

transporte

MODERNO

Editora TM Ltda.

PUBLICAÇÃO MENSAL - MAR/ABR - Nº 380 - R\$ 8,00

COMBUSTÍVEIS

O que mudou com a liberdade de fretes

EMPRESAS

Reengenharia atinge Araçatuba, Dom Vital e Translor

RASTREAMENTO

Souza Cruz reduz o roubo de carga

TREINAMENTO

Sindicato forma motoristas e cidadãos



Frota própria da Ipiranga cresceu e incorporou tecnologias para aproveitar as novas oportunidades

FORD CARGO 814.

Capital de mui

A maior potência na melhor alternativa para o transporte

- **Maior potência.** Motor Cummins Turbo Aftercooler com 3.900 cm³ de cilindrada e 140 cavalos. Excelente desempenho com economia.
- **Capacidade de carga.** Ótimo aproveitamento do espaço. Transporta 7,7 toneladas de peso bruto total, sendo 4,65 de carga útil, mais carroceria.
- **Espaço interno.** Melhor cabine avançada da categoria, que permite facilidade de manutenção, além de melhor manobrabilidade.



to giro.

urbano.

- **Garantia promocional.** O motor possui garantia da Cummins de 2 anos sem limite de quilometragem para os veículos adquiridos até 31/07/97.
- **Facilidade de encarroçamento.** Longarinas retas com duas opções de entreeixos: 3,30 m e 3,90 m.

Tudo isso com as vantagens que só um Ford tem: facilidade de assistência técnica, peças e serviços e a garantia de qualidade do ISO 9002.



0800-17-2000 <http://www.ford.com.br>

CAMINHÕES FORD



**O primeiro concessionário Mercedes Benz
de São Paulo a obter o certificado**

De Nigris
ISO 9002

O que era bom, agora ficou ótimo. Oficialmente.



DISTRIBUIDORA DE VEÍCULOS LTDA.

Av. Otaviano Alves de Lima, 2.600
CEP 02701-000 São Paulo SP (011) 266.2111

DIRETORES

Odair Locanto
Marcelo Fontana

REDAÇÃO

Editor-chefe: Ariverson Feltrin

Redatora-chefe: Valdir dos Santos

Editor-executivo: Eduardo C. Ribeiro

Redator: Gilberto Penha de Araújo

Arte: Eduardo Gragnani Jr. (Editor),
Daniel Lamano da Costa (Assistente)

Colaboradores: Marcos R. Silva,
Jorge Miguel dos Santos (mercado)

Fotografia: Paulo Igarashi

Documentação: Maria Penha da Silva

Jornalista responsável: Ariverson Feltrin

Departamento Comercial:

São Paulo: Carlos A.B. Criscuolo, Vito Cardaci Neto,
Mônica Barcellos, João E. Teixeira, Maria Rita F. Zini

Representante Rio de Janeiro

Sérgio Ribeiro
Fone/fax: (021) 262-8390 e 220.5515

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin
Fone (041) 222-1766

Rio Grande do Sul

Ivano Casagrande
Fone (051) 229-9746

Representante Brasília.

Walter Filipetti
Fone/Fax: (061) 327.2572

Assessora de Diretoria: Ho Yen de Castro

Administração e Contabilidade

Mitugi Oi, Aquiles José Baffa

Departamento de Circulação:

Cláudia Regina Andrade

Distribuição:

Lobra - Mala Direta, Informática e Distribuição Ltda.

Assinaturas

Anual (oito edições mais dois Anuários): R\$ 94,00.
Pedidos com cheque ou vale postal a favor da Editora TM Ltda. Exemplar avulso: R\$ 8,00. Em estoque apenas as últimas edições. Dispensada de emissão de documentação fiscal conforme R.E.Proc.DRT.1 nº 14498/85 de 06/12/85.

Periodicidade

Mensal

Circulação: 18.000 exemplares

Circula no mês subsequente ao da capa

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



Av. Marquês de São Vicente, 10, Barra Funda,
CEP 01139-000, São Paulo, SP
Tel.: (011) 862-0277
Fax: (011) 825-6869 e 826-6120

CGC - 53.995.544/0001-05
Inscrição Estadual nº 111.168.673.117

Filiada à ANATEC e à ABEMD

Nosso E-mail:

transporte@ibm.net

LOGÍSTICA & INTERMODAL

NOVOS TRANSPORTADORES - Distribuidoras e donos de postos passam a fazer a movimentação de combustíveis no lugar de tradicionais transportadoras e caminhoneiros autônomos. A transformação é consequência de fenômenos como a liberação de preços dos derivados, fim da compensação do frete, flexibilização do monopólio e construção de novos polidutos.

18

NEGÓCIOS & ADMINISTRAÇÃO

REENGENHARIA MUDA EMPRESAS - Processo de sucessão familiar, endividamento, seja qual for a transformação, obriga Expresso Araçatuba, Dom Vital e Translor a buscar novos caminhos para enfrentar o futuro.

28

DE OLHO NA CARGA - Uma das frotas mais visadas do país por transportar uma carga valiosa e de fácil liquidez, a Cia. de Cigarros Souza Cruz conseguiu reduzir sensivelmente o desvio de cigarros com a adoção do rastreamento

30

SEDEX À MODA TAM E VASP - Um serviço de carga expressa e porta-a-porta. A onde a empresa do comandante Rolim Amaro garante a entrega meia hora após o pouso do avião e a companhia de Wagner Canhedo monitora a carga por EDI.

31

ROTA LEVE

FROTISTAS: A FORÇA NO AUTOMÓVEL - Entre 5 a 10% dos veículos vendidos pelas montadoras vão para frotistas, um mercado exigente e que está em expansão. Veja entrevistas com VW, GM, Ford e Fiat.

32

ONDE ESTÃO AS FÁBRICAS - Nove montadoras de veículos estão em processo de implantação no Brasil. Até o ano 2000 elas vão adicionar 450 mil unidade por ano à produção brasileira. São mais empregos e riquezas ao país.

32

NOVAS OPÇÕES PARA CIDADES - A Sprinter da Mercedes-Benz abre um novo nicho de aplicação; a Kombi completa 40 anos de vida e chega ao mercado com porta corredeira; o Corsa Combo, que deve chegar dentro de pouco tempo para concorrer com o bem sucedido Fiat Fiorino

34

PREÇOS: USADOS E NOVOS - TM publica nesta edição extensa lista de preços dos automóveis novos e usados mais vendidos para frotistas. Incluímos as cotações dos comerciais leves. No total, o leitor tem um guia de 150 versões

36

GUIA DE EMPILHADEIRAS - Estrangeiras, nacionais, elétricas, movidas a derivados de petróleo: TM mostra uma grande vitrine contendo 62 versões de empilhadeiras, suas aplicações e ficha técnica completa

40

VEÍCULOS & TECNOLOGIA

MOTORISTA: COMPETENTE E TREINADO - Sindicato catarinense treina jovens como se deve, incluindo teste vocacional, aulas teóricas e práticas. O resultado é a formação de motoristas e cidadãos conscientes

43

SEÇÕES:

Cartas 6 Editorial 7 Atualidades 8 Artigo 16 Indicadores 45 Pérolas 50

Anuário de Carga 97

Foi com surpresa e desagrado que recebemos o anuário de 1997 relativos a transporte de carga, no qual não figuram os dados de nossa empresa.

Somos anunciante, participamos da EXPOBUS'96 e enviamos com antecedência, via fax, os formulários de participação no anuário, devidamente preenchidos. Acreditamos ter ocorrido alguma falha na edição da revista.

Flávio Augusto Pires de Oliveira
Clientes Institucionais/ Marketing / Exportação
Jedal-Redentor Indústria e Comércio Ltda.
São Paulo - SP.



. A quarta coluna das páginas 47, 48 e 49 publicou "Tração" ao invés de Entre-Eixo (mm).

. Na oitava coluna das páginas 47, 48 e 49, onde está escrito "PBT", leia-se PBTC.

. Na página 84, o quarto intertítulo é Carga Geral.



Correspondência: o assunto é transporte

Gostaria de me corresponder com leitores desta revista para trocarmos idéias e comentários sobre o transporte rodoviário de carga. Responderei a todas as cartas.

Sônia Regina Bezerra
R. Ermínio Bologna, 70, Jardim Itaipu
Presidente Prudente - SP.
CEP 19063-250

Veículo Sprinter da Mercedes-Benz

Informamos que está incompleta a matéria publicada na editoria **VEICULO**, página 57 da edição 379. A WABCO, como fabricante original do freio utilizado no eixo dianteiro do Sprinter, gostaria se possível, que fosse publicada a seguinte correção:

....de 95 cv, eixo dianteiro Mercedes com freio a disco Wabco/Perrot e eixo traseiro Dana com freio a tambor Varga.

Germano L. Collobiali
Eng. de Desenvolvimento
Wabco Freios - Brasil

Errata

O Anuário do Transporte de Carga de 1997 foi impresso com alguns erros de edição:

. Na apresentação *Sempre à mesa*, afirmou-se que "o anuário tem conteúdo e praticidade e *vai de encontro aos* (no lugar de *vai ao encontro dos*) interesses de todos que lidam com o setor de transporte".

. O expediente (igual ao do da revista Technibus) omitiu os nomes de Valdir dos Santos, redatora-chefe, Gilberto Penha de Araújo, redator, e Alexandre Henrique Batista, sub-editor de Arte.

. No Sumário, a página da Internet é 112 ao invés de 109.

CARTAS AO EDITOR:

Cartas para Transporte Moderno devem ser enviadas para: Av. Marquês de São Vicente, 10 - Barra Funda - São Paulo - CEP 01139-000 ou para o nosso E-mail : transporte@ibm.net.

Por razões de espaço ou clareza, as cartas podem ser publicadas resumidamente.

assine
transporte
MODERNO

PELO FAX
(011)826-6120
OU PELO TEL
(011) 862-0277

**OU FIQUE
POR FORA
DE TUDO QUE
ACONTECE
NO SETOR
DE TRANSPORTES**

O líder solitário

O transporte rodoviário de cargas lembra um líder guerreiro que durante anos venceu batalhas, mas, um dia, suplantado, ficou só, sem amigos, sem parceiros ou companheiros. As empresas estão solitárias, muitas em situação difícil e sem ânimo para reagir.

É natural que seja assim. Durante décadas, abrir uma transportadora era tarefa fácil, sem comprometimento. Bastava uma mesa, um telefone e alguns carreteiros. O resto vinha naturalmente. O mercado sempre estimulou tal comportamento. Afinal, o transporte pouco representava em termos de custo final. A inflação sempre se encarregou de pagar a conta da ineficiência.

O que se conseguiu com isso? Um exército de empresas deserddadas, inaptas hoje para atender a um cliente exigente, que certamente exige informações ágeis e seguras sobre o paradeiro das cargas. De maneira geral as empresas de transporte estão perdidas, esperando por um milagre, que certamente não vai acontecer. Espera-se em pleno 1997, três anos depois de implantado o programa de estabilização econômica, que um anjo desça do céu e devolva a realidade anterior, de dinheiro caro, mas abundante e fácil de ser ganho. O transporte rodoviário de cargas é um líder que agoniza. Vive cercado de desafios. Sua força supletiva, o caminhoneiro autônomo, convive com um veículo antigo, de alta idade média, ineficiente e, pior, desestimulado a investir.

As estradas que servem de caminho para o modal líder, encontram-se, em grande parte, despreparadas para enfrentar a racionalização de custos imposta pelo Plano Real. Certamente estamos vivendo um momento de grande reflexão. O sonho acabou. O dinheiro sumiu. A racionalização se impõe. O cliente quer o efetivo acompanhamento da carga.

Habilitem-se os preparados de espírito, bolso e vontade de servir o cliente.

Nos últimos 20 anos de inflação escorchante, o caminhoneiro autônomo esteve fora do mercado de caminhões novos. Tanto que sua frota é antiga, ineficiente e fora de estrada. A maioria trafega em trechos de curtas e médias distâncias, onde a relação custo/benefício é favorável a este microempresário do volante.

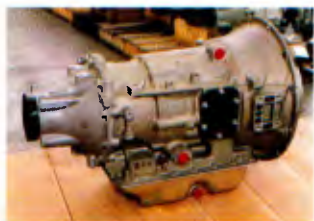
Com a inflação controlada, o caminhoneiro voltou a sonhar em entrar no mercado dos novos. Certamente ainda estamos longe da realidade de 1973, ano em que a participação do autônomo representava 70% das vendas da Mercedes-Benz.

Mas, é provável chegarmos lá. Afinal, o autônomo reúne o que há de mais importante no perfil de um comprador: conhece como ninguém a atividade; tem custos reduzidos; é uma força supletiva que não representa custo fixo para as transportadoras; é bom pagador; por fim, é um belo partido para as montadoras porque compra isoladamente, sem o poder de fogo que as transportadoras dispõem para obter polpudos descontos. Poucas concessionárias e raros bancos conhecem o potencial do mercado dos autônomos. Afinal, eles estão espalhados, dispersos, aparentemente fatores de risco para quem vende.

O mercado de caminhões novos perdeu a referência do autônomo. Fica aí uma lembrança para os vendedores de caminhões: desçam do pedestal e procurem no campo as potencialidades do autônomo. Trata-se de um comprador voraz, bom pagador e que adora viver num clima de estabilização econômica, onde seu frete de cada dia, embora miúdo, torna-se graúdo no final do mês, suficiente para saldar religiosamente as prestações de um caminhão zero quilômetro.

O editor

Allison instala-se no Brasil



A Allison Transmissões, uma Divisão da General Motors Corp., inaugurou em São Paulo a primeira fábrica de transmissões automáticas para veículos pesados fora dos Estados Unidos. A linha de montagem produzirá 40 caixas de câmbio da série MT 600 por dia, destinadas a caminhões e ônibus de porte médio.

No mercado doméstico, a Allison já fornece transmissões para clientes como GMC, Mercedes-Benz, Ford, Volvo, Volkswagen, Randon e Sisu (Valmet). Na Argentina, são clientes: Mercedes, El Detalle, Ferroni, Dina e Iveco. Na Colômbia, Monoblock; e na Venezuela, Encava.

Jim Coleman, diretor comercial de Operações na América Latina, afirmou que “as transmissões montadas no Brasil serão exportadas para os Estados Unidos, México, Europa e Ásia”. A capacidade de produção inicial será de aproximadamente 8 mil unidades/ano.

Daniel Hancock, presidente da Allison mundial, acrescentou que, com as atuais instalações, já foi possível fornecer 200 transmissões para Brasília e iniciar as vendas para o Rio de Janeiro e São Paulo. “Nosso objetivo é atingir 100% do mercado de ônibus urbanos”, estimou Hancock.

MONTADORA

GMC de casa e caminhões novos

A maior empresa do mundo, a General Motor Corporation, agora definitivamente é mais um *player* no mercado brasileiro de caminhões. A materialização se dá com a inauguração em maio de uma fábrica de 8,3 mil m² de área construída, localizada em São José dos Campos (SP), na Via Dutra.

A fábrica já abre as portas produzindo duas famílias de caminhões, de 6 toneladas brutas, focinhudo, para concorrer com o F4000 e os até então importados de 12, 14 e 16 toneladas brutas. Os caminhões, que levam a marca GMC, utilizam motores Maxion (6-100), MWM (6-150) e Caterpillar (nos demais).

Na nova fábrica, acionada por muitos robôs e computadores, levou-se bastante em consideração o bem-estar dos empregados, um fator para garantir qualidade e produtividade.

A GM tem objetivos bem definidos para a área de caminhões: fechou o ano de 1996 com 5% do mercado e quer 10% de participação até o final de 1997.

Para isso, além de contar de imediato com duas famílias de caminhões convencionais (focinhudos), a GM já programou para o segundo semestre a nacionalização do cara-chata Isuzu, de 7 toneladas, vendido no Brasil desde 1996 e importado do Japão. A partir de 1998 a empresa terá nacionalizado também outro cara-chata, na faixa de 15 toneladas de peso bruto, um caminhão recentemente lançado nos Estados Unidos. Será o primeiro caminhão de porte médio com injeção eletrônica a rodar no Brasil.

A marca GM tem muita tradição no mercado brasileiro de caminhões e ônibus. Praticamente todas as transportadoras tradicionais já tiveram um caminhão da marca. Tradição – desde que acompanhada de outros fatores fundamentais como preço, produto, pós-venda – certamente é importante para cancelar as credenciais do novo concorrente.

Veículos usarão selo

A Portaria nº 313, de 27/03/97, do Detran, estabelece o uso do selo obrigatório em veículos licenciados no Estado de São Paulo. O objetivo é fazer com que todos os proprietários paguem o seguro obrigatório antes do licenciamento. Em carretas, reboques e motos o selo será colado no lado direito da placa. O veículo que for flagrado sem o selo, pela

fiscalização de trânsito, pagará multa de R\$ 109,30 (120 Ufirs), quase três vezes o valor do seguro obrigatório (R\$ 37,66). O selo é gratuito, fornecido pelos postos do Detran na Capital e pelos Ciretrans no Interior. Além do selo, outro menor será colado (pelo funcionário do posto) no verso do Certificado de Registro e Licenciamento de Veículo.

ELF triplica produção no Brasil

O grupo industrial francês ELF Lubrificantes – situado entre os dez maiores grupos petrolíferos e químicos do mundo – começa a expandir seus negócios no Brasil. De acordo com os executivos Dominique Faurès, presidente mundial, Eric Painvin, diretor internacional, e Xavier Bordier, diretor geral e comercial para o Brasil, até o final de 1998, a filial brasileira triplicará sua produção, que hoje é de 10 milhões de litros de lubrificantes por ano. A meta da ELF, dentro de um ano, é a conquista de 0,3% do mercado brasileiro de lubrificantes.

“O mercado brasileiro está numa fase de grande crescimento e consolidando suas bases políticas e econômicas, as quais permitirão um interessante futuro para as parcerias da ELF Lubrificantes” enfatizou Xavier Bordier.

Em fevereiro de 1996, a ELF instalou sua primeira unidade fabril no país, em Pindamonhangaba (SP), equipando a fábrica em uma área de 1.900 m². A área total do terreno, com 16 mil m², receberá a futura expansão.

No Brasil, a ELF atuará no abastecimento dos mercados automobilístico, de transporte, industrial e agrícola, oferecendo uma gama completa de lubrificantes, graxas e óleos para motores a álcool, gasolina e diesel, transmissões mecânicas e automáticas, além de óleo hidráulico e diversos fluidos de freio e arrefecimento.

Sprinter que veio para o frio



Reforço de poliuretano

A Fibrasil, encarroçadora instalada em Guarulhos, na Grande São Paulo, revestiu o furgão Sprinter para o transporte de produtos resfriados ou congelados. O revestimento, um material pré-moldado em poliuretano, engrossa a parede para 50 mm ou 100 mm e acresce 155 kg ao peso do furgão.

Há dois tipos de pisos – de alumínio para temperaturas de até 20° negativos. E piso de fibra, para o furgão isotérmico. O preço varia de R\$ 3,3/3,65 mil (para Sprinter teto baixo) a R\$ 3,6/3,95 mil para teto alto.

RASTREADORES

NTC divulga pesquisa

Nos Estados Unidos, as maiores aplicações dos rastreadores situam-se na logística e na operação da frota, tais como: controle e remanejamento de coletas e entregas, programação de veículos e motoristas, e de manutenções preventivas e corretivas.

No Brasil, devido ao aumento do roubo de carga e por influência de seguradoras e corretoras, a maioria dos transportadores utiliza rastreadores como instrumentos de segurança. O uso de rastreadores está condicionado à aceitação do seguro de desvio de cargas – principalmente remédios e eletroeletrônicos –, e para exclusão da franquia (25%).

Esta conclusão foi divulgada pelo assessor técnico da NTC, Neuto Gonçalves dos Reis, baseada em pesquisa parcial sobre rastreadores via satélite (ou rádio), durante o seminário "A importância dos rastreadores na segurança e na logística dos transportadores", no dia 9 de abril. Promovido pela NTC, o evento contou com executivos e consultores técnicos das empresas Geo Ecosat, Avibrás, Motorola, Braslaser, Schahin Cury, Autotrac, Vence, Embratel, Unitown, Expresso Mira, Rodoviário Ramos.

O preço de um rastreador, com comunicação por satélite, que chegou a custar R\$ 10 mil há alguns anos, hoje tem oscilado numa faixa de R\$ 6,2 mil a R\$ 8 mil, dependendo da marca. No caso de rádios, este investimento cai para cerca de R\$ 3,5 mil.

Já o custo de utilização tem variado entre R\$ 250 e R\$ 300 por veículo/mês. Conforme o modelo, é necessário investir também até cerca de R\$ 13 mil numa central do usuário. Quando tarifado diretamente pela Embratel, o serviço custa R\$ 0,26 por mensagem de até 32 caracteres e R\$ 0,07 por posição automática dos veículos.

Novo dossiê do transporte rodoviário

A Seplatec – Serviços, Planejamento e Assessoria Técnica Ltda., empresa de consultoria sediada em Brasília, está iniciando uma



nova pesquisa nacional do transporte rodoviário de carga, a Pesquisa Truk, desenvolvida pela primeira vez em 1992-93.

A atual pesquisa é composta de três partes distintas: Caminhões, Utilitários e Perfil do Motorista.

O item Caminhões prevê a atualização e ampliação das estatísticas sobre a frota de caminhões e seus componentes, o desempenho e a produção de transporte.

A pesquisa Utilitários tem como alvo a frota de veículos comerciais leves, como picapes e furgões em geral, e busca conhecer sua composição, finalidade de uso, forma de aquisição e perfil do proprietário.

O Perfil do Motorista, a terceira parte do levantamento, permitirá conhecer as condições de trabalho dos motoristas de caminhões, autônomos e empregados, suas preferências, necessidades e idiossincrasias.

O levantamento das informações do novo dossiê será feito por meio de entrevistas a serem realizadas no período de julho de 1997 a junho de 1998 em 12 estados e 60 postos de coleta, abrangendo capitais e as principais rodovias federais pavimentadas.

Perdigão acorda mais cedo

O desafio hoje é chegar mais cedo ao ponto de venda, tarefa que a Expresso Casaforte, de São Paulo, luta para seguir à risca. A empresa distribui os produtos Perdigão em Brasília, Vitória, Baixada Santista e Triângulo Mineiro. A Perdigão exige, mas dá recompensa: contrato por cinco anos e frete acima do pago pelo mercado.

A contrapartida da Casaforte, para cumprir prazos e ter qualidade, é operar com frota nova. A empresa comprou, recentemente, 20 unidades da marca GMC (cinco do modelo



Parte da frota operada pela Expresso Casaforte

7-110 e 15 do modelo 14-190), equipados com carrocerias Recrusul isotérmicas e frigorificadas.

A Expresso Casaforte opera 100% com frota própria. "Os

custos e a dor de cabeça são maiores, mas foi a minha opção para aumentar a eficiência na distribuição e na transferência", diz o proprietário da empresa, Lourival Dias.

Sider da Toller: só Randon

Um ano depois de começar a produzir seus próprios semi-reboques e plataformas para sider, em sociedade com a Fruehauf e o Tower Found, na Argentina, a Toller Viaturas e Equipamentos celebrou no final de março um acordo operacional com a Randon S.A. Implementos e Sistema Automotivos. "A sociedade não deu certo e estamos tentando vender a nossa participação na Fasa-Fruehauf Argentina S.A.", disse Luciano Salama, diretor da Toller, evitando explicar os motivos.

Chamado pela Randon de aliança estratégica, o acordo estabelece o fornecimento com exclusividade de bases para sider para a Toller e esta também só montará baús lonados sobre plataformas Randon. "Não se trata de sociedade, é apenas parceria", esclarece Salama. A comercialização e a assistência técnica do equipamento produzido por ambas foram atribuídas à rede de distribuição Randon tanto no mercado interno quanto externo.

A única exceção é o mercado argentino, onde a Randon mantém uma filial e a Toller ainda possui participação na Fasa e para quem continuará fornecendo os kits de sider até obter o distrato.

Esse acordo, segundo o diretor da Toller resolve os problemas de ambas as empresas que tinham dificuldades na competição do mercado: "Nós, que não tínhamos mais a base, e a Randon, que tinha um custo muito alto para produzir seu curtain-sider."

RODOVIÁRIO

As áreas com maior incidência de roubo de cargas

O crescimento do roubo de cargas e de caminhões, que multiplicou por dez de 1991 a 1996, levou o Setcesp, entidade que reúne os transportadores de São Paulo a levantar as áreas de maior risco na capital, na Grande São Paulo e no interior do estado. São 18 nas rodovias, 26 na capital e quatro em cidades vizinhas. Além de solicitar policiamento nessas áreas, o sindicato alerta os transportadores para tomar cuidados especiais nesses pontos.

Os lugares de maior incidência em São Paulo são os largos 13 de Maio, São Francisco e da Concórdia, ruas 12 de Outubro (Lapa) e 25 de Março (centro); Ceasa, no bairro de Jaguaré, Posto Zabeu, Parque Desportivo Vigor e pontes do Piqueri e Vila Maria, na Marginal Tietê; avenidas Salim Farah Maluf e Aricanduva e rua Ulisses Cruz no Tatuapé; Largo do Socorro, em Santo Amaro, saídas para as rodovias Régis Bittencourt e Raposo Tavares, na Marginal do Pinheiros, diversas ruas dos bairros Parque Novo Mundo, Vila Guilherme, Carandiru, Vila Maria, do Limão, Pinheiros, Vila Anastácio, Pari, Brás e Ipiranga.

Na região metropolitana, os maiores riscos de assalto a caminhões ficam em Guarulhos, bairros de Cumbica, Cidade Satélite, Bonsucesso e no terminal de cargas; Osasco, bairro Presidente Altino; Barueri; e Santo André.

Nas rodovias, os cuidados devem ser maiores na Dutra, municípios de Guarulhos, Jacareí e Arujá; na Régis Bittencourt, Taboão da Serra e Registro; na Castelo Branco, Barueri, Sorocaba e Osasco; no sistema Anhangüera-Bandeirantes, Perus, Jundiá, Campinas, Sumaré e Americana; na Raposo Tavares, Cotia; na Fernão Dias, Atibaia, Bragança Paulista e trevo de Paulínia.

Libra constrói navios porta-contêineres

O Grupo Libra assinou contrato de financiamento com o BNDES para a construção de seis navios porta-contêineres no valor de US\$ 380 milhões. É o maior financiamento concedido pelo BNDES à indústria naval brasileira e deverá criar 1.600 novos empregos no setor, e milhares de empregos indiretos.

Os navios serão construídos pelo Estaleiro Niterói, arrendado pela Libra. Cerca de US\$ 20 milhões do total de investimentos serão aplicados na recuperação e modernização do estaleiro.

Dos seis navios, quatro terão capacidade para 2.300 TEUs e dois para 1.700 TEUs. O primeiro navio será entregue em dois anos. Após este prazo, o cronograma de construção prevê a entrega de um novo navio a cada quatro meses para integração à frota da Libra. O grupo se comprometeu com o BNDES a encontrar redução dos custos de construção dos navios com a terceirização de serviços.

Gerenciadores de risco buscam saídas

Unir embarcadores de carga, seguradoras e transportadores com os poderes executivo (segurança pública) e judiciário em torno do debate para a repressão ao roubo de cargas foi a principal conclusão do seminário da ABGR—Associação Brasileira de Gerência de Riscos, que reúne 180 consumidores de seguros, entre eles os maiores grupos industriais, comerciais e de serviços do país. Para isso, foi criado um grupo de trabalho a fim de buscar soluções para o crescente índice de roubo de cargas, que tem levado, segundo José Geraldo Carvalhaes, presidente da ABGR, a diminuir o interesse das seguradoras por esse mercado. Para Ricardo Calabrese, da Bamerindus Seguros, as empresas buscam adequar o seguro ao tamanho do risco que, no caso das cargas, é elevado.

Carvalhaes sugeriu, por exemplo, que uma das maneiras de o governo se interessar pelo assunto seria a aprovação de uma lei que exigisse o estorno dos impostos de toda carga roubada. Outra, de Ricardo Fraga, superintendente de Seguros de Transporte do Bradesco, seria o combate à sonegação. "Foi assim que o governo argentino acabou com o roubo de carga, fiscalizando o receptor", citou.

Hélio Portocarrero de Castro, superintendente da Susep, alertou para o caos que esse problema pode provocar, com fábricas deixando de vender e transportadoras, de transportar.

**QUANDO
O OUTRO LADO DA MOEDA
É TÃO FORTE
QUANTO O PRIMEIRO.**



Os veículos Scania estão em conformidade com o PROCONVE



CAMINHÃO SCANIA - MAIOR VALOR DE REVENDA.

O mercado de caminhões tem dois lados: de um, caminhões novos; do outro, caminhões usados. Novo ou usado, Scania é o pesado preferido no Brasil inteiro. Frotistas, autônomos e motoristas têm o Scania como primeira opção.

Quando se trata de um caminhão usado, a confiança na marca Scania fala

mais alto. Além de sua reconhecida produtividade, garante custos menores de operação e manutenção.

E, o que é mais importante: um Scania vale, no mínimo, 20% a mais que qualquer outro caminhão do mesmo ano.

Scania é, realmente, a moeda forte do mercado brasileiro de caminhões.

INVISTA EM MOEDA FORTE: O LUCRO É LÍQUIDO E CERTO.

Adtranz compra 30 novos trens



CPTM: lembrando o metrô

A CPTM—Companhia Paulista de Trens Metropolitanos, de São Paulo, está desenvolvendo um programa de reforma, manutenção e expansão de sua frota de trens de subúrbio, hoje composta por 283 composições, das quais 186 estão em circulação, que transportam um milhão de passageiros por dia. São contratos no valor de R\$ 300 milhões, em sua maior parte financiada pelo Banco Mundial, com contrapartida do governo estadual, que prevêem a manutenção e reforma de 82 trens. A compra de 30 novos trens, no valor de US\$ 288 milhões, também tem recursos do governo estadual, além do financiamento internacional de treze bancos. O primeiro lote deve ser entregue em agosto.

A Adtranz, *joint-venture* da ABB com Daimler-Benz, está usando as oficinas da própria CPTM para fazer o reparo e manutenção de 19 trens (134 vagões) e deve concluir os serviços até junho. O contrato, no valor de US\$ 10 milhões prevê, além do reparo, a revisão da frota de trens de subúrbio.

Caminhões

VW avalia nova cabine na Alemanha

O *mockup* (moldado em argila) de uma cabine para caminhão foi enviada da Volkswagen brasileira para avaliação técnica na matriz alemã. A cabine, modular, prevê utilização numa extensa gama de aplicações, de 7 a 45 toneladas brutas. Na versão com cama, por exemplo, o teto cresce e a traseira é alongada.

A avaliação está sendo feita na divisão de veículos comerciais da Volkswagen, em Hannover, Alemanha, responsável pelo desenvolvimento de veículos de cargas para o mundo todo, embora só no Brasil haja produção de caminhões.

Um dos problemas que a VW enfrenta é viabilizar economicamente a cabine, certamente o componente mais caro de um caminhão. Uma alternativa que está em estudo é dividir o custo com outra montadora que não tenha atuação no mercado brasileiro.

Hora de equilíbrio

Os preços dos caminhões foram embalados pela gangorra. No primeiro trimestre de 1997, porém, se se levar em conta o passado recente, a situação é de equilíbrio. Exemplo fiel dessa realidade é o cavalo-mecânico Scania T113 360. Depois

de meses de glória, entrou em queda livre de preços.

A partir de 1996, os preços reagiram, mas sem sobressaltos, um clima de estabilidade até então incomum numa economia acostumada aos altos e baixos.

Preços praticados (em R\$ mil)					
Mês	SCANIA T113 360	MERCEDES 1935	VOLVO NL 10 340	VOLVO NL 320	VOLVO NL 380
Ago/94	90	80	84	—	—
Set/94	96	82	95	—	—
Out/94	105	88	95	—	—
Nov/94	115	92	102	—	—
Dez/94	115	95	102	—	—
Jan/95	115	97	102	—	—
Fev/95	115	97	102	—	—
Mar/95	115	95	100	—	—
Abr/95	110	95	96	—	—
Mai/95	108	95	96	—	—
Jun/95	100	92	95	—	—
Jul/95	95	85	90	—	—
Ago/95	90	80	85	—	—
Set/95	85	80	80	—	—
Out/95	80	75	76	—	—
Nov/95	80	70	72	—	—
Dez/95	80	70	72	—	—
Jan/96	84	79	76	89	—
Fev/96	88	75	—	89	—
Mar/96	88	82	—	88	92
Abr/96	88	82	—	88	92
Mai/96	88	82	—	89	92
Jun/96	86	78	—	88	91
Jul/96	88	78	—	87	91
Ago/96	88	78	—	85	90
Set/96	88	80	—	84	89
Out/96	89	80	—	84	88
Nov/96	90	81	—	84	89
Dez/96	93	80	—	85	90
Jan/97	93	82	—	88	93
Fev/97	92	89	—	88	94
Mar/97	98	88	—	90	97

CNT anuncia conferência em São Paulo

A Confederação Nacional do Transporte promove de 30 de junho a 2 de julho, em São Paulo a CNT'97, Conferência Internacional para Integração e Desenvolvimento, que terá conferencistas como Lester Thurow, autor do livro "O futuro do capitalismo", Jeremy Rifkin, que escreveu "O Fim dos Empregos" e Jim Champy, autor de "Reengenharia revolucionando a empresa".

O documento "O Brasil que queremos", que sairá da conferência, terá a participação dos ex-ministros Marcílio Marques Moreira, Paulo Haddad e Roberto Campos.

Segundo a CNT, o presidente Fernando Henrique Cardoso já confirmou presença na abertura. São esperados 1.200 participantes e as inscrições já podem ser feitas pelo fone (011) 814-9470.

Agrale obtém ISO 9.002

A Agrale recebeu certificação de qualidade ISO 9002 para montagem e serviços pós-venda de seus veículos comerciais caminhões, chassis de ônibus e tratores da DNV – Det Norske Veritas, o que os coloca nos padrões internacionais credenciando-os para novos mercados de exportação.

A nova série da caminhões Agrale foi lançada no mercado brasileiro no segundo semestre de 1996.

Gente

● O engenheiro Carlos César Signorelli (foto), de 46 anos, é o novo gerente de Marketing de Caminhões e Ônibus da Volkswagen do Brasil, em substituição a Flávio Padovan, que, desde o começo deste ano, retornou à Ford, em função idêntica. Como Padovan, Signorelli também trabalhou na Ford no começo da carreira, mas está há 17 anos na Volkswagen, sempre na área de veículos comerciais na engenharia, desenvolvimento e planejamento de produto.



● André Senador (ex-Basf) é o novo gerente de Comunicação da Mercedes-Benz do Brasil, com responsabilidade pelos trabalhos de Propaganda Institucional, Imprensa e Relações Públicas.

● Depois de atuar durante 27 anos na Ford, de onde saiu como gerente de Relações com a Imprensa, Carlos Roberto da Costa (foto) está oferecendo trabalhos na área de consultoria em Relações Públicas e Assessoria de Imprensa por meio da DaCosta Comunicação Empresarial, com sede em S. B. do Campo (SP).



● O setor rodoviário de cargas do Rio Grande do Sul perde um pioneiro, Hugo Mayer, de 82 anos, sócio-fundador da Transportadora Mayer.

AÉREO

Carga de importação ganha agilidade

A Infraero começou pelos aeroportos de Porto Alegre e Manaus a contar desde março com um novo recurso para o gerenciamento da carga em seus recintos aduaneiros: o Teca Plus, sistema que disponibiliza as informações de previsão de chegada de carga do exterior, bem como acompanhamento de movimentação das mercadorias desde a chegada aos terminais (Teca) até sua entrega ao cliente. O sistema Teca Plus interliga o Mantra e o Siscomex, sistemas de controle aduaneiro da Receita Federal e do Decex às companhias aéreas/agentes e seus clientes por meio de caixa postal eletrônica ou EDI (transmissão eletrônica de dados), que é operado pela CCS Brasil e usa recursos da rede de telecomunicações da Sita-Sociedade Internacional de Telecomunicações Aeronáuticas.

A CCS, marca internacional da Sita, padroniza a linguagem dos diferentes sistemas, daí um serviço de valor adicionado, como explica José Tadeu Bijos, diretor da Multicom.net, representante exclusivo da CCS e braço de informática da Multiterminais.

Além da troca eletrônica de dados, a CCS permite a integração de informações do aéreo com outros meios de transporte desde que estes estejam equipados com rastreadores, completando a cadeia de informações e representando uma evolução do EDI para LDI-Logistic Data Interchange.

A Infraero desenvolveu o Teca Plus com a Finatec-Fundação de Empreendimentos Científicos e Tecnológicos da Universidade de Brasília e promete equipar até o fim do ano os terminais de Guarulhos, Galeão, Viracopos, Confins, Brasília, Vitória e Recife. Os demais 22 aeroportos que operam carga de importação receberão igual recurso em 1998.

TELEGRÁFICAS

✍ A Sabó está inaugurando uma fábrica na Hungria - a Kaco Hungary KFT, na cidade de Enese, para fabricação de retentores e selos pneumáticos. Vai operar sob a responsabilidade direta da Kaco Alemanha.

✍ A Fichtel & Sachs, fabricante de amortecedores (Grupo Mannesmann), assumiu o controle acionário da argentina Delfabro, de olho no crescente mercado do Mercosul.

✍ A Volkswagen embarcou 64 caminhões VW 8.140 para a Embotelladora Bolivianas Unidas, da Bolívia.

✍ A Parmalat comprou 106 caminhões Ford, sendo 61 Cargo 814 e 45 unidades do Cargo 1215.

✍ A TAM e a American Airlines assinaram acordo operacional que permite a passageiros partilharem os serviços de informação das duas empresas.

Cola e Felício: da terra ao ar



Um Brasília da Passaredo

Dois empresários com origem no setor rodoviário de passageiros, Camilo Cola e José Luís Felício, estão expandindo negócios na aviação. O primeiro com duas empresas, a Itaer, regional de passageiros, e Ita, de cargas. Felício tem a Passaredo, que atua em linhas regionais.

A Itaer, criada no ano passado, já opera Cachoeiro de Itapemirim-Rio, Cachoeiro-Itaperuna e, mais recentemente, Resende-São Paulo e Resende-Rio. Possui dois aviões Caravan (fabricado pela Cessna) de 12 lugares. Já a Ita opera com seis cargueiros Boeing 727-100 e 727-200.



Um Boeing da Ita

TELEGRÁFICA

✍ Iveco, o novo fabricante que chega ao Brasil (ver nesta edição) vendeu no ano passado 114.699 caminhões, 53.893 dos quais acima de 6 t brutas. Também comercializou 4.534 ônibus, sendo 3.087 urbanos, interurbanos e rodoviários e 1.447 ônibus.

**VOCÊ NUNCA VIU
UMA MARCA
INOVAR TANTO
QUANTO ESTA.**

A General Motors está inaugurando sua fábrica de caminhões GMC. Essa nova linha de montagem faz parte de um investimento da ordem de US\$70 milhões, e já está pronta para produzir os melhores caminhões, nos mesmos moldes de sucesso de vários outros países do mundo. Dessa linha sairão os novos caminhões GMC 6-100, 6-150, a linha GMC 12-170, 14-190, 16-220 e, futuramente, os modelos GMC 7-110 e 15-190. Hoje, já são 40 concessionárias localizadas em todo o país, dando apoio total a mais de 2.000 caminhões GMC vendidos até o momento. Até o final do ano serão mais de 60 concessionárias. Com tudo isso, um novo padrão de tecnologia e modernidade está surgindo no mercado brasileiro de caminhões. GMC. Você nunca viu uma marca como esta.

GMC



GMC 7-110

