

www.revistatransportemoderno.com.br

transporte

Todos os modais

MODERNO

OTM
EDITORA LTDA.

ANO 40 - Nº 402 - DEZEMBRO 2002/JANEIRO 2003 - R\$ 10,00

1318 ELETRÔNICO

Mercedes volta à série 13 com nova aposta



Transportador
quer mudar vale-pedágio

Manaus dá jeito
no ônibus urbano

Volvo vira a mesa
na peça genuína

Injeção de
recursos traz
frutos à Bosch



A INFRAERO MODERNIZOU 20 GRANDES AEROPORTOS BRASILEIROS E TEM MAIS OBRAS CHEGANDO AO SEU DESTINO.



Nos últimos anos, 27 aeroportos brasileiros foram construídos, ampliados, reformados com novos terminais de passageiros e de carga, pátios, pistas e outros investimentos em segurança e melhoria operacional.

A Infraero vem realizando grandes obras nos terminais de passageiros e de carga em todo o país, a exemplo de Curitiba, São Luís, Fortaleza, Rio Branco, Belém, Natal, Teresina, Rio de Janeiro, Aracaju, Palmas, Porto Alegre, Brasília e Salvador. Em breve, serão concluídas as obras dos aeroportos de Porto Velho, Recife, Cuiabá, Londrina, Guarulhos, Brasília, Navegantes, Joinville e Campinas. Como a Infraero não fica estacionada no pátio, novas obras se iniciam em Maceió, Vitória, Congonhas e Goiânia. Os terminais de carga também são peças fundamentais para a balança comercial. São 32 terminais na rede Infraero com participação ativa no desempenho do comércio exterior do país. A Infraero investiu R\$ 740 milhões em obras de engenharia, quatro vezes mais do que a média dos últimos anos. Nos próximos quatro anos, o programa de investimentos da Infraero prevê a manutenção desse volume de recursos em obras de grande porte nos aeroportos, com recursos que provêm dos negócios próprios da Empresa. São investimentos que geram empregos, dinamizam o turismo e a economia do país.

 **INFRAERO**
Aeroportos Brasileiros

A festa do diesel



gente vê, ouve e lê que o Brasil, cada dia mais, aumenta sua auto-suficiência em petróleo. Com isso, ameaças de invasão ao Iraque, greves políticas na vizinha Venezuela preocupam, mas não nos assustam.

A situação é bem diferente da vivificada no início dos anos 80, quando o conflito no Oriente Médio levou o Brasil quase ao racionamento, evitado às custas de grandes aumentos no preço dos combustíveis.

Na época, o Brasil produzia muito pouco petróleo. E, claro, estava refém da crise. Foi um sufoco, pois grande parte do nosso rico dinheirinho era gasto na compra de óleo, já que carros, caminhões, navios, trens, eram movidos a petróleo.

A situação não mudou muito. Passadas duas décadas, os combustíveis líquidos continuam dando cartas na matriz energética de transporte. As reservas de gás natural na Bolívia são gigantescas, mas ainda estamos engatinhando no uso do gás. A Mercedes-Benz, a única que oferece este motor, tem pouco mais de duas centenas de ônibus rodando com gás natural no País.

O consumo de óleo diesel só cresce. Ano a ano. A Petrobras retira do petróleo quantidade insuficiente de diesel para suprir o mercado interno. Conclusão: importa diesel, exporta gasolina que sobra.

Duas propostas são colocadas para análise dos leitores. A Petrobras é muito competente, ninguém lhe tira esse mérito. Já tem, por isso mesmo, músculos fortalecidos para suportar uma competição na área de refino. Com novas e modernizadas refinarias, quem sabe o Brasil não poderia aumentar a extração de diesel.

Outra proposta que poderia ser analisada pelo novo governo Luiz Inácio Lula da Silva é uma revisão na indexação do petróleo produzido aqui aos preços internacionais, sempre voláteis, guiados que são pelo constante clima bélico nos países que lideram a produção do óleo negro.

Se o Brasil produz internamente 80% do petróleo – digamos – que pelo menos esse montante seja indexado ao nosso pobre realzinho. Os demais 20% – no caso – poderiam ser indexados ao dólar.

O fato é que o Brasil não pode continuar brincando de faz de conta, ou seja, que só alguns privilegiados setores podem enriquecer em detrimento de outros.

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo A. Chau Ribeiro
eduardoribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
Carmen Lígia Torres
Claudio Cardoso

Diretor de Arte

Alexandre Henrique Batista
alexandre@otmeditora.com.br

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br

Maria Rita Fleury Zani
rita@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin
Tel.: (41) 222-1766

Tiragem
10.000 exemplares

Assinatura

Anual: R\$ 90,00 (seis edições mais dois Anuários). Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta-corrente ou cheque nominal à OTM Editora Ltda.
Em estoque apenas as últimas edições

Periodicidade

Circula no mês subsequente ao de capa

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



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar,
cj. 702 - Campo Belo - CEP 04604-006
São Paulo, SP

Tel/Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

otmeditora@otmeditora.com.br

SUMÁRIO

ANÁLISE	6	
Baixo frete, alta do diesel, estimulam criação de caminhão mais produtivo		
LANÇAMENTO	8	
Mercedes-Benz 1318 amplia a gama de veículos com motor eletrônico		
MONTADORA	10	
DaimlerChrysler do Brasil colhe benefícios de uma empresa globalizada		
FURGÕES	12	
Carga Longo, novo Fiat Ducato, tem maior compartimento de carga		
COMPONENTES	14	
Cresce o uso da turboalimentação de motores em veículos comerciais		
MOTORES	15	
MWM entra em 2003 em ritmo acelerado de venda interna e exportação		
PÓS-VENDAS	18	
Volvo, aos 25 anos, lidera nos caminhões e vende mais peças genuínas		
INVESTIMENTO	19	
Bosch do Brasil consolida produção do Unit Pump e Commom Rail		
TECNOLOGIA	22	
Estradas com "cérebro" ajudam a melhorar desempenho do transporte		
MARÍTIMO	24	
Catamarãs farão travessia Rio-Niterói no lugar das tradicionais lanchas		
MAIORES 2002	26	
Melhores desempenhos financeiros são reconhecidos e premiados		
PRÊMIO DAIMLER	30	
Montadora valoriza fornecedores que se distinguiram no ano de 2002		
RALI	31	
Equipe Petrobras-Lubrax fará o Paris-Dakar com caminhão Tatra checo		
VALE-PEDÁGIO	32	
Preocupadas com novas regras, transportadoras pedem mudanças		
URBANO DE PASSAGEIROS	34	
Manaus entra no círculo das cidades que adotam ônibus em corredores		
RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS	36	
De controlador novo, tradicionalíssima Viação Cometa muda visual		
GERENCIAMENTO DE RISCO	38	
Novo sistema do grupo Apisul: acompanhamento da carga sem satélite		
ENTREGAS RÁPIDAS	39	
TA Express estréia na distribuição de cargas aéreas domésticas		
TELEVISÃO	40	
Programa Brasil Logística e Transporte entra em 2003 com novo formato		
GENTE	41	
Os novos desafios de Luiz Adelar Scheuer após 27 anos de Mercedes		
RODOVIAS	46	
Nova Imigrantes, em São Paulo, proíbe a passagem de caminhões e ônibus		
SEÇÕES		
Editorial 3	Atualidades 42	Custos Operacionais 45

Para entregar suas encomendas e cargas expressas sempre no menor tempo, buscamos soluções à frente do nosso tempo.

RODOVIÁRIO



NACIONAL E INTERNACIONAL

AÉREO



NACIONAL E INTERNACIONAL

LOGÍSTICA



Soluções integradas em transporte. É com elas que a Mercúrio encurta todas as distâncias. A Rede Mercúrio de Distribuição, com 575 rotas de entrega/coleta e 515 rotas de viagens, compõe a melhor logística do mercado brasileiro, possibilitando mais de 400 mil despachos por mês. Com a combinação dos modais, rodoviário e aéreo, a sua encomenda pode chegar a mais de 200 países no mundo inteiro, no menor tempo.



Mercúrio
O Menor Tempo em Transportes

Necessidade faz caminhão certo

Os fabricantes de veículos comerciais aguçam a “criatividade” para satisfazer demandas dos donos das cargas transportadoras que exigem produtividade dos transportadores

Caminhão certo para o serviço adequado como forma de aumentar a produtividade e, em consequência, acelerar o retorno do investimento. Cada montadora põe um nome que julga mais apropriado para vender seu peixe. Alguns chamam de caminhão à la carte, ao gosto e adequação do frotista, ou seja, uma combinação do trivial nos catálogos com detalhes particularizados ao tipo de operação.

O fato é que a frota brasileira é velha, diriam muitos quase caquética, espelhando uma renovação lenta, atribuída a uma remuneração inadequada, ao custo de um dinheiro caro e pouco acessível. Há propostas feitas ao governo para minorar as crises. Uma delas é se fazer para os caminhões o que foi feito para os tratores agrícolas, financiados a uma taxa fixa na faixa de 10% ao ano, muito abaixo do que se pratica normalmente. A sugestão ainda não convenceu, mas, pode ser que pegue: afinal, há antecedentes. O trator é um caso. Outros exemplos são os taxistas – que há décadas recebem subsídios para renovar seus carros. Argumentos favoráveis ao caminhão não faltam: a frota é velha, antieconômica, insegura, poluidora. E mais: caminhão é um bem de produção, ninguém o compra para lazer ou especular.

Enquanto decisões de grande envergadura não vêm, continua a exibição de dados estarecedores. Um

número aceito mostra que a idade média dos caminhões gira em torno de 15 anos. As vendas de caminhões novos por ano estão girando em torno de 60 mil unidades, de 6 a 45 toneladas. Considerando, uma frota existente na faixa de 1 milhão de caminhões, seriam necessários 16 anos só para renovar o que está no mercado.

É muito tempo. Uma forma para enfrentar o problema é melhorar o rendimento daquilo que se compra. E tal prática está se generalizando, por força da necessidade que o embarcador tem de conter custos. É oportuno levar em conta a festa do diesel: os aumentos frequentes, muito acima das taxas inflacionárias, são difíceis de ser repassados aos fretes.

MOTORISTA É QUEM PÁRA – Vai daí que, de poucos anos para cá, surgiram “criações” em profusão na área de especificação de caminhões. É bom lembrar que enquanto há espaço, no transporte a tendência é “empurrar com a barrega”. Senão vejamos: transportadoras nascem e morrem em profusão. Caminhoneiro, diz-se, para cada um que morre, nascem dois. Mas, há limites. Transportadores mais conscientes trataram de formar times de agregados – geralmente autônomos e pequenas empresas – com serviços fixos. A Ryder do Brasil, subsidiária da Ryder System, uma das maiores transportadoras norte-americanas, tem crescido com agregados – a empresa entra com a carreta, o

agregado com o cavalinho. Na rota Brasil-Argentina essa prática é generalizada e está crescendo, com bons resultados. A Ryder oferece alguns atrativos, entre eles seguro de vida, convênio médico com cobertura familiar. É uma maneira de reduzir custos fixos e concentrar investimentos em outras áreas da empresa. Outra particularidade da Ryder é liderar a negociação dos caminhões novos dos agregados – seu aval não é financeiro, mas oferece ao vendedor a garantia que o comprador tem carga e remuneração.

Há, no entanto, quem faça opção por incorporar a frota ao seu ativo. A maior transportadora do País, a Expresso Mercúrio, por exemplo, consegue nos veículos de estradas, e, em certas rotas, fazer 30 mil km por mês com um caminhão. O efeito dessa medida é um maior uso do capital e a consequente redução no tempo de retorno.

A Atlas Transportes, outra das fortes empresas do setor rodoviário de cargas, está indo na mesma direção. No início de 2003 decidirá um investimento em frota própria de estrada, negócio que sempre transferiu para agregados. A idéia é operar no *hot seat*, o chamado assento quente, onde quem descansa é o motorista, não o caminhão, como se vê usualmente nos postos de estradas brasileiras.

Hoje, com a profusão de controles à distância, é possível monitorar o veículo em tempo real e, com isso, romper com aquilo que era uma pedra no sapato do transpor-



A Ford cresceu em todos os segmentos, obtendo 21,4% do mercado

tador: deixar o veículo à mercê do motorista. Aliás, o transporte tem essa característica: o grande capital da empresa, a frota, está longe dos olhos do dono. O motorista tem todo o tempo do mundo para usar sua imaginação fértil, comungada junto com companheiros de estrada, o que só faz aperfeiçoar a “criatividade”, nem sempre compatível com os desejos do patrão.

O homem nasce com um par de orelhas e uma boca, senha de que ouvir mais é um respeito à natureza humana. Desde que criou o programa Fábrica Aberta, em 1997, a DaimlerChrysler recebeu alguns milhares de frotistas. Um dos objetivos é ouvir sugestões dos clientes. O programa foi o berçário do modelo 1618 M, desenvolvido especialmente para operar como coletor-compactador de lixo.

A Volkswagen Caminhões também tem uma coleção de caminhões desenvolvidos para atender às necessidades do mercado. O cavalo-mecânico 18.310 foi idealizado para tracionar carreta de três eixos. Admite um peso bruto total de 42 toneladas. A montadora informa que 40% estão enquadrados nessa faixa.

A Ford, na mesma linha de oferecer um pesado não tão pesado, lançou o Cargo para 43 toneladas brutas. A vantagem do cargo 43

toneladas e do Volkswagen para 42 toneladas é o preço, bem mais em conta que os pesados tradicionais, na faixa de 45 toneladas brutas.

Na linha de propiciar maior relação custo/benefício, a Iveco oferece o sistema de 30 paletes, obtido com o EuroTech na configuração que combina entre-eixos mais curto, terceiro eixo de apoio e avanço do posicionamento do pino-rei do semi-reboque. Para o transportador, o ganho é de dois paletes – 7% mais volume de carga – quando comparado a um conjunto cavalo mecânico cabine leito/semi-reboque do mercado. Segundo a montadora, a composição é ideal para supermercados, lojas de departamentos e para quem precisa de maior eficiência de uso nas baias de carga e descarga. A Transportadora Kadima, com sede em São Bernardo do Campo, ABC paulista, e a Anacirema, de Americana (SP), utilizam Iveco na aplicação de 30 paletes.

QUEM SAI, QUEM SOBE – A profissionalização requerida pelo mercado pode se constituir num diferencial da montadora que opera afinada com tal demanda. Há na verdade – além disso – um ambiente muito competitivo. Tanto assim que nem todos os fabricantes estão dispostos a esperar pelos resultados. Com efeito, o mercado

brasileiro de caminhões perdeu em 2002 dois fabricantes, primeiro a General Motors, em janeiro, depois a International, em outubro. As duas marcas decidiram deixar o Brasil. A GM, de janeiro a novembro de 2001, teve 6,5% das faixas que disputou – semileves, leves, médios e semipesados. A International, em igual período, ficou com 2,6% nos segmentos em que atuou (médios e semipesados). Em 2002, no mesmo período, a General Motors, ficou com 1% – deixando 5,5% para os demais competidores. A International teve 1,6% de participação, 1% a menos.

Os sete fabricantes que restaram, nos nichos onde atuam, apresentaram crescimento. O destaque foi para a Ford, que está presente em todas as categorias – a marca obteve 21,4% de participação até novembro, 3,4% acima do registrado no ano passado. A empresa cresceu em todos os segmentos.

A segunda maior expansão – considerando sempre os segmentos em que operam – foi registrado pela Volvo, que registrou 30,8% de participação nos caminhões pesados, ante 28,3% em 2001.

Em percentagem, a terceira em crescimento foi a Volkswagen, que anotou de janeiro a novembro de 2002 uma fatia de 30,5%, em comparação com 28,6% no ano precedente.

Outras três fabricantes registraram crescimento, embora menor, sobre 2001: a única brasileira, a gaúcha Agrale, teve 2% de participação, em cotejo com 1,5% no exercício anterior; a Daimler Chrysler, com uma fatia de 32,2% do mercado, comparados com 31,8% em 2001; e a Iveco, com 5,4% de representação nas cinco faixas, ante 5,2%.

A única das sete marcas a dar passos para trás foi a Scania, recuando para 10,8% de participação, em cotejo com os 18,2% que desfrutava em 2001 nas duas categorias – semipesados e pesados – em que está presente. ■

LANÇAMENTO

Caminhão eletrônico para cargas rápidas

A DaimlerChrysler amplia sua família de caminhões eletrônicos com o lançamento do Mercedes-Benz 1318, para a faixa de 13 toneladas, que promete redução do custo operacional



Mercedes-Benz 1318 médio tem 330 kg a mais de capacidade de carga

A DaimlerChrysler encerra 2002 com o lançamento do caminhão médio Mercedes-Benz 1318, com motor eletrônico, destinado ao transporte de cargas rápidas na distribuição urbana e nas curtas e médias distâncias rodoviárias. As novidades no modelo são: nova caixa de mudanças Mercedes-Benz G-60, plataforma maior e melhor desempenho e velocidade operacional, segundo a montadora.

O caminhão médio, apresentado à imprensa em Campinas (SP), no início de dezembro, tem cabine avançada e 13.500 kg de pbt – a maior capacidade de carga em sua categoria. São 330 kg a mais que os atuais modelos nessa faixa de mercado e a plataforma de carga é 5% maior.

O novo 1318 admite carrocerias

como baú, carroceria aberta ou furgão frigorífico, para distribuição ágil e operação just-in-time. Para quem transporta cargas e volumes maiores, o 1318 pode receber terceiro eixo montado por fabricantes de implementos e atingir 21.300 kg de pbt. Tanques, caçambas basculantes e plataformas de auto-socorro também podem ser usados. O eixo traseiro é o Mercedes-Benz HL-4, tendo como opcional o HL-5 de dupla velocidade, que proporciona melhor desempenho em aplicações mais severas e nos veículos que recebem terceiro eixo.

No novo caminhão a composição de trem-de-força, motor, câmbio e eixo motriz é toda da marca Mercedes-Benz. O grande destaque é mesmo seu motor eletrônico OM 904 LA, que oferece potência de 170 cv e o maior torque entre os

caminhões médios, de 67 mkgf a 1.200 a 1.500 rpm. Em testes comparativos, afirma a empresa, o 1318 apresentou uma redução de 16% no consumo de combustível em relação a modelos concorrentes com motor mecânico.

A caixa de mudanças é a Mercedes-Benz G60, de seis marchas sincronizadas, as quatro primeiras com sincronização dupla, o que suaviza o esforço nas trocas de velocidade. “A combinação do motor com o escalonamento das marchas contribui para o veículo ter um excelente desempenho com baixo consumo de combustível”, explica Luso Ventura, diretor de desenvolvimento do Powersystem da DaimlerChrysler. A soma das vantagens de melhor desempenho, menor consumo de combustível e maior capacidade de carga do 1318, acrescenta ele, permite redução do custo operacional.

O sistema de controle de frenagem Top Brake da marca é equipamento de série no novo 1318. A cabine avançada, que oferece grande visibilidade e reduzido círculo de viragem, tem espaço interno que facilita a movimentação do motorista e dois acompanhantes.

Os veículos com motor eletrônico representam 40% das vendas da DaimlerChrysler. Os caminhões médios detêm 12% do mercado total. Nesse segmento a Mercedes-Benz já atua com dois modelos eletrônicos, 1215 C e L 1218 EL, que devem fechar o ano com 32% de participação, segundo a fabricante. ■

Lições da globalização

DaimlerChrysler tira proveito da liderança no mercado e do fato de ter fábricas espalhadas no mundo para eleger países em centros de competência, amearhar escala e evitar superposições



quela autonomia de desenvolver vários produtos, sem escala, que caracterizava o ambiente da indústria automotiva brasileira é obra de um passado creditado a um cenário de mercado fechado. A globalização trouxe vantagens para empresas globalizadas.

A líder mundial em caminhões e ônibus, a DaimlerChrysler, começa a tirar vantagens do seu caráter global. A subsidiária brasileira é uma amostra dessa política, focada que está em alguns produtos específicos, que tenham escala mundial. Caso típico de caixas de câmbio de porte médio, cuja produção em grande parte será destinada a suprir as fábricas da DaimlerChrysler de todo o mundo.

Só com este negócio, dentro de

seis anos, a subsidiária de São Bernardo do Campo, ABC paulista, terá um faturamento anual de US\$ 170 milhões – praticamente o montante total do que exportou em 2002.

A globalização foi importante para a DaimlerChrysler. Os vários países onde tem fábricas foram eleitos, cada qual, para produzir aquilo que tiver mais competência – o que envolve competitividade em preço que justifique escala.

VEÍCULO MUNDIAL – Ao Brasil, além das caixas de câmbio de porte médio, coube também a produção de um veículo mundial, o LTC (Light Truck Concept), cuja montagem será iniciada no primeiro trimestre de 2003. Este caminhão, desenvolvido na Alemanha, Estados Unidos e, com mais intensidade, no Brasil, terá grande parcela destinada à exportação. São Bernardo será



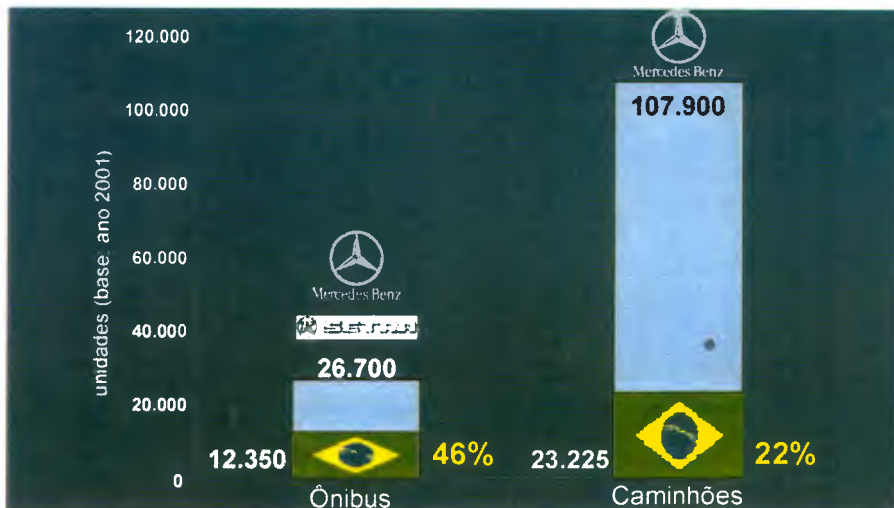
Ben van Schaik: “Nossos produtos têm qualidade comparável aos da Alemanha e Estados Unidos”.

a única fábrica a fazê-lo.

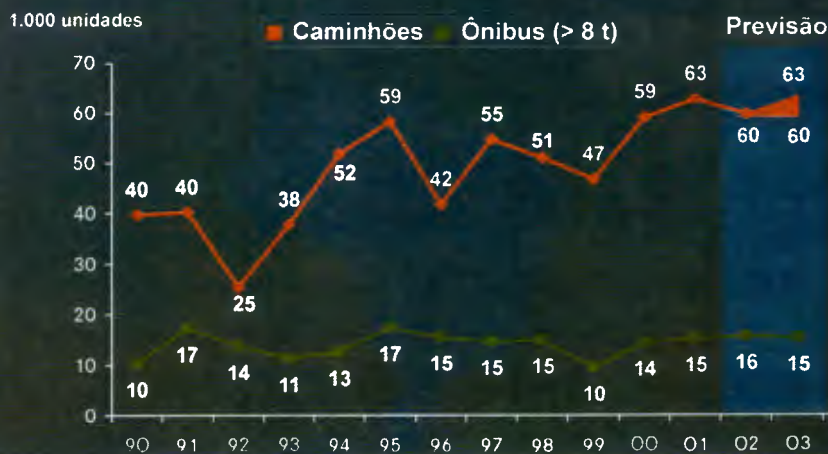
No balanço de final de ano, realizado no início de dezembro, o presidente da DaimlerChrysler do Brasil, Ben van Schaik, também presidente da Câmara de Comércio Brasil-Alemanha, lembrou que a baixa estima do brasileiro é exagerada. “Nossos produtos têm qualidade comparável aos da Alemanha e Estados Unidos. O Brasil não é apenas o país do futebol, do carnaval e das praias”, afirmou.

Em 2001, a DaimlerChrysler produziu no mundo todo um total de 223 mil caminhões acima de 6 toneladas, a Mitsubishi, onde detém 37% de participação, fez 61 mil unidades e a Hyundai, na qual tem uma parceria estratégica de 13%, montou 22 mil caminhões. O total das três marcas somou 306 mil caminhões. Nos ônibus, a empresa produziu 37 mil, mais 8 mil da Hyundai e 2 mil com a marca Mitsubishi, englobando 47 mil ônibus acima de 8 toneladas.

A importância da DaimlerChrysler do Brasil (participação nas vendas)



Evolução do mercado brasileiro de caminhões e ônibus



Fonte: DaimlerChrysler do Brasil

“É importante que tenhamos escala para justificar imensos investimentos em desenvolvimento e pesquisa”, disse Van Schaik. “Somos uma empresa brasileira, mas integrada. Isto significa que se perdemos um pouco da autonomia, em compensação, vamos receber novas tecnologias, o que, como empresa isolada, não aconteceria”, complementou o executivo.

MAIS EXPORTAÇÕES – Para se criar escala, será preciso mais exportações, não só de veículos completos, mas também de componentes. “Somos, agora, efetivamente, parte de uma rede de veículos comerciais”, ressaltou.

O início das exportações de motores eletrônicos pesados, modelo BR-460, começou em 1998. Em 2002, o volume foi de 3,3 mil unidades, dobrará para 7 mil unidades

em 2003, subirá para 10,5 mil e 12 mil motores, respectivamente, em 2004 e 2005.

Já a fábrica de câmbios médios, que exigiu investimentos de US\$ 100 milhões, iniciou a produção em 2002. Em 2003, exportará 22,5 mil caixas, mais que dobrando (58,3 mil unidades) em 2004. Em 2005 estará montando 82 mil unidades. São produzidos três tipos de caixas para caminhões e ônibus. Os Estados Unidos, onde o grupo DaimlerChrysler atua fortemente, consumirá 60% das transmissões. Europa e Ásia também são outros mercados.

A subsidiária brasileira é importante no contexto mundial. Respondeu em 2002 por 22% das vendas de caminhões e por 46% dos ônibus. No caso dos ônibus, tal relevância tornou a DaimlerChrysler instalada na região do ABC pau-

lista centro de competência mundial de chassis. “Naquilo que temos escala, ganhamos expertise e autonomia. Não é por acaso. Afinal, reunimos um conjunto de virtudes, incluindo o fato de termos um custo/hora de engenharia mais baixo do que na Europa”, acentuou Van Schaik.

Até a temida desativação de Juiz de Fora (MG), onde a DaimlerChrysler construiu uma fábrica para 70 mil automóveis por ano Classe A (produz pouco mais de 10%) está descartada. Van Schaik anunciou que em 2005 a unidade produzirá um carro Smart, marca onde o grupo DaimlerChrysler tem participação. “Será um modelo exclusivo do Smart, só feito aqui. Assim, poderemos exportar para a Europa, sem superposição”, disse.

Competitividade, isolada, talvez não baste. É preciso evitar a superposição. Uma lição, talvez, absorvida com o Classe A: montado simultaneamente no Brasil e Alemanha, ainda que a unidade brasileira tivesse competitividade, dificilmente teria espaço para entrar no mercado da matriz.

ESTABILIDADE – Nos três anos, de 2000 a 2002, as vendas totais de caminhões (acima de 6 toneladas) no Brasil têm se mantido estáveis, em torno de 60 mil unidades, número que, segundo previsão da DaimlerChrysler, será mantido em 2003. Já as exportações de veículos de cargas da marca subirão de 5,4 mil unidades para 8,55 mil. “Passamos a ter mais espaço para exportar à medida em que não somos mais concorrentes do grupo, mas complementares”, explicou Van Schaik.

Dos 60 mil caminhões previstos para 2003 no mercado interno, segundo o novo diretor de Vendas Gero Herrmann, a marca Mercedes-Benz planeja ficar com 21,5 mil. Nos ônibus, de 16 mil unidades previstas, a pretensão é comercializar 9 mil. Com estes números a empresa pretende manter sua histórica liderança. “Este é o nosso principal desafio”, assinalou Herrmann.

Previsão de exportação de agregados



Fonte: DaimlerChrysler do Brasil

MEGA

Bom é ver o que passou
e saber que ainda tem
muito chão pela frente.

Conte com a gente em 2003



www.tipler.com.br

Fiat Ducato mais longo

Com a denominação Cargo Longo, a nova versão do Fiat Ducato da linha 2003 tem entre-eixos maior e compartimento de carga com 9 m³ de volume, 1,5 m³ a mais que o modelo anterior



A linha Fiat Ducato chega em 2003 com uma nova versão de carga intermediária: apresenta novos equipamentos que reforçam a segurança, o conforto e a versatilidade do modelo. O novo furgão da Fiat é mais longo do que o modelo 15, que passa a ser denominado Cargo e continua na linha. O Cargo Longo tem entre-eixos 350 mm maior, que proporciona um compartimento de carga de 9 m³, comparados com 7,5 m³ do modelo anterior. As outras versões de carga do Fiat Ducato também foram renomeadas: 15 Vetrato, utilizada para transformações nas principais empresas de implementos, passa a se chamar Multi, enquanto a Maxi leva agora o nome de Maxicargo.

Para permitir maior variedade de aplicações, a linha oferece ainda as versões: Multi Teto Baixo e Teto Alto, para transformações; Combinato, com dez lugares mais espaço para bagagem, e Minibus, com 16 lugares, para transporte de passageiros.



Ducato Cargo Longo, com 1,5 m³ a mais de espaço para carga

O Ducato 2003 também apresenta novidades externamente, incluindo maçanetas com melhor ergonomia, retrovisores com espelhos duplos para aumentar o campo de visão e lanternas reestilizadas. Na área interna, a maior mudança foi uma nova proteção opcional do piso nas versões de carga.

Em termos de segurança, os freios a disco nas quatro rodas, antes disponíveis apenas ao Maxicar-

go, foram estendidos a toda a linha. Além disso, o novo Ducato conta com itens de segurança para aumentar a incolumidade dos ocupantes, como sistema de proteção antiincêndio, volante com absorção de energia, carroceria com deformação progressiva e, como opcionais, ABS e air-bag para o motorista.

O Fiat Ducato pode ser equipado com duas opções do motor 2.8 diesel produzido em Sete Lagoas (MG). Uma delas é o turbodiesel com potência de 103,3 cv e torque de 24,5 kgm a 1.900 rpm. O outro é o turbo diesel com intercooler, que desenvolve potência de 122 cv e torque de 29,1 kgm a 1.800 rpm. Os dois motores têm cabeçote de alumínio e pistões refrigerados a óleo.

A expectativa da Fiat é de que o segmento de furgões grandes de carga e de passageiros feche 2002 com 15 mil unidades comercializadas. Desse total, a montadora espera abocanhar 22%, mantendo-se na liderança do segmento. ■

Catálogo de peças em CD

A Fiat acaba de lançar um catálogo de peças de reposição em CD para a rede de concessionárias e as oficinas especializadas da marca. Com o novo sistema, o aplicador terá à disposição, num único arquivo, seis mil ilustrações digitais de peças Fiat e Alfa Romeo, entre elas as referentes aos modelos da linha Ducato e Fiorino.

Para utilizar a nova ferramenta de trabalho a oficina deverá dis-

por de um computador Pentium com unidade leitora de CD e o programa Windows instalado. De acordo com Antonio Sérgio Rodrigues, diretor adjunto de Pós-Vendas da montadora, o número de oficinas com condições de utilizar o novo guia digital pode chegar a 30 mil em todo o País.

O CD possibilita ainda a elaboração de listas de peças e orçamentos personalizados diretamente no programa.



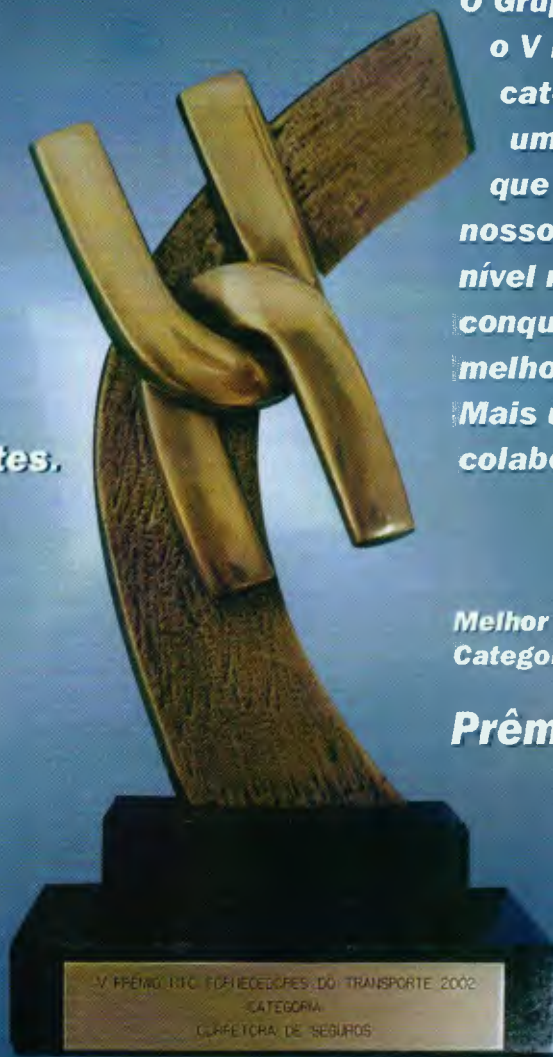
GRUPO

APISUL

O melhor do Brasil.

**Nossas soluções
em gestão de
riscos e seguros
conquistam
muito mais do
que prêmios:
conquistam clientes.**

**O Grupo Apisul acaba de receber
o V Prêmio NTC Fornecedores,
categoria Corretora de Seguros,
um reconhecimento
que valoriza a qualidade dos
nossos produtos e serviços em
nível nacional. Mais uma
conquista de nossa
melhoria contínua.
Mais um mérito de
colaboradores e clientes.**



**Melhor Fornecedor do Transporte no Brasil
Categoria Corretora de Seguros**

Prêmio concedido pela NTC



apisul

reguladora de sinistros Ltda.

Turboalimentação reduz consumo e emissões

O uso crescente da turboalimentação de motores deve-se às vantagens que o sistema proporciona, como redução de consumo de combustíveis e de emissão de poluentes



Uma nova geração de sistema de turboalimentação de motores está chegando para proporcionar melhor desempenho dos motores para veículos comerciais (torque e potência), além de redução de consumo de combustível e de emissão de gases poluentes, este último benefício muito oportuno com a entrada em vigência de limites mais baixos para emissões a partir de 2004.

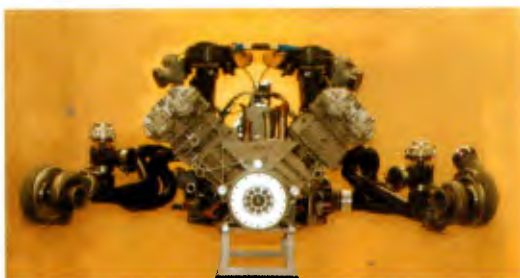
A Garrett Engine Boosting Systems, um dos principais fabricantes de sistemas de turboalimentação, está anunciando a nova geração desses sistemas que incorpora o uso da eletricidade e da eletrônica dos veículos, incluindo o E-Turbo, E-Charger e VNT MultiVane, e a adoção de carcaças de aço inoxidável, para diferentes aplicações, apresentadas na SAE 2002, na cidade de São Paulo.

O E-Turbo é um turbocompressor com motor elétrico incorporado ao

seu eixo que possibilita o aumento de desempenho do turbo em baixas rotações. O E-Charger é um compressor centrífugo acionado por um motor elétrico para aumentar a vazão de ar em baixas rotações e pode ser aplicado em série a um turbo a

VNT (turbina de geometria variável) em motores a diesel e a gasolina. A turbina VNT MultiVane é uma evolução do sistema de sobrealimentação. Este turbo com geometria variável apresenta sensível melhora no balanço do torque e da potência do motor. Possui palhetas móveis na entrada do rotor da turbina que controla o seu carregamento em altas e baixas rotações. Seus principais benefícios são o melhor aproveitamento do combustível e a redução de emissão de gases poluentes.

De acordo com Syed M. Shahed, vice-presidente de Tecnologia Avançada da Garrett, a tendência



V8 Biturbo

da turboalimentação de motores é crescente tanto em veículos comerciais como em automóveis. E nos próximos anos, com o endurecimento da legislação de proteção ambiental, o uso dessa tecnologia será intensificado. Segundo o executivo, existem hoje mais de 12 milhões de veículos a diesel e dois milhões de modelos a gasolina equipados com motor turboalimentado no mundo. Esse número deverá aumentar acima de 25% até o final da década. Segundo Shahed, além da satisfação de dirigir que um veículo turboalimentado proporciona, o sistema extrai do motor até 50% a mais em desempenho. Como exemplo, ele afirma que um motor 2.0 litros com sistema de turboalimentação chega a ter desempenho superior a um 3.0 litros com aspiração natural.

Instalada no Brasil desde 1976 em Guarulhos (SP), a Garrett ultrapassou a marca de 6 milhões de unidades de turboalimentadores de motores, para equipar caminhões e ônibus produzidos pela Mercedes-Benz, Volvo, Volkswagen e Scania, além de veículos utilitários de várias marcas.



GT22 VNT, a turbina de geometria variável é uma evolução do sistema de sobrealimentação

MWM inicia 2003 em ritmo acelerado

Com aumento de exportações, motores em desenvolvimento e novas aplicações, a empresa está pronta para desafios e atender ao mercado interno e as exportações, principalmente para a Alemanha



Brasil está entre os maiores países em produção de motores diesel. Além do mercado interno, no uso em picapes, vans e caminhões, o País também tem papel exportador de realce.

Entre os principais fabricantes de motores diesel, há os que fornecem para marca cativa – caso da Mercedes-Benz, Volvo e Scania – e aqueles que fornecem para terceiros, como MWM, Cummins e International Engines.

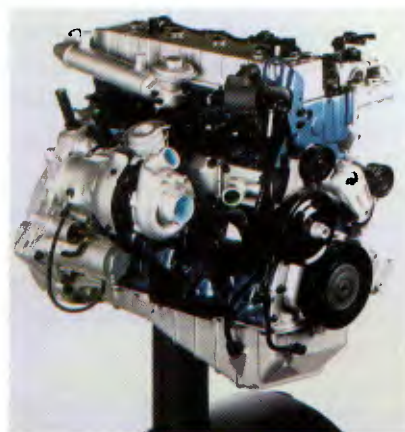
Para a MWM, se 2002 não foi um ano brilhante, 2003 promete e já começa aquecido, com um ritmo acelerado. A empresa prevê produzir 80 mil motores, 14% a mais que no ano anterior. Com isso, a companhia, de origem alemã, mas naturalizada brasileira, – só aqui tem operações – planeja fechar o exercício com faturamento líquido de R\$ 750 milhões, 20% de expansão.

O impulso nos níveis de produção, disse em comunicado o gerente de marketing Roberto Alves dos Santos, se dará de três lados: novas aplicações dos motores, a “esperada” recuperação da economia latino-americana e com a “possível entrada de novos clientes”.

A expectativa é positiva, ao contrário do ocorrido em 2002, quando a saída do mercado dos caminhões GMC, em janeiro, fez a MWM perder a colocação de pelo menos 6 mil motores. Outro fato negativo foi a retração do mercado argentino. No fim, os 70 mil motores produzidos pela empresa ficaram 8 mil unida-

des abaixo do ritmo de 2001.

O mercado externo, fora do âmbito do Mercosul, também será maior. Os 10 mil motores exportados em 2002, principalmente para a Alemanha, vão pular para 12 mil unidades do Sprint 4.07 TCAE que equipa a van LT2 da Volkswagen germânica. Tem 2.8 litros de cilindrada e potência de 158 cv e torque máximo de 360 Nm.



Motor Sprint 4.08 TCAE eletrônico, 180 cv, em desenvolvimento

Além desse motor, a MWM está desenvolvendo o novo 4.08, 3.0 litros, mostrado pela primeira vez em São Paulo durante a SAE Brasil, no final de 2002. O 4.08 é um motor turbo de geometria variável com aftercooler e ampla gama de aplicações – pode equipar veículos comerciais leves, picapes, utilitários esportivos, vans e microônibus. Sua potência é de 180 cv, com torque máximo de 400 Nm. Atende às normas de emissões Euro 3 e Euro 4.

Tanto o Sprint 4.07 como o 4.08 são equipados com sistema de injeção common rail, tecnologia que

produz aumento de performance do motor, “sem alterar o consumo de combustível” e, também importante, reduz o nível de emissões de poluentes e dos ruídos.

Os motores eletrônicos Sprint 4.07 e 4.08 são equipados, também, com turbocompressor de geometria variável, denominado VNT, que garante ganho de eficiência do motor em qualquer faixa de rotação.

Já a chamada série 12 da MWM, integrada pelos motores 4.12 TCAE e 6.12 TCAE, vão estar disponíveis no mercado com 4.8 litros (4 cilindros) e 7.2 litros (6 cilindros). A potência será de 210 cv e 300 cv, respectivamente.

A MWM esclarece que terminada a fase de desenvolvimento em que encontram os engenhos da série 12, o motor eletrônico de 4 cilindros poderá equipar caminhões leves e médios, até 17 toneladas, além de microônibus e ônibus médios, “segmentos atualmente atendidos exclusivamente por motores mecânicos de 6 cilindros”.

Consegue-se substituir um 6 cilindros mecânico por novo engenho de 4 cilindros, com as seguintes vantagens para o 4 cilindros: maior potência e torque. Já o motor 6 cilindros eletrônico, em desenvolvimento, será ideal para aplicações em caminhões e ônibus semipesados.

Sprint Service – Para atender aos veículos equipados com motores MWM, a marca mantém uma rede com 100 postos MWM Sprint Service em várias partes do Brasil. A pretensão é dobrar a rede de serviços em 2003.

As revistas Transporte Moderno e Technibus convidam para o Curso "ADMINISTRAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS"

DATA: 20 e 21 de fevereiro de 2003
HORÁRIO: 8h30 às 17h30
LOCAL: Ibis São Paulo Congonhas
R. Baronesa de Bela Vista, 801 - Vila Congonhas

INSTRUTOR: Piero Di Sora – Técnico em máquinas e motores pela Escola Técnica Federal de São Paulo; Engenheiro Industrial Mecânico – Opção Produção, pela Faculdade de Engenharia Industrial da Pontifícia Universidade Católica; Especialista em treinamento gerencial na área de Administração de Transportes; Coordenador do Sub-Comitê de Transportes (durante cinco anos), do Comitê de Gestão Empresarial da Eletrobrás; Ex-Superintendente de Transportes e Serviços Gerais da Eletropaulo-Eletricidade de São Paulo S/A, com uma das maiores frotas de veículos da América Latina; experiência de mais de 25 anos na área de Transportes; Diretor da Playsoma Assessoria e Treinamento S/C Ltda; Instrutor e Consultor em nível Nacional de Empresas Públicas e Privadas de pequeno, médio e grande porte e multinacionais.



OBJETIVO:

Administrar transportes implica em gerenciar com menores custos, conseqüentemente, com maior produtividade e rentabilidade. Grande parte das decisões estratégicas da administração de uma frota tem como pontos de análise a problemática do controle e da redução de custos operacionais dos veículos. Os sistemas de manutenção, bem como o modo de substituir os procedimentos subjetivos ou sentimentais na hora de "vender o veículo", adotando processos matemáticos, feitos em bases capazes de identificar o momento ótimo e econômico de sua substituição.

Mediante o desenvolvimento de uma abordagem objetiva e descomplicada, o curso oferece inúmeras alternativas que contribuem para o alcance dos objetivos a que se propõe o treinamento.

PÚBLICO ALVO:

Gerentes, supervisores, Encarregados e demais profissionais envolvidos com a gestão, operação e manutenção de frotas de veículos rodoviários.

PROGRAMA: 1. Manutenção de Frota

- 1.1 – Sistema de Manutenção
 - Manutenção Operativa;
 - Manutenção Preventiva;
 - Manutenção Corretiva,
 - Reforma Geral.
- 1.2 – Oficinas de manutenção
 - Manutenção Terceirizada;
 - Manutenção Própria;
 - Aspectos Metodológicos – Análise Comparativa entre as Alternativas;
 - Dimensionamento de Oficinas Próprias;
 - Planejamento de Oficinas,
 - Sistemas de Controle dos Serviços de Manutenção.
- 1.3 – Custos de Oficinas de Manutenção
 - Como Obter os Custos;
 - Classificação dos Custos;
 - Montagem de um Sistema de Custos;
 - Sistemas de Controle dos Custos de Oficinas,
 - Dimensionamento de Pessoal Operacional de Oficina.





2 – Custos Operacionais de Veículos

- 2.1 – Classificação dos Custos;
- 2.2 – Custos Fixos;
- 2.3 – Custos Variáveis;
- 2.4 – Método de Cálculos para Custos Fixos;
- 2.5 – Método de Cálculo para Custos Variáveis;
- 2.6 – Administração dos Custos;
- 2.7 – Fatores que Influenciam na Variação dos Custos;
- 2.8 – Mapas de Custos, Relatórios Gerenciais e Sistemas de Controle.

3 – Planejamento de Renovação de Frota

- 3.1 – Política de Renovação de Frota
 - Aspectos Teóricos / Conceituais do Modelo;
 - Aspectos Metodológicos;
 - Aspectos Operacionais;
 - Aplicação Prática do Modelo.
- 3.2 – Dimensionamento da Frota;
- 3.3 – Adequação de Frota;

3.4 – Frota Própria x Frota Contratada.

CERTIFICADOS

Mínimo de 30 participantes por turma

INFORMAÇÕES

(011) 5096.8104 com Sra. Maria Penha
E-mail: mariapenha@otmeditora.com.br

No final do curso haverá sorteio, entre os participantes, de um aplicativo chamado COI – Custo Operacional Imediato, para cálculo do custo operacional de veículos



Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar - cj. 702 - Campo Belo
CEP 04604-006 São Paulo, SP

CUPOM DE INSCRIÇÃO

Quero participar do Curso “ADMINISTRAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS”, nos dias 20 e 21 de fevereiro de 2003 no Ibis São Paulo Congonhas

Inscrições:

Para assinantes das Revistas Transporte Moderno ou Technibus..... **R\$ 500,00**
Para não assinantes..... **R\$ 600,00**

- Cheque nominal em favor de OTM Editora Ltda.
- Depósito em conta corrente nº 017163000-6, Ag. 682, Banco Sudameris S/A
- Boleto bancário

NOME: _____
CARGO: _____
EMPRESA: _____
ENDEREÇO: _____
CEP: _____ CIDADE: _____ ESTADO: _____
FONE: () _____ FAX: () _____
E-MAIL: _____
CNPJ: _____
INSC. EST.: _____

Emitir recibo em meu nome em nome da empresa.

DATA, CARIMBO E ASSINATURA

Volvo faz a lição de casa

A montadora de Curitiba, além de comemorar a liderança nas vendas de caminhões pesados no Brasil, festeja também o aumento de comercialização de peças genuínas com a ação “voltando para casa”



O ano de 2002 foi de conquistas para a Volvo do Brasil Veículos. Está comemorando pela primeira vez, desde 1980, sua liderança de vendas no mercado brasileiro de caminhões pesados. Deixou para trás a então líder, a arqui-rival e conterrânea Scania. De janeiro a novembro, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), a Volvo comercializou 3.925 caminhões, a DaimlerChrysler vendeu 3.013 unidades, a Scania colocou 2.905 veículos no mercado. Em 2001, no mesmo período, o placar das vendas indicava Scania, em primeiro, com 4.778 unidades, Volvo, em segundo, com 3.809 pesados, e DaimlerChrysler, em terceiro, comercializando 3.061 veículos.

A explicação básica para a virada da Volvo e da Daimler chama-se preço. No início de 2002 a Scania decidiu reajustar de uma só vez o preço de seus caminhões em 25%, sob a justificativa de que precisava apagar o vermelho de seu balanço. As concorrentes acompanharam a líder, mas com percentuais menores de reajuste e o mercado virou.

Mas, venda de caminhão novo, apenas, não sustenta montadora, tampouco rede de concessionárias. É preciso complementar com receitas do chamado pós-vendas (peças e serviços). Não fosse só para sobreviver imediatamente, atrair o comprador para a concessionária é uma ação que finca as raízes do futuro. O comprador que volta à revenda – além da receita gerada em peças e serviços – pode ser mais

facilmente convencido a renovar seu caminhão ou ampliar sua frota com a bandeira que o está suportando na manutenção.

Com o apelo “Voltando para casa”, a Volvo promoveu durante 2002 uma campanha para aumentar suas vendas de peças. Propaganda inserida em pontos de grande passagem de caminhões – perto de postos de pedágios e em outdoors nas margens das rodovias – ampararam a promoção.

Mas, se é evidente que a propaganda atrai, a mensagem tem de bater com a realidade. Ou seja, o frotista ao ir à concessionária, precisa encontrar peças com preços competitivos. Caso contrário, frustra-se a ação com grandes danos à marca.

A Volvo do Brasil é a subsidiária “mais independente do mundo” em peças

Luiz Carlos Pimenta, diretor da Volvo Parts para as Américas, explica que os resultados já são palpáveis. “Selecionamos 4 mil itens e trabalhamos em cima deles. Checamos os preços que cobrávamos para ajustar o discurso à ação”, acentua, para complementar: “O sistema que operávamos fazia reajustes automáticos, sem levar em conta a competição. Tanto assim, que não éramos competitivos. Adequamos os preços à realidade, o que implicou a redução média de 50% nos 4 mil itens”.

Um dos exemplos citados por Pimenta é o capô do caminhão modelo NL, item que as revendas

vendiam por R\$ 2,7 mil a unidade. “Colocávamos 10 peças por mês. Com a redução de preço para R\$ 1,5 mil a unidade, estamos comercializando 150 capôs”, garante.

O objetivo da Volvo é aumentar a participação das peças genuínas. “Terminamos o ano com aumento de market share de 6,1%, elevando a participação da peças genuínas para 49,5%. O paralelo fica com o restante. Nossa meta é que em 2004 as genuínas participem com 65%”, quantifica o executivo.

A Volvo do Brasil, segundo Pimenta, é a subsidiária “mais independente do mundo” em matéria de peças e componentes que aplica em seus veículos. “Por questão de câmbio, temos alto índice de nacionalização”, ressalta o executivo.

VOLVO É VICE – No mercado mundial, depois da DaimlerChrysler, líder na produção de caminhões, o segundo lugar pertence à sueca Volvo. A montadora pulou para a vice-liderança, em 2001, graças à absorção da marca Renault. A dobradinha fabricou 136.167 unidades.

No Brasil, a Volvo, instalada em Curitiba, capital paranaense, começou a produzir ônibus em 1979. Só no ano seguinte iniciou a montagem de caminhões.

A unidade brasileira é a terceira mais importante base exportadora do grupo Volvo. O fato de o Brasil ter uma moeda enfraquecida em relação ao dólar, apresentar um forte mercado doméstico, entre outros motivos, levou a montadora a praticar um alto grau de independência de importação. A necessidade faz o monge. “Somos exportadores por causa dessa conjugação de fatores”, conclui Pimenta. ■

Injeção de tecnologia no mercado

Ao completar 75 anos de produção de bombas de injeção a diesel, a Robert Bosch dá novo passo com o início de fabricação no Brasil do Unit Pump System e do Common Rail

Sonia Crespo

Desde que iniciou suas atividades no País, em 1954, a Bosch do Brasil já produziu mais de 5 milhões de bombas injetoras para caminhões e ônibus. Agora está dando um passo arrojado em direção ao futuro: desde junho passado, a unidade de Curitiba (PR) está produzindo o sistema eletrônico de injeção de diesel Unit Pump System (UPS), para motores de modernos veículos comerciais, que deverá manter um controle rígido na emissão de gases poluentes a partir de 2004.

O novo equipamento alia a flexibilidade do comando eletrônico com altas pressões de injeção para o trabalho pesado. Além disso, garante baixas emissões de gases de escape e aumenta a economia de combustível ao longo dos anos de uso dos veículos. Um dos princi-

pais clientes da Bosch que utiliza o UPS é a DaimlerChrysler do Brasil. A previsão de produção desse sistema para 2003 gira em torno de 40 mil unidades. A Bosch também iniciou, em julho, a produção do Common Rail System, para suprir o mercado de exportação e o setor de comerciais leves nacionais – como o Sprinter da DaimlerChrysler e o miniônibus Volare, da Agrale/Marcopolo. Possui também capacidade para atender ao futuro mercado de veículos de passeio movidos a diesel (*ver box*).

Tanto o UPS como o Common Rail, que até então só eram produzidos na Europa, estão de acordo com as exigências das novas leis de emissões de gases de escape brasileiras, que vêm acompanhando as normas européias, embora com atraso. O primeiro controle de emissão de poluentes no Brasil surgiu em 1970, mas foi só a partir de

1986, através do – Programa de Controle de Emissão de Poluentes por Veículos Automotores (Proconve) que se fixou o primeiro limite de fumaça para escapamentos. A fase Euro-3 de limites pa-



Massagardi: “Em 2003, 400 mil unidades do Common Rail”

ra poluentes chega ao Brasil em 2004 e até 2006 todos os veículos em circulação deverão estar de acordo com as resoluções específicas no programa.

EXIGÊNCIA GLOBAL – “Nossos investimentos estão voltados para essas novas exigências mundiais”, explica Mário Ângelo Massagardi, diretor de Vendas e Desenvolvimento da Divisão de Sistemas de Injeção da Bosch do Brasil, referindo-se aos R\$ 300 milhões de reais que a fábrica brasileira está aplicando entre 2000 e 2004. Até o momento, 80% desse total já foi investido.

A grandeza do investimento tem



Nova linha de produção da Unit Pump System (UPS) na fábrica de Curitiba

motivo à altura: o mercado de motores diesel no Brasil é bastante promissor. Massagardi estima que cerca de 150 mil motores diesel são produzidos anualmente e, desse total, 100 mil são para caminhões e ônibus. A produção anual total de bombas injetoras gira atualmente ao redor de 240 mil unidades. Massagardi estima que a participação da Bosch no Mercosul, para ônibus e caminhões é superior a 80%. E, além das bombas injetoras, a fábrica de Curitiba também produz aproximadamente 2 milhões de injetores – peças integrantes do sistema de injeção, que atendem ao mercado sul-americano e também são exportados para a Europa, Ásia e Estados Unidos.

O megainvestimento também inclui a modernização e a ampliação da rede nacional de postos de serviços para assistência técnica, o Bosch Truck Service, existente em todas as regiões do País, que passará a ter o padrão de qualidade mundial da empresa. Há mais de mil postos autorizados em operação. “Para 2003, a perspectiva é criar 350 novas unidades”, estima Massagardi. As oficinas da Bosch dispõem de equipamentos adequados ao diagnóstico e reparação dos sistemas de injeção de diesel mecânico e principalmente eletrônico, para o qual são utilizados equipamentos e ferramentas informatizados, como a Bancada de Teste

Diesel em veículos de passeio

A produção de sistemas de injeção Common Rail na fábrica de Curitiba será de aproximadamente 400 mil unidades/ano. O equipamento atende essencialmente veículos leves de passeio movidos a diesel, que em 2001 já representavam 36% dos carros licenciados na Europa Ocidental.

De acordo com Mário Massagardi, 90% da produção inicial serão exportados para a Alemanha e, de lá, serão distribuídos para o Japão, Estados Unidos e China. “O mercado asiático está muito promissor. A Bosch pretende fechar mais negócios com a China em 2003”, comenta. Os

10% restantes da produção ficarão no mercado nacional, para os utilitários.

Massagardi prevê que, se for revogada a portaria que proíbe o uso do diesel por carros de passeio, com algumas exceções, editada há 26 anos, e estes veículos começarem a ser produzidos em série no Brasil, o Mercosul absorverá 70% do total de sistemas Common Rail produzidos em Curitiba. O motor diesel em veículos de passeio proporciona economia de 30% de combustível e a redução de 30% de gases poluentes, segundo o diretor de Vendas da Bosch do Brasil.

Diesel EPS815, controlada eletronicamente, que oferece teste prático e seguro dos sistemas de injeção de diesel, e os Scanners de Diagnóstico SDC700 e os lançamentos KTS 520 e KTS550 que, combinados com o software de informações técnicas ESI (tronic), avaliam os sistemas de injeção de diesel Common Rail.

FATURAMENTO – Para 2002, a Bosch do Brasil prevê um faturamento de R\$ 2 bilhões. A matriz da empresa está sediada na cidade de Campinas (SP). A sede de Curitiba tem três novas linhas de produção: duas para o sistema UPS (uma para a bomba UP e outra para o injetor STH), e uma para o injetor do sistema Common Rail. Todas elas possuem máquinas de última geração para a usinagem de componentes, linha de montagem para o produto final e linha de teste, acabamento e embalagem. Às novas produções aliam-se outros sistemas de injeção tradicionais produzidos pela fábrica, como bombas e bicos injetores.

gou a Curitiba em 1975 e instalou-se provisoriamente em um pequeno prédio na região central, enquanto era construída a atual unidade fabril na Cidade Industrial. Em 1978, começava a produção, com 70 mil m² de área construída em terreno de 587 mil m². Trabalhavam ali cerca de 3.200 funcionários, que se dedicam à produção de toda a linha diesel, incluindo bombas injetoras (para veículos de pequeno, médio e grande portes e outras aplicações), porta-injetores, bicos, válvulas e peças de reposição.

A fábrica paranaense possui ainda um importante Centro de Competência no desenvolvimento de tecnologia diesel para combustíveis alternativos. Atualmente está em fase de testes o Biodiesel (diesel com álcool), feito com óleo de soja transesterificado e álcool etílico. O centro também mantém em desenvolvimento versões do sistema Common Rail que aceitem novos combustíveis, para oferecer aos consumidores novas fontes de energia que tenham qualidade equivalente ou superior ao combustível mineral, apresentando a mesma economia e durabilidade para os veículos.

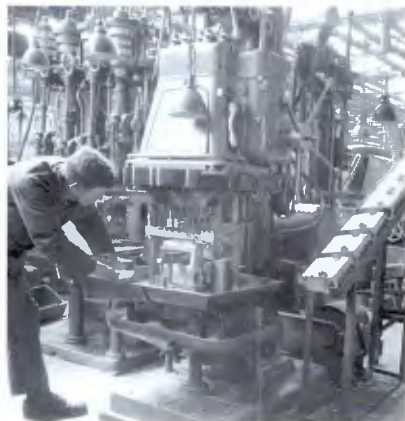
A Bosch foi pioneira em oferecer aos fabricantes de motores um



Componentes do sistema de injeção Common Rail

A Robert Bosch che-

sistema de injeção produzido em série. No começo do século 20, a tecnologia diesel só podia ser aplicada em grandes motores estacionários, normalmente utilizados para acionar geradores de eletricidade ou navios. Uma das principais restrições para se produzir motores que funcionassem em rotações mais altas – condição para a aplicação de motores diesel em veículos –



Produção de bombas de injeção de diesel na fábrica de Feuerbach, na Alemanha, em 1935

era a falta de um sistema que permitisse injetar o combustível sob pressão.

A partir de 1921 a Bosch iniciou diversas experiências com sistemas de injeção de diesel, testando protótipos de bombas injetoras. O resultado dos testes comprovou a eficiência das bombas e abriu caminho para a produção do equipamento em grande escala, a partir de 1927.


A companhia alemã MAN foi o primeiro cliente do produto, adaptando o motor de alguns de seus caminhões às novas bombas de injeção. O resultado obtido foi aumento de potência e, conseqüentemente, maior capacidade de carga. O sucesso do sistema ficou comprovado rapidamente e, seis anos depois, a Bosch já havia produzido



Caminhão MAN foi o primeiro veículo a usar, em 1927, a bomba de injeção Bosch

100 mil bombas injetoras.

Atualmente ostenta uma extensa área de pesquisa, desenvolvimento e programa de produção de sistemas de injeção de diesel na matriz, sediada na Alemanha. Seus produtos são peças originais em praticamente todas as montadoras de caminhões e ônibus. A Volvo e a Scania utilizam o sistema de injeção UIS (Unit Injector System), que a Bosch importa dos Estados Unidos.

Para 2002, a Bosch mundial tem previsto faturamento ao redor de 34 bilhões de euros. 



TECNOLOGIA QUE ELEVA



PLATAFORMAS ELEVATÓRIAS DE CARGAS VEICULARES

● **NOVOS MODELOS** ● **LÍDER NA AMÉRICA LATINA**
milhares de equipamentos em operação - rede de revenda nacional

MKS EQUIPAMENTOS HIDRÁULICOS LTDA.

Fone tronco: (11) 4789-3690 - Fax: (11) 4789-3689
E-mail: mks@marksell.com.br - Site: www.marksell.com.br



Gestão de Transportes

Empresa especializada no Gerenciamento de Frota com Qualidade, Rapidez, Eficiência e Baixo Custo, permitindo a sua empresa concentrar-se em sua atividade fim.

Módulos de Serviços:

- a) *Manutenção Descentralizada*
- b) *Plataforma de Serviços*
- c) *Gestão de Documentação*
- d) *Atendimento de Acidentes de Trânsito*
- e) *Treinamento*

VISITE NOSSO SITE

www.convoycar.com.br

CONVOY – Gestão de Transportes
Rua Lino Coutinho, 175 – Ipiranga- São Paulo/SP
Cep 04207-000 – Fone: (0XX11) 6169-7222
e-mail: convoy@convoycar.com.br

Estradas com cérebro

Gerenciadas por sistemas inteligentes, as rodovias sob concessão controlam melhor o fluxo de veículos e, no futuro, facilitarão a vida do transportador, que reduzirá o tempo gasto na entrega de cargas

Sonia Crespo

No futuro não muito distante, seremos convidados a reservar um lugar numa rodovia, assim como fazemos hoje com os assentos dos aviões. Teremos um horário alocado para as viagens pelo asfalto, após a devida solicitação prévia, principalmente em períodos de demanda intensa. Parece impossível, mas esse pensamento de Mário Piai Júnior, presidente da empresa TESC-Sistemas de Controle, poderá tornar-se realidade em breve, se as rodovias continuarem investindo em equipamentos de Sistemas Inteligentes de Transporte (ITS).

De acordo com Gil Guedes, coordenador técnico da Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias (ABCR), existem atualmente no País 36 empresas concessionárias, que controlam aproximadamente 10 mil km de rodovias, por onde passam diariamente cerca de 1,75 milhão de veículos. “Todas elas, com maior ou menor ênfase, adotam as aplicações de ITS”, comenta. Desde 1995, quando os ITS começaram a ser implantados nas estradas brasileiras, já foram investidos cerca de US\$ 4 bilhões. Só em 2001, esse valor foi de US\$ 1,1 bilhão.

Os ITS são um conjunto de diversas tecnologias aplicadas aos equipamentos e meios de transporte, com a finalidade de controlar o fluxo de veículos, dar melhores informações aos viajantes, salvar vidas, reduzir congestionamentos e aumentar a produtividade nas rodovias. Os mecanismos desse sistema mais utilizados nas conces-

sões de rodovias brasileiras – seis federais e 30 estaduais – são Painéis de Mensagem (189), Sistemas de Comunicação e TV (548), Call Boxes (2.174), além de Atendimento Médico de Urgência e Mecânico, Resgate e Sistema Automatizado de Pagamento.

Sistemas Inteligentes de Transporte já oferecem benefícios aos usuários de rodovias

Atualmente existem programas mais avançados, em operação nos Estados Unidos, que favorecem o fluxo de veículos comerciais: é possível rastrear caminhões e ônibus e, conseqüentemente, gerenciar melhor as frotas, além de aumentar a velocidade na entrega de cargas. Também é possível realizar a travessia de fronteiras internacionais sem parada, como já acontece nas rodovias que ligam os Estados Unidos ao Canadá e ao México. Guedes acredita que, brevemente, esses programas chegarão ao Brasil.

CUSTO DO BENEFÍCIO – O custo disso, segundo Guedes, não recairia necessariamente sobre o usuário da rodovia. “Custo é sempre uma derivada de necessidade+comodidade+segurança. De que adianta entrar numa rodovia para fazer uma viagem que normalmente consumiria uma hora, mas acaba durando duas, três ou mais horas para chegar ao destino? Não seria mais cômodo, econômico e produtivo haver um sistema que avisasse sobre isso? No entanto, mesmo sendo beneficiário direto

dos ITS, o freqüentador da rodovia poderá ter custo zero se houver patrocínio para o serviço – de um banco ou de um produto, por exemplo. Esse patrocínio poderia surgir em forma de mensagem comercial nas ligações do 0800”, exemplifica. Ele acredita que com a colaboração da indústria automotiva os Sistemas Inteligentes de Transporte terão resultados ainda mais efetivos. “Uma idéia, que deverá tornar-se realidade nos Estados Unidos provavelmente entre 2003 e 2004, é que os veículos já saiam da linha de montagem com algum tipo de instrumento eletrônico de identificação, que poderia ser, por exemplo, algo muito próximo das etiquetas hoje utilizadas para coleta eletrônica de pedágio. A intenção seria agregar valor a esse instrumento, utilizando áreas de sua memória para outras finalidades, tais como controle de acesso, identificação veicular, estudos origem-destino e outros”, afirma.

O usuário das estradas com ITS é, sem dúvida, o maior beneficiado com as aplicações dos equipamentos. Segundo levantamento da ABCR, o fluxo de tráfego aumenta até 14,6% e os acidentes limitam-se ao índice de 5,6%, enquanto o registro de acidentes com morte não passa de 6,6%. Em 2001, nas rodovias brasileiras sob concessão, foram registradas médias diárias de 9.292 chamadas ao 0800, 6.595 visitas aos sites na Internet, 3.014 veículos atendidos em chamadas pelo call-box – problemas mecânicos ou elétricos, falta de combustível, reboque etc. – e 278 atendimentos médicos sem custo adicional. ■

Mercedes-Benz, uma marca registrada do Grupo DaimlerChrysler.

Quem tem caminhão Mercedes-Benz não passa apertado.

Caminhão Mercedes-Benz. Menos manutenção e mais rentabilidade.

► O serviço de Pós-venda da marca Mercedes-Benz é o melhor do Brasil: palavra de cliente.

► Os mais de 230 pontos de atendimento distribuídos estrategicamente por todo o País, a ampla oferta de peças genuínas de reposição, os serviços especializados e rápidos, as oficinas volantes e os contratos de manutenção terceirizada fazem com que a Rede de Concessionários Mercedes-

Benz se diferencie das demais assistências técnicas, proporcionando tranquilidade a todos que utilizam os produtos da marca.

► São milhões de dólares que a Mercedes investe por ano para garantir mais de 130 mil horas de treinamento para toda a Rede de Concessionários. Só quem roda pelas estradas do Brasil sabe como é importante contar com ajuda a qualquer hora e lugar. E você encontra a ajuda da

Mercedes até onde o vento faz a curva.

► Portanto, quem tem caminhão Mercedes não passa apertado.



Mercedes-Benz

Você sabe por quê

Viagens mais rápidas entre Rio e Niterói

Dona da concessão pública que faz a travessia marítima entre o Rio de Janeiro e Niterói, a Barcas S.A. vai substituir a antiga frota de embarcações por modernos catamarãs a partir de janeiro de 2004

Sonia Crespo

Daqui a um ano, o cenário da baía da Guanabara, no Rio de Janeiro (RJ), começará a mudar gradativamente: sairão de circulação as tradicionais lanchas da empresa Barcas S.A., que fazem o trajeto Rio-Niterói, e no lugar delas entrarão em operação modernos catamarãs. A empresa fechou negócio com o estaleiro Rodriguez Cañleri Naval do Brasil, que iniciará a construção de dez novas embarcações já a partir de janeiro de 2003.

Se por um lado a renovação da antiga frota da empresa representa um marco no processo de reati-

vação da indústria naval nacional, por outro revela uma significativa evolução na prestação de serviços à população que diariamente faz esse percurso, já que com os novos barcos os usuários ganharão em tempo e conforto, sem ter de pagar a mais por isso. Afinal, a empresa tem a concessão do governo estadual para operar nessa linha desde fevereiro de 1998, e os reajustes das tarifas competem exclusivamente ao poder público.

“A expectativa é de que, em três anos todas as embarcações estejam navegando na Baía da Guanabara”, estima o presidente da Barcas, Amaury de Andrade. O dono da

empresa é seu sogro, o empresário Jelson Antunes, também proprietário de um dos maiores grupos de transporte rodoviário de passageiros do País, que engloba as viações 1001, Cometa e Catarinense. Para a reestruturação a Barcas conseguiu um financiamento de R\$ 75 milhões do BNDES e do Fundo de Marinha Mercante. A verba também será utilizada para a adaptação dos terminais instalados nas extremidades de embarque e desembarque. Três dos novos catamarãs servirão na linha Praça 15-Charitas (sul de Niterói), que a empresa inaugurará a partir de 2004.

MAR DE HISTÓRIAS – Ao longo de 165 anos de operação no percurso entre Rio e Niterói, a empresa viveu várias mudanças significativas, embora a bucólica paisagem da baía da Guanabara tenha se mantido praticamente a mesma durante todo esse tempo. Até 1835, apenas pequenos saveiros – movidos por braços escravos que puxavam os remos – realizavam a longa travessia de quase três horas entre as duas cidades fluminenses. A partir daquele ano, entrariam em cena os barcos a vapor, arrojadas embarcações da época, introduzidos no itinerário pela companhia que mais tarde se tornaria a Barcas S.A., e que reduziram o tempo do trajeto para a metade.

A partir de 1998, a empresa foi privatizada e veio parar nas mãos de Jelson Antunes. Na época, operava com apenas três embarcações



Barcas clássicas: futuros passeios turísticos e eventos na baía da Guanabara

entre Rio e Niterói. Hoje, as sete barcas que atendem essa linha têm idade média de 50 anos, capacidade para transportar até 75 mil passageiros/dia e realizam cerca de 90 viagens diárias de 40 minutos. Com a reestruturação, mudará completamente o perfil e a eficiência da frota: ela será substituída por modernos catamarãs com capacidade para transportar até 150 mil passageiros – o dobro – por dia, em rápidas viagens de, no máximo, 20 minutos – a metade do tempo gasto hoje.

Além da tradicional linha Rio-Niterói, a Barcas também opera mais quatro linhas secundárias: Rio-Paquetá, Rio-Ribeira (Ilha do Governador), Mangaratiba-Ilha Grande e Angra dos Reis-Ilha Grande. Ao todo, a frota da empresa movimenta 15 barcas e dois catamarãs, além de quatro embarcações auxiliares.

“Nosso acordo com o estaleiro Cantieri Navali é para que a construção do primeiro catamarã comece agora em janeiro de 2003” conta Amaury Andrade. O tempo médio para a entrega da primeira unidade está estimado em 14 meses. “Após esse período duas barcas serão liberadas a cada quatro meses. Ao todo, serão construídos sete catamarãs para a linha Rio-Niterói e três para a linha Praça 15-Charitas”, explica. O acordo com o estaleiro de origem italiana para a conclusão do negócio prevê sua permanência no Brasil durante cinco anos.

As reformas nos terminais, que irão facilitar a movimentação dos usuários e a atracagem dos novos



Catamarã para transporte social: 1.300 passageiros e viagem de 12 minutos

barcos, tiveram início há cerca de cinco anos, época da privatização da empresa. “Desde então”, conta Andrade, “já inauguramos dois salões no terminal Praça 15 e um no terminal Niterói. As obras que estão sendo feitas agora são de modernização, melhoria e preparação das estações para a integração com outros modais de transporte”. A nova estação de Niterói – projetada por Oscar Niemeyer – também terá um museu com documentos e objetos que contarão a história da empresa.

MAIS CONFORTO – A modernização dos serviços trará uma série de vantagens para a população, que terá maior comodidade na hora do embarque, mais conforto e fará a viagem com mais rapidez. A linha Rio-Niterói se encarregará do transporte social (comum), cujos principais requisitos são velocidade acima de 10 nós, nível de ruído das áreas destinadas aos passagei-

ros inferior a 85 decibéis, banheiros masculino e feminino, bebedouros, poltronas individuais e fixas com braços, ventilação natural e pé direito mínimo de 2,1 m. A linha Praça 15-Charitas contará com três embarcações, e realizará a linha de transporte seletivo (diferenciado), que além dos itens exigidos no transporte social, deverá oferecer ao passageiro refrigeração e mais conforto.

Amaury Andrade calcula que a iniciativa gerará aproximadamente 800 empregos diretos e indiretos. Sobre o retorno financeiro do investimento, ele acredita que ainda seja cedo para fazer previsões.

Para 2003, enquanto as embarcações estiverem sendo construídas, a Barcas pretende inaugurar o Centro de Tecnologia Aplicada, uma escola técnica de formação de mão-de-obra qualificada para a operação dos novos barcos e dedicar-se à concretização do projeto da Fundação Niemeyer, na capital fluminense, que está sendo patrocinada pela Barcas.

Com as embarcações que serão desativadas, a empresa pretende expandir um negócio recente, que mantém em atividade há um ano: os passeios turísticos pela baía da Guanabara. Além disso, algumas das velhas barcas serão reformadas e transformadas em restaurante e em salão de festas para a realização de eventos. ■

CATAMARÃ SOCIAL	CATAMARÃ SELETIVO
Linha: Rio-Niterói	Linha: Praça 15-Charitas
Modelo: dupla proa	Modelo: proa simples
Capacidade de passageiros sentados: 900	Capacidade: 200 passageiros sentados
Capacidade de passageiros em pé: 400	
Velocidade: 18 nós	Velocidade: 25 nós (46 km/h)
Comprimento: 45 metros	Comprimento: 28 metros
Material: alumínio	Material: alumínio
Tempo de viagem: 12 minutos	Tempo de viagem: 17 minutos

Os craques do transporte

Entrega do Prêmio *As Maiores do Transporte* reuniu personalidades de todos os modais e da indústria ligada ao setor em encontro realizado na cidade de São Paulo

Sonia Crespo

No espaçoso conjunto de salas do Convention Plaza Blue Tree Towers de São Paulo (SP), no bairro de Moema, cerca de 400 representantes de diversos setores de transporte reuniram-se em um almoço comemorativo no dia 26 de novembro último. O motivo: a premiação das empresas brasileiras ligadas ao setor que conseguiram obter o melhor desempenho no ano de 2001, de acordo com a análise dos balanços financeiros realizada pela equipe de *As Maiores do Transporte*.

Promovido pela empresa M. Fontana Promoções e patrocinado pela Confederação Nacional do Transporte (CNT) e pelas empresas Petrobras Distribuidora, Pirelli Pneus, Porto Seguro e Scania Latin America, o evento transformou-se em um agradável encontro entre os

principais executivos dos modais aéreo, rodoviário, ferroviário, marítimo e fluvial, e da indústria e serviços ligados ao transporte. Geraldo Vianna, presidente da Associação Nacional dos Transportadores de Carga (NTC) e convidado especial, enalteceu o prêmio e destacou sua importância no setor.

ANÁLISE CRÍTICA – Em seu décimo quinto ano consecutivo de premiação, a solenidade foi conduzida pelo jornalista e apresentador da TV Cultura

Heródoto Barbeiro, que elogiou a iniciativa e surpreendeu-se com “a dimensão do evento”. Durante a abertura, Marcelo Fontana, diretor das revistas Transporte Moderno e Technibus e da empresa M. Fontana Promoções – idealizadoras do prêmio – destacou o cuidado e a fidelidade adotados na análise de cada balanço.

Durante o almoço, a premiação transcorreu dividida em três painéis: no primeiro, houve a entrega dos prêmios do 34º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frota. Foram vencedores a Viação São Luiz, que recebeu o prêmio pelas mãos do diretor operacional da empresa, Ân-



Flávio Benatti (esq.) entrega o prêmio a Anderson Canazza, da Nordeste

gelo Luiz Favi Possari, e a Expresso Araçatuba, representada pelo diretor de Vendas e Marketing, Oswaldo Dias de Castro Júnior. Também foram entregues dois prêmios de Menção Honrosa: para a TNT Logistics, pelo trabalho artístico, e à Rapidão Cometa, em caráter institucional.

O segundo painel da solenidade foi reservado para a entrega do prêmio aos segmentos da Indústria, Serviços e Transportes. No setor de Carrocerias e Implementos para Caminhões, recebeu o prêmio a Randon; e na categoria Carrocerias para Ônibus, venceu a multinacional brasileira Marcopolo.

A melhor em Indústria Aeronáutica e Componentes foi a Empresa Brasileira de Aeronáutica (Embraer) e no segmento de Indústria Ferroviária, ganhou o prêmio a GE Transportation Systems South



Benatti com Julio Fontana Neto (dir.), da MRS Logística: melhor ferrovia



Heródoto Barbeiro: apresentação e elogios à iniciativa de premiação América. A Fiat Automóveis ficou com o prêmio da categoria Melhor Montadora de Veículos. Destacaram-se como as melhores em desempenho a Mahle Metal Leve, no setor de Matérias-Primas e Peças, e a Pirelli Pneus, na categoria Fabricante de Pneus e Insumos.

No segmento de serviços de transporte foram premiadas a Saffra Leasing S/A Arrendamento Mercantil, na categoria Leasing, e a empresa Borrachas Vipal, em Recauchutagem de Pneus e Insumos. A Empresa Brasileira de Infra-Estrutura Aeroportuária (Infraero) recebeu o prêmio na categoria Infra-Estrutura e Gestão, que foi entregue ao superintendente de Lo-

gística de Carga Luis Gustavo Schild. A melhor Concessionária de Rodovias foi a Concessionária da Rodovia Presidente Dutra (Nova Dutra). Também receberam o prêmio a TNT Logistics, como melhor Operador Logístico, a Autotrac Comércio e Telecomunicações, como melhor em Automação e Informática, e a empresa Madal no segmento de Equipamentos de Movimentação Interna. A Porto Seguro levou o prêmio na categoria Seguradora e a Petrobras Distribuidora ficou com o título de melhor em Distribuidora de Combustível.

MELHORES ENTRE AS MELHORES

– O auge da festa foi a premiação das melhores empresas dos sete modais de transporte. No segmento de Transporte Aéreo, a vencedora foi a Nordeste Linhas Aéreas, e o troféu foi entregue ao seu representante, Anderson Cannazza, gerente de Vendas. No setor de Transporte Ferroviário, subiu ao palco para receber o prêmio Julio Fontana Neto, presidente da empresa vencedora MRS Logística. Em Transporte Marítimo e Fluvial a ganhadora foi a Transtur Transportes Marítimos e Turismo. No segmento de Transporte

de Fretamento e Turismo, recebeu o prêmio a empresa Três Amigos, representada por Heron Franco Manzini, seu gerente geral. Para receber o prêmio de melhor no setor de Transporte Metropolitano de Passageiros subiu ao palco o diretor da Empresa de Ônibus Guarulhos, Paulo Roberto Arantes. A premiação consa-



Paulo Roberto Arantes (dir.), da Empresa de Ônibus Guarulhos

porte premiados receberam o troféu das mãos de Flávio Benatti, presidente da Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo (Fetcesp).

O evento também premiou a **Melhor entre as Melhores** dos setores de Transporte, Indústria e Serviços. Na categoria de Indústria, receberam o prêmio a Embraer e a Mahle Metal Leve. Na área de Serviços, foram premiadas a Infraero e a Petrobras. No segmento de Transporte, o prêmio ficou com a Expresso Mercúrio, considerada a melhor empresa entre as melhores de todos os modos de transporte.

PERSONALIDADE DO ANO

– O terceiro painel do encontro destinou-se à premiação da **Personalidade do Ano 2002**: o escolhido foi Geraldo Vianna, presidente da



No Fretamento e Turismo, Heron Manzini (dir.) representou a Turismo Três Amigos

MAIORES 2002



Júlio Simões (centro) e Fernando Antônio Simões (dir.), com Flávio Benatti



Abílio Gontijo Júnior (dir.) recebe o prêmio das mãos de Benatti



Adir Luiz Fração (dir.) recebe o troféu pela Expresso Mercúrio

Associação Nacional do Transporte de Cargas (NTC), que atua na área de transporte há 32 anos. Vianna mostrou-se comovido com a indicação, que foi resultado da votação direta dos leitores das revistas


Transporte Moderno e Technibus. O prêmio foi entregue a Vianna pelo presidente de honra da Confederação Nacional do Transporte, Thiers Fattori Costa.

Em breve discurso, Vianna enalteceu a importância do prêmio para o transporte rodoviário de cargas e alertou para a proximidade de uma nova fase política pela qual o Brasil deverá passar a partir de 2003, para a qual serão necessárias todas as forças da sociedade no sentido de colaborar com o novo presidente.

Também elogiou a preocupação de Luiz Inácio Lula da Silva em erradicar a fome no País, mas salientou a importância em investir no segmento de transportes: “uma infraestrutura e um setor de transporte mais modernos, mais ágeis e



Geraldo Vianna (esq.), personalidade de 2002, com Thiers Fattori Costa

mais bem organizados – com participação indispensável do Estado nesse processo – farão muito mais pela retomada do crescimento econômico do Brasil, pela geração de empregos e de renda, e pela qualidade de vida de nosso povo, do que todas as cestas básicas que possam ser distribuídas às parcelas mais carentes de nossa população”, observou. O presidente da NTC salientou ainda que um de seus principais objetivos no próximo ano será o de conscientizar o novo governo sobre a necessidade de uma profunda e séria intervenção na matriz de transporte e na estrutura logística do País. 



Almoço reuniu cerca de 400 convidados ligados ao setor

ANUÁRIO DO TRANSPORTE DE CARGA 2003

- Análise do desempenho de todos os modais: Marítimo, Fluvial, Aéreo, Rodoviário e Ferroviário.
- As perspectivas do setor na avaliação de renomados especialistas.
- Guia de Montadoras de Veículos.
- Guia de Fabricantes de Implementos
- Guia de Fornecedores
- Guia de Rastreadores
- Guia de Operadores Logísticos
- Guia de Entidades Públicas e Privadas de Transportes



...e muito mais informações!

ANUNCIE!

Esta é a oportunidade única de estar presente (por um ano, no mínimo) junto ao nosso leitor, que é o seu comprador em potencial. Seu anúncio complementar as informações para quem precisa estar em contato com o setor de Transportes do Brasil.

FECHAMENTO PUBLICITÁRIO: 2ª QUINZENA DE FEVEREIRO DE 2003

Consulte sua agência de publicidade ou nosso Depto. Comercial

TEL/FAX: (11) 5096-8104

E- mail: otmeditora@otmeditora.com.br

Valorização dos parceiros

A montadora premiou seus fornecedores comprometidos com redução de custos, proteção ao meio ambiente, aperfeiçoamento tecnológico e melhoria da qualidade de projetos, processos e produtos



DaimlerChrysler, líder mundial na produção de caminhões e ônibus, valorizou as oportunidades determinadas pelas dificuldades que a indústria enfrenta numa festa de gala que promoveu no final de novembro, no Hotel Meliá, na cidade de São Paulo. Ali, premiou seus parceiros na 11ª edição do Prêmio Interação, criado, segundo a empresa, com o objetivo de reconhecer o trabalho dos fornecedores que se destacaram durante o ano.

Um total de oito fornecedores receberam o prêmio em cinco categorias: Racionalização de Projeto e de Processo, Desenvolvimento Tecnológico, Qualidade, Projetos Ecológicos e Material Indireto e Serviços. Dentro do item qualidade, houve quatro eleitos nos subitens eletroeletrônico, metálico e não-metálico.

Na avaliação do diretor de compras de material, Frithjof Punke, o Prêmio Interação é o principal evento que a empresa realiza anualmente com seus fornecedores. “A solenidade reconhece publicamente aqueles que se destacaram, durante o ano, no contínuo aperfeiçoamento da tecnologia, levando em conta a manutenção da qualidade dos produtos, a racionalização e otimização de custos, a proteção ao meio ambiente e a prestação de serviços”.

Com a presença estimada de 500 fornecedores e do presidente da subsidiária da DaimlerChrysler do Brasil, o holandês Ben van Schaik, a cerimônia distinguiu a empresa Robert Bosch na categoria Racionalização de Projeto e de Proces-

so. Segundo a DaimlerChrysler, ao incorporar tecnologia para a produção de sistema de injeção de diesel nos motores BR 900, 457 e 460, a Bosch se destacou à medida em sua atuação “resultou na redução de custos e benefícios ao meio ambiente”.

Já na Categoria Desenvolvimento Tecnológico, a Eaton levou o “Oscar” dos fornecedores da marca Mercedes-Benz ao conciliar a tecnologia aplicada no produto e na produção. A Eaton foi a vencedora do Prêmio Interação ao “otimizar a geometria do dentado na produção de câmbios médios na unidade da DaimlerChrysler de São Bernardo do Campo – o trabalho permitiu maior eficiência e durabilidade no produto.”

Os fornecedores foram premiados por manter aperfeiçoamento contínuo da tecnologia, qualidade dos produtos e otimização dos custos

Na categoria Qualidade, quatro empresas venceram: PST, Trelleborg PAV, Rempel e Krupp. O parâmetro para definir o ganhador é definido com base no índice IQTC, indicador de performance do procedimento de aquisição, calculado pela média de 12 meses que antecedem o mês da premiação. Em paralelo, avaliam-se as relações comerciais e logísticas. A categoria é classificada por tipo de insumo: eletro-eletrônico, metálico e não-metálico.

A PST ganhou em insumo eletro-

eletrônico. É a segunda vez que isso ocorre. A empresa fornece painéis de instrumentos completos para os veículos Mercedes-Benz. No item não-metálicos, a premiada foi a Trelleborg PAV, fornecedora de autopeças de borracha e antivibração dotadas de alta tecnologia. Para alcançar o reconhecimento – ou seja, atender à necessidade do cliente – a empresa investiu na capacidade individual de seus funcionários.

A Rempel, fornecedora de peças estampadas, foi uma das duas empresas eleitas no item metálicos por adotar um sistema de qualidade reconhecido internacionalmente. A outra empresa eleita foi a Krupp Metalúrgica Campo Limpo, que fornece virabrequim para os motores Mercedes-Benz com “a máxima qualidade”, acentua a DaimlerChrysler.

Na categoria Projetos Ecológicos, troféu Interação de 2002 foi para a Quaker Chemical Corporation pelo desenvolvimento de uma cera protetora que melhora a performance de aplicação e tem ação anticorrosiva. O produto, isento de solventes aromáticos, tem efeitos no aperfeiçoamento da qualidade operacional.

Na categoria Material Indireto e Serviços, o prêmio coube à Siemens Engenharia Service, que segundo a DaimlerChrysler, atingiu o mais alto nível de qualidade medido pelas áreas responsáveis entre os fornecedores nessas áreas. A Siemens faz serviços de mudanças e instalações elétricas, pontos de rede para computadores, infraestrutura para fibra óptica e telefonia na fábrica da montadora.

A mais perigosa das corridas

A equipe Petrobras-Lubrax participa do Rali Paris-Dakar 2003 com os brasileiros André Azevedo, na categoria Caminhões, Klever Kolberg e Lourival Roldan (Carros) e Jean Azevedo (Motos)

Depois de vencer o Rali dos Sertões deste ano, com um caminhão Mercedes-Benz 2428, 4x4, André Ribeiro disputa o Rali Paris-Dakar 2003, a mais perigosa das corridas do automobilismo mundial, cujo percurso de 8.552 km se inicia em Marselha, França, no dia 1º de janeiro, e termina nas praias da cidade portuária egípcia de Sharm El Sheikh, no Mar Vermelho. O trajeto atravessa cinco países da Europa e África (França, Espanha, Tunísia, Líbia e Egito), e alguns dos lugares mais inóspitos e perigosos do mundo, com temperaturas perto de zero no inverno (janeiro) e dunas de até 100 m de altura. Há 478 inscritos, incluindo cerca de 50 na categoria Caminhões. O rali deste ano tem 17 etapas, sendo três na Europa e 14 na África. A prova exige que os participantes andem rápido, achem o caminho e saibam contornar os obstáculos. A jornada é dura, mas é linda, garante os pilotos brasileiros.

É a 16ª. participação de André Azevedo na tradicional corrida, a quinta consecutiva na categoria Caminhões. Ele corre em um caminhão Tatra ao lado dos checos Tomas Tomecek e Mira Martinec, e tem como adversárias equipes das marcas Mercedes-Benz, MAN, DAF, Kamaz, Hino e Iveco. “Nosso objetivo é chegar no pódio nas três categorias”, antecipa André Azevedo.

A equipe Petrobras Lubrax participa da prova pela 16ª. vez e conquistou até agora 15 pódios, incluindo cinco de primeiro lugar. André, que almeja a vitória geral da categoria, pilota um Tatra melhorado, com motor que desenvolve 700 cv, depois de passar por modificações no turbo e no intercooler. Segundo o piloto, o diesel usado é fornecido pela organização e é igual para todos. O preço é de seis euros por litro e o consumo na prova gira em torno de 7.000 litros, além de 2.000 litros para o caminhão de assistência. Ele prevê utilização de cinco jogos de pneus Pirelli na prova e estima que a maior velocidade média em uma etapa é de 150 km por hora (alcançada na Líbia em 2000).

Disputar o rali não custa pouco: gastam-se US\$ 150 mil para preparar o caminhão somados a US\$ 50 mil para participar da corrida, além de outros US\$ 100 mil para o caminhão de apoio.

“A edição 2003 será marcada por muita areia e dunas que os competidores enfrentarão desde a primeira



Areia e dunas, obstáculos a serem superados no trajeto

etapa africana”, afirma Klever Kolberg, da categoria Carros.

Quanto aos perigos que podem surgir durante a corrida – sempre há um trecho inédito para os pilotos – ele garante que a organização está acostumada com elas e preparada para dar segurança máxima aos participantes. “A organização é séria e confiamos nela porque já deu provas disso nos ralis passados”, afirma o experiente piloto, que concorre com um Mitsubishi Pajero Full 3.2 Diesel, ao lado do navegador Lourival Roldan.

A corrida exige um enorme esforço de organização por envolver cerca de 1.800 pessoas, entre organizadores, participantes, pessoal de apoio e da imprensa. Só de caminhões há 50 na corrida e 70 da assistência técnica.

A equipe Petrobras Lubrax tem o patrocínio de Petrobras, Petrobras Distribuidora, Mitsubishi Motors do Brasil e Pirelli, além do apoio de empresas como a Mercedes-Benz e Controlsat.



André Azevedo: quinta participação na categoria Caminhões

Complicações na pista

Novas regras para o vale-pedágio agregam custos operacionais e levam as transportadoras a pedirem mudanças à entidade regulamentadora dos transportes, a ANTT

Camen Lúcia Torres



Fruto de reivindicações dos transportadores autônomos, a Resolução 106 (outubro de 2002), que estabelece as novas regras para recolhimento e demonstração legal do vale-pedágio (estabelecido pela Lei 10.209, de março de 2001) promete complicar a vida das empresas de transporte de carga. Segundo alguns transportadores, as exigências feitas pela Associação Nacional dos Transportes Terrestres (ANTT), responsável pela regulamentação da lei, agregarão custos operacionais a cada frete, além de dificultar a administração desta conta corrente de pedágio para as empresas.

Os transportadores alegam que a dinâmica do setor inviabiliza a arrecadação antecipada, em vale ou

algo que seja passível de comprovação no conhecimento de carga. “Como iremos antecipar os vales quando um serviço de transporte for acertado por telefone, em local distante da sede e, em muitos casos, que não tenha acesso à Internet ou algo parecido?”, perguntam.

TEMA EM DEBATE – Outras dúvidas referem-se à necessidade de usar vale-pedágio quando a transportadora não utiliza autônomo, ou, ainda, nos casos de carga fracionada, coletada em vários embarcadores. Pela resolução, o vale-pedágio deverá ser discriminado no conhecimento de carga, ou nota fiscal, de todas as cargas em trânsito.

Em recente debate em São Paulo, em fórum criado pela Série Empresarial Mão na Roda de tema específico “O vale-pedágio e suas

implicações no transporte de carga” (veja quadro), o diretor-executivo da ANTT, Luiz Afonso dos Santos Senna, reconheceu que possam haver questões a serem melhoradas, a fim de contemplar situações não previstas na legislação. “Desde que não fujam do espírito da lei, podemos analisar sugestões e propostas que tenham fundamento”, afirmou.

As novas regras têm por finalidade desonerar o frete do autônomo do custo do pedágio. Para isto, obriga o contratante do autônomo a recolher o valor do pedágio antecipadamente e a comprovar o recolhimento no conhecimento de carga.

A lei é clara quando diz que o agente recolhedor é o embarcador, esclarece Marco Aurélio Ribeiro, advogado consultor da Associação Nacional das Empresas de Transporte de Carga (NTC) e da Federação Nacional das Transportadoras de Cargas do Estado de São Paulo (Fetcesp). No caso de a empresa de transporte de carga contratar o autônomo, teoricamente, ela tem que repassar o valor que recolheu do embarcador. Nestes casos, o transportador torna-se o embarcador, para fins legais.

Se na teoria o entendimento do espírito da lei é simples, na prática a situação muda de figura. Até agora, o acerto comercial entre transportadoras e embarcadores era feito de forma particular. O pagamento do pedágio não aparecia no conhecimento de carga. Apesar de a legislação original do vale-pedágio já pedir a declaração do embarcador, isto não era imposto por regra específica.

Série Mão na Roda debate temas polêmicos

A Série Empresarial Mão na Roda é realizada pela OTM Editora, responsável pelas revistas Transporte Moderno e TechniBus, e articulada por Adalberto Panzan Júnior, com apoio do Fetcesp e Universidade do Transporte. Debateu, em dezembro, questões relacionadas ao repasse do ICMS para as transportadoras de carga, além das questões sobre o vale-pedágio.

Lançada neste ano, a Série tem o formato de curso e a duração de um dia. Para cada tema, são convidados importantes especialistas que, depois das palestras, se

prontificam a tirar dúvidas e dar orientações sobre as questões levantadas pela platéia. No curso sobre vale-pedágio, estiveram presentes o diretor-geral da ANTT, Luiz Afonso dos Santos Senna, e sua equipe, Marco Aurélio Ribeiro, advogado consultor da NTC e Fetcesp, Carlos Alberto Marcelino, do Centro de Gestão de Meios de Pagamento Sem Parar, Gustavo Fernando de Oliveira Borges, da DBTrans e Jorge Iázigi, da Administradora de Cartões Visa. O projeto Mão na Roda prevê a continuidade dos cursos ao longo do ano de 2003.

As novas normas exigem que o pedágio seja declarado explicitamente em cada conhecimento de carga, ou nota fiscal, e aquele que recolhe o pedágio não pode mais fazê-lo em dinheiro. Uma moeda específica, passível de comprovação legal, deve ser repassada ao autônomo e registrada no documento de carga. As novas regras prevêm multas para os infratores, tanto transportadoras como embarcadores e até concessionárias de rodovias.

CUSTOS ADICIONAIS – Marco Aurélio Ribeiro acredita que, além das complicações operacionais, que devem ser aprimoradas pelas normas, ainda haja muitas questões a serem resolvidas para que as regras possam ser cumpridas integralmente. Uma delas é haver uma moeda já padronizada, que esteja implantada em todas as concessionárias e praças de pedágio. A outra é o custo das soluções apresentadas até agora. “Mesmo que não estejam aparentes, todas as transações trazem custos adicionais aos transportadores”, diz o advogado da NTC e da Fetcesp.

Não existe, ainda, um vale-pedágio a exemplo do vale-transporte, criado para o transporte urbano de passageiros. No entanto, a regulamentação do vale-pedágio prevê a habilitação de empresas prestadoras de serviço para desenvolver modelos que atendam a alguns requisitos. As empresas fornecedoras habilitadas devem se conveniar às concessionárias para viabilizar as operações.

O modelo habilitado tem que oferecer um número de ordem que possa ser registrado no documento de embarque, além da data da emissão. Deve registrar, ainda, as praças de pedágio e os respectivos valores de tarifas, ao longo do itinerário percorrido pelo transportador. Por último, o modelo deve permitir o registro de código de identificação do embarcador (ou transportador) que adquirir o vale.

Até agora, a ANTT habilitou, em âmbito nacional, dois modelos de



No curso sobre vale-pedágio, especialistas deram orientações à platéia

vale-pedágio. Mas, até o fechamento desta edição (meados de dezembro), eles não estavam totalmente implantados em todas as praças de pedágio.

Um deles foi desenvolvido pela administradora de cartões de crédito Visa juntamente com o Bradesco Cartões e obteve da ANTT a habilitação em outubro de 2002.

DÉBITO AUTOMÁTICO – As transações são feitas via internet, com recarregamento diretamente no computador, e o débito é feito automaticamente nas contas correntes cadastradas junto à instituição financeira. Não se trata de um cartão de crédito. O débito é à vista.

O Visa Vale-Pedágio é um cartão magnético, adquirido por R\$ 7,50. O recarregador é adquirido por R\$ 261,00. Por enquanto, não há tarifas para recargas. Mas, também não há garantias que a isenção de tarifas será permanente. A empresa que adquirir o cartão pode repassá-lo a quem quiser, pois o cartão não é nominal, assim como não é passível de ser bloqueado em caso de extravio ou perda.

Os débitos com o Visa Vale-Pedágio são feitos a cada transação. O sistema gera um comprovante para registro no conhecimento de carga. A transação é reconhecida em cada praça de pedágio integrante do trajeto que será cumprido no serviço de transporte. O sistema pode gerar, também, relatórios contendo várias transa-

ções feitas com aquele cartão.

Apesar da parceria Visa/Bradesco, Jorge Iázigi, vice-presidente para a América Latina da Visa diz que há contatos com outros bancos interessados pelo produto. “A entrada de outros bancos gerará concorrência benéfica para o consumidor”, diz.

O segundo modelo de vale-pedágio habilitado em âmbito nacional, é o sistema da DBTrans, nomeado de e-Pedágio. Este sistema opera na base de cupons, que podem ser solicitados pela internet e pagos mediante boletos bancários. Os cupons são entregues pela DB Trans no local solicitado e a emissão dos relatórios pode ser feita nas instalações da empresa ou em locais de impressão cadastrados pela fornecedora. O e-Pedágio também gera relatórios de impressão. O custo do sistema é R\$ 0,50 por transação.

O sistema Sem Parar, já em funcionamento com o objetivo de acelerar as operações de pedágio e controlar esta conta, está em processo de habilitação junto à ANTT (esta informação data de meados de dezembro). Funciona por meio de um dispositivo eletrônico, TAG, que reconhece e registra a passagem do veículo pelas vias de Pedágio Sem Parar.

Além dos dois sistemas nacionais, há os regionais, desenvolvidos por concessionárias e colocados à disposição dos usuários. ■

Manaus renova transporte urbano

A capital amazonense acaba de inaugurar corredores de ônibus urbano nos moldes do sistema de Curitiba, que reduzirá em 30% o tempo de deslocamento dos usuários

Sonia Crespo

Manaus tem agora um sistema de transporte urbano de primeiro mundo. Desde o início de dezembro, a prefeitura da cidade inaugurou o Expresso, sistema viário composto por dois corredores exclusivos para ônibus articulados, que transportarão até 350 mil passageiros por dia. O sistema é semelhante ao modelos adotados na cidade de Curitiba (PR) – por onde passam diariamente 2 milhões de passageiros por dia – de Goiânia (GO) e de Bogotá, na Colômbia, onde funciona o Transmilenio. Para circular pelos corredores, duas empresas concessionárias, a Vitória Régia

gia e a Eucatur, estão colocando em circulação 124 ônibus articulados com chassis Volvo B10M, encarregados pela Marcopolo. O investimento total da operação será de R\$ 112 milhões, por meio de financiamentos do Banco Nacional de Desenvolvimento Social (BNDES).

O transporte urbano de Manaus movimentava mensalmente cerca de 18 milhões de passageiros, o que representa o transporte diário de 600 mil pessoas. O mecanismo operacional do Expresso é simples: os ônibus articulados rodam em canaletas – denominadas troncais, onde o tráfego para outros veículos é proibido – cruzando a cidade em vários sentidos. Nas canaletas

estão os terminais de transbordo, de onde partem os ônibus alimentadores, com destino aos bairros. A junção corredor-terminais forma o sistema tronco-alimentador.

O Expresso é formado por dois corredores, ambos partindo da região central. Um deles – de 28 km – faz a conexão com a região Norte; o outro é a ligação com a região Leste da cidade e tem 32 km. Ao longo dos corredores foram construídos três terminais, de 5.500 m² cada um: o Cidade Nova atende os passageiros que embarcarem e desembarcarem na região Norte, o Terminal Jorge Teixeira tem a mesma função no centro e o São José serve aos usuários que acessarem o corredor pela região Leste. Pelos três terminais, os passageiros têm acesso às linhas alimentadoras.

MAIS PASSAGEIROS – “Inicialmente, inauguramos apenas 34 km do sistema, porque ainda estamos em fase de adaptação”, explica o presidente da Empresa Municipal de Transporte Urbano e Trânsito (EMTU) de Manaus, Pedro Carvalho. De acordo com Carvalho, a expectativa é de que o sistema tronco-alimentador amplie em 10% o número de usuários, passando de 700 mil para 770 mil passageiros/dia.



Três terminais ao longo dos corredores permitem acesso às linhas alimentadoras O projeto também permite

aumentar a velocidade comercial dos ônibus de 19 km para 28 km/hora – vantagem produzida pelas canaletas exclusivas para os articulados – e oferece mais opções de deslocamento aos usuários. Além disso, o tempo de deslocamento dos passageiros no trajeto é 30% menor.

As obras do sistema tiveram início há dois anos, e absorveram investimentos de R\$ 112 milhões de reais. Desse total, 50 milhões foram aplicados na infra-estrutura – construção de canaletas, terminais e 51 abrigos para as paradas de ônibus. A prefeitura da cidade investiu diretamente nas obras 40% desse valor, e 60% estão sendo financiados pelo BNDES em 20 anos.

Os R\$ 62 milhões restantes correspondem ao financiamento do BNDES para que as concessionárias que operam nos corredores possam comprar os 124 ônibus articulados que formarão a frota do sistema. A Eucatur administra a Linha Norte e a Vitória Régia a Linha Leste. Até o momento já foram adquiridos 77 veículos, todos com chassi Volvo B10M e carroceria Marcopolo. Pedro Carvalho estima que até janeiro entrarão em circulação mais 13 unidades e os 34 ônibus restantes chegarão ao sistema em março de 2003.

O presidente da EMTU explica que o Expresso ficou em teste durante seis meses. Após a inauguração – no início de dezembro – está funcionando parcialmente, com o auxílio de 200 estagiários da área de Comunicação, que ficam à disposição nos terminais para dar informações ao público. “Além disso, colocamos nas rádios e na TV uma campanha de marketing para orientar os usuários”, acrescenta.



Dos 124 ônibus articulados Volvo/Marcopolo do sistema, 77 já estão em operação

BENEFÍCIOS – Como o sistema adota o bilhete único, os passageiros poderão deslocar-se dos bairros para os terminais e dos terminais para outros pontos pagando apenas uma tarifa. Todos os benefícios estão sendo implementados sem o aumento da frota atual da cidade, que tem 1.100 ônibus.

A substituição trará mais duas vantagens à capital amazonense: a primeira é a redução de 35% no tráfego de ônibus na região central, uma vez que atualmente 90% da frota circulam no centro da cidade, e simultaneamente, haverá uma redução na emissão de poluentes.

Os ônibus articulados têm motor 340 cv, suspensão a ar, regulagem automática de nível – que mantém constante a altura do piso do veículo em relação ao solo – e ar-condicionado, equipamento indispensável em uma cidade em que a temperatura média é de 37° Celsius.

Com 18,1 m de comprimento – 6 m a mais que o convencional – os veículos têm capacidade para transportar até 180 passageiros, mais que o dobro dos convencionais, que transportam, no máximo, 80 passageiros.

A aquisição dos veículos está sendo feita de forma gradativa, à medida que as instituições financeiras forem liberando os recursos. As duas empresas concessionárias que operam no Expresso contam com empréstimos para a compra dos articulados com até oito anos para pagar – quando o prazo convencional de financiamento para ônibus comuns é de quatro anos.

De acordo com Bernardo Fedalto, gerente de Vendas da Área de Ônibus da Volvo, “um sistema integrado que utiliza canaletas exclusivas e ônibus articulados e bi-articulados pode custar 10% do valor de um metrô”, usando como argumento comparativo o valor do quilômetro de integração do transporte coletivo urbano com veículos com articulação, que custa de US\$ 5 milhões a US\$ 15 milhões, em comparação com o orçamento de US\$ 50 milhões a US\$ 100 milhões para a construção do quilômetro do metrô. “Isso sem contar o tempo de implantação, que chega a ser três vezes menor”, acrescenta Juarez Fioravante, chefe de Engenharia de Vendas de Ônibus da montadora. ■

Mudanças da Cometa pegam estrada

O Grupo 1001, novo proprietário da Viação Cometa, começa a renovar a frota da empresa, com o objetivo de “arrumar a casa” e modernizar as operações para resgatar espaço perdido no mercado

Carmen Lígia Torres

O Grupo 1001 configurou as mudanças que vem empreendendo na sua mais recente aquisição, a Viação Cometa. Pôs na estrada as primeiras unidades de um lote de 107 novos ônibus do programa de renovação de sua frota de 700 veículos, marcando, assim, uma nova etapa para aquela que é uma das mais tradicionais empresas de transporte rodoviário de passageiros sediada em São Paulo.

Os veículos recém-adquiridos têm chassis Mercedes-Benz e carroceria Marcopolo, tanto de piso

único como double-decker e levam o novo visual desenvolvido para a Cometa pelo designer Luiz Antonio Missemota, que apresenta cores vibrantes para simbolizar a modernização da empresa. O investimento em veículos foi de R\$ 35 milhões, sendo que a maior parte dos recursos se originou de financiamento do Finame.

Este pontapé inicial na reciclagem dos veículos sinaliza a clara intenção de reposicionamento no mercado, a partir da nova imagem da empresa, que começa a ser projetada depois das mudanças internas, tanto operacionais como ad-



Jelson da Costa Antunes, controlador do Grupo 1001

ministrativas. “Queremos arrumar a casa desta que é uma das melhores e mais prestigiadas empresas do setor, mas que lamentavelmente perdeu muito espaço nos últimos anos”, diz Jelson da Costa Antunes, diretor-presidente da Viação Cometa e do Grupo 1001. Foi desenvolvido um slogan especificamente para sintetizar esta intenção: “Cometa, a conquista do espaço”.

Mas Jelson garante que não há possibilidade de expandir a atuação da empresa. “A malha de linhas rodoviárias sob responsabilidade da Cometa é suficiente para trazer retorno financeiro, desde que bem administrada”, observa.

O atual presidente da transportadora paulista avalia que há uma boa infra-estrutura e uma equipe de funcionários (2.300) qualificada e disposta a colaborar para o resgate do tempo perdido. Em sua opinião, faltam à empresa ares de modernidade. Por isto, as medidas adotadas vão na direção da atuali-

Opção por Mercedes-Benz/Marcopolo

A primeira etapa de renovação dos veículos da Cometa marca, também, a entrada da Mercedes-Benz no Grupo 1001, que até agora tinha 94% de sua frota de aproximadamente 1.400 veículos composta por chassis Scania.

Dos 107 ônibus adquiridos nesta primeira fase de renovação, há 85 unidades Mercedes-Benz O 500 R 4x2, equipados com motor eletrônico OM 926 LA turbo intercooler de 7,2 litros, potência de 326 cv e torque de 1.300 Nm (133mkgf).

Os outros 22 veículos têm plataformas O 400 RSD 8x2, para receber as carrocerias double-decker. Com quatro eixos, os dois dianteiros direcionais, a platafor-

ma tem motor com gerenciamento eletrônico OM 457 LA turbo intercooler de 12 litros, potência de 360 cv, com torque de 1.650 Nm (168 mkgf).

A carroceria dos chassis O 500 R é Marcopolo Paradiso 1200 Geração 6, com 13,2 m.

As plataformas O 400 RSD 8x2 foram equipadas com carroceria Paradiso 1800 double-decker, de 14 m, com o máximo de itens de conforto. Foram montadas com 46 poltronas, sendo seis leitos no piso inferior e 40 semileitos no piso superior. O revestimento central do teto é moldado em tecido e o sistema de calefação tem controle automático. O isolamento acústico foi estendido à plataforma traseira.

zação de procedimentos operacionais e administrativos, atitudes, posturas empresariais e novos conceitos veiculares.

Os ônibus da Cometa têm idade média de cerca de seis anos, reconhecida por Jelson como baixa. No entanto, ele acredita que isto seja pouco para oferecer aos passageiros. “O cliente (como chama seus passageiros) é muito exigente atualmente e quer desfrutar de veículos e serviços seguros e confortáveis mas também modernos”, diz o presidente da Cometa, contando que 40% das reclamações recebidas no Grupo 1001 vêm de linhas onde há o mais alto nível de atendimento.

Adquirida em março de 2002, a Cometa deverá incorporar as concepções empresariais que marcam a trajetória do Grupo 1001. O eixo central é considerar as diferenças de perfis existentes no público que viaja de ônibus.

Para contemplar padrões de exigência e capacidade de pagamento distintos, o planejamento do transporte das empresas rodoviárias do Grupo 1001 – Auto Viação 1001, Rápido Ribeirão Preto e Viação Catarinense – estabelece quatro opções de serviços, com veículos e preços diferenciados, que variam de acordo com os itens de conforto.

Jelson Antunes explica que, por este motivo, os ônibus antigos da Cometa não serão desativados. Ele não esclarece quantos veículos modernos irão entrar para a frota toda e nem em quanto tempo. Da mesma forma, o presidente da Cometa não deixa claro qual será o destino



Novo visual com cores mais vibrantes para simbolizar a modernização

da encarroçadora CMA, responsável pelos modelos tradicionais, que devem ser remanejados de acordo com o planejamento operacional da empresa.

A Cometa do Grupo 1001 passará a ter quatro opções de serviços, dirigidos a reconquistar passageiros de suas tradicionais linhas que migraram para outras transportadoras e também a atrair usuários que viajariam de avião ou de carro. “Já fizemos isto nas outras empresas do grupo”, explica o executivo.

Para ele, o transporte rodoviário pode concorrer com o automóvel e o avião em determinadas operações, sem gerar prejuízo. A idéia central é oferecer opções diferentes para contemplar passageiros de poder aquisitivo variado. Aqueles que podem mais e são mais exigentes terão opções da mesma forma que os que não podem pagar além da tarifa mínima.

É para fazer frente aos automó-

veis e oferecer um serviço tão atraente como o dos aviões que Jelson Antunes investe em salas VIP, ônibus double-decker, serviços de bordo e, também, em operações sem paradas intermediárias, nas quais é possível ganhar tempo com conforto e segurança.

A Cometa terá, logo de início, a primeira sala VIP para passageiros do Terminal Rodoviário Tietê, em São Paulo. Na sala haverá ar-condicionado, televisor, chás diversos, cafezinho, água gelada, jornais e serviços de informações. “Os investimentos que estamos fazendo seguem uma ordem de prioridade e, depois da renovação da frota, a sala VIP em São Paulo foi eleita como medida prioritária”, explica Jelson Antunes.

A Cometa foi fundada em 1947 e uma das suas principais marcas foram seus ônibus, desenvolvidos em alumínio corrugado, ao estilo da norte-americana Greyhound. ■



- ♦ Sistema de Gerenciamento de Frota
- ♦ Sistema de Carga
- ♦ Sistema de Controle de Tráfego
- ♦ Sistema de Arrecadação
- ♦ Sistema de Escala

VEÍCULO	ABASTECIMENTO	COMPONENTES
SEGURO	BOMBA PRÓPRIA	PNEUS
ESTOQUE	MANUTENÇÃO	OCORRÊNCIAS

Tel: (027) 3200-2662 **GUBERMAN**
Informática
 Excelência em pós-venda

TOTALMENTE INTEGRADOS
 e-mail: client@guberman.com.br
www.guberman.com.br

ANUNCIE AQUI.

O retorno está mais próximo do que você imagina.

LIGUE JÁ!

(11) 5096-8104

VEÍCULOS, PEÇAS
SERVIÇOS

Monitoramento real

Grupo Apisul inaugurará em 2003 seu Sistema Integrado de Controle e Proteção de Rotas, serviço de acompanhamento e apoio operacional para transporte de cargas

Carmen Lígia Torres

No primeiro trimestre de 2003, o Grupo Apisul iniciará a operação da terceira rota que compõe a rede de seu Sistema Integrado de Controle e Proteção de Rotas, um serviço de acompanhamento e apoio dirigido especialmente para frotas desprovidas de monitoramento via satélite.

A terceira rota é a do Centro-Oeste que, como as rotas Sul e Nordeste já em operação, é composta por pontos físicos de apoio instalados em locais estratégicos de rodovias que formam os principais traçados rodoviários do País. No caso da rota Sul, o trajeto assistido pelos pontos de apoio passa pelo Rio de Janeiro e chega até o Rio Grande do Sul. Na rota Nordeste, os pontos de apoio alastram-se pela região Sul, Sudeste e chegam até a Bahia.

Rotas de rede de apoio operacional da Apisul



Agora, com a chamada rota Centro-Oeste, a malha operacional ganha ainda mais abrangência, passando pelas principais rodovias da região central e chegando ao estado do Maranhão.

O Grupo Apisul iniciou a operação de seu Sistema de Controle há cerca de um ano para preencher uma lacuna existente na área de gerenciamento de risco. De alguns anos para cá, o custo das transportadoras com este item teve progressão geométrica.

Pensando justamente naquelas empresas que não poderiam arcar com os custos do monitoramento a distância, mas que sofrem com as restrições e altas taxas impostas pelas seguradoras, a Apisul criou seu sistema de controle e acompanhamento. O serviço oferece aos usuários o acompanhamento e controle real dos veículos e cargas.

O sistema começa a funcionar no momento em que a empresa de transporte contratante do serviço avisa sobre o cronograma de uma viagem, passando as informações sobre o caminhão, a carga e o motorista. Os dados são lançados no sistema informatizado que a Apisul instalou em todas as unidades.

A partir deste momento, os postos de apoio ao longo das rodovi-

as estão aptos a checar os acontecimentos da viagem, o que é feito nas passagens dos veículos pelos postos. São inspecionadas todas as documentações que estão com o motorista, para a liberação da viagem até o próximo ponto.

Se tudo estiver conforme o previsto, o veículo e o motorista têm o passaporte de viagem liberado. No caso de ocorrências que fujam da expectativa inicial, relativa a atrasos, a troca de motorista ou avario de carga, é dado um alerta, seguido de providências que tentarão encontrar as justificativas para a ocorrência ou saná-las.

Todas as informações sobre a viagem são transmitidas para as transportadoras por telefone, via e-mail, fax ou outro meio de comunicação adotado em comum acordo. "É possível haver comunicação online, caso a empresa queira", afirma Sergio Casagrande, vice-presidente da Apisul.

Nos pontos de apoio, há também atendimento para motoristas, desde alojamento, orientação sobre as estradas e eventos relevantes sobre as viagens e assistência mecânica.

Segundo Casagrande, o Sistema Integrado de Controle e Proteção de Rotas gerencia o risco do transporte, dando um bom nível de proteção para a carga não monitorada via satélite. Por isto, as seguradoras têm aceitado assegurar riscos maiores quando há a proteção deste sistema da Apisul. Segundo o vice-presidente da empresa, o investimento da transportadora é pequeno. O preço é cobrado por viagem e as negociações consideram a quantidade de paradas, entre outros itens.

Carga aérea desembarca na TA Express

Com o know how operacional da Wind e a estrutura da Transportadora Americana, a nova empresa do grupo estréia no serviço de distribuição de cargas aéreas domésticas

Sonia Crespo

Com a globalização, o serviço de cargas aéreas passou a ser um importante filão de mercado. Mas para funcionar bem, não basta um despacho aéreo eficiente e veloz; é fundamental a extremidade terrestre, que precisa desenvolver a logística apropriada para que o produto chegue ao destino no tempo certo. Principalmente quando a carga se compõe de produtos perecíveis ou documentação urgente. Isso foi comprovado pela Transportadora Americana (TA) que, há um ano, mantém uma parceria com a FedEx para distribuição de cargas aéreas internacionais nas regiões Sul e Sudeste, pelo modal rodoviário.

A experiência conjunta com a multinacional foi o ponto de partida para que a transportadora paulista abrisse os olhos para o mercado de distribuição de carga aérea doméstica e desse origem à TA Express. A nova empresa está operando no ramo desde no-

vembro último e passa a ser um braço da Transportadora Americana, que movimentava aproximadamente 17.250 toneladas/mês para atender a carteira de 1.200 clientes. “Nossa bem-sucedida integração com a FedEx nos incentivou a explorar esse nicho de mercado”, conta o diretor geral da TA Express, Celso Luchiari.

Como o mecanismo de movimentação da carga aérea doméstica era desconhecido para a TA, Luchiari conta que, a princípio, a transportadora fez uma pesquisa na área e descobriu a transportadora Wind, que atuava no setor havia dez anos. Após uma série de negociações, a TA adquiriu o controle acionário da empresa. “Precisávamos do know-how operacional para entrar imediatamente nesse mercado”, justifica. Unindo o conhecimento da Wind e a experiência da Transportadora Americana, a TA Express enfrentará com igual competência as concorrentes mais importantes, como

Variglog, Vaspex, Expresso Mercúrio e Rapidão Cometa, entre outros.

ENTREGAS URGENTES – A princípio, Celso Luchiari explica que a nova empresa vai utilizar toda a infra-estrutura da TA, que hoje tem 23 filiais espalhadas pelas regiões Sul e Sudeste. Com a aquisição da Wind, que absorveu investimento de R\$ 1 milhão, foram incorporados três novos Centros de Distribuição (CDs), em São

Paulo (SP), Recife (PE) e Manaus (AM). Para atender aos demais estados, foram selecionados cerca de 50 agentes, espalhados pelas cidades que tenham considerável movimentação de carga aérea no aeroporto.

Através desses pontos, os serviços de entrega serão terceirizados, sob a supervisão rigorosa da TA Express. O sistema de avaliação do serviço terceirizado será semelhante ao utilizado pela FedEx para avaliar o desempenho da TA na distribuição de carga aérea internacional.

A empresa começa no mercado de distribuição de carga aérea atendendo a clientes da própria TA, como o laboratório Merck, cuja carga – geralmente medicamentos e vacinas – exige acondicionamento diferenciado e velocidade na entrega.

Para executar a logística de distribuição a frota da TA Express terá os vinte caminhões da Wind e mais 1.000 veículos – entre caminhões médios e vans – da TA. O novo logotipo da TA Express aparecerá, inicialmente, só nos veículos leves – os Kangoos que trabalham para a FedEx, segundo Fábio Spina, gerente de Marketing da TA. Aos 40 funcionários da antiga estrutura da Wind se unirão os 2 mil empregados da TA, para dar suporte no atendimento ao cliente.

De acordo com Celso Luchiari, a meta para 2003 é atingir um faturamento que represente 10% do total arrecadado anualmente pela TA, que em 2002 atingiu a cifra de R\$ 100 milhões. ■



Luchiari: meta para carga aérea em 2003 é atingir 10% da receita total

TA EXPRESS

Transporte abre espaço na telinha

O programa televisivo Brasil Logística e Transporte, veiculado pela Rede Mulher, inicia a segunda fase ostentando índices surpreendentes de audiência

Carmen Lígia Torres

Há seis meses no ar, o programa de TV Brasil Logística e Transporte, concebido pela Associação Nacional do Transporte de Cargas (NTC) e CP Comunicação, entrará, agora em 2003, em uma segunda etapa, trazendo no currículo o prestígio já conquistado em todo o Brasil.

Não há números oficiais a serem divulgados, mas os envolvidos na produção garantem que a audiência superou as expectativas, tanto dos idealizadores como dos representantes da Rede Mulher, emissora responsável pela veiculação. “Podemos assegurar que o público que vem assistindo ao programa supera o de redes comerciais famosas”, diz Carlos Miragaia, diretor da CP Comunicação e coordenador da produção. Segundo ele, a audiência é qualificada. São pessoas envolvidas na gerência, supervisão e direção de empresas de transportes, embarcadores, consultores e muitos estudantes de logística.

As inovações para o próximo ano

contemplam maior tempo para o programa, que pode passar de 30 para 45 minutos, podendo chegar a uma hora, caso seja viável financeiramente. “Tudo dependerá das negociações”, diz Miragaia.

Além disso, os realizadores promovem mudanças no formato original, desenhado para ter três blocos, sendo um de notícias em geral e dois com abordagens específicas, de transportes e logística. Na primeira fase, o acordo entre os envolvidos estabeleceu gravações em estúdio a cada 15 dias e mais programas gravados externamente. A intenção, agora, é incrementar reportagens e, quem sabe, ousar formato que considere gravações ao vivo.

Com meia hora de duração, o Brasil Logística e Transporte vai ao ar todas as segundas-feiras, às 21h30, desde o dia 5 de agosto. Tânia Rodrigues, conhecida pelas transmissões na Cultura, ex-Manchete e outros canais da Globosat, faz a apresentação. As imagens chegam praticamente em todo território nacional pela Rede Mulher, via UHF, e sistema a cabo – pela Globocabo (Net), e Direct TV.

O longo alcance das imagens foi uma das exigências da NTC, quando da negociação para realizar o programa com a CP Comunicação. “Temos associados em todos os lugares do Brasil e, por isso, o programa não poderia ser regional”, diz

Geraldo Vianna, presidente da NTC, que viabilizou a idéia.

Abrir espaço para os transportes na televisão era um sonho antigo do atual presidente da NTC. Ele lembra que quando assumiu a presidência da entidade, no começo do ano, já havia um início de conversa neste sentido e o projeto acabou vingando. “Os transportes não podiam mais ficar de fora da mais poderosa mídia da atualidade”, diz Vianna.

Devido ao alto custo de produção e às suas características próprias, a televisão não permite aprofundamento analítico de temas mais complexos. No entanto, potencializa a exposição dos assuntos tratados. “A TV pauta outros veículos e dá enorme visibilidade”, acredita. Um exemplo é o número de visitantes ao site da NTC, que triplicou após o início da transmissão do Brasil Logística e Transportes. “Um meio alimenta o outro”, diz Vianna.

A CP Comunicação também divulga o programa de forma sistemática, enviando comunicados para cerca de 150 mil endereços eletrônicos, sendo 25 mil focados no segmento de transporte.

Nesta primeira fase, o programa contou com o patrocínio da Cummins, Ford e NovaDutra, e AutoTrac no primeiro trimestre. Os apoiadores foram Bandag e Apisul.

Para saber sobre os personagens que já visitaram o programa, basta acessar os sites da NTC, www.ntc.org.br, da CP Comunicação, www.cpcomunic.com.br, e da Rede Mulher, www.redemulher.com.br. ■



Apresentadora Tânia Rodrigues e entrevistados

Despedida sem adeus

Após uma carreira de 27 anos de muitas conquistas, o negociador Luiz Adelar Scheuer deixou a DaimlerChrysler, mas não a atividade que gosta: as relações trabalhistas

No cotidiano das empresas, a dança de cadeiras é uma rotina. Cargos, funções, afinal, são passageiros. Mas, ainda assim causa curiosidade saber o que leva um executivo a trocar a vida agitada numa das maiores indústrias do Brasil por uma aparente pacata rotina de criador de gado? Ainda mais quando se sabe que o personagem está numa idade madura, com muita experiência recolhida e que poderia ser vital para aplicação na própria empresa, onde passou 27 anos.

O personagem é o catarinense Luiz Adelar Scheuer, simplesmente chamado de Scheuer, que ocupava a vice-presidência de Recursos Humanos da DaimlerChrysler do Brasil, dona da marca Mercedes-Benz. Figura chave na articulação de acordos trabalhistas no setor automobilístico no ABC paulista nas últimas décadas, ele deixará as lides metalúrgicas do ABC paulista por uma fazenda localizada no interior de São Paulo.

Scheuer, ex-presidente da Anfa-vea, entidade que reúne as montadoras, um adepto do diálogo e bombeiro na debelação de incêndios nas relações capital-trabalho, criará uma central de inseminação artificial e distribuirá sêmen de animais para pecuaristas. De orientador de partos trabalhistas, se dedicará à atividade de dar vida a animais da raça Canchim, mestiço do europeu Charolês com o brasileiro Nelore.

O executivo, no início dos anos 90, à época em que o ex-presidente Collor chamava os carros brasileiros de carroças, sentava-se à mesa da Câmara Setorial Automo-



Scheuer: de articulador trabalhista a criador de gado

tiva para contribuir na construção de um planejamento estratégico da indústria automotiva.

Scheuer representava as montadoras, o líder Vicente Paulo da Silva, o Vicentinho, vestia a camisa dos trabalhadores, Dorothea Werneck atuava pelo governo, Cláudio Vaz envergava a camisa da indústria de autopeças e Alencar Burti, depois Sérgio Reze, olhavam para os interesses da concessionárias de veículos.

Os cinco lados, tantas vezes antagônicos, naquele momento estiveram empenhados em encontrar rumos para levantar a indústria automotiva, tão comprometida nos anos 80 pelos mais baixos do que altos movimentos da economia brasileira.

CADA UM CEDE UM POUCO

— O desfecho, muitos sabem, mas não é demais relembrar: o consenso dos negociadores levou a cadeia automotiva a construir acordos onde cada um cedia um pouco para crescer. E foi o que se viu: os anos 90 foram pontuados de sucesso, tão importantes como nos anos 70.


Com efeito, se na década de 70 a média anual de produção foi de 800 mil veículos — quatro vezes maior em relação aos anos 60, de 200 mil — a década de 90, com média de

1,5 milhão de veículos por ano, ficou acima do ritmo dos anos 80, que registou produção abaixo de 1 milhão de carros/ano.

Scheuer, 55 anos, está se aposentando da indústria automotiva entre aspas. Atuará como consultor independente da DaimlerChrysler. Mas, é pouco. Tem planos de atuar na Confederação Nacional da Indústria (CNI) naquilo que sonha: “Colocarei minha experiência para ajudar na construção da reforma trabalhista, mais flexível, que contribua para que o Brasil tenha uma relação capital-trabalho com benefícios para todas as partes.”

Scheuer entrou na Mercedes-Benz em 1975 como advogado trabalhista. Em 1977, viajou para a Alemanha para fazer um treinamento em relações de trabalho, aproveitando a experiência do país nessa área.

O fim da ditadura imposta desde 1964 pelo regime militar estava nos estertores. E, junto com a democratização política, sobrevinha sindicatos mais fortes. As greves chegaram à região do ABC e Scheuer passou a exercitar na prática, como representante da Mercedes, as teorias de relações trabalhistas aprendidas na Alemanha. Nessa época negociou com o então presidente do Sindicato dos Metalúrgicos de São Bernardo e Diadema, o hoje presidente da República Luiz Inácio Lula da Silva.

Com tanta bagagem acumulada na estrada das relações humanas, Scheuer admite que nem a nova atividade de pecuarista poderá lhe roubar a disposição para participar dos novos embates que vão brotar no campo das relações trabalhistas. “Seria um contrasenso jogar fora essa experiência.” Ele tem razão. 

Volkswagen encara desafios



Depois de “morder” preciosas fatias dos competidores, a Volkswagen Caminhões e Ônibus parte para novos desafios, que incluem o lançamento de nova cabine, em 2005, ampliação do mercado externo e o lançamento dos primeiros caminhões com motores eletrônicos, um de 8 toneladas, no primeiro semestre de 2003, um de 17 toneladas, na segunda metade do ano.

Para esses e outros avanços, a montadora – com pouco mais de 20 anos de vida e vice-líder em caminhões e ônibus no Brasil, só atrás da mar-

ca Mercedes-Benz, há cinco décadas no mercado – está aplicando 400 milhões de euros e transformando seu organograma mundial para abrir assento (como vice-presidente) ao diretor superintendente da operação brasileira, Roberto Cortes (foto).

A nomeação de Cortes – vindo dos quadros da Ford – confere status à operação brasileira, a única no mundo Volkswagen a produzir caminhões e ônibus – em outros mercados, a marca opera com a linha leve.

A promoção de Cortes foi anunciada em dezembro pelo presidente mundial da Volkswagen Veículos Comerciais, Bernd Wiedemann, que veio ao Brasil para comemorar a produção do 100.000º caminhão Volkswagen na fábrica de Resende (RJ): “É um exemplo a ser seguido em outros investimentos da companhia”.

Volvo produz 25 mil cabines

Em 2002, ao completar 25 anos no Brasil, a Volvo atingiu a produção de 25 mil cabines durante o mês de novembro. Na ocasião, o presidente da Volvo Trucks, Jorma Halonen, visitou a fábrica, sediada em Curitiba (PR) que tem capacidade para produzir 14 mil cabines por ano em dois turnos. Por ser uma das mais modernas da marca, está sendo utilizada como plataforma de exportação

para outras plantas fabris do grupo na Europa. Da produção registrada em 2002, ao redor de 8 mil unidades, cerca de 3,1 mil foram enviadas para a Suécia – o que corresponde a 38% do total. A linha de cabines da capital paranaense, inaugurada em 1997, é totalmente automatizada e produz as famílias FH, FM e NH para o mercado doméstico e os modelos FH e FM para exportação.

Pamcary: mais carga segurada

Um novo sistema de referências cruzadas está sendo adotado pela corretora e agenciadora Pamcary para ampliar o limite de carga segurada do cliente. A empresa investiu R\$ 2,5 milhões na aquisição de um pacote de hardware e software que possibilita cruzar dados do cliente durante consulta ao Telerisco, antes de cada viagem. Se a avaliação classificar na categoria sênior o conjunto formado pelo motorista, veículo e respectivo proprietário, o limite do valor coberto chegará a 50% acima do fixado pela apólice.

As informações armazenadas nas três bases de dados integradas possuem o perfil de mais de um milhão de motoristas profissionais que atuam no setor, registro de 150 mil veículos suspeitos e informações sobre 10,8 milhões de viagens realizadas nos três últimos anos, além do histórico de 10 mil sinistros. A consulta leva apenas um

minuto. Devido à comprovada eficiência e segurança do sistema de informações cruzadas, a corretora fechou acordo com duas seguradoras: a Sul América e a Ace Seguradora.

A Pamcary também está atendendo através de seu recém-instalado call center com reconhecimento de voz, que identifica a voz humana e executa diversas tarefas solicitadas verbalmente por telefone, sem a necessidade de teclar qualquer dígito e sem o auxílio de operadores.

Há 37 anos no mercado, a Pamcary mantém cerca de 2 mil segurados, entre embarcadores e transportadores de carga, sendo responsável por 27% dos negócios com seguros de transportes efetuados no País. Dispõe de 30 filiais em todo território nacional, conduzidas por 900 profissionais próprios e auxiliadas por mais de mil corretores, com quem mantém contrato de parceria.

Ônibus Mercedes em Havana

O Ministério dos Transportes de Cuba está adquirindo 297 chassis de ônibus Mercedes-Benz, que serão exportados em regime CKD e serão montados na Transbus, fábrica da Busscar naquele país. A maioria dos veículos será utilizada no transporte de passageiros da capital Havana. As primeiras 24 unidades fo-

ram enviadas em dezembro de 2002 e os demais veículos serão entregues em até 18 meses. O negócio com a DaimlerChrysler do Brasil – fomedora de chassis para Cuba desde 1996 – envolveu investimento de US\$ 12,5 milhões, por meio de acordo firmado entre o BNDES, o banco HSBC e o governo cubano.

Cesa Logística cresce com a Ambev



Nascida em 1967 para atender ao transporte de cimento, a Cesa Logística absorveu no final de 2002 toda a distribuição urbana da Ambev no Rio de Janeiro, onde passa a utilizar 220 caminhões próprios mais 40 terceirizados para a operação, que envolve visitas diárias a 8 mil pontos de vendas e volumes de 1.600 paletes de bebidas.

A Cesa Logística trabalha para a Ambev desde 1998, quando começou a prestar serviços de distribuição urbana. As praças de Ribeirão Preto e Brasília foram absorvidas em seguida.

Ao todo, na operação da Ambev, a Cesa utiliza uma frota própria de 331

caminhões. A última compra, de 91 unidades, foi de modelos Mercedes-Benz, a maioria 1420 (foto), lançados em 2002 com motor de injeção mecânica. A empresa tem ainda uma frota de 400 conjuntos pesados para transferências de cargas. Em 2003 a operadora planeja comprar – dentro do plano de renovação – pelo menos 75 caminhões.

Além da Ambev, a Cesa opera para vários clientes, de áreas que incluem desde produtos alimentícios até cimento e produtos siderúrgicos. Do faturamento de R\$ 140 milhões em 2002, cerca de R\$ 15 milhões vieram da Ambev. Para 2003 prevê receita de R\$ 160 milhões.

Gábor Deak comanda Delphi

Gábor János Deak foi nomeado presidente da Delphi na América do Sul no lugar de Volker Barth, que comandará a corporação na Europa. Gábor era diretor superintendente da Lucas Diesel System para as operações da América do Sul. Gábor é engenhei-

ro mecânico pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, onde se formou em 1973. Tem pós-graduação em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas. Além da Lucas, trabalhou por 23 anos na Maxion da América do Sul.

Novo presidente da Fabus

Para o biênio 2003/2004, as empresas associadas da Fabus – Associação Nacional dos Fabricantes de Carrocerias para Ônibus elegeram como presidente José Antonio Fernandes Martins (foto), que também ocupa as funções de presidente do Simefre – Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários, presidente da Associação do Aço do Rio Grande do Sul, vice-presidente da Federação das Indústrias do Rio Grande do Sul – Fiergs/RS e vice-presidente da Marcopolo. Martins dará continuidade à política da atual gestão, que vinha sendo comandada por Cláudio Roberto Nielson, diretor comercial e técnico da Busscar.

Em novembro de 2002, o novo presidente da Fabus recebeu a Medalha de Mérito Mauá, em cerimônia realizada no Clu-



do do Exército, em Brasília (DF), e contou com a presença do Presidente da República, Fernando Henrique Cardoso, e do Ministro dos Transportes, João Henrique de Almeida Souza. A distinção é concedida às pessoas que tenham contribuído para mudanças positivas e consideradas relevantes no setor automotivo. José Martins foi escolhido pelo fato de estar à frente de um dos maiores fabricantes de carrocerias do mundo, a Marcopolo.

Codesa: recorde em novembro

A Companhia Docas do Espírito Santo – (Codesa) registrou uma expansão de 44,44% no embarque e desembarque de cargas durante o mês de novembro de 2002, quando houve movimentação de 582.957 toneladas, em relação ao mesmo período de 2001, que contabilizou a operação de 403.583 toneladas. As commodities de maior destaque em movimentação

foram o açúcar, que cresceu 539% em comparação ao mesmo período no ano anterior, o trigo, que subiu 146%, e as bobinas de papel, que cresceram 94%. Também aumentou o fluxo de navios que atracaram no porto de Vitória em novembro: 152 embarcações, ou 41% a mais do que no mesmo mês de 2001, quando chegaram ao porto 108 navios.

Helou recebe medalha da NTC

O vice-presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo (Setcesp) e diretor-presidente da Braspress, Urubatan Helou, foi o escolhido pelo Conselho Superior da Associação Nacional dos Transportadores de Carga (NTC) para receber a Medalha do Mérito do Transporte. O objetivo da homenagem foi agradecer ao empresário, de 52 anos, pelas relevantes contribuições ao desenvolvimento do transporte de cargas, entre elas, a formulação do GRIS – Taxa de Gerenciamento



de Riscos, e a constante busca da melhoria operacional do setor. Helou também é controlador das empresas Rodex Expresso Rodoviário, DigiLog Logística e Planex Encomendas Urgentes.

Os novos Bongo da Sanasa



Durante sete dias, a Kia Motors do Brasil deixou à disposição da Sociedade de Abastecimento de Água e Saneamento (Sanasa), de Campinas (SP), um veículo Bongo para teste de avaliação. Paulo Balzani, gerente de Transportes da empresa pública, achou o pequeno caminhão versátil e ideal

para atender aos serviços de manutenção da rede de água e esgoto. Agora a frota tem 26 novos Bongo K2700, ano 2002/2003, adquiridos em novembro último. A compra custou R\$ 1 milhão e integra os 82 novos veículos da empresa de Campinas, que por meio de licitação pública investiu R\$ 2,8 milhões na renovação da frota – agora com 330 veículos. A venda foi realizada pela concessionária Kivale Veículos.

Cummins descobre a China

Com o mercado doméstico de caminhões em recessão, a Cummins do Brasil resolveu olhar para o mercado externo e descobriu que a China é um dos grandes nichos atuais para a comercialização de motores. O país tem potencial para receber 6 mil unidades em 2003 e 10 mil de 2005 em diante. Também esticou a vista até os Estados Unidos – sede da empresa – que deverá comprar 20 mil motores nos próximos anos. Luís Pasquotto, diretor de Vendas e marketing da fábrica brasileira, diz que a conquista do mercado chinês foi pos-

sível “graças à estrutura de pós-venda da empresa já existente naquele país, somada à desvalorização do real, que tornou o nosso produto mais competitivo”. O negócio com a China envolve sete montadoras, que irão utilizar motores Cummins de 3.9 litros e quatro cilindros e de 5.9 litros e seis cilindros em caminhões e ônibus. A unidade brasileira quer ocupar 100% de sua capacidade instalada, elevar a receitas com exportações de 30% para 45% e fazer crescer seu faturamento anual, que hoje gira em torno de US\$ 180 milhões.

Ryder investe em frota

Em 2003, para suportar a expansão da rota Mercosul, a Ryder do Brasil destinará investimentos calculados em US\$ 4 milhões para a aquisição de 200 carretas, todas com suspensão a ar. Para puxar essas carretas, seu time de agregados comprará cerca de uma centena de cavalos-mecânicos, com negociação conduzida pela Ryder. A empresa fatura pouco no Brasil, quando se compara com a matriz. Mas, está crescendo. Prevê uma receita de R\$ 180 milhões em 2003 e chegar a R\$ 500 milhões em 2005. A Ryder opera no Brasil desde 1997, depois de comprar integralmente o controle da Translor, que figura entre as transportadoras pioneiras no transporte de carros zero km.

Perspectivas da logística

Quais serão os caminhos da logística a partir de 2003, com a posse do novo presidente, Luiz Inácio Lula da Silva? Durante sua apresentação na LogisTrends – evento anual que analisa as tendências do setor, o consultor José Geraldo Vantine mostrou os dois caminhos hipotéticos, que dependem de qual Lula irá assumir: se for o Lula histórico, o setor enfrentará diversas dificuldades, já que a tendência seria o governo reassumir a essência do estatuto do PT e a reestatização – o que, de acordo com Vantine, representa um desastre para as estradas e ferrovias. Segundo Vantine, para a Logística é mais seguro que tome posse o neo Lula, pois favorecerá a sinergia interpartidária e viabilizará expansão do PIB de 3% a 5%.

CUSTOS OPERACIONAIS (em R\$)

VOLKSWAGEN GOL 1.0 GER. III 3.000 KM RODADOS

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		
	R\$	R\$/KM	PART. %
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	158,63	0,0529	6,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	167,96	0,0560	6,6
SALÁRIO DO MOTORISTA	1100,00	0,3667	43,4
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	81,62	0,0272	3,2
SEGURO FACULTATIVO	103,94	0,0346	4,1
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	230,60	0,0769	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	1842,75	0,6142	72,6
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	563,43	0,1878	22,2
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	38,64	0,0129	1,5
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	62,36	0,0208	2,5
LUBRIFICANTE DO MOTOR	13,23	0,0044	0,5
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	1,19	0,0004	0,0
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	15,00	0,0050	0,6
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	693,85	0,2313	27,4
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	2536,60	0,8455	100,0

FORD F-4000 BAÚ 8.000 KM RODADOS

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		
	R\$	R\$/KM	PART. %
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	174,88	0,0219	3,4
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	405,81	0,0507	7,9
SALÁRIO DO MOTORISTA	994,40	0,1243	19,4
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	70,58	0,0088	1,4
SEGURO FACULTATIVO	201,93	0,0252	3,9
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	465,77	0,0582	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	2313,37	0,2892	45,2
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	2116,92	0,2646	41,3
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	230,84	0,0289	4,5
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	365,34	0,0457	7,1
LUBRIFICANTE DO MOTOR	52,92	0,0066	1,0
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	4,08	0,0005	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	40,00	0,0050	0,8
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	2810,11	0,3513	54,8
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	5123,48	0,6404	100,0

MERCEDES-BENZ 1720 4x2 CS 10.000 KM RODADOS

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		
	R\$	R\$/KM	PART. %
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	335,34	0,0335	3,6
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	701,98	0,0702	7,6
SALÁRIO DO MOTORISTA	994,40	0,0994	10,8
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	119,83	0,0120	1,3
SEGURO FACULTATIVO	322,50	0,0323	3,5
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	840,77	0,0841	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	3314,82	0,3315	35,8
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	4586,67	0,4587	49,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	274,89	0,0275	3,0
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	756,80	0,0757	8,2
LUBRIFICANTE DO MOTOR	102,69	0,0103	1,1
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	12,59	0,0013	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	200,00	0,0200	2,2
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	5933,63	0,5934	64,2
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	9248,46	0,9248	100,0

SCANIA R 124 LA 4x2 NA CAV. MEC. 10.000 KM RODADOS

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		
	R\$	R\$/KM	PART. %
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1257,70	0,1258	9,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1553,18	0,1553	11,3
SALÁRIO DO MOTORISTA	994,40	0,0994	7,3
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	275,58	0,0276	2,0
SEGURO FACULTATIVO	842,40	0,0842	6,1
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1246,29	0,1246	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	6169,55	0,6170	45,0
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	5504,00	0,5504	40,1
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	357,70	0,0358	2,6
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1263,60	0,1264	9,2
LUBRIFICANTE DO MOTOR	220,50	0,0221	1,6
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	18,88	0,0019	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	175,00	0,0175	1,3
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	7539,68	0,7540	55,0
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	13709,23	1,3709	100,0

MERCEDES-BENZ SPRINTER 312 D 5.000 KM RODADOS

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		
	R\$	R\$/KM	PART. %
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	509,08	0,1018	10,9
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	589,68	0,1179	12,6
SALÁRIO DO MOTORISTA	1155,79	0,2312	24,7
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	137,13	0,0274	2,9
SEGURO FACULTATIVO	274,56	0,0549	5,9
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	425,70	0,0851	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	3091,95	0,6184	66,0
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	1051,54	0,2103	22,5
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	107,45	0,0215	2,3
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	344,45	0,0689	7,4
LUBRIFICANTE DO MOTOR	23,63	0,0047	0,5
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	1,23	0,0002	0,0
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	62,50	0,0125	1,3
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	1590,79	0,3182	34,0
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	4682,74	0,9365	100,0

VOLKSWAGEN 15-190 4x2 BAÚ 8.000 KM RODADOS

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		
	R\$	R\$/KM	PART. %
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	326,59	0,0408	4,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	629,65	0,0787	9,3
SALÁRIO DO MOTORISTA	994,40	0,1243	14,7
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	110,33	0,0138	1,6
SEGURO FACULTATIVO	280,93	0,0351	4,2
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	614,91	0,0769	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	2956,82	0,3696	43,7
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	2620,95	0,3276	38,7
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	338,33	0,0423	5,0
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	614,66	0,0768	9,1
LUBRIFICANTE DO MOTOR	82,66	0,0103	1,2
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	10,60	0,0013	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	140,00	0,0175	2,7
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	3807,19	0,4759	56,3
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	6764,01	0,8455	100,0

IVECO EUROCARGO 160 E 21 BAÚ 10.000 KM RODADOS

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		
	R\$	R\$/KM	PART. %
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	314,27	0,0314	3,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	575,12	0,0575	6,1
SALÁRIO DO MOTORISTA	994,40	0,0994	10,6
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	103,33	0,0103	1,1
SEGURO FACULTATIVO	273,00	0,0273	2,9
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	853,77	0,0854	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	3113,89	0,3114	33,2
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	4914,29	0,4914	52,3
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	417,73	0,0418	4,4
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	655,20	0,0655	7,0
LUBRIFICANTE DO MOTOR	72,45	0,0072	0,8
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	17,89	0,0018	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	200,00	0,0200	2,1
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	6277,55	0,6278	66,8
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	9391,44	0,9391	100,0

VOLVO FH 12.380 - 4x2 - CAV. MEC. 10.000 KM RODADOS

CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		
	R\$	R\$/KM	PART. %
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1202,70	0,1203	8,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1488,28	0,1488	10,6
SALÁRIO DO MOTORISTA	994,40	0,0994	7,1
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	264,58	0,0265	2,8
SEGURO FACULTATIVO	807,20	0,0807	5,7
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1278,92	0,1279	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	6036,07	0,6036	42,9
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	5982,61	0,5983	42,5
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	357,70	0,0358	2,5
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1271,34	0,1271	9,0
LUBRIFICANTE DO MOTOR	226,80	0,0227	1,6
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	18,55	0,0019	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	175,00	0,0175	1,2
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	8032,00	0,8032	57,1
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	14068,07	1,4068	100,0

Caminhão não passa

Na nova Imigrantes, estrada de primeiro mundo que liga São Paulo a um dos mais importantes portos da América Latina, veículo comercial não entra por questões técnicas

Um dos trechos rodoviários mais importantes do Brasil, a nova ligação rodoviária São Paulo-Santos, inaugurada no dia 17 de dezembro passado, não poderá ser utilizada por veículos pesados. A pista na serra da rodovia dos Imigrantes teve tráfego proibido para caminhões, ônibus e vans de acordo com a Portaria nº 11 da Agência Reguladora dos Transportes no Estado de São Paulo (Artesp). Entre os motivos listados na medida está a elevada idade média destes veículos, com a agravante de não existir um sistema de inspeção veicular.

Assim, a descida dos veículos pesados ficará restrita à cinquentenária Via Anchieta, segundo a Ecovias, mais adequada até por conta de ser mais sinuosa e, portanto, requerer

menor velocidade e pelo fato de ser equipada com áreas de escapes nas curvas, que permitem, em caso de perda de freios, “segurar” o veículo e evitar graves acidentes.

O panorama mudou bastante. Quando a via Anchieta foi aberta, no fim dos anos 40, a cidade de São Paulo tinha um automóvel para 64 habitantes. Nos anos 70, na inauguração da primeira pista da rodovia dos Imigrantes, a relação era de um carro para oito pessoas. Hoje a cidade tem níveis de primeiro mundo – um carro para dois moradores.

TÚNEIS LONGOS – Em 1949, no primeiro ano de operação da Via Anchieta, o tráfego era de 768 carros diários. Hoje, são 80 mil por dia. Em 1976 houve um “refresco” com a abertura da rodovia dos Imigrantes. Mas, não foi feita a segunda pista no trecho de serra, que só chegou agora, 26 anos depois, vencendo um altura de 730 m que separa o planalto do nível do mar. Dos 21 km da nova obra, 11,5 km encontram-se no trecho de serra, furando três longos túneis que medem 8,2 km: o maior tem 3.146 m, outro mede 3.005 m e o menor, 2.080 m.

No entendimento de técnicos, o fato de ser construída praticamente em linha reta, com declividade de 6%, torna a nova pista da Imigrantes inadequada a ser utilizada por veículos pesados, pelo menos a maioria que opera hoje. Seria uma temeridade para a segurança dos usuários, entendem técnicos. Assim, a partir do início de 2003, a Ecovias deverá iniciar testes de campo com caminhões e ônibus. O objetivo é certificar os veículos aptos a utilizar a nova pista, que seriam autorizados mediante um

selo Classe Imigrantes. A portaria, no seu Art. 1º, estabelece que “enquanto não se dispuser das avaliações práticas, resultantes de ensaios a serem realizados no trecho de serra da pista descendente, para verificação do desempenho do sistema de freios em veículos representativos da frota nacional, fica proibida a circulação de veículos de carga, veículos mistos e veículos de transporte coletivo de passageiros (microônibus, ônibus e vans com emplacamento comercial) entre os km 41 e 58.”

O trecho São Paulo-Santos é bastante carregado. Entre 1999 a 2001 passaram por lá 29,2 milhões de veículos por ano – deste total, 86% (25,1 milhões) foram automóveis e 14% (4,1 milhões), caminhões. De acordo com a Ecovias, o sistema registra a passagem de 70 milhões de toneladas de carga por ano.

É pena que uma estrada de primeiro mundo ligando a capital mais importante do País a um dos portos de maior expressão não possa servir a veículos comerciais. É uma rara e inusitada situação. A estrada é mais avançada que a frota. Ou seja, a tecnologia de construção que vence túneis, evita desmataamentos, acelera o prazo da obra, está à frente do avanço dos veículos. O fato é que ninguém quer assumir um risco que pode ser evitado. Mas, fica uma constatação: faz-se uma estrada de quase R\$ 1 bilhão, que ficará pelo menos no início vetada para veículos comerciais. A situação lembra o caso daquele sujeito que comprou um caminhão zero km, cuja carroceria era mais larga que a porteira do seu sítio. Ele não teve dúvidas. Em vez de alargar a porteira, mandou serrar o caminhão, de ponta a ponta. ■



A nova pista da Imigrantes, quase em linha reta, tem declividade de 6%

**Todo o tipo de carga,
 em todo lugar,
 a toda a hora . . .
 Sempre tem um implemento
 Randon transportando o
 progresso do nosso país.**



silos
 tanques
 graneleiras
 basculantes
 cargas secas
 florestais
 canavieiros
 sidlers
 furgões
 frigoríficas
 carrocerias para bebidas
 bases para containers
 transtrailer
 carrega tudo

A Randon tem uma linha completa de implementos rodoviários aliada à maior Rede de Assistência Técnica do segmento, com mais de 80 casas na América Latina.



Prefira sempre

RANDON



Nós ajudamos a transportar o progresso do país.

www.randon.com.br

Tel.: (55) (54) 209.2000

Com Shell Monitor, você não precisa estar perto pra saber que está tudo bem.



Shell Monitor

Imagine gerenciar, dentro do seu escritório, o que acontece com a sua frota na estrada. Assim funciona o Shell Monitor, o Sistema de Gerenciamento de Frota da Shell. Um chip identificador é instalado no caminhão. Quando o motorista abastece, o bico da bomba identifica o veículo e libera ou bloqueia o abastecimento. O sistema envia as informações para a Central Shell. Assim você sabe onde sua frota está e ainda controla a quilometragem, o consumo de diesel, hora, local e a data do abastecimento. Além de gerenciar custos, com Shell Monitor você também evita possíveis fraudes. **E mesmo de longe, quem dirige é você.**

www.shell.com.br/transportes

