumentou 100%.

É bom notar que o crescimento na movimentação de contêineres está sendo registrado em cima de 1994, o recorde de todos os tempos. Com efeito, foram

manuseados no Porto de Santos, no ano passado, 207.233 TEUs (unidades equivalentes a 20 pés), 104% mais que em 1992 (101.548 TEUs).

O excesso de contêineres está por todos os cantos de Santos. Lotados os terminais retroportuários, os cofres de cargas começaram a ser empilhados na área pertencente à Codesp, a estatal que

## MOVIMENTO ACUMULADO DE CONTÊINERES (em TEUs)\* - PORTO DE SANTOS

ANO	IMPORTAÇÃO			EXPORTAÇÃO			TOTAL
	CHEIOS	VAZIOS	SOMA	CHEIOS	VAZIOS	SOMA	
1987	73.258	136.612	209.870	181.015	27.274	208.289	418.159
1988	66.891	177.492	244.383	207.466	32.218	239.684	484.067
1989	83.917	140.858	224.775	189.328	30.982	220.310	445.085
1990	89.862	133.754	223.616	175.490	39.028	214.518	438.134
1991	100.766	112.667	213.433	163.495	50.884	214.379	427.812
1992	101.548	143.860	245.408	206.312	42.943	249.255	494.663
1993	153.297	121.495	274.792	215.149	50.088	265.237	540.029
1994	207.233	101.865	309.098	237.554	67.516	305.070	614.168

\*TEUs = Unidades Equivalentes de 20 pés.



ARGA RODOVIARIA

# Martins diversifica

Grupo do ramo atacadista aumenta frota e amplia capacidade de transporte para terceiros

Valdir dos Santos



Alair Martins: investindo para acompanhar a expansão do grupo

**A** compra de 150 cavalos mecânicos Scania R 113 H 360 e de 260 semi-reboques de três eixos com baús de alumínio e de lona e rodas de alumínio, em um investimento próximo de US\$ 30 milhões até o final deste ano, dará à Marbo, a transportadora do Grupo Martins, um dos maiores atacadistas distribuidores do país, condições de oferecer a terceiros transporte de carga em igual volume ao que a frota faz para o grupo. "Até o fim do ano, a Marbo estará com sua capacidade de carga dividida (50% para o grupo e 50% para terceiros). A compra dos *siders*, por exemplo, foi por exigência dos clientes", informou Carlos Carrijo, diretor de Planejamento do Grupo Martins. Além de fazer transporte de longa distância, no regime de 24 horas/dia, a frota da Marbo, que chegará a 480 cavalos e mil semi-rebo-

ques, deverá começar, em 1996, a transportar a fronteira do Brasil. "Só estamos aguardando autorização do governo", disse Carrijo, de olho no crescimento do comércio entre os países do Mercosul.

A compra dos caminhões, anunciada pela diretoria do Martins e da Scania, em almoço para a imprensa, foi o maior negócio individual já feito pela Scania desde que se instalou no país. Para a Vepesa, concessionária Scania, que tem cinco revendas, os US\$ 15 milhões dessa venda representam 25% do faturamento do grupo e 60% do da filial de Uberlândia. "Outra venda recorde da Scania, na área de ônibus, também foi nossa – 155 para a Viação Araguaia, no começo deste ano", conta Orlando Rodrigues da Cunha, diretor executivo da Vepesa.

As negociações, segundo Hans Hedlund, presidente da Scania levaram dois meses, e o Grupo Martins acabou

comprando por US\$ 100 mil cada veículo, equipado com rodas de alumínio e defletores, opcionais que elevariam o preço individual para, no mínimo, 15% a mais. A compra dos semi-reboques de três eixos e quinze metros de comprimento, com baús de alumínio e *siders*, segundo Carrijo, está sendo negociada com as empresas Facchini, Alcoa, Antonini e Toller.

Alair Martins do Nascimento, presidente do grupo, informou que investirá, neste ano, US\$ 75 milhões para atender às necessidades de crescimento anual do grupo, que tem sido de 35%. No ano passado, o grupo faturou US\$ 1 bilhão, bem com US\$ 650 milhões em 1993. Só no volume de vendas no atacado, o grupo cresceu 54%, graças ao Plano Real, complementou Carrijo; daí a necessidade de ampliação da frota. Mas o grupo está diversificando sua atividade de atacadista distribuidor, iniciada há 42 anos. Além do transporte de cargas, a empresa presta serviços ao comércio varejista nas áreas de informatização, reforma e ampliação de lojas.

O que pesou na compra dos Scania R (cara-chata) foi o custo-benefício, pois permite aumentar o espaço para a carga, explicou Carrijo, ao contar que, em 1992, o grupo havia adquirido cinquenta exemplares, juntamente com trinta modelos T (cabine semi-avançada). Os defletores e as rodas de alumínio contribuem para reduzir o consumo de combustível e aumentar a capacidade de carga.

A frota atual da Marbo faz a coleta nas grandes indústrias, transporta até a Central de Distribuição em Uberlândia (MG) – cujo armazém, de 83 mil m<sup>2</sup>, tem capacidade para receber 130.465 paletes – e daí para os 29 Centros de Distribuição Avançada, instalados nos grandes centros do país. Além disso, transporta para as grandes indústrias em todo o território nacional. A distribuição dos produtos industriais para o mercado varejista é feita pela frota de 1.600 caminhões médios e leves da frota própria do Grupo Martins. ■



ARTICULADOS

# Curitiba deu bis

O biarticulado de 25 m de comprimento vem com nova carroceria urbana Marcopolo

**A**o primeiro olhar, a mudança fica por conta apenas da cor, agora vermelha, em vez da tinta prateada que reveste a geração anterior de ônibus biarticulados, operados desde 1992 em Curitiba.

Mas, além do vermelho vivo, os ônibus, de 25 m de comprimento com duas articulações, incorporam novidades, merecendo destaque a carroceria Marcopolo Torino GV-LS. Um total de 66 unidades estará pronto para operar no corredor Norte-Sul da capital paranaense no início do segundo semestre.

Os novos biarticulados apresentam chassi Volvo B58, com motor de 286 cv de potência, são equipados com caixa de transmissão ZF, automática, e vão operar com as marcas de três empresas, Glória, Redentor e Cidade Sorriso, todas

do grupo Gulin. Substituirão 87 ônibus articulados e 47 Padron, que já apresentaram dificuldades para absorver a deman-

## FICHA TÉCNICA

**Chassi:** Volvo B58

**Motor:** THD 101-286cv

**Caixa:** ZF HP 590

**Carroceria:** Marcopolo - Torino GV-LS

**Comprimento -** 24,9 m

**Teto -** fibra de vidro

**Capacidade -** 53 passageiros sentados e 221 em pé

Fontes: Volvo e Marcopolo

da diária de 250 mil passageiros na ligação dos bairros Pinheirinho a Santa Cândida, chamada de corredor Norte-Sul.

O grupo Gulin vai investir na compra de cerca de US\$ 30 milhões para pagar em sete anos com nove meses de carência. A prefeitura da cidade gastará mais US\$ 10 milhões na infra-estrutura. Esses US\$ 40 milhões são sete vezes inferiores ao valor da outra alternativa – bondes sobre trilhos, orçados em US\$ 280 milhões, incluindo infra-estrutura.

**CINCO PORTAS** – O biarticulado tem cinco portas do lado direito, cada uma com 1,20 m de vão. Os passageiros embarcam nas estações-tubo, com plataformas de 0,90 m de altura. Nas 34 paradas, distantes 500 m uma da outra, os biarticulados abrem as portas e simultaneamente descem as rampas em nível com o piso da plataforma para facilitar o embarque/desembarque.

Os ônibus vão operar equipados com sensores que desbloqueiam o sinal vermelho. Só esta providência garante velocidade média de 23 km/h no corredor Norte-Sul, 3 km/h a mais que na linha Boqueirão, onde estão os 33 biarticulados pioneiros, sem desbloqueadores de semáforos.



Um dos 66 biarticulados que atenderão à demanda diária de 250 mil usuários no corredor Norte-Sul de Curitiba





# Em tempos estáveis

Sem os lucros financeiros, a comercialização do vale-transporte gera custos para operadoras

**P**assado o período em que gerava lucro para as operadoras, quando o mercado financeiro rendia boas taxas para aplicações por curtos prazos, a comercialização do vale-transporte entra em uma nova fase. "Hoje, a operação do passe tornou-se deficitária", admite o presidente da Fetranspor – Federação das Empresas de Transporte Urbano do Leste Meridional do Rio de Janeiro. Tomando seu estado como exemplo, ele adianta, sem especificar valores, que "os mais de 4 milhões de vales movimentados mensalmente geram um grande custo que a entidade das transportadoras tem bancado".

Consolidado nove anos depois de o projeto definitivo ter vencido as pres-

sões contrárias em Brasília e torná-lo obrigatório, esse benefício social já atinge quase a metade da população de passageiros de transporte coletivo sobre pneus no país. Segundo estimativas da NTU – Associação Nacional dos Transportes Urbanos, a percentagem de viagens pagas por vale-transporte no sistema por ônibus saiu de 34,4% em 1989 e chegou a 45,7% em 1994. Apenas na cidade do Rio de Janeiro, 68% dos trabalhadores com registro em carteira são beneficiados pelo vale-transporte. "Não há como trazer benefícios legais ao mercado informal, que, por definição, é livre de qualquer tipo de amarras", assegura o presidente da Fetranspor, rebatendo uma das críticas ao vale-transporte, se-

gundo a qual o benefício seria incompleto por contemplar apenas os trabalhadores registrados.

Por ser uma "conquista de que o setor não abrirá mão", acrescenta Urquiza, as operadoras do vale-transporte estão procurando se adaptar à nova situação econômica. Uma das saídas que tem sido encontrada é terceirizar a comercialização, cobrando das transpor-

tadoras uma pequena taxa pela administração desse serviço. A maioria das cidades brasileiras centraliza a distribuição e comercialização dos passes nas entidades que representam as transportadoras. Há algumas exceções, como Curitiba, onde a Urbs – Urbanização de Curitiba S.A. se encarrega da tarefa.

A Fetranspor, desde o segundo semestre de 1994, entrega os passes por meio das agências do Unibanco, as quais, depois de receberem o pedido e o pagamento, entregam os vales no prazo máximo de 24 horas. "É mais fácil e prático para as empregadoras e as transportadoras", argumenta Urquiza, informando que há 104 pontos de venda, 34 deles em agências do Unibanco. A entidade ainda não cobra taxa alguma de suas associadas, mas estuda essa possibilidade para breve.

Concordando com Urquiza, o secretário-executivo do Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo do Espírito Santo, Guerino Dalvi, informa que a entidade foi obrigada a cobrar taxas de administração pela comercialização do vale-transporte em março de 1994. Responsável pela distribuição desde 1988, a entidade capixaba cobrou, de março de 1994 a março deste ano, uma taxa de 3,5% do total arrecadado com a comercialização. "Nosso custo de operação de venda era coberto pelo rendimento da aplicação financeira", diz Dalvi. Agora, a taxa foi novamente reajustada, e as operadoras estão pagando 4,5% do total arrecadado.

O Setpes também está terceirizando a distribuição. Um convênio com o Banestes (banco estadual do Espírito Santo), a Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos e a entidade representante das 13 transportadoras da Grande Vitória selará a descentralização da venda e do envio dos passes aos clientes. Desse modo, os cerca de 7 milhões de vales mensais passam a ser enviados pelo correio, mediante o pedido nas agências bancárias. O acordo é válido apenas para a capital. No interior do estado, o vale é vendido pelas próprias operadoras. ■

**EVOLUÇÃO DE PERCENTUAIS DE VALE-TRANSPORTE SOBRE O NÚMERO DE PASSAGEIROS TRANSPORTADOS NO SISTEMA DE ÔNIBUS URBANOS**

CAPITAIS	1987	1989	1991	1994
ARACAJÚ	—	28,9	20,0	46,4
BELO HORIZONTE	18,7	38,0	45,0	61,3
BRASÍLIA	5,7	39,9	50,0	57,0
CAMPO GRANDE	1,8	32,9	—	36,5
CUIABÁ	0,3	26,2	—	41,8
CURITIBA	2,3	35,6	44,4	56,4
FORTALEZA	5,1	—	41,0	56,0
GOIÂNIA	7,2	26,1	—	46,7
MACEIÓ	0,4	15,8	23,0	44,3
MANAUS	—	21,5	25,0	28,6
NATAL	—	23,5	32,4	54,8
PORTO ALEGRE	6,8	37,8	37,4	48,9
RECIFE	—	36,9	37,0	48,9
RIO DE JANEIRO	—	21,5	—	—
SALVADOR	7,0	36,4	40,5	47,6
SÃO PAULO	0,7	—	30,0	38,5
TERESINA	8,8	26,3	33,0	48,2
VITÓRIA	—	28,0	39,0	50,1

Fontes: ANTP/NTU/IPEA



# Empresas criam rotas alternativas

Com parceiros dispostos a receber produtos fora dos horários de pico

Gilberto Penha de Araújo

Paulo Igarashi



Congestionamento obriga a reprogramação dos horários das entregas

**C**ansados de acumular prejuízos com o trânsito caótico da cidade de São Paulo, algumas transportadoras resolveram contornar as dificuldades buscando parceria com embarcadores (indústrias, estatais, empresas de serviços, bancos) e com clientes (supermercados, atacadistas, distribuidores, lojas comerciais).

Bons parceiros e rotas adequadas significam, para muitos transportadores, dois fatores indispensáveis à qualidade final na prestação do serviço, não só do ponto de vista logístico como também comercial. Isto porque, segundo as estimativas, os prejuízos causados pelos congestionamentos, notadamente nas marginais Tietê e Pinheiros, já alcançam US\$ 10 bilhões por ano.

Entre os transportadores, há o consenso de que a problemática do trânsito envolve a construção de um anel rodoviário, para permitir a circulação de caminhões vindos de todas as regiões do país com passagem obrigatória por São Paulo. A CET - Companhia de Engenharia de Tráfego estuda algumas alternativas, entre as quais a de restringir a circulação de caminhões nos horários de "pico" nas marginais. Mas o empresariado desconfia dessa medida, pois não vê o caminhão como o vilão da história. Luiz Carlos Fontes, diretor da Ímola Transportes, por exemplo, argumenta que o tráfego na rodovia Raposo Tavares (BR-116) só será aliviado com a criação de um anel rodoviário, como a única alternativa correta para retirar das marginais

os veículos de carga procedentes do Triângulo Mineiro, de Goiás e do Sul (Curitiba, Porto Alegre e Mercosul).

"Se a CET não tivesse adotado os 'amarelinhos' nas marginais, teríamos entrado num colapso total", pondera Fontes, classificando de "absurdo" o fato de os caminhões pesados virem do Sul (com destino ao Rio de Janeiro), do Norte e do Nordeste e serem obrigados a transitar pelas marginais.

Polêmica à parte, enquanto as autoridades alegam falta de verbas para começar as obras do anel, as transportadoras Ser Ideal e Ímola Transportes, e também a Gessy Lever, adotaram soluções diferenciadas, na escolha de rotas, para resgatar a produtividade de suas frotas, perdida com os congestionamentos. A Ser Ideal, por exemplo, reformulou o sistema operacional de 56 veículos (a maioria Mercedes 708), criando novos horários para coletas e entregas de eletroeletrônicos e confecções.

Com isso, sua frota especializada em encomendas fracionadas começou a trafegar no sistema viário fora dos "picos", das 7 h às 9 h e das 17 h às 19 h. "Assim, paramos de ter prejuízo de US\$ 110 mil por mês", avalia o diretor Roberto Teixeira Netto, adiantando que, nas filiais próximas à capital, a empresa reprogramou horários de saída dos veículos (nunca antes da zero hora), de tal forma que os caminhões chegassem ao terminal de cargas no bairro de Vila Leopoldina (matriz) por volta das 2 h da manhã. Paralelamente, reescalonaram-se os horários dos funcionários desse terminal para que os procedimentos de carga e descarga ocorressem entre zero hora e 6 h da manhã.

Mediante parceria com vários clientes, principalmente multinacionais, a Ser Ideal assumiu as entregas a partir das 10 h, e as coletas no período das 12 h às 16 h (antes eram feitas entre 17 h e 18 h). Em razão disso, os veículos deixaram de ficar retidos nos habituais engarrafamentos das 17 h às 19 h e passaram a chegar mais rapidamente no terminal.

Essas providências trouxeram resultado auspicioso no primeiro trimestre deste ano, com redução nos custos de combustíveis (6%), de pneumáticos (2%) e de horas extras (11%). "A produtividade (número de tarefas executadas por veículo/dia) cresceu acima de 8%", frisou Teixeira Netto.

"Hoje, os supermercados só trabalham com gôndola", acentua Fontes, da Ímola, afirmando que o giro de cinquenta unidades/dia leva-os a comprar 200 a 250 unidades por semana, no máximo. Tempos atrás, o supermercadista que fazia grandes estoques adquiria 5 mil unidades para um ou dois meses.

Com a mudança de perfil na distribuição, as transportadoras estão presentes diariamente na recepção dos supermercados, atacadistas, lojas e distribuidoras de produtos farmacêuticos. Como exemplo, no dia 25 de abril, às 9h30, uma enorme fila de caminhões em frente ao Carrefour, em Tamboré, Barueri, ajudava a complicar o trânsito local. "Com o aumento do número de pedidos menores, há maior frequência de idas ao grande supermercado", reforça Fontes, perplexo com o tempo gasto (uma hora) por um motorista para percorrer cerca de 15 km entre o início da rodovia Castelo Branco e Tamboré, onde permanece de três a quatro horas para descarregar e leva mais uma hora para voltar.

A limitação de horários para descarregamento em redes de supermercados, entre 9 h e 10 h, coincide com o *rush* nas principais artérias da cidade, o que levou Fontes a pedir às autoridades uma ampliação de horários, com esquemas prévios para entrega noturna. Embora reconheça que tal medida poderia facilitar a ação de bandidos, Fontes retruca: "As redes de supermercados não recebem mercadorias no sábado ou no domingo. Isto não é um absurdo?"

**CARGA PALETIZADA** – Sem questionar essas restrições, José Moraes de Oliveira, gerente de Distribuição da Divisão Lever, das Indústrias Gessy Lever,



Operação de caminhões fora do "rush" melhora a produtividade

concorda que depois do Plano Real o mercado piorou: "O fracionamento de cargas é maior, mas, mesmo assim, somos os primeiros a chegar no cliente com *trucks* de 12 t, tocos ou carretas."

Para enfrentar os problemas de congestionamentos na Castelo Branco, a Divisão Lever, responsável pela movimentação de produtos de três fábricas (Vila Anastácio, Valinhos e Indaiatuba), passou a manter o "pico" de trabalho no Centro de Distribuição, em Alphaville, das 24 h às 6 h, melhorando sensivelmente a produtividade de quase duzentos veículos. "Tivemos um ganho de 10% no consumo de diesel por veículo", revela Oliveira, adiantando que a mudança permitiu o faturamento direto das fábricas para os clientes. Este processo, iniciado em 1989, evita o duplo manuseio de mercadorias e permite que cargas completas (caminhões lotados com detergentes) sigam direto da fábrica para os clientes.

Durante o dia, o centro funciona apenas como receptor de mercadorias das fábricas. A partir da meia-noite, os caminhões começam a carregar, e cerca de 70 mil caixas lotam sessenta veículos, prontos para a distribuição ainda de madrugada. A frota própria de dez caminhões é utilizada somente para o transporte de produtos das três fábricas para o centro de distribuição. Dezoito transportadoras, cada uma com dez caminhões, em média, cobrem a região da

Grande São Paulo.

A estrutura do centro permite que uma carga a granel esteja pronta em duas horas. As cargas paletizadas demoram, em média, vinte minutos para serem acomodadas num veículo. Embora considere este tempo satisfatório, Oliveira admite já ter visto um carregamento paletizado em apenas onze minutos. "O cliente precisa ter condições de receber a carga paletizada com plataformas adequadas e empilhadeiras", sugere.

Sem informar a velocidade média dos veículos, Oliveira admite ser possível fazer duas viagens com um só caminhão (em seis horas de operação), mas ressalva que, em muitos casos, clientes próximos de Alphaville "demoram para descarregar", enquanto outros distantes "descarregam rápido". "O índice de reentrega está prejudicado porque os clientes não recebem depois do almoço", diz.

A seu ver, os entraves logísticos podem ser resolvidos com a contratação de transportadoras "mais profissionais e informatizadas, aptas a trabalhar com o sistema EDI", o que implicaria na melhoria da qualidade do serviço e na redução de custos (frete pago a terceiros). "Com o aumento das vendas, a nossa produção e os estoques não são suficientes para atender a um pedido completo na primeira vez", diz Oliveira, admitindo que "a falta de material de embalagem e de matéria-prima faz com que não tenhamos estoque adequado".



# Privatização à moda argentina

A Argentina transfere a operação de 10 mil km e estabelece preço máximo para pedágio

**H**ay que endurecer! Com essa filosofia estratégica, o governo da Argentina decidiu transferir para a iniciativa privada a concessão da operação de grande parte da malha rodoviária do país. Uma inflação de 200% ao mês, mecanismos de corrupção já impregnados nas relações entre o público e o privado, e a necessidade urgente de recuperação social de um país em cacos não deixaram saídas para os governantes que acabavam de chegar ao poder, por meio de eleições livres, e uma posse antecipada do início de 1989 para o penúltimo mês de 1988, tamanha a gravidade da situação.

“Nosso Estado se encontrava falido, e o superfaturamento, em todas as obras, estabeleceu-se como prática protetora contra a corrosão do dinheiro, causada pela hiperinflação”, afirma o engenheiro Roberto Cruz, presidente do órgão das concessões da rede de acesso à capital da Argentina, Buenos Aires, em seminário sobre o assunto, no Instituto de Engenharia de São Paulo.

Dos 38 mil km de rodovias existentes naquele país, 30% estavam em condição terminal, com o prazo de vida útil já esgotado. Outros 40% tinham problemas de má conservação que incentivam Cruz a classificá-las como “de regulares a ruins”. Por isso, os produtos transporta-

dos pelos caminhos rodoviários argentinos chegavam ao consumidor, nacional ou estrangeiro, custando três vezes mais, ressalta o representante das concessões do governo argentino.

Recorrendo ao pedágio como forma de remuneração única para os concessionários, com prazo de 22 anos e investimentos com o mínimo de 20% de capital próprio, o governo argentino criou uma equação para estabelecer o valor máximo das tarifas de pedágio que as empresas poderiam cobrar dos usuários. Esse preço foi o critério essencial para as licitações.

Lançando mão de cálculos complexos, o órgão responsável pelas concessões partiu de três elementos básicos para chegar ao valor do pedágio relativo a cada trecho licitado. “Ponderamos sobre o retorno social das melhorias das estradas, incluindo a redução do tempo de viagens das cargas, o investimento necessário para as obras e a exequibilidade do negócio do ponto de vista das concessionárias”, afirma Cruz, ressaltando a importância de se considerar o equilíbrio econômico-financeiro das concessionárias.

## Brasil ainda patina nas privatizações

Corporativismo, mudanças legislativas, questionamentos de cálculos de projeto e até mesmo falta de condições financeiras por parte de uma empresa concessionária ajudam a explicar a morosidade para a concessão dos primeiros poucos mais de 830 km de rodovias para a operação e manutenção privadas. “Estamos trabalhando para que a transferência saia o quanto antes, mas dependemos de etapas que fogem do controle do DNER – Departamento Nacional de Estradas de Rodagem”, afirma uma das coordenadoras do Procofe – Programa de Concessão de Rodovias Federais, Lucila Frazão. Admitindo uma certa resistência de funcionários do DNER ao

repasso, “por medo de perderem a função dentro do departamento”, Frazão adianta que o sistema brasileiro de concessões das vias federais também não prevê reembolso às concessionárias, como ocorre no Estado de São Paulo, nos convênios já estabelecidos. Toda a remuneração origina-se do pedágio, no qual há uma pequena percentagem destinada à fiscalização dos serviços.

Na prática, até agora não há um só quilômetro sob responsabilidade privada. Os primeiros 13 km da Ponte Rio-Niterói estavam, até a primeira quinzena de maio, em análise no Tribunal de Contas da União, que aceitou embargo das empreiteiras perdedoras contra o

vitorioso consórcio Camargo Correa/Andrade Gutierrez. A rodovia Osório-Porto Alegre, com 102 km no Rio Grande do Sul, seria operada pela Mendes Júnior, ao preço de R\$ 0,60 de pedágio. Porém, a situação financeira da construtora retardou a assinatura do contrato. A pendência permitirá ao DNER chamar as classificadas seguintes, até esgotar as empresas concorrentes da licitação. Da mesma maneira, questionamentos técnicos sobre preços de tarifas suspenderam o processo da Teresópolis-Além Paraíba, de 144 km. Outros dois processos, os 406 km da Dutra e os 164 km da Rio de Janeiro-Petrópolis-Juiz de Fora também aguardam cumprimento de etapas de licitação e classificação final. Lucila Frazão explica que o DNER selecionou, a princípio, 5 mil km para entregar à concessão, e outros 15 mil km estão em fase de estudos de viabilidade.

rias. "O setor público quer retorno de seu investimento", justifica.

Sem garantir tráfego mínimo ou máximo ("não tínhamos dados para fornecer e tampouco para poder avaliar o crescimento do movimento depois das melhorias"), e apresentando um anteprojeto de engenharia das estradas para as licitantes, em 1993, a Argentina transferiu os principais corredores rodoviários que movimentam cargas e pessoas do interior para os arredores da capital Buenos Aires, por onde transitam 70% da economia do país. Hoje, sabe-se que há, nessas rotas, trechos que comportam 250 mil veículos por dia.

Não houve garantias governamentais às instituições financeiras que emprestaram às concessionárias e tampouco proteção às empresas nacionais durante o processo. Como concessionárias dos 20 corredores privatizados, há empresas mexicanas, espanholas, italianas e uma

brasileira, a Construtora CBPO, em um dos ramos de acesso a Buenos Aires. "Temos nos bancos financeiros das concessionárias os nossos aliados, pois eles têm interesse em fiscalizar as operações, como forma de ver o retorno de seus créditos", afirma Cruz.

Os valores do pedágio – US\$ 1,20 é o mais alto – têm a paridade entre o peso e o dólar, conta Cruz, assegurada por cláusula contratual. Na rede de vias de 400 km, que dá acesso a Buenos Aires, o usuário argentino paga cinco pedágios, e no restante da malha há, em média, postos a cada 100 km.

O programa de estradas da Argentina não acabou, informa Cruz. Serão

construídos mais cinco mil quilômetros de rodovias pela iniciativa privada, que os operará e depois os transferirá ao governo. O contrato estabelece a remuneração por parte do governo, mas todas as despesas com manutenção e recuperação correm por conta das concessionárias. Além dessas, 23 mil km serão recuperados, em cinco anos, com dinheiro do Banco Mundial.

## INVESTIMENTOS E PEDÁGIOS NAS RODOVIAS BRASILEIRAS

	EXTENSÃO (km)	PEDÁGIO (R\$)	INVEST. EXIGIDOS (R\$ milhões)
PONTE RIO/NITERÓI	13,2	0,78	55
P. ALEGRE/OSÓRIO	102,0	0,90	80
R. JANEIRO/S.PAULO	406,8	10,00*	590
TERESÓPOLIS/ALÉM PARAÍBA	144,4	3,75*	155
RJ/PETRÓPOLIS/JUIZ DE FORA	164,0	6,00*	235

Fonte: DNER - Departamento Nacional de Estradas de Rodagem

\* Estudos preliminares de preços e investimentos por consultoria contratada pela DNER

## A URGÊNCIA DO TRANSPORTE PARA UM BRASIL URBANO



### CONGRESSO NACIONAL DE TRANSPORTES PÚBLICOS

26 a 30 de junho de 1995

Centro de Convenções do Hotel Transamérica  
São Paulo

O impacto da retomada do crescimento econômico no trânsito de nossas cidades, a privatização dos sistemas de transporte, a bilhetagem eletrônica, a integração dos transportes, as parcerias público-privadas.

Você não pode estar fora desse debate, que conta com a participação das mais destacadas autoridades e técnicos do setor.

Inscrições: SOMA - Rua Atlântica, 81, CEP 01440-000, São Paulo, SP  
Telefone (011) 852 1722 Fax (011) 852 0643

Informações: ANTP - Telefone (011) 283 2299 Fax (011) 284 5411

Promoção



ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE TRANSPORTES PÚBLICOS

## Randon lança suspensão inteligente



Ao lançar o semi-reboque tanque autoportante, a Randon Implementos acrescentou ao veículo suspensão pneumática mista de três eixos tubulares, controlada eletronicamente pelo sistema inteligente ECAS (Electronic Control Air Suspension). O veículo conta com pneus *super single* e com suspensor pneumático no primeiro eixo, além de freios ABS.

A regulamentação do uso desse implemento no Brasil ocorreu em fins de 1994. Fabricada no Brasil e completada em Portugal, a suspensão destina-se aos semi-reboques modelo TIR e às bases para transporte de contêineres.

Trata-se de um tipo de suspensão que possui molas mecânicas e pneumáticas atuantes em conjunto. Cada eixo compõe uma suspensão independente das outras, mas interligadas por meio de linhas pneumáticas longitudinais. Os defeitos no pavimento das estradas são absorvidos somente pela suspensão pneumática, propiciando conforto ao motorista e segurança à carga.

O controle eletrônico do sistema ECAS assegura o nivelamento da suspensão. Um sensor de resposta rápida corrige no eixo as irregularidades do solo, e um controle remoto possibilita a memorização de diferentes alturas pré-determinadas para a caixa de carga.

Mais informações poderão ser obtidas pelo fax (054) 222-9603.

## Armazém com estrutura modular

O Vinigalpão da Sansuy, disponível às transportadoras de cargas, serve como armazém, almoxarifado ou garagem e também para a instalação de oficina em caráter permanente ou temporário, podendo ser montado ou desmontado com rapidez.

Em estrutura modular metálica, ancorada sobre fundação de concreto (sendo esta a única obra civil exigida), o Vinigalpão recebe cobertura e fechamento lateral em vinilona, tecido de poliéster revestido de PVC que não propaga fogo.

Para iluminação durante o dia, a cobertura recebe módulos de vinil translúcido. As lonas translúcidas intercaladas na cobertura garantem a iluminação zenital. Para trabalho noturno (iluminação artificial), os galpões dispõem do sistema de iluminação elétrica normal.



Tem portas de duas folhas corrediças sobre trilho superior. Apresenta comprimentos em múltiplos de 10 m e larguras em múltiplos de 5 m. O pé-direito padrão é de 3 m e 5 m, e a altura central tem seis opções, de 3,90 m a 9,55 m.

Informações complementares serão fornecidas pelo telefone (011) 241-0010.

## Centígrafo de precisão aumenta segurança de ônibus

Com o aparelho Life, um centrígrafo de precisão, pode-se condicionar o motorista a dirigir o ônibus à velocidade compatível com o raio da curva, não permitindo o arrasto dos pneus. O equipamento também orienta o motorista a frear progressivamente, sem causar esforços adicionais no sistema de frenagem e na suspensão. Segundo o fabricante, em ônibus munidos com esse aparelho não se observou a ocorrência de vômitos entre os passageiros.

O funcionamento do Life baseia-se no fato de que, a cada mudança brusca de direção que força o veículo a sair pela tangente da curva, um sensor fixa no

registrador numérico a mudança. A diferença entre a leitura inicial e a final da viagem realizada (fixadas no registrador) indicará o número de vezes que o motorista submeteu o veículo a esforços na curva (arrastamento de pneus, esforço adicional sobre a estrutura do veículo, suspensão e outros componentes).

O mesmo princípio aplica-se a freadas violentas. Nesse caso, o sensor, que se encontra em repouso, desloca-se esse efeito para frente indicando em outro registrador numérico progressivo.

Outras informações pelo telefone (032) 224-3313.



## OLHO VIVO EM SUA FROTA !!

Controle sua frota e lucre mais com **UDI**

**UDI** é uma solução confiável e inovadora da **UNIDATA** para automação do abastecimento de frotas. **UDI** tem diversas vantagens:

**REDUÇÃO DE CUSTOS**: não requer anotadores ou digitadores; permite "self-service".

**SEGURANÇA**: O abastecimento só é liberado após identificação.

**RAPIDEZ**: Geração, conferência e disponibilidade automática dos dados.

**CONTROLE**: Avalia o consumo e alerta para necessidade de manutenção do veículo.

**FLEXIBILIDADE**: Opção para identificação por rádio-frequência ou através de chaveiros com informações do veículo.

**E MAIS !! ...** A **UNIDATA** criou uma alternativa especial para **CAMINHÕES-COMBOIO**.

**UNIDATA** é lucro automático pra sua Empresa!



**UNIDATA AUTOMAÇÃO**  
INOVANDO PROCESSOS

Rua José Pedro de Araújo, 981 - CINCO - 32.341-560 - Contagem  
MG - Tel.: (031) 351-8030 - Fax.: (031) 391-2655

## MOVITEC

TECNOLOGIA APLICADA A  
MOVIMENTAÇÃO DE CARGA



PLATAFORMAS ELETRO-HIDRÁULICAS  
COM CAPACIDADE DE 400 A 2.500 KG

### MOVITEC

HIDRÁULICA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.

Estrada da Aldeia, 1.669 (Alt. do km 22,2 da Raposo Tavares)  
Carapicuíba - São Paulo - CEP 06343-040  
Tel/Fax: (011) 727.4125

## PRÊMIO PERFORMANCE 94

É MUITA AREIA PARA O CAMINHÃO DOS OUTROS



**Transpaulo, eleita mais uma vez a melhor empresa de assistência técnica para caminhões Volkswagen**

Na Transpaulo o atendimento é nota 10 pra você, que tem um quarto individual para pernoite, sala de jogos com bilhar e sala de TV.

E também para o seu caminhão, que fica numa oficina superequipada com 10.000 m<sup>2</sup>, aos cuidados de mecânicos treinados na própria fábrica.

Faça as contas, veja os resultados e venha pra Transpaulo.

● OFICINA ABERTA  
ATÉ ÀS 22:00 hs

● O MAIOR ESTOQUE DE  
PEÇAS ORIGINAIS

● ABERTA  
AOS SÁBADOS

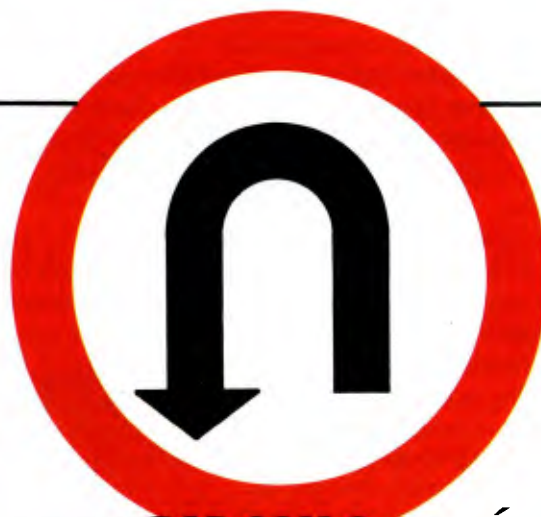


**Transpaulo**

Caminhões

Av. Senador Adolf Schinding, 120 - CEP 07040-020  
Guarulhas - SP - Tel/Fax.: (011) 601-3000

Ônibus

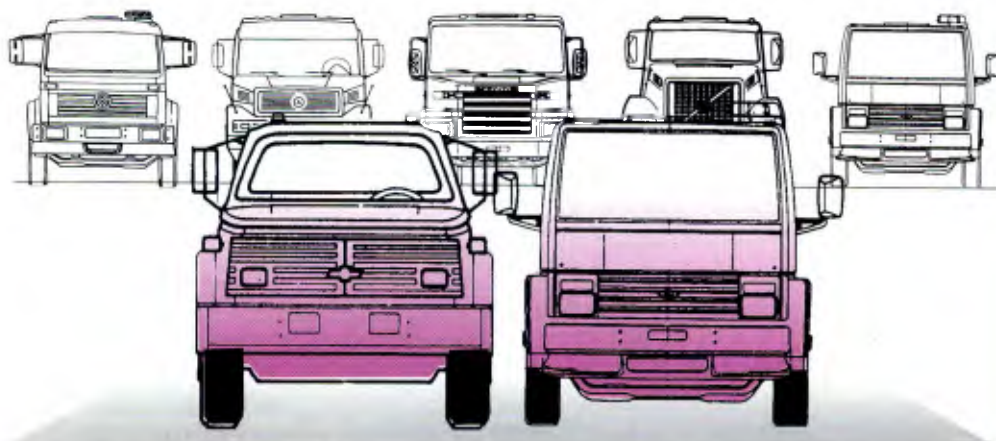


**PODE ENTRAR COM SEU ANÚNCIO  
O RETORNO É GARANTIDO!**

LIGUE JÁ!

**575-1304**

**VEÍCULOS, PEÇAS  
SERVIÇOS**



## Médios na dianteira

As vendas de caminhões e ônibus continuaram, em abril, embaladas pelo aquecimento do mercado. Os veículos de cargas fecharam o acumulado dos primeiros quatro meses do ano com 21.918 unidades comercializadas, mais 68,69% em relação ao mesmo período do ano passado.

Um fato inédito está ocorrendo nos últimos anos: a faixa dos médios (capacidade máxima de tração de 11 t a 30 t) pegou a dianteira, com 7.763 unidades, ocupando 35,14% do mercado de caminhões (em 1994, de janeiro a abril, teve 29,52%). Já os pesados, que constituíam a faixa líder, ficaram com 33% (no ano passado, tiveram 39,34%).

Na soma geral dos caminhões, a Mercedes, com 8.736 unidades, ocupou a dianteira das vendas no quadrimestre, com 39,85%. A vice-liderança coube à Ford (17,56% de participação), vindo a Volkswagen (16,62%) em terceiro.

A Mercedes-Benz vem se mantendo na liderança dos pesados: ficou com 34,41% de participação na faixa. A Scania, antes a número 1, ficou na terceira posição, atrás da Volvo. As montadoras continuam com bons pedidos em carteira – a previsão para o ano é de vendas de caminhões de 65 mil a 68 mil unidades por ano – mas, em razão da elevação das taxas de juros, a temperatura do mercado dá sinais de declínio.

O mercado de ônibus continua forte. No período de janeiro a abril, as vendas aumentaram 88,32% em relação a igual período do ano passado.

A líder Mercedes-Benz fechou o quadrimestre com 67,18% do mercado interno. A Volkswagen, em segundo lugar, obteve 13,05%.

O maior crescimento no período foi registrado pela Scania, que vendeu 113% a mais do que no período correspondente do ano anterior.

Os fabricantes de ônibus estão compensando dificuldades nas exportações com o mercado interno, para o qual se espera um volume de vendas em torno de 15 mil unidades.

### ÔNIBUS

	Jan-Abr 95	Jan-Abr 94	Var. %
<b>Ford</b>	397	209	89,95
<b>VW</b>	676	330	104,85
<b>Mafersa</b>	41	29	41,38
<b>Mercedes</b>	3.478	1.838	89,23
<b>Scania</b>	365	171	113,45
<b>Volvo</b>	220	172	27,91
<b>Total</b>	5.177	2.749	88,32

### CAMINHÕES LEVES

	Jan/Abr 95	Jan/Abr 94	Var. %
<b>Agrale</b>	777	360	115,83
<b>Ford</b>	2.128	914	132,82
<b>VW</b>	1.717	1.321	29,98
<b>GM</b>	258	337	-23,44
<b>MBB</b>	2.040	1.113	83,29
<b>Total</b>	6.920	4.045	71,08

### CAMINHÕES MÉDIOS

	Jan-Abr 95	Jan-Abr 94	Var. %
<b>Ford</b>	1.670	508	228,74
<b>VW</b>	1.796	785	128,79
<b>GM</b>	91	301	-65,77
<b>MBB</b>	4.206	2.242	87,60
<b>Total</b>	7.763	3.836	102,37

### CAMINHÕES PESADOS

	Jan-Abr 95	Jan-Abr 94	Var. %
<b>Ford</b>	52	37	40,54
<b>VW</b>	131	166	-21,08
<b>MBB</b>	2.490	1.453	71,37
<b>Scania</b>	2.221	1.932	14,96
<b>Volvo</b>	2.341	1.524	53,61
<b>Total</b>	7.235	5.112	41,53

### CAMINHÕES (todas as faixas)

	Jan-Abr 95	Jan-Abr 94	Var. %
<b>Agrale</b>	777	360	115,83
<b>Ford</b>	3.850	1.459	163,87
<b>VW</b>	3.644	2.272	60,38
<b>MBB</b>	8.736	4.808	81,69
<b>Scania</b>	2.221	1.932	14,95
<b>Volvo</b>	2.341	1.524	53,60
<b>Total</b>	21.918	12.993	68,69

Fonte: Anfavea



## CUSTOS OPERACIONAIS BÁSICOS

GOL CLI 1.6 Álcool			VW
0,006900	de depreciação a	11.859,00	105,55
0,008398	de remuneração de capital a	12.199,00	102,45
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	292,38	24,84
0,0992/12	de seguro do casco a	12.199,00	100,85
<b>Custo Fixo Mensal</b>			<b>333,69</b>
0,145/30.000	de peças e material de oficina a	11.859,00	0,0573
4/145.000	de pneus, câmaras e recapagens a	95,00	0,0084
0,114	litros de combustível a	0,420	0,0479
3,5/7.500	litros de óleo de carter a	2,29	0,0011
0,0/0	litros de óleo de câmbio e diferencial a	2,87	0,0000
1/3.000	de lavagens e graxas a	8,19	0,0027
<b>Custo Variável / km</b>			<b>0,1174</b>

$Custo\ Mensal = 333,21 + (0,1174 \times X)$   
 $Custo/Quilômetro = (333,21/X) + 0,1174$   
*(X = utilização média mensal, em quilômetros)*

F-4000 CARGA SECA			FORD
0,008630	de depreciação a	40.847,16	352,51
0,007929	de remuneração de capital a	42.281,16	335,25
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	270,71	475,10
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	390,72	32,56
0,0751/12	de seguro do casco a	42.281,16	264,61
<b>Custo Fixo Mensal</b>			<b>460,03</b>
2,500/1.000.000	de peças e material de oficina a	40.847,16	0,1021
0,3510/4.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	235,63	0,0207
6/180.000	de pneus, câmaras e recapagens a	272,00	0,0204
0,1845	litros de combustível a	0,340	0,0627
12,8/10.000	litros de óleo de carter a	2,56	0,0033
8,2/63.690	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3,15	0,0004
1/4.000	de lavagens e graxas a	17,94	0,0045
<b>Custo Variável / km</b>			<b>0,2141</b>

$Custo\ Mensal = 1.459,41 + (0,2141 \times X)$   
 $Custo/Quilômetro = (1.459,41/X) + 0,2141$   
*(X = utilização média mensal, em quilômetros)*

14.150 BASCULANTE 9M3 3º EIXO			VW
0,008487	de depreciação a	82.019,59	696,10
0,007963	de remuneração de capital a	85.319,59	679,40
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	319,31	560,39
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	546,69	45,56
0,0757/12	de seguro do casco a	85.319,59	538,22
<b>Custo Fixo Mensal</b>			<b>2.519,67</b>
2,860/1.000.000	de peças e material de oficina a	82.019,59	0,2346
0,3510/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	235,63	0,0083
10/70.000	de pneus, câmaras e recapagens a	543,00	0,0776
0,3223	litros de combustível a	0,340	0,1096
15,4/5.000	litros de óleo de carter a	2,56	0,0079
21,0/58.330	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3,15	0,0011
1/4.000	de lavagens e graxas a	27,90	0,0070
<b>Custo Variável / km</b>			<b>0,4461</b>

$Custo\ Mensal = 2.518,77 + (0,4461 \times X)$   
 $Custo/Quilômetro = (2.518,77/X) + 0,4461$   
*(X = utilização média mensal, em quilômetros)*

O 371 U			MBB
0,008889	de depreciação a	113.510,40	1.008,99
0,003667	de remuneração de capital a	115.772,40	424,54
3,510	de salário de motorista e leis sociais a	336,26	1.180,27
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	1.068,64	89,05
0,0780/12	de seguro do casco a	115.772,40	752,52
<b>Custo Fixo Mensal</b>			<b>3.455,37</b>
0,938/1.000.000	de peças e material de oficina a	113.510,40	0,1065
0,3510/8.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	235,63	0,0103
6/75.000	de pneus, câmaras e recapagens a	590,00	0,0472
0,4540	litros de combustível a	0,340	0,1544
18,5/10.000	litros de óleo de carter a	2,56	0,0047
10,0/20.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,15	0,0016
1/2.000	de lavagens e graxas a	50,73	0,0254
<b>Custo Variável / km</b>			<b>0,3501</b>

$Custo\ Mensal = 3.296,14 + (0,3501 \times X)$   
 $Custo/Quilômetro = (3.296,14/X) + 0,3501$   
*(X = utilização média mensal, em quilômetros)*

D-20 CUSTOM S DIESEL			GM
0,009240	de depreciação a	34.491,00	318,70
0,008337	de remuneração de capital a	35.103,00	292,65
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	270,71	475,10
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	422,65	35,22
0,0885/12	de seguro do casco a	35.103,00	258,89
<b>Custo Fixo Mensal</b>			<b>1.380,55</b>
2,500/1.000.000	de peças e material de oficina a	34.491,00	0,0862
0,3510/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	235,63	0,0083
4/145.000	de pneus, câmaras e recapagens a	180,00	0,0160
0,1005	litros de combustível a	0,340	0,0342
7,0/7.500	litros de óleo de carter a	2,56	0,0024
4,5/30.000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3,15	0,0005
1/3.000	de lavagens e graxas a	12,68	0,0042
<b>Custo Variável / km</b>			<b>0,1518</b>

$Custo\ Mensal = 1.379,85 + (0,1518 \times X)$   
 $Custo/Quilômetro = (1.379,85/X) + 0,1518$   
*(X = utilização média mensal, em quilômetros)*

L-1214/48 CARGA SECA			MBB
0,008283	de depreciação a	68.280,31	565,57
0,008012	de remuneração de capital a	69.882,31	559,90
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	270,71	475,10
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	593,80	49,48
0,0800/12	de seguro do casco a	69.882,31	465,88
<b>Custo Fixo Mensal</b>			<b>2.115,93</b>
2,500/1.000.000	de peças e material de oficina a	68.280,31	0,1707
0,3510/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	235,63	0,0083
6/100.000	de pneus, câmaras e recapagens a	442,00	0,0265
0,2774	litros de combustível a	0,340	0,0943
16,5/10.000	litros de óleo de carter a	2,56	0,0042
10,3/20.000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3,15	0,0016
1/4.000	de lavagens e graxas a	27,90	0,0070
<b>Custo Variável / km</b>			<b>0,3126</b>

$Custo\ Mensal = 2.114,95 + (0,3126 \times X)$   
 $Custo/Quilômetro = (2.114,95/X) + 0,3126$   
*(X = utilização média mensal, em quilômetros)*

T113 H 320 CAVALO MECÂNICO			SCANIA
0,007000	de depreciação a	121.038,17	847,27
0,008320	de remuneração de capital a	125.568,17	1.044,73
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	345,89	607,04
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	1.201,99	100,17
0,0802/12	de seguro do casco a	125.568,17	839,21
<b>Custo Fixo Mensal</b>			<b>3.438,42</b>
0,830/1.000.000	de peças e material de oficina a	121.038,17	0,1005
0,3510/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	235,63	0,0083
6/85.000	de pneus, câmaras e recapagens a	755,00	0,0533
0,4319	litros de combustível a	0,340	0,1468
34,0/10.000	litros de óleo de carter a	2,56	0,0087
23,0/60.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,15	0,0012
1/6.000	de lavagens e graxas a	33,80	0,0056
<b>Custo Variável / km</b>			<b>0,3244</b>

$Custo\ Mensal = 3.436,33 + (0,3244 \times X)$   
 $Custo/Quilômetro = (3.436,33/X) + 0,3244$   
*(X = utilização média mensal, em quilômetros)*

O 400 R			MBB
0,007639	de depreciação a	153.191,58	1.170,23
0,007708	de remuneração de capital a	156.191,58	1.203,92
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	363,64	638,19
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	1.503,06	125,25
0,0880/12	de seguro do casco a	156.191,58	1.145,40
<b>Custo Fixo Mensal</b>			<b>4.282,99</b>
1,070/1.000.000	de peças e material de oficina a	153.191,58	0,1639
0,3510/8.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	235,63	0,0103
6/120.000	de pneus, câmaras e recapagens a	868,00	0,0434
0,3880	litros de combustível a	0,340	0,1319
18,5/10.000	litros de óleo de carter a	2,56	0,0047
18,3/20.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,15	0,0029
1/2.000	de lavagens e graxas a	50,73	0,0254
<b>Custo Variável / km</b>			<b>0,3825</b>

$Custo\ Mensal = 4.205,02 + (0,3825 \times X)$   
 $Custo/Quilômetro = (4.205,02/X) + 0,3825$   
*(X = utilização média mensal, em quilômetros)*

## EVOLUÇÃO DOS CUSTOS OPERACIONAIS

Período	ICO-1 Automóveis			ICO-2 Utilitários e Caminhões Leves			ICO-3 Caminhões Médios, Semipesados e Pesados			INFLAÇÃO IGP-M (FGV)		
	Índice	Variação (%)		Índice	Variação (%)		Índice	Variação (%)		Índice	Variação (%)	
		Mês	12 meses		Mês	12 meses		Mês	12 meses		Mês	12 meses
MAI 94	2872872.33	41.19	4807.15	3433143.89	49.36	4893.40	2882485.84	44.11	4930.86	19461074.13	42.58	4384.74
JUN 94	4170261.48	45.16	5360.50	5084829.41	48.11	5613.63	4304992.60	49.35	5637.32	28259425.74	45.21	4852.69
JUL 94	4317888.74	3.54	4159.62	5110762.04	0.51	4221.77	4266247.66	-0.90	4148.12	29483058.88	4.33	3836.87
AGO 94	4323933.78	0.14	3146.76	5110762.04	0.00	3165.16	4260274.92	-0.14	3082.18	30644691.40	3.94	3004.93
SET 94	4325663.35	0.40	2345.09	5111273.12	0.10	2284.09	4260700.95	0.10	2288.55	31180973.50	1.75	2235.35
OUT 94	4315281.76	-0.24	1639.81	5265122.44	3.01	1747.06	4299843.72	0.92	1624.24	31748467.21	1.82	1660.85
NOV 94	4322186.21	0.16	1260.13	5274073.15	0.17	1205.81	4341350.99	0.97	1160.33	32653298.53	2.85	1230.18
DEZ 94	4323050.65	0.20	885.44	5320484.99	0.88	886.30	4353507.68	0.28	839.32	32927586.24	0.84	869.74
JAN 95	4416428.54	2.16	630.73	5336446.44	0.30	634.85	4381948.75	0.65	591.48	33230520.03	0.92	603.72
FEV 95	4377122.33	-0.89	405.11	5334311.87	-0.40	392.43	4334961.71	-1.07	377.13	33692424.26	1.39	406.82
MAR 95	4316718.04	-1.38	230.53	5531147.97	3.69	256.04	4383834.94	1.13	242.94	34167487.44	1.41	252.73
ABR 95	4317581.38	0.20	112.19	5542210.27	0.20	141.12	4398410.15	0.33	119.90	34069779.41	1.12	215.72

## Os reajustes estão chegando

Às vésperas do aniversário do Plano Real, todos os setores da economia só têm uma preocupação: recuperar uma provável defasagem de preços ou ajustá-los à demanda, que, de acordo com o governo, continua em alta.

A esta expectativa pode-se somar o aumento da alíquota de importação dos veículos, que volta a colocar as montadoras nacionais numa calma, após os dias agitados provocados pela concorrência acirrada dos importados. As greves de várias categorias de trabalhadores, principalmente do transporte, já foram deflagradas ou estão em vias de se concretizar.

Este quadro só poderá gerar aumento

de custos e, conseqüentemente, repasse aos preços praticados até então. As montadoras fizeram acordos com o governo que possibilitam os primeiros reajustes nos automóveis. As tarifas públicas, principalmente as do transporte urbano, devem sofrer reajustes em função dos acordos salariais.

Para os veículos comerciais, o reajuste de preços é só uma questão de tempo. Entretanto, o que pode inibir esta majoração no curto prazo é, em alguns casos, a presença ou a ameaça dos importados. Portanto, a melhor alternativa é esperar e ficar de prontidão com os custos "na ponta do lápis".

Em abril, os custos operacionais tive-

ram aumentos em função, basicamente, do repasse da inflação às despesas de licenciamento, e do aumento de 5% nos preços dos lubrificantes. Os preços das lavagens e das graxas subiram 20%.

Com esses aumentos, o ICO-1, índice que acompanha a evolução dos custos operacionais dos automóveis, subiu 0,02% e acumula, nos últimos doze meses, 112,19%. O ICO-2, para utilitários e caminhões leves, aumentou 0,2%, acumulando, em doze meses, 141,12%. Os caminhões médios, semipesados e pesados registraram, pelo ICO-3, elevação de 0,33% e nos últimos doze meses acumulam 119,20%.

A inflação, medida pelo IGP-M da Fundação Getúlio Vargas, atingiu 2,1% em abril e 154,85% nos últimos doze meses.

## EVOLUÇÃO DE PREÇO DOS PRINCIPAIS INSUMOS

Período	Díe Variação (%)			Implementos Variação (%)			Pneus Variação (%)			Caminhões Variação (%)			Salários Variação (%)		
	Mês	Ano	12 meses	Mês	Ano	12 meses	Mês	Ano	12 meses	Mês	Ano	12 meses	Mês	Ano	12 meses
MAI 94	38.62	434	4096	48.20	493	4834	46.18	467	4274	42.40	509	5002	42.63	552	4129
JUN 94	45.89	678	4476	25.65	645	4632	41.60	703	4701	42.16	766	5415	44.17	840	4621
JUL 94	4.11	710	3407	0.00	645	3477	0.00	703	3534	0.00	766	4025	0.00	840	3476
AGO 94	0.00	710	2550	0.00	645	2602	-5.00	663	2457	0.00	766	2999	0.00	840	2609
SET 94	0.00	710	1873	0.00	645	1804	0.00	663	1852	0.00	766	2184	0.00	840	2020
OUT 94	0.00	710	1318	0.00	645	1310	0.00	663	1328	0.00	766	1512	14.00	972	1590
NOV 94	0.00	710	949	0.00	645	922	7.50	720	1014	0.00	766	1083	0.00	972	1252
DEZ 94	0.00	710	710	0.00	645	645	0.00	720	720	0.00	766	766	3.50	1009	1009
JAN 95	-0.29	0	492	0.00	0	444	3.00	3	509	0.00	0	521	0.00	0	791
FEV 95	0.00	0	329	0.00	0	281	0.00	3	335	0.00	0	339	0.00	0	398
MAR 95	0.00	0	201	0.00	0	168	0.50	4	220	0.00	0	215	13.50	14	301
ABR 95	0.00	0	110	0.00	0	86	0.00		119	0.00	0	102			

A evolução dos preços dos combustíveis, implementos rodoviários, pneus, câmaras e recapagens, veículos e salá-

rios são apresentados a cada mês, com a variação anual e o acumulado nos últimos doze meses. O período analisado

é de trinta dias, ou seja, o preço do último dia do mês é comparado com o do primeiro.

## PREÇOS DE VEÍCULOS NOVOS

### CAMINHÕES PESADOS

em R\$	
<b>FORD CAMINHÕES</b>	
C-3224	84288.38
C-3530	90991.52

### MERCEDES-BENZ

L-1621/51	93985.17
LK-1621/42	96354.85
L-2325/51 (6x4)	130617.83
LK-2325/42 (6x4)	128837.02
LB-2325/42 (6x4)	128784.03
LS-1625/45	101587.48
LS-1630/45	118855.21
LS-1935/46	139375.34
LS-1941/46	146547.44

### SCANIA

T113 H 310 - 4X2	116279.75
T113 H 320 - 4X2	120764.37
T113 H 360 - 4X2	125568.17
T113 E 310 - 6X4	161282.40
T113 E 320 - 6X4	165326.88
T113 E 360 - 6X4	170130.79
T143 H 450 - 4X2	136085.30
T143 E 450 - 6X4	179777.56
R113 H 310 - 4X2	116282.26
R113 H 320 - 4X2	120766.97
R113 H 360 - 4X2	125570.75
R113 E 310 - 6X4	161503.02
R113 E 320 - 6X4	165552.80
R113 E 360 - 6X4	170378.31
R143 H 450 - 4X2	136083.96
R143 E 450 - 6X4	180022.15

### VOLVO

NL10 310 4X2	113839.90
NL10 340 4X2	118542.49
NL12 360 4x2	124432.37
NL12 360 6x2	139803.09
NL12 410 4X2	128040.79
FH12 380 4X2	168359.99

### VW CAMINHÕES

24.220 - 1484	92689.01
24.250 6X4	111208.81
35.300 T	93238.60

### CAMINHÕES SEMIPESADOS

#### MERCEDES-BENZ

L-2314/51 (6x4)	90225.04
L-2318/51 (6x2)	97138.60
LK-2318/42 (6x4)	101799.97
LB-2318/42 (6x4)	101149.36
L-1414/51	75846.88
LK-1414/42	76458.73
L-1418/48	85534.00

L-1418/51	85964.99
LK-1418/42	88101.62
LA-1418/51 (4x4)	94320.81
LAK-1418/42 (4x4)	93384.40
L-1614/51	78993.42
L-1618/51	87954.03
L-1618/59	88091.97
LK-1618/42	89935.00

### VW CAMINHÕES

14.150 - 1435	67542.54
14.220 - 1343	83589.83
16.220 - 1481	89301.82
16.170BT - 1423	75970.17

### FORD CAMINHÕES

C-1415	67014.04
C-1422	78850.79
C-1617	73165.63
C-1622	81268.22
C-2422	92047.93
F-14000 HD	54767.21

### GENERAL MOTORS

14000 CHASSI MÉDIO GAS	42653.55
14000 CHASSI MÉDIO DIE	55239.00
14000 CHASSI LONGO DIE	57282.00

### CAMINHÕES MÉDIOS

#### FORD CAMINHÕES

C-1215	61623.22
F-12000 L	47573.36

### GENERAL MOTORS

12000 CHASSI MÉDIO GAS	31848.00
12000 CHASSI MÉDIO DIE	44721.00
12000 CHASSI LONGO DIE	45210.00

### MERCEDES-BENZ

L-1214/48	67927.31
L-1214/51	68404.68
LK-1214/42	67586.44
L-1218/51	74116.09

### VW CAMINHÕES

12.140 H - 1428	59328.06
-----------------	----------

### CAMINHÕES LEVES, PICA- PES E UTILITÁRIOS

#### AGRALE

4500 D RD	26751.00
-----------	----------

4500 D RDCD	27665.00
5000 D RD	28493.00
5000 D RDCD	29544.00
7000 D	40210.51
7500 TD	43144.60

### FIAT

Uno Furgão 1.5	10267.00
Uno Furgão 1.5 ÁLCOOL	9886.00
Fiorino Picape 1.5	11655.00
Fiorino Picape 1.5 ÁLCOOL	10677.00
Fiorino Furgão 1.5	11545.00
Fiorino Furgão 1.5 ÁLCOOL	11163.00

### FORD

Pampa L 1.6 4X2 ÁLC	10055.30
Pampa L 1.6 4X4 ÁLC	11351.30
F-1000	32190.00
F-4000	40913.16

### GENERAL MOTORS

Chevy 500 GASOLINA	11084.00
Chevy 500 ÁLCOOL	10931.00
A-20	21076.00
A-20 - CHASSI LONGO	22284.00
C-20	21529.00
C-20 - CHASSI LONGO	22778.00
D-20	35103.00
D-20 - CHASSI LONGO	35001.28
6000	41743.00

### MERCEDES-BENZ

MB-180 D FURGÃO	28588.00
MB-180 D VAN	31954.00
MB-180 D PICAPE	27467.00
709/31,5	52069.35
709/37	52371.33
709/42,5	52768.59
712/42,5	55653.82
912/42,5	57895.45
914/42,5	61658.65

### TOYOTA

Jipe cap. lona	25732.00
Jipe cap. aço	28422.00
Perua cap. aço	38147.00
Picape cab. dupla	31485.00
Picape curta (c. aço)	28578.00
Picape longa (c. aço)	28909.00
Picape curta (s/ car.)	26896.00
Picape longa (s/ car.)	27214.00

### VW AUTOMÓVEIS

Kombi-furgão	10744.00
Kombi-standard	10742.00
Kombi-picape	10157.00
Savairo-CL ÁLCOOL	10172.97
Gol Furgão ÁLCOOL	9756.48

### VW CAMINHÕES

7.100 - 1402	48170.78
8.140 - 1310	52994.72

### CHASSIS E PLATAFORMAS PARA ÔNIBUS

#### FORD

B-12000 - 5385mm	45618.42
B-1618 - 5170mm Urb.	62517.02
B-1618 - 5940mm Rod.	64713.68

#### MERCEDES-BENZ

LO 812/42,5	47681.64
OF 812/42,5	47874.83
OF 1315/51	56499.83
OF 1318/51	59449.02
OH 1315/51	56092.40
OH 1315/51 (a gás)	68087.07
OH 1520/60	58158.19
OF 1620/60	71058.80
O 400 RSE	111842.03
O 400 RSD	115584.18
O 400 UP	116204.57

#### SCANIA

K 113 CL 4X2 320	103213.00
K 113 CL 4X2 360	106124.00
K 113 TL 6X2 360	114832.00
F 113 HL 4X2 220	81419.00
F 113 HL 4X2 310	88024.00
L 113 CL 4X2 220	103105.00

#### VOLKSWAGEN

8-140 CO	45488.53
16.180S CO - 1409	65222.64

#### VOLVO

B 58E URB. MANUAL	98252.78
B 58E URB. AUTOM.	112072.53
B 10M 4X2	108163.62
B 10M 6X2	119654.45
B 12R 6X2	149809.37

### ÔNIBUS

#### MERCEDES-BENZ

O-371 U OM 366	115772.40
O-371 U GAS	131078.41
O-371 UL	147474.15
O-371 UP	149559.59
O-400 UP	170570.63
O-400 R	156191.58
O-400 RS	192610.82
O-400 RSL	208771.73
O-400 RSD	221688.03

Indicadores & Mercado relaciona os preços dos principais veículos comerciais vendidos no mercado brasileiro. Os preços são "posto fábrica" e não incluem implementos rodoviários nem acessórios ou opcionais.



## Produção da F-1000 chega a 300 mil

Lançada em 1957 como F-100, a picape da Ford F-1000 atinge a produção de trezentas mil unidades em abril, na liderança da categoria *full size*, onde concorre no mercado interno com as diferentes versões da D-20, da General Motors e com a Traffic, da Renault argentina. Como a picape da GM, a da Ford tem versões a gasolina fabricada na Argentina. No primeiro trimestre deste ano, foram vendidas 3.837 F-1000 contra 2.657 D-20 e 406 Traffic, mas, historicamente, a F-1000 tem ficado na vice-liderança. A GM atribui seu desempenho à transferência da produção da D-20 da fábrica de São José dos Campos para a Argentina em outubro do ano passado, e o retorno parcial este ano.

Mesmo assim, em 1994, a GM vendeu 29.202, a Ford, 13.439 e a Traffic, 1.032.

A Ford atribui seu crescimento ao aumento da gama de opções oferecidas: tração 4x2 e 4x4, chassi longo (com caçamba) e *supercab* (importada da Argentina), Super e Super Série, com motor diesel aspirado ou turbinado e a gasolina (da Argentina), que desde outubro do ano passado, tem a opção Fleet.

MERCADO DE PICAPES			
MODELOS	1993	1994	1995*
<b>F-1000</b>	15.631	13.439	3.837
<b>D-20</b>	28.804	29.202	2.652
<b>TRAFFIC</b>	379	1.032	406
<b>TOTAL</b>	44.814	43.673	6.895

\* janeiro a março

## PREÇOS DE VEÍCULOS USADOS

	1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988	1987	1986	1985
	max	max	max	max	max	max	max	max	max	max
<b>VOLKSWAGEN</b>										
SAVEIRO	10500	9500	8500	8000	7500	7000	6500	6000	4800	4600
KOMBI FURGAO	11000	10000	9000	8400	8000	7900	7600	6700	6200	5900
KOMBI PICAPE	12100	11000	9900	9240	8800	8690	8360	7370	6448	6136
6.90/7.90	42500	36550	32300	32130	29325	28560	26775	25500	23375	21675
7.110 S	47500	40850	36100	35910	34414	33516	31421			
11 130/11 140				36000	34500	33600	31500	30000	27500	25500
13 130/12.140	50000	43000	38000	36720	35190	34272	32130	30600	28050	26010
14.140/14.150	52500	45150	39900	37800	36225	35280	33075			
14.210/14.220	55000	47300	41800	39600	37950	36960				
16.170/16 220	57500	49450	43700							
22.140	65000	55900	49400							
24 250	67500	58050	51300							
16.210 H/35.300	75000	64500	57000	41040	39330					

## VOLVO

N 10/NL 10-H/XH.4x288000	81000	76500	72000	67500	63000	52000	48000	44000	40000
N 12/NL 12-H/XH.4x292400	85050	80325	75600	70875	66150	54600	50400	46200	42000
N 10/NL 10-XHT.6x4101200	93150	87975	82800	77625	72450	59800	55200	50600	46000
N 12/NL 12-XHT.6x4105600	97200	91800	86400	81000	75600	62400	57600	52800	48000

## SEMI-REBOQUES

### VEÍCULOS USADOS

CARGA SECA (2e)	14900	13410	12069	11399	10728	10058	9387	8717	8314	8046
CARGA SECA (3e)	16500	14850	13365	12623	11880	11138	10395	9653	9207	8910
GRANELEIRA (2e)	16200	14580	13122	12393	11664	10935	10206	9477	9040	8748
GRANELEIRA (3e)	18000	16200	14580	13770	12960	12150	11340	10530	10044	9720
BASCULANTE (3e)	24300	21870	19683	18590	17496	16403	15309	14216	13559	13122
FURGAO ALUMINIO (2e)	19400	17460	15714	14841	13968	13095	12222	11349	10825	10476
FURGAO ALUMINIO (3e)	21600	19440	17496	16524	15552	14580	13608	12636	12053	11664
FURGAO FRIGORIF (3e)	65700	59130	53217	50261	47304	44348	41391	38435	36661	35478

## ÔNIBUS

### MBB

Micro Urb.	32900	29610	26649	23688	20727	17766	16286	14805	13325	11844
Micro Rod	34200	30780	27702	24624	21546	18468	16929	15390	13851	12312
O-364/365 Urb. 352					16929	15390	12312	11081	10157	9234
O-364 Urb 355/5								12004	11081	12312
O-364 12R 355/5								16929	15390	13851
O-364 13R 355/6								17545	16313	14467
O-371/400 R	90000	81000	72900	63180	56700	48600	44550	40500		
O-371/400 RS	99000	89100	80190	69498	62370	53460	49005	44550		
O-371/400 RSD	108000	97200	87480	75816	68040	58320	53460	48600		

### Plataformas

OF 1113/1115 Urb	45000	40500	36450	31590	28350	24300	22275	20250	18225	16200
OF 1313/1315 Urb.	49500	44550	40095	34749	31185	26730				
O-364/6 Rod.								15236	13851	12466

### SCANIA

B 110/111						49500	45000	40500	31590	23400
BR 115/116						54000	49500	45000	40500	36000
K 112/113	100000	90000	81000	70200	58500					

### VOLVO

B 58E	75000	67500	60750	52650	43875	40500	37125	33750	30375	27000
B 10M	90000	81000	72900	63180	52650	48600	44550	40500	36450	

### NOTAS

- 1- Valores variáveis de acordo com as especificações técnicas do veículo.
- 2- Os ônibus são equipados com carroceria Nielson ou Marcopolo
- 3- Nos valores dos semi-reboques não se incluem os pneus.
- 4- Os caminhões não incluem carroceria.
- 5- Pesquisa realizada no período de 12 a 19 de abril.

Fonte: MOLICAR - Serviços Técnicos de Seguros Ltda

Tabela mais completa também em disquete  
Fone (011) 578 9700 - Fax (011) 578 9577

## métal 5

### VIDA NOVA PARA SEU MOTOR

Antes de abrir o motor, aplique Métal 5, um remetallizante feito de cobre, zinco e prata que restaura os componentes desgastados do motor. Para todos os motores: diesel, gasolina, álcool ou gás.

- Aumenta a vida útil de motores usados
- Protege motores novos
- Economiza combustível
- Restabelece a potência



**INTERMARC - TEL.: (011) 872.9693 / 864.7326**



### TOMADAS ELÉTRICAS



- 6 e 7 Polos  
12 e 24 Volts  
Aplicações
- Caminhões
  - Autos
  - Carretas
  - Tratores
  - Indústrias



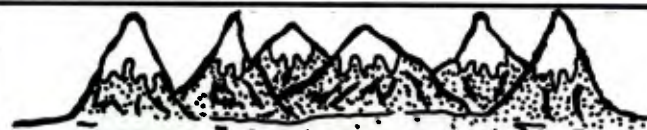
Rigorosamente de acordo com norma:  
SAE J 560  
DIN 72579  
ISO 9072  
Patente:  
MU 6701669

**EVITE ACIDENTE USE TOMADAS BERCO  
TECNOLOGIA COM SEGURANÇA  
FONE: 543.3504 FAX: 542.1836 SÃO PAULO SP**

# VOLVO

## MECÂNICA ESPECIALIZADA

- ♦ Recondicionamento de motor em 06 dias úteis
- ♦ Garantia de 12 meses ou 100.000km
- ♦ Profissionais altamente treinados
- ♦ Melhor preço do mercado
- ♦ Atendemos outras marcas de caminhões nacionais



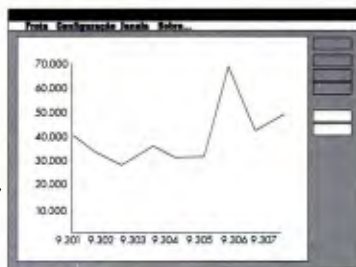
**ANDES DIESEL**  
R: DOS VIANAS N:1611 - SÃO BERNARDO DO CAMPO-SP  
FONE 448-48 53 - 448-52 00

## SISTEMA DE TRANSPORTES

CONTROLE OPERACIONAL E GERENCIAL DE FROTAS

MAIS DE 500 INDICADORES GERENCIAIS DE EFICIÊNCIA, CUSTOS E VOLUMETRIA DA FROTA

SUPORTE À DECISÃO QUANTO AO DIMENSIONAMENTO, ADEQUAÇÃO, RENOVACÃO, BALANÇAMENTO DE FROTA PRÓPRIA X TERCEIROS E MANUTENÇÃO PRÓPRIA X TERCEIROS



AQUILA BRASIL INFORMÁTICA E CONSULTORIA LTDA.

TEL.: (027) 235-1766 FAX: (027) 235-1204

## SCANIA - VOLVO - MERCEDES

### FERRAMENTAS ESPECIAIS E BÁSICAS

Agilizam a manutenção de sua frota de caminhões e ônibus.

**PRONTA ENTREGA  
NÃO DEIXE SEUS  
VEÍCULOS PARADOS**

Mais de 800 itens fabricados conforme desenho original e com garantia de 12 meses.

**B.F. FERRAMENTAS LTDA. R. Jequitá, 66 - Indianópolis - São Paulo/SP  
Fone/Fax: (011) 61-5650. Sucessora da EAGLE IND. COM. LTDA.**

## ESCOLHA O MELHOR!

Ao comprar um calibrador de pneus você tem uma escolha só: o melhor ou o mais barato. E para comprar o melhor a escolha também é uma só: PNEUAIR Calibrador Eletrônico Automático de Pneus. Ele oferece precisão na calibragem, segurança, economia de pneus e combustível, tecnologia, fácil instalação, assistência técnica e garantia de 1 ano.

SEGURANÇA  
ECONOMIA  
PRECISÃO

**pneuair**  
Calibrador  
Eletrônico

**AUTOMÁTICO  
FÁCIL INSTALAÇÃO  
GARANTIA DE 1 ANO**

Novo design  
Novas dimensões  
3 modelos  
3 opções de cores  
Novo painel frontal  
Exclusivo redutor de volume  
Exclusivo led luminoso  
Contador de calibragem  
(exclusivo para nitrogênio)  
Modelos para ar comprimido

- Volvo
- Toyota
- Volkswagen
- Mercedes-Benz
- White Martins

APROVADO

**airtech**  
Equipamentos de Automecânica Industrial Ltda  
Ligue  
8&CAR (041) 242-8811



# FROTA LEVE



## Pick-up Corsa substitui a Chevy

A General Motors colocará no mercado, em junho, a picape Corsa GL 1.6 desenvolvida no Brasil

Um ano e quatro meses depois do lançamento do Corsa Wind 1.0, o mercado passa a dispor da terceira versão dessa família de carros pequenos, completando a substituição da série Chevette. A Chevy 500, a última a ser descontinuada, sobreviveu por doze anos. A nova picape oferece uma série de vantagens sobre o modelo antecessor, começando pelo estilo, passando pelo trem de força e culminando na capacidade de carga.

O desenvolvimento do projeto envolveu o Centro Técnico de Desenvolvimento da Opel, na Alemanha, e a Engenharia da Fábrica, em São Caetano do Sul (SP); o motor 1.6 EFI (injeção eletrônica) alcança 79 cv a 5.400 rpm; e a caçamba oferece espaço de 945 litros e capacidade para 650 kg de carga, graças à maior distância entre as caixas de roda e à nova suspensão traseira de mola única.

Segundo Mark Hogan, diretor-presidente da GM, esse produto utiliza o que há de mais moderno em tecnologia no mercado. Com isso, a empresa atende o mercado com três diferentes opções: a picape Corsa, para 650 kg, a S-10, para 700 kg/800 kg, e a série D-20, para uma tonelada de carga líquida.

Derivada do modelo sedã, a picape parte da dianteira até a coluna central, onde começa a caçamba de aço estampado, que vai se alargando até atingir 80 mm a mais do que o automóvel, chegando a uma largura de 1.688 mm na posição das rodas, e encerra o conjunto monobloco que mantém as característi-



Picape Corsa inova no design e na capacidade de carga

cas de rigidez torcional e de flexão. O aumento do entre-eixos em 3,7 cm contribui para aumentar o volume de carga, apesar de o balanço traseiro ser bem curto, mantendo o comprimento total do veículo. A tração, como nas demais versões, é dianteira.

A suspensão traseira é composta de um eixo tubular rígido de aço, ligado à estrutura por meio de uma mola semi-elíptica de uma só lâmina. Essa lâmina é mais espessa no centro, afinando nas extremidades, tem comprimento de 1,22 m e permite a movimentação plena do eixo sem mudar de posição em relação à estrutura do veículo. Segundo a engenharia da GM, como a lâmina é única, desaparece o efeito histerese – atrito

entre as lâminas, que provoca aumentos constantes da mola, de difícil controle. “A lâmina única trabalha sob flexão com a mesma eficiência do feixe de molas helicoidais e de torção”, garante a GM. Essa suspensão traz ainda a vantagem de manter o veículo nivelado mesmo estando vazio, sem alterar o foco dos faróis. Os amortecedores foram instalados em ângulo de 60 graus na transversal, para não comprometer o espaço lateral da caçamba.

A suspensão dianteira tipo McPherson é composta por mola helicoidal, braço transversal e tensor longitudinal, além de amortecedor hidráulico e estabilizador, que elevam em 24 mm a altura da picape do solo, em comparação com o



modelo sedã.

**NOVO MOTOR** – A picape recebeu uma nova versão da chamada Família I, de motores de quatro cilindros e comando de válvulas no cabeçote. O motor B16NZ da picape é parecido com o de 1.6 do Corsa GSi, mas as válvulas de admissão foram aumentadas de 33 mm para 38 mm, possibilitando um ganho de 32,6% na área de passagem da mistura. Da mesma forma, as válvulas de escape foram aumentadas de 29 mm para 31 mm, o que permite aumento do curso das válvulas de 8,15 mm para 9,99 mm. Isto eleva a potência de 43,2 cv/litro para 49,4 cv/litro, um aumento de 14,3% na potência por litro de cilindrada.

Essas alterações melhoram a curva de torque. O máximo, de 12,9 mkgf, é atingido a 3.000 rpm. No entanto, mesmo que as rotações baixem para 1.200 rpm (quase na marcha lenta), o torque diminui em 20%, no máximo. Acelerando-se para 2.000 giros, o torque volta ao máximo, o que confere ao veículo, mesmo carregado, a agilidade do automóvel. O motor B16NZ se enquadra nas exigências de controle de emissão de poluentes programadas para 1996. A fase 3, do ano seguinte, exigirá apenas a recalibragem dos parâmetros de injeção/ignição, e a substituição do catalizador, que não vão alterar potência nem torque, o que é uma vantagem sobre os veículos da concorrência, assegura a GM.

Outra vantagem é o aumento da capacidade do microprocessador, que gerencia as funções do motor. A capacidade aumentou de doze para 32 kbytes. Uma das tarefas do microcomputador é desligar automaticamente, por não mais de sete segundos, o compressor do ar condicionado cada vez que são exigidos 75% da potência do motor.

O motor 1.6 é acoplado ao câmbio/diferencial importado da Opel alemã, que tem as relações de quarta e quinta marchas mais curtas e as do diferencial,

## MEDIDAS E CAPACIDADES

<b>PESOS (kg)</b>	
Carga útil	650
Em ordem de marcha	950
Total admissível	1.600

<b>DIMENSÕES (mm)</b>	
Comprimento	4.153
Largura	1.688
Altura	1.392
Entre-eixos	2.480
Bitola dianteira	1.387
Bitola traseira	1.427
Distância mínima do solo	160



O conjunto monobloco chega a 1.688 mm em largura

A suspensão traseira tem mola única

mais longas, para possibilitar alcance de velocidade máxima (de 155 km/h) na quarta ou na quinta marchas, além de reduzir o consumo e os ruídos.

O sistema de direção é igual ao do automóvel, e há uma opção com assistência hidráulica. O volante de 380 mm de diâmetro é o mesmo para os dois sistemas de direção.

A GM destaca entre os itens de segurança o duplo circuito hidráulico de freios, que assegura a frenagem em 50% no caso de avaria em um deles. O sistema é configurado por disco no eixo dianteiro e por tambor no traseiro, com diâmetro de 236 mm. Os tambores de 200 mm acomodam sapatas de 28 mm de largura. Autoajustáveis na parte traseira, os freios dispõem de corretor de força de frenagem, dependendo da carga, o que evita o travamento das rodas.

Como é derivada de automóvel, a pica-

pe oferece os mesmos itens de conforto, complementados por porta-mapas e porta-objetos sob o porta-luvas, e por grade de proteção do vidro traseiro. O estepe é instalado atrás do assento do passageiro. A picape utiliza pneus 165R 13 S montados em rodas de aço.

Externamente, o veículo tem pára-choques envolventes que avançam para as laterais. Barras plásticas protegem as bordas da caçamba, onde estão presos ganchos para amarração da carga. O tanque de 50 l, localizado sob o assoalho traseiro, tem tampa com chave.

Como nos automóveis, a GM oferece pacotes de componentes opcionais, que aumentam o luxo e o conforto da picape, incluindo rodas de alumínio e pneus 185/60R 4H, rádio-toca-fitas, direção hidráulica, ar condicionado, alarme, ajuste de altura do banco e travamento central das portas.





## Os três produtos da H 100



As longarinas do Porter Truck admitem implementos diferentes

Desde outubro de 1994, a Hyundai está comercializando com exclusividade, por meio da HMB Veículos, a linha H 100, composta de três veículos diferentes, com capacidade de 1.250 kg. Dois

dos modelos têm configuração de vans, com versão para passageiros, com 12 lugares, e para carga. Ambos têm portas dianteiras extra-largas, laterais deslizantes e portas traseiras do tipo *full-open*.

O modelo com plataforma, batizado de Porter Truck, acomoda três pessoas na cabine e tem caçamba de 2.775 mm x 1.590 mm, oferecendo capacidade de carga de 1.250 kg. A caçamba está a 70 cm do solo, e para se ter acesso à plataforma há um par de degraus laterais embutidos.

É equipado com motor diesel de 2,5 litros, de 73 cv a 4.200 rpm, e torque de 15 mkgf a 2.500 rpm. Com 4,70 m de comprimento, largura de 1,69 m e altura de 1,97 m, o Porter Truck tem suspensão dianteira independente, com dupla bandeja, barra de torção e amortecedores. A suspensão traseira é composta de feixe de molas semi-elípticas e barra estabilizadora. O Porter tem longarinas paralelas de topo chato, o que permite a instalação de carrocerias furgão, *utility* ou outros tipos comerciais.

## Um leve mais próximo do solo

Com cabine semelhante à da perua Besta, o modelo de caminhão leve K 2400 que a Kia Motors do Brasil está trazendo ao mercado transporta até 1.550 kg de carga. A redução dos aros traseiros, de 12 polegadas e rodado duplo, possibilitou à fabricante rebaixar a plataforma, que ficou a apenas 63 cm do solo, facilitando as operações de carga e descarga. Na dianteira, as rodas têm 14 polegadas, e a suspensão, de molas como na traseira, utiliza braços triangulares e barra de torção. Os amortecedores, da frente e de trás, são do tipo dupla ação.

O K 2400 tem 4,60 m de comprimento total, em todas as três versões de cabines: 10S (*standard* para três passageiros), *king cab* (com espaço na parte superior dos bancos para pequenos volumes), e *double cab* (cabine dupla).

Com 1,60 m de largura, a carroceria do K 2400 varia de dimensão conforme a versão da cabine. Na *standard* mede 2,78 m, na *king cab*, 2,45 m, e na *double cab*, 1,86 m.

O K 2400 é equipado com motor diesel de 2,4 litros, de 72 cv a 4.200 rpm (60cv/4.100 rpm na Besta), e torque de 16 mkgf a 2.400 rpm, enquanto o torque da Besta é de 10,8 mkgf a 2.700 rpm.

No novo modelo leve da Kia, alguns acessórios, como luz interna, pára-sol com espelho, descanso para os pés do motorista e desembaçador de vidro, são itens de linha. Ar condicionado, aquecedor, direção hidráulica e rádio/tocafitas são opcionais. Os bancos são reclináveis nas versões *king* e *double cab*.



Plataforma mais baixa facilita operações de carga e descarga

# O gigante na redoma

O caminhão número 1 da Transportadora Americana está carinhosamente guardado numa redoma de vidro na filial da empresa em Campinas (SP). O veículo, um Chevrolet Gigante ano 1941, além de reviver a história de uma das mais importantes transportadoras do Brasil, é roteiro obrigatório no processo de integração dos novos funcionários.

“É importante que estes colaboradores saibam como tudo começou”, enfatiza Adalberto Panzan, diretor superintendente da TA, como é conhecida a empresa, fundada em 1941.

O Chevrolet Gigante rodou, efetivamente, até a década de 60. Seu primeiro motorista foi Affonso Panzan, pai de Adalberto, que conta: “Meu tio, Antônio Luchiari, comprou o caminhão para transportar as mercadorias de seu comércio, o Empório Paulista, de Americana”.

Pouco depois, ainda em 1941, Affonso e três primos, Romeu, Carlos e Hugo, tornaram-se sócios na Transportadora Americana. O Chevrolet mudou de ramo, mas continuou com as famílias Panzan e Luchiari. Quatro anos depois, a frota somava quatro unidades.

Tempos difíceis aqueles: o percurso entre Americana e São Paulo era puro chão, vencido pelo Gigante e por seu motor a gasolina de 6 cilindros. “Manter o caminhão é deixar vivo o espírito do meu pai e suas agruras pelas muitas horas de estradas”, diz Adalberto.

O Chevrolet não tinha vidro nas portas. As chuvas eram combatidas por uma cortina lonada. A ventilação, frontal, era obtida basculando o pára-brisa. A manivela virava o motor nas freqüentes panes na partida.

Adalberto lembra o carinho que o pai dispensava ao mascote da frota. E, claro, não esquece seu primeiro volante: “Tinha 12 a 13 anos quando aprendi a dirigir no Chevrolet”.

Dois irmãos, Adalberto e Carlos Panzan, mais um primo, Hugo Luchiari, controlam hoje a Transportadora Americana, empresa certificada com o diploma ISO 9002 e dona de uma frota de 234 caminhões, inclusive o

*bigtech* FH12, com injeção eletrônica e outros avanços da modernidade.

Os passos à frente da TA, com um quadro de 900



empregados, são dados com o balizamento do passado. Assim, conservar o Chevrolet Gigante, o mascote, é, certamente, um símbolo que ajuda a fortalecer os alicerces da expansão da empresa.



**"Nas outras companhias, há muita gente que entende de avião. Na nossa, há muita gente que entende de passageiro",**  
 Rolim Amaro, presidente da TAM.

**"Não existem países subdesenvolvidos, existem, sim, países subgovernados",**  
 Peter Drucker, economista americano.

**"Quem busca um amigo sem defeito, fica sem amigo",**  
 provérbio turco.

**"Acredito profundamente na viabilidade da empresa familiar desde que os acionistas tenham em mente que a empresa é mais importante que as questões familiares e decidam lutar unidos pelo seu futuro",**  
 Luiz Fernando Furlan, presidente de conselho da Sadia, empresa controlada por nove famílias.

**"O bom empresário vende a casa, mas não deixa quebrar a empresa",**  
 Raul Randon, diretor-presidente da Randon S.A.

**"Só se constrói uma grande empresa a médio e longo prazos",**  
 Abílio Gontijo, fundador da Empresa Gontijo de Transportes.

**"Antes eu dava um boi pra não entrar numa briga. Agora, brigo por um bife",**  
 na traseira de um velho caminhão de aluguel.

**"Quem, todas as manhãs, planeja as atividades do dia e observa esse plano, traz consigo um fio capaz de orientá-lo no labirinto da vida mais atarefada",**

Victor Hugo, escritor francês.

**"Comprei muita empresa no papel. Se a gente for olhar muito, acaba não comprando",**  
 Abílio Gontijo.

**"O volante é o troféu de um herói sem valor",**  
 filosofia de pára-choque de caminhão.

**"No Japão, apesar da crise, o desemprego é de 2%. Há um acordo com os sindicatos: se a introdução de uma máquina causa desemprego, trabalhadores e empresários sentam e discutem para ver como os empregados podem ganhar com isso",**  
 Vicente Paulo da Silva, presidente da CUT – Central Única dos Trabalhadores.

**"A Justiça do Trabalho tem no Brasil um papel de patrocinar complicações em vez de soluções. Esse poder normativo deve ser questionado com a introdução de uma dinâmica mais ágil com base no contrato coletivo de trabalho",**  
 Vicente Paulo da Silva, presidente da CUT.

**"O principal erro é pensar que ser sócio ou membro da família é suficiente para gerenciar uma empresa",**  
 Celso Varga, presidente da Freios Varga.

**"Na situação de hoje, qualquer elevação da taxa de juros acerta um golpe no cravo, outro na ferradura; de um lado, estimula a poupança privada, mas, do outro, aumenta o déficit público",**  
 professor Mário Henrique Simonsen.

**"De que adianta garantir todos os direitos em lei se cada vez menos trabalhadores se beneficiam disso no Brasil",**  
 Paulo Paiva, ministro do Trabalho.

**"Pai, ajudai-me a nunca julgar o próximo antes de ter andado sete léguas nas suas sandálias",**  
 oração dos índios americanos Sioux.

**"Quem não tem fisionomia amistosa, não deve abrir uma loja",**  
 ditado chinês.

# REFORMA GARANTIDA PIRELLI. O RESTO É RECAUCHUTAGEM.

A Pirelli, primeiro fabricante de pneus certificado com a norma ISO 9001, é a primeira a garantir a reforma do seu pneu. Para isso, uma rede em expansão que já conta com mais de sessenta Reformadores Credenciados está apta a reformar os pneus Pirelli para caminhões e ônibus com a mais alta tecnologia desenvolvida pela empresa em anos de pesquisa. A partir de agora os seus pneus Pirelli convencionais ou radiais serão reformados recebendo a assinatura da Pirelli e do Reformador Credenciado. É a garantia de que seu pneu reformado vai rodar milhares de quilômetros dentro dos mais exigentes padrões de qualidade e segurança. Exija do seu reformador o selo "Reforma Garantida Pirelli". Ligue 0800-19-7638 para ter maiores informações sobre o programa de Reforma Garantida Pirelli.



FUTURA

**REFORMA  
GARANTIDA**

**PIRELLI**



**A Castrol lubrifica carros. E quem transporta carros.**

