

SEGREDO

O novo Mercedes



transporte

Editora TM Ltda

PUBLICAÇÃO MENSAL - Nº 372 - DEZEMBRO/1999 - R\$ 5,00

MODERNO



Um porto em Minas



RODOVIA

Como será a Dutra privatizada

FERROVIA

Os grupos interessados na RFFSA

Porto seco da Usifast em Betim

Rolim, da TAM: "Cansei dos banqueiros"

Uma pequena amostra garantindo mais torqu

Para a tecnologia Volvo não há limites. A maior prova disso são os 12.750 kg de empuxo do motor Volvo Flygmotor RM8B do caça JA 37 Viggen, operando na Força Aérea Sueca. Para você ter uma idéia, é a mesma potência de aproximadamente 235 caminhões pesados. Fazer motores assim é tarefa a que poucas empresas em todo o mundo se arriscam. É preciso muito investimento em pesquisa, tecnologia e capacidade industrial. Toda essa tecnologia é transferida para a nossa linha de ônibus e caminhões, que você encontra aqui mesmo no Brasil.



a da tecnologia Volvo e na subida.



Exclusivo

Os veículos Volvo estão em conformidade com o PROCONVE.

111 - CURITIBA - PR - BRASIL

VOLVO
Resistência a toda prova.

DIRETORES

Oclair Locanto
Marcelo Fontana

REDAÇÃO

Editor-chefe: Ariverson Feltrin

Redatora-chefe: Valdir dos Santos

Editor-executivo: Eduardo C. Ribeiro

Redatores: Gilberto Penha de Araújo, Carmen Lígia Torres

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

Fotografia: Paulo Igarashi, Marcelo Spatafora

Colaboradores: Edson Álvares da Costa (reportagem), Jorge Miguel dos Santos (mercado)

Jornalista Responsável: Ariverson Feltrin (Mtb 8.713)

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Representantes

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

Rio de Janeiro

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

Paraná e Santa Catarina

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

Rio Grande do Sul

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

DEPTO. ADMINISTRATIVO-FINANCEIRO

Gerente: Mitugi Oi

DEPARTAMENTO DE CIRCULAÇÃO

Gerente: Cláudio Alves de Oliveira

Distribuição

LOBRA - Mala Direta, Informática e Distribuição Ltda.

Assinaturas

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

Circulação

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

Av. Marquês de São Vicente, 10, Barra Funda, CEP 01139-000, São Paulo, SP
Tel: (011) 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
Circula em Janeiro/1996

SUMÁRIO

ENTREVISTA - Comandante Rolim, da TAM, fala sobre marketing, motivação de funcionários e enfatiza: "Minha prioridade é a liquidez. Cansei dos banqueiros" **7**

VEÍCULOS & TECNOLOGIA MERCEDES-BENZ - Novo peso-médio da estrela será lançado em 1996 e trará mudanças no produto e na filosofia da empresa **14**

GENERAL MOTORS - Fabricante quer recuperar participação no mercado brasileiro de caminhões. Veja entrevista do novo diretor da área de Caminhões e Picapes **16**

ROTA LEVE IVECO - Empresa prepara-se para distribuir novos veículos comerciais no Brasil **17**

LOGÍSTICA & INTERMODAL USIFAST - Usiminas, Fasal e Tora criam porto seco no coração de Minas Gerais. O terminal movimentará batatinha frita a bobina de aço e veículo pronto **18**

CÓDIGO DE BARRAS - Transportadora Americana está investindo US\$ 1 milhão em automação para acelerar a movimentação de cargas **20**

CORREIOS - A Empresa de Correios e Telégrafos investe na automação para fortalecer atuação no segmento de encomendas **22**

VIA DUTRA - Como a Camargo Corrêa e Andrade Gutierrez vão operar, por mais de duas décadas, a mais importante rodovia brasileira **26**

AGREGADOS - Quem são os cegonheiros que movimentam carros zero km. Usam caminhões novos, fazem seguros de casco e têm sua vaga negociada a peso de ouro **28**

NEGÓCIOS & ADMINISTRAÇÃO FERROVIAS - Governo lança primeiro edital para privatizar trecho da Rede Ferroviária Federal. Já há vários grupos econômicos interessados **29**

NAVEGAÇÃO - Grupo Libra começa a operar armazém 37 no Porto de Santos. É a primeira empresa privada a assumir terminal portuário de contêineres **31**

TERCEIRIZAÇÃO - Transfuel, transportadora de São Paulo, cresce meteoricamente assumindo a frota própria de indústrias **32**

LOCAÇÃO - Drogasil terceiriza frota de distribuição e aluga caminhões para os percursos de longas distâncias como forma de redução de custos **33**

NIBUS & PASSAGEIROS CAIO - Empresa lança a carroceria urbana Alpha que incorpora estilo clean e facilidade de manutenção **34**

CIFERAL - Empresários de ônibus arrematam em leilão a encarroçadora por R\$ 18 milhões. Conselho de administração designará os executivos **37**



O novo M-96
(ver pág. 14)

Foto:
Oswaldo Palermo

SEÇÕES

| | |
|-----------------------|----|
| Editorial | 5 |
| Atualidades | 10 |
| Indicadores & Mercado | 39 |
| Memória | 45 |
| Pérolas | 46 |

Foto de capa: Paulo Arumaá

NOVO TELEFONE 862.0277

Dois mundos

No transporte rodoviário, pode-se dizer, há pelo menos dois brasis. De um lado, o segmento de passageiros, regrado. Do outro, a área de cargas, avessa às regras.

Dirão alguns que essa prática está certíssima, pois o ônibus deve merecer mais atenção por transportar pessoas. Já o caminhão, nessa linha de raciocínio, movimentando cargas, que não reclamam e viajam quietinhas.

Numa tenebrosa noite de chuva ou numa bela tarde de sol, isso não importa. O fato é que um caminhão carregado e desregrado atravessa o canteiro da rodovia e colhe, na pista oposta, um ônibus regulamentado.

Claro que não estou generalizando. Há exceções nos dois lados, mas a regra é a multiplicação de acidentes pelas estradas brasileiras causados por motoristas maldormidos, estressados, que desafiam a capacidade do corpo em detrimento da própria saúde e da segurança dos vizinhos de pista.

Sempre se disse que transportadoras de cargas nascem aos borbotões no Brasil. A concorrência foi, é e será sempre saudável para o mercado. O que se condena é a competição selvagem, feita às custas do sangue das vítimas.

Uma prática muito comum no mercado é pagar-se ao motorista um salário simbólico, complementado por comissões que variam de 10% a 15% sobre o frete bruto apurado pelo caminhão.

Daí em diante, a ordem, sempre com honrosas exceções, é um salve-se quem puder. Cansei de ouvir nas conversas com motoristas uma triste frase: "Guio até bater o sono". Por vezes, o cochilo chega antes e está armado o acidente.

É sabido que o transporte rodoviário ainda peca muito nas pontas. Não é incomum o embarcador fazer do caminhão do alheio seu próprio armazém. Desrespeitado na descarga, esse motorista comissionado enfrenta outra saga: conseguir a carga de retorno.

Pagos os pecados nas pontas, o motorista comissionado busca tirar o atraso na pista. Não é raro encontrar alguns deles dirigindo por mais de 15 horas depois de um maldormido sono na boléia, agravado pelo temor de assalto.

Pode parecer óbvio o que estou falando, mas, repetir nunca é demais: a causa da maioria dos acidentes nas estradas é a falta de manutenção preventiva no corpo humano do motorista.

O editor

PS: Soluções definitivas para melhorar as condições das estradas já começam a surgir. Nesta edição, mostramos como será a operação da Via Dutra, agora que foi privatizada. Nas pontas, a tendência é a aceleração dos embarques e desembarques com a adoção do palete e código de barras, tema de outra reportagem desta edição.

A despesa com lubrificantes é apenas 1% de todas as despesas de sua frota. Mas pode ser um dos seus maiores investimentos.

Rimula X é uma nova categoria em lubrificantes para motores diesel no Brasil. Multiviscoso 15 W-40, é aprovado por mais fabricantes em todo o mundo que qualquer outro lubrificante.

Rimula X tem Shellvis 50, que garante a viscosidade ideal por muito mais tempo, em qualquer temperatura. Possui, também, os mais modernos anticorrosivos, antidesgastantes e antioxidantes,

Rimula X. O X que multiplica a sua rentabilidade.

que reduzem em até 20% a formação de depósitos, dão excelente proteção e aumentam a vida útil do motor. Resultado: você ganha na maior durabilidade, na menor desvalorização e nos menores custos de manutenção.

A incomparável capacidade de limpeza de Rimula X contribui para que a combustão se mantenha nos padrões originais do fabricante, melhorando o rendimento e, conseqüentemente, reduzindo o consumo. Resultado: uma economia de até 2% no óleo diesel.

Por fim, Shellvis 50 proporciona economia nos próprios custos de

lubrificação. Resultado: rentabilidade total. Aumentar a rentabilidade de sua frota já não é mais problema. Você acaba de encontrar o X da questão.

**Rimula X.
O novo campeão das estradas.**



Você confia, a Shell excede.



O caboclo decolou

Simplicidade e determinação, ingredientes de Rolim Adolfo Amaro para preparar as receitas de sucesso: a dele e a de sua empresa, a TAM

Ariverson Feltrin

Impossível dispensar uma boa e franca prosa com este comandante. Durante 90 bons minutos, percorremos várias modalidades de assuntos, do polêmico Sivam, que derrubou gente graúda, até temas familiares. Avançamos por caminhos do transporte rodoviário de passageiros e cargas, falamos de agricultura, saúde, educação, família, pegando carona no caçula dos Rolim, Marcos, de 11 anos.

Naturalmente, taxiamos e decolamos avião e aviação, temas preferidos do comandante, um apaixonado desde os seis anos, quando fez sua viagem inaugural no colo de um tio, piloto de Paulistinha. "Desde aquele dia descobri minha vocação pelos ares", diz.

Ele faz questão de avisar a uma das três secretárias que não deseja ser interrompido por nenhuma ligação telefônica. É o descanso do comandante na sua carregada agenda, que inclui, entre outros afazeres, 100 palestras por ano. Ainda tem tempo para responder, uma a uma, cerca de 200 cartas diárias de viajantes, carregar as malas dos passageiros, pilotar e administrar uma empresa de sucesso, a TAM.

Eleito Personalidade do Transporte pelos leitores das revistas Transporte

TM – Qual é o segredo de vender cabocadamente, com simplicidade, um produto tão sofisticado como a aviação?

Rolim – O cliente só consegue entender as coisas simples. O marketing se resume em última instância à satisfação do usuário. *Hot dog* é o sanduíche mais simples, mais fácil e gostoso. O segredo é tomar as coisas fáceis. Nunca compro uma idéia que eu não entenda em mais



Foto: Marcelo Spatofora

Rolim Adolfo Amaro: "Tenho pena de quem trabalha apenas por dinheiro"

de cinco minutos. Nosso cartão Fidelidade segue este princípio: passageiro que voar dez vezes tem direito a um bilhete grátis. Sem complicação de milhagem. Tempos atrás, um diretor de banco me ligou dizendo que tinha feito 170 vôos e perguntou se poderia levar 17 pessoas da família num mesmo avião. Respondi que sim. 'Mas você terá lucro?', quis saber. Rebatí que sim.

Moderno e Technibus, foi num ambiente a um só tempo solto e descontraído que o comandante Rolim Adolfo Amaro, 53 anos, caipira de Pereira Barreto, SP,

rasgou o verbo sobre a arte de administrar sua bem sucedida companhia de aviação, a TAM, na qual detém 97% das ações.

TM – O empresário Aylmer Chieppe, diretor do grupo Águia Branca, quer saber como a TAM faz para motivar os funcionários a vestir a camisa da empresa?

Rolim – Tenho pena de quem trabalha apenas por dinheiro. Salário é complemento, mas não é o básico. Procuramos selecionar pessoas que acreditam que somos parceiros e éticos. Se a empresa

não for ética, fica desmoralizada. A TAM é informal, não tem regras escritas, mas dá poder aos funcionários, pois entendemos que só assim ele saberá tomar a decisão mais sensata e conveniente à empresa e ao passageiro.

TM – *É verdade que o senhor interfere nos processos de contratação dos funcionários?*

Rolim – É uma das minhas especialidades. Olho muito a determinação do candidato. Desde os seis anos, quando voei pela primeira vez no colo do meu tio-piloto, Joaquim Pereira Rosa, irmão de minha mãe, num Paulistinha com motor de 48 c.v., elegi a aviação como única e definitiva vocação. Tempos atrás entrevistei um candidato de 30 anos de idade com diplomas de engenheiro, economista, administrador de empresas e advogado. Você quer ser o quê? – perguntei. 'Nunca fiz nada e qualquer das profissões em que me formei serve'. Não contratei. Disse a ele que generalista na TAM bastava eu.

TM – *A TAM é a empresa que pratica uma das mais altas tarifas aéreas do país. É uma estratégia?*

Rolim – De segunda a sexta-feira nossos aviões

voam com executivos, que têm pressa. Por isso oferecemos pontualidade. É inconcebível num voo de uma hora, um atraso de dez minutos. Somos uma espécie de Robin Hood. Nos dias de semana, atendemos quem pode pagar, nos sábados e domingos oferecemos um transporte mais acessível para pessoas que nunca viajaram de avião. Reservamos hotéis no Nordeste o ano inteiro e fazemos pacotes. Na alta temporada, o pa-

cote de ida e volta mais hotel cinco estrelas durante sete dias com meia pensão custa R\$ 500, em dez prestações de R\$ 50, um dinheiro de cerveja.

TM – *A TAM tem resultado nos vôos charters?*

Rolim – O que cobramos dá para

porte e competitividade para se obter lucratividade em vôos internacionais. Quero fazer o brasileiro conhecer o Brasil. Temos o Nordeste, terra abençoada para o turismo, com sol e praia o ano todo.

TM – *O transporte rodoviário é concorrente do avião?*

Rolim – Acho que um complementa o outro. Diria que o ônibus cresceu de importância por causa do subsídio concedido ao preço do diesel. Acredito que nas viagens de médias e longas distâncias a tendência do ônibus é perder espaço para o avião.

TM – *Mas o transporte aéreo não tem combustível subsidiado?*

Rolim – Não é verdade. Pagamos rigorosamente o preço internacional. Além do mais, o governo é um chupim do transporte aéreo, pois cobra impostos de todos os lados.

TM – *O futuro da empresa passa por uma sucessão familiar?*

Rolim – Quero a TAM extremamente profissionalizada. Não pretendo transformá-la em empresa familiar. Tem muita gente na empresa em condições

de me substituir.

TM – *Mas o senhor tem uma filha trabalhando na TAM e um filho nos Estados Unidos operando no setor?*

Rolim – A Maria Cláudia, de 28 anos, trabalha na área de marketing e o Maurício, de 26, estudou administração aeronáutica no exterior e agora trabalha na American Airlines.

TM – *O senhor é muito requisitado*



Foto: Marcelo Spatafora

"Quero a TAM extremamente profissionalizada. Não pretendo transformá-la em empresa familiar"

pagar combustível, piloto e dilui o custo fixo. Não há lucro. Mas estamos abrindo campo: fazemos num final de semana 250 charters. Em 1994 transportamos nesta modalidade um total de 1,5 milhão de passageiros, 650 mil dos quais nunca tinham pisado num avião.

TM – *A TAM tem planos de voar para o exterior?*

Rolim – Não pretendo, pois é preciso

1) Há quanto tempo você é leitor da revista Transporte Moderno?

2) Você costuma ler a revista Transporte Moderno:

- toda
- apenas alguns artigos ou seções
- superficialmente

3) Quantas pessoas além de você lêem o seu exemplar de Transporte Moderno?

- nenhuma
- 1
- 2 ou 3
- mais de 4

4) A revista Transporte Moderno circula por quais departamentos de sua empresa?

5) Enumere por ordem de preferência os 3 temas que você mais gosta:

- Veículos & Tecnologia
- Negócios & Administração
- Logística & Intermodal
- Frota Leve
- Ônibus e Passageiros

6) Cite alguns temas que você gostaria que fossem abordados nas próximas edições de Transporte Moderno:

7) Quais as 3 seções que você mais gosta?

- Editorial
- Atualidades
- Produtos
- Indicadores & Mercado
- Memória
- Pérolas

8) Classifique o teor informativo das matérias da revista Transporte Moderno:

- ótimo
- bom
- regular
- ruim
- péssimo

9) Na sua opinião, o que poderia ser melhorado na revista Transporte Moderno?

- temas abordados
- fotos
- texto
- outros

Especificar: _____

10) O que você gostaria de receber junto com a edição regular da revista Transporte Moderno?

- fascículos
- suplementos especiais
- fichas técnicas
- posters
- outros

Especificar: _____

11) Dê sugestões de temas para os itens que você assinalou acima:

12) Você costuma se informar habitualmente sobre transportes através de quais meios de comunicação?

Jornal Qual?

Revista Qual?

TV Qual programa?

Rádio Qual programa?

Newsletters

Outros Especificar: _____

13) Em que horário você assiste TV?

- das 8h às 12h
- das 12h às 14h
- das 14h às 18h
- das 18h às 22h
- após as 22h

Nome: _____

Cargo: _____

Empresa: _____

14) A revista Transporte Moderno o influencia na compra de bens e serviços para a sua empresa?

- Sim
- Não

15) Os computadores de sua empresa tem quais dos componentes abaixo?

- placas e caixas de som
- CD-ROM
- modem/fax
- Internet
- BBS
- nenhum destes itens

16) E quais você pretende comprar em 12 meses?

Espaço para sugestões e críticas

Caro leitor,

Sua opinião é muito importante para a nossa revista, por isso queremos conhecê-la.

Ao responder este questionário você estará contribuindo para que Transporte Moderno mantenha uma linha editorial mais próxima de seus leitores, conhecendo suas preferências, sugestões e críticas.

Preencha e envie este questionário para a Editora TM pelo Correio - não é necessário selar - ou via fax (011) 826.6120.

Agradeço, desde já, sua colaboração

Um abraço,



Ariverson Feltrin

Editor

**ENVIE ATÉ
29/02/96**

ISR-40 - 3723/84
UP - AC. CENTRAL
DR/SÃO PAULO

CARTA - RESPOSTA

NÃO É NECESSÁRIO SELAR

O SELO SERÁ PAGO POR



05999-999 São Paulo - SP

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
|--|--|--|--|

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|

Estado

Cidade

End.:

Rem.:

Raio X da TAM (*)

| | 1993 | 1994 | 1995 |
|---------------------------------|--|--|---|
| Faturamento (US\$ milhões) | 200 | 260 | 440*** |
| Lucro (US\$ milhões) | 2,5 | 6,0 | 38,0** |
| Participação no mercado | 52,7% (oferta) 50,2% (demanda) | 53% (oferta) 51% (demanda) | 53% (oferta) 51% (demanda) |
| Nº de funcionários | 2.000 | 1.500 | 1.550 |
| Frota | 13 jatos F100 7 Fokker 27 25 Caravan | 16 jatos F100 7 Fokker 27 25 Caravan | 30 jatos F100**** 5 Fokker 27 30 Caravan*** 5 Fokker 50*** |
| Cidades atendidas | 53 | 59 | 72 |
| Passageiros transportados | 1.169.045 | 1.650.000 | 3.500.000***** |
| Média de ocupação das aeronaves | 45% | 45% | |

* Inclui a Brasil Central, uma das empresas do grupo

** Lucro nos primeiros 9 meses

*** Previsão para 1995

**** Previsão até dezembro/1996

***** Incluindo fretamentos até o final de 1995

Fonte: TAM

para dar palestras e cursos. Quais os assuntos abordados?

Rolim – Depende do que os interessados precisam. Falo sobre marketing, gestão empresarial. Fiz recentemente uma palestra para a diretoria da Fiat Automóveis sobre como recuperar o cliente perdido. Faço 100 apresentações por ano que rendem de US\$ 400 a 500 mil, dinheiro que vai para a Fundação Educ-TAM. Não preciso de muito dinheiro. Vivo de um salário equivalente ao de um piloto. Sou homem de hábitos simples, dono de um Volkswagen

1600 e um Corsa. O carro oferece pouco prazer para quem já pilotou um jato.

TM – Além da aviação, o senhor se dedica a outras atividades?

Rolim – Dirijo o XV de Piracicaba, um clube de futebol que pretendo transformar numa sociedade anônima. E tenho fazenda no Pantanal e Paraguai, onde planto 2 mil hectares por ano de soja. Agricultura é difícil, pois você não co-

manda nem o clima e nem o preço. Se eu fosse governo daria mais atenção à lavoura. É falsa essa imagem de que agricultor é marajá.

TM – Por falar em governo, o senhor não tem pretensão política?

Rolim – Alguém disse que política é a arte de namorar homem. Não tenho vocação (risos). A maioria é a favor da pena da morte, de mais segurança, e por que os políticos não atendem este consenso? Falta ao político a coragem necessária para tomar

a iniciativa, daí o grande divórcio com a população. Acho que os partidos não são bons veículos para canalizar a vontade popular.

TM – A empresa tem crescido bastante em lucro e frota. Qual a fórmula?

Rolim – O lucro líquido da TAM, de janeiro a setembro de 1995, cresceu 390% em relação ao mesmo período do ano passado. A frota está aumentando e

estamos incorporando novos aviões. Começamos em 1980 com o Fokker F 27, pressurizado, acreditando na interiorização do Brasil. Trabalhei a vida toda com capital de terceiros. Cansei de ficar na mão de banqueiros. Enquanto o capital for ave rara, a saída é buscar lucratividade, ter custos baixos e não encher a empresa de gente. Na TAM, temos três prioridades: em primeiro lugar, ter liquidez; em segundo, continuar a ter liquidez e, terceiro, ter liquidez.

TM – A TAM só faz negócio via leasing operacional. Por quê?

Rolim – Em 1988 quando comecei a comprar com este tipo de financiamento, recebi críticas de pessoas e companhias que acabaram por adotar o leasing operacional, modalidade que atenua os efeitos da alta obsolescência do material aeronáutico. Além disso, se der crepe no negócio, permite a devolução do avião, sem precisar quebrar a empresa.

TM – O Plano Real foi um forte aliado da aviação?

Rolim – A estabilização econômica melhorou a renda per capita e agregou milhares de novos consumidores ao mercado, inclusive, claro, no transporte aéreo. O brasileiro precisa ter oportunidade de sonhar. O Plano Real melhorou a auto-estima nacional.

TM – O senhor disse na ocasião da entrega do prêmio Personalidade do Transporte '95, instituído por esta revista, que se fosse transportador rodoviário seria um crítico feroz do governo.

Rolim – Ainda bem que estamos no céu, onde não há buracos. O estado de conservação das estradas brasileiras é terrível. O transportador de passageiros e de cargas é um herói. ■

"Trabalhei a vida toda com capital de terceiros. Cansei de banqueiros"

Scania lança Série 4 até junho de 1997

A nova geração de caminhões Scania, lançada na Suécia em outubro, chega ao mercado brasileiro no primeiro semestre de 1997, assegurou o diretor-presidente da Scania Latin America, Hans Hedlund, ao anunciar investimentos de US\$ 200 milhões nas fábricas do Brasil, Argentina e México para adaptá-las



à produção dos novos veículos e seus componentes, e completar sua integração ao processo de globalização de todas as unidades da empresa. A série incorpora uma nova família de motores com

gerenciamento eletrônico, a nova caixa de câmbio 900 e eixos e diferenciais também novos. Na Europa, a série 4 saiu apenas na versão R (avançada), mas a cabine T (semi-avançada) estaria em desenvolvimento na Suécia para ser lançada no Brasil, o maior mercado da marca. Segundo Hedlund, o motor de 12 l e seis cilindros atinge potência de 410 cv (o atual alcança 360) e o de 14 l e oito cilindros, até 530 cv (substituirá o atual de até 480 cv).

A fábrica argentina passa por uma grande transformação, conforme Hedlund. Além de adaptar-se à produção da Série 4 (R e T), que inclui o semipesado P-94, a nova caixa de câmbio está exigindo reformas nas instalações e máquinas novas, da mesma forma que a fábrica brasileira, que ganhará sofisticados equipamentos para aumentar a capacidade instalada e melhorar a produtividade.

Mercado fora das expectativas

A previsão de crescimento do mercado de caminhões pesados da ordem de 25% em 1995, feita pelo presidente da Scania, Hans Hedlund, em dezembro de 1994, baseado na teoria de que cada 1% de expansão do PIB aumenta em 4% a necessidade de transporte, não se concretizou. "Nós erramos, como outros também que previam crescimento da economia de 7% a 8%", desculpou-se. A Scania deve acusar perda de 2% na participação no mercado de cami-

nhões pesados.

As vendas de chassis de ônibus, no entanto, dobraram este ano, em comparação com as de 1994, e causaram outra surpresa nas previsões da Scania. Hedlund disse que não existe uma explicação para esse crescimento. "Eu fiz uma pergunta ao Cury (Roberto Cury, gerente de Vendas de Ônibus) e ele também não me soube explicar". Segundo Hedlund, foram vendidos mais chassis para uso rodoviário do que para uso urbano.

A maior venda do mundo

A Etsul, a maior empresa do setor rodoviário de cargas – teve receita líquida de R\$ 84,17 milhões em 1994 – comprou 77 cavalos-mecânicos Volvo FH-12 380 Globetrotter, o maior negócio para uma só empresa feito mundialmente pela montadora com este modelo de caminhão. A transação, de US\$ 8 milhões, na modalidade leasing, foi financiada por um pool de bancos: Transbanco (27 unidades), Unibanco (25) e Sogeral (também financiou 25 unidades).

MWM repotencia

A MWM, em 1995, repotenciou 70 Ford Cargo com motores da série X-10, contra 50 em 1994. O programa substitui motores FNH pelos modelos da série 10, nas versões turboalimentado e aspirado, com ganho real de potência de 25% (de 148 cv da versão original para 195 cv). Além disso, são oferecidas condições especiais de pagamento, em até seis vezes, e garantia de um ano.

"O motor MWM não requer qualquer tipo de modificação estrutural ou mecânica no chassi, câmbio, cardã ou diferencial", disse José Augusto Correa Jr., gerente comercial da Tecnicargo, distribuidora MWM.

O serviço inclui kit específico, permitindo que o novo motor seja instalado em apenas 48 horas. Este prazo é idêntico ao oferecido pela rede concessionária Cummins.

● **FRAS-LE TEM ISO** - Homologada com certificado ISO 9001 a gaúcha Francisco Steidle S/A – Fras-Le. A homologação foi feita pelo DNY (Det Norske Veritas), da Holanda. A certificação chegou dois anos depois da empresa ter iniciado um plano de qualidade total. A Fras-Le é o primeiro fabricante de materiais de fricção no Brasil a receber o ISO.

● **TA NA INTERNET** - A Transportadora Americana, de São Paulo, é a primeira empresa a oferecer a seus clientes o sistema TA Net, que permite comunicação direta e instantânea entre a empresa e usuários ligados à rede Internet. O sistema permite acesso às seguintes informações em tempo real: localização da carga, cotação de frete, faturamento, treinamento, entre outros serviços. O endereço da TA na Internet é o seguinte: <http://www.tanet.com.br>

● **MAIS TERMINAIS** - O grupo ATT (Armazenagem Transporte e Treinamento), uma das empresas interessadas na privatização da Rede Ferroviária Federal (ver matéria nesta edição) passou a operar um retroporto especializado em contêineres, no porto de Paranaguá, em área de 60 mil m². A ATT opera outros dois terminais, ambos rodoferroviários, um em Londrina, que movimenta 1 milhão de toneladas, outro, em Maringá, arrendado da RFFSA, informa o fundador da empresa, Sérgio Bonoccielli.

Mercedes-Benz cria financeira

Depois da GM, Fiat, Volvo e Autolatina, a Mercedes-Benz abre seu banco para financiar clientes. A compra da carta patente do Mitsubishi Leasing, no começo deste ano, para a criação da Mercedes-Benz Leasing – Arrendamento Mercantil S. A., com sede em São Paulo, foi o primeiro passo. O reforço financeiro chega até abril de 1996, com a abertura de filial do Debis – Daimler-Benz Interservices AG, o braço financeiro do grupo alemão. O anúncio foi feito por Manfred Bischoff, diretor da Daimler-Benz na abertura da Febral' 95 – Feira Industrial Brasil-Alemanha, em 27 de novembro.

Bischoff, porta-voz do grupo para as Américas, informou que o Debis terá uma rede de agências para atender a clientela do Brasil, operando, inicialmente, com leasing, para em seguida ingressar em outras formas de financiamento como consórcios

e Finame, inclusive, para outros produtos do grupo, como os aviões Fokker, produzidos pela DASA – Daimler-Benz Aerospace, helicópteros BK 117 e EC 135, produzidos pela Helibrás, da qual o grupo detém 45% das ações, motores marítimos da MTU Brasil e futuramente veículos e sistemas ferroviários.

A montadora acredita que a financeira poderá ajudar a manutenção de sua participação no segmento de caminhões.

O desempenho das exportações não foi nada satisfatório. Entre ônibus e caminhões, a Mercedes-Benz do Brasil colocou 42% a menos de produtos de sua marca em países além da fronteira, fechando o ano com 8,5 unidades exportadas contra as 14,6 unidades de 1994.

Problemas de câmbio e também conjunturas adversas enfrentadas por dois países tradicionalmente usuários da marca – Argentina e México –

são motivos alegados pelo presidente da empresa, Rolf Eckrodt, para explicar a queda. Em 1996, a previsão é de que o declínio das exportações continue, na faixa de 9%.



O design do futuro

Enquanto a Volvo já tem seu veículo de carga do futuro pronto (ver TM nº 370), a Mercedes-Benz, desenvolveu apenas o design de um conjunto cavalo-carreta em 1992 e ainda não completou o produto. A Febral' 95, Exposição de Tecnologia Brasileiro-Alemã no Mercosul, realizada em São Paulo, serviu de palco para o diretor de estilo da Mercedes-Benz alemã, Joseph Gallitzendörfer, exibir o design do EXT 92 – Euro Experimental Truck, um veículo-conceito, segundo ele, perfeitamente viável para atender às exigências do tráfego europeu de mercadorias em consonância com a proteção do meio ambiente.

A aerodinâmica foi a grande preocupação dos estilistas da Mercedes. A frente é inclinada para trás e na lateral, o conjunto aparenta ser um veículo único, porque o sistema de molas entre a cabine e o semi-reboque elimina a separação dos dois corpos. O conjunto tem um revestimento total tão harmonioso que, não fosse a ausência de janelas poderia ser confundido com um ônibus. Esse revestimento

cobre todos os degraus e o pára-lamas do conjunto integra o defletor de ar.

Os espelhos retrovisores interno e externos foram substituídos por câmeras de vídeo que projetam as imagens laterais e traseiras para monitores de cada lado do volante. O monitor se divide ao meio para receber imagens das câmeras do reboque. A instalação de flaps na parte traseira evita as turbulências e completa o conceito aerodinâmico. Fora das autopistas, quando a velocidade é menor, os flaps se fecham junto às portas traseiras.

Internamente, a cabine tem 1,92 m de altura e o leito está instalado na transversal. As portas corrediças abrem para trás. O painel e a coluna de direção são instalados na parte central da cabine, defronte à poltrona do motorista, que fica 40 cm à frente da do acompanhante e num nível 15 cm mais alto. O painel dispõe de unidade combinada com indicadores gráficos de rotações, da velocidade e das marchas. O sistema de freios também é monitorado no painel, da mesma forma que as luzes.

| Mercedes-Benz do Brasil S.A. - Dados Estatísticos | | | | |
|---|--------|--------|------|--------|
| Produção | 1994 | 1995 | % | 1996* |
| Caminhões | 27.434 | 27.050 | -1 | |
| Ônibus | 13.091 | 14.200 | +8 | |
| Total | 40.525 | 41.250 | +2 | 39.000 |
| Vendas Internas | | | | |
| Caminhões | 20.768 | 22.200 | +7 | |
| Ônibus | 8.762 | 10.800 | +23 | |
| Total | 29.530 | 33.000 | +12 | 30.600 |
| Participação no merc. int. | | | | |
| Caminhões | 40% | 38% | | |
| Ônibus | 70% | 67% | | |
| Exportações | | | | |
| Caminhões | 7.326 | 3.100 | -58 | |
| Ônibus | 7.295 | 5.400 | -26 | |
| Total | 14.621 | 8.500 | -42 | 7.700 |
| Importações | | | | |
| Automóveis | 1.365 | 2.000 | +47 | 3.000 |
| Comerciais leves | 1.778 | 5.700 | +220 | 5.700 |
| Pessoal | | | | |
| S. B. do Campo | 12.432 | 11.093 | | |
| Campinas | 3.971 | 3.263 | | |
| Total | 16.403 | 14.356 | | |
| Faturamento líquido total (US\$) | | | | |
| Exportações (US\$) | 2,3 bi | 2,6 bi | | |
| Investimentos (US\$) | 31 mi | 60 mi | | 75 mi |

* Meta

PARA TRANSPORTES DE: ELETRÔNICOS • COMPUTADORES • ELETRO-DOMÉSTICOS • BEBIDAS • VIDROS • FLORES • ANIMAIS VIVOS • CARGAS FRÁGEIS, DELICADAS E SENSÍVEIS



SISTEMAS DE SUSPENSÃO A AR

DISTRIBUIDOR

HENDRIKSON
Truck & Trailer Suspension Systems

Tel.: (011) 725-0655
Fax: (011) 725-1410

DISTRIBUIDOR

Firestone
RIDE-RITE Air Helper Springs
Make your Vehicle Its Level Best



Comunitec

SUSPENSÕES A AR DIANTEIRA E TRASEIRA PARA: PICK-UPS • AMBULÂNCIAS • CAMINHÕES 4X2 E 6X2 • ÔNIBUS • SEMI-REBOQUES • CARRETAS DE 1, 2 E 3 EIXOS • CAVALOS MECÂNICOS

Empresas renovam contratos

Os ativos das empresas interestaduais de passageiros amanheceram no dia 15 de dezembro passado valendo bem mais. Na noite anterior elas começaram a assinar contratos de concessão de linhas pelo prazo de 15 anos, renováveis por mais 15, como prevê o decreto federal número 952, de 8 de outubro de 1993,

firmado à época do presidente Itamar Franco e do ministro dos Transportes Alberto Goldman. Das 325 empresas associadas à Abrati, entidade que reúne as empresas do setor rodoviário de passageiros, 300 assinaram contratos. "No total há 2 mil", estima Walter Lemos Soares, presidente da entidade.

Corrida agita o Brasil



detalhes interessantes. O motor e a transmissão são instalados no vão central do chassi (foto abaixo) para melhor distribuição do peso; a suspensão é rebaixada e os freios, a disco em todas as rodas, são resfriados com água armazenada em grandes reservatórios sob a quinta roda.

Doze cavalos mecânicos europeus voaram a 180 km/h em dezembro nas pistas de Tarumã (RS) e Goiânia (GO). Os veículos participam da Fórmula Super Truck na série A do campeonato da Europa. O Brasil poderia sediar uma das provas oficiais, daí a demonstração, que despertou interesse comercial da Mobil, patrocinadora, ZF, fornecedora das caixas de câmbio, Mercedes-Benz, dona da maioria dos caminhões e Continental, fabricante alemã de pneus, que estaria para entrar no mercado brasileiro.

Os caminhões de corrida apresentam



Outra curiosidade na maioria dos supercaminhões: a transmissão é a ZF-Ecomat tipo 5HP-600 (a mesma dos ônibus articulados e biarticulados de Curitiba) programada (pelo piloto) com até 15 opções de marchas para corrida em qualquer tipo de situação: pista seca, molhada, com pedriscos.

Technibus ganha prêmio

A revista Technibus recebeu menção honrosa do Prêmio Mercedes-Benz de Imprensa pela reportagem "O Rio movido a ônibus", de autoria de Carmen Lígia Torres (foto), veiculada na edição nº 26, de setembro/outubro. O



Carmen L. Torres recebe diploma de Luiz Adelar Scheuer, diretor da MBB

tema para a premiação foi "O papel do ônibus para melhoria da qualidade de vida nas cidades brasileiras", escolhido em função do centenário da invenção do ônibus motorizado por Karl Benz.

Dividido em duas categorias, revistas e jornais, o prêmio teve como vencedores a

revista Veja/São Paulo e o jornal da Vila Prudente, com as reportagens "Ruins, cheios e vagarosos", e "Próxima parada: o ônibus em debate". A menção honrosa da categoria jornal foi para o Jornal do Brasil, com a reportagem "Trânsito sofre com a falta de transporte de massa."

Motorista padrão 95

O motorista mineiro José Maria, da Transportadora Americana, em disputa com dez profissionais, venceu o concurso estadual Motorista Padrão'95. Patrocinado pelo Sest-Senat, com apoio da Fetcesp (Federação das Empresas de Transporte de São Paulo), o concurso, inspirado no Operário Padrão, premiou os três melhores motoristas do estado em 9 de dezembro, em Piracicaba.

Na ocasião, José Maria, de 43 anos, recebeu o diploma das mãos da deputada Célia Leão (PSDB-SP), um cheque de R\$ 2,5 mil e um anel de ouro. Dois motoristas da Expresso Araçatuba, Romildo Martins e Daniel Ferreira Leite, ficaram em segundo e terceiro lugares, recebendo R\$ 2 mil e R\$ 1,5 mil.



Há 21 anos na empresa, José Maria é um dos professores da Escolinha de Motoristas, ensinando aos novatos técnicas de direção dos últimos modelos de caminhões e carretas, e cuidados no atendimento aos clientes. Também responde pelo curso Treinamento de Manobra, que ensina aos motoristas estacionarem correta e rapidamente nas ruas das grandes cidades.