

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 vôo 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?

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

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. ■

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.



Programa o guia que vai ficar o ano inteiro na mesa de quem decide



Anuário do Transporte Rodoviário de Carga vai reunir informações exigidas no dia-a-dia do transportador e do comprador de transporte. Além de reportagens, estatísticas sobre produção de caminhões e implementos no Brasil e projeções sobre o futuro do setor de material de transporte, o Anuário Brasileiro do Transporte Rodoviário de Carga terá dois guias de consultas, um para o transportador, outro para o embarcador:

- O Guia do Transportador vai trazer todas as informações para as seguintes perguntas:
 - Quais são as picapes, vans, caminhões leves, médios, semipesados e pesados que estão no mercado? Estão equipados com qual motor, câmbio, direção, eixos etc? Especificações técnicas e aplicações destes veículos? Quem são os fabricantes?
 - Quais são os implementos - carrocerias, semi-reboques, reboques, terceiros-eixos existentes no mercado? Quem são os fabricantes?
 - Quem fornece equipamentos de oficinas, de informática, peças e serviços?
- O Guia do Embarcador vai responder a estas perguntas:
 - Quais as principais transportadoras brasileiras? Endereços? Diretores? Número de filiais própria e franqueadas? Que tipos de cargas transportam? Área de atuação? Qual a frota própria e agregada? Quais os principais clientes destas transportadoras?

É oportuno programar o Anuário Brasileiro do Transporte Rodoviário: ele vai ficar o ano todo na mesa do transportador e do embarcador.

DATA DE FECHAMENTO PUBLICITÁRIO: 1ª quinzena de dezembro

DATA DE ENTREGA DE MATERIAL: 1ª quinzena de janeiro

DATA DE CIRCULAÇÃO: 2ª quinzena de janeiro

transporte
MODERNO

INFORMAÇÕES

FONE: (011) 862.0277

FAX: (011) 825.6869

Nascido para mudar

Um caminhão médio, primeiro produto do Projeto M-96, traz pequenas e substanciais alterações na família Mercedes-Benz

Valkir dos Santos

Aparentemente, a nova família de caminhões médios que a Mercedes vai lançar no final do primeiro trimestre de 1996 não mostra muitas mudanças. Visualmente até poderia lembrar as maquiagens que as montadoras fizeram no final do Plano Cruzado para driblar o congelamento de preços: troca de maçaneta da porta, substituição dos faróis quadrados por redondos, alteração da nomenclatura etc. Mas não é a mesma coisa. Cada mudança no produto, que foi lançado em 1989, resulta de um processo que envolve não só a produção, mas principalmente o usuário e os fornecedores, asseguram os altos executivos da empresa.

A classe dos médios, que terá motor turbo de 170 cv, para atender às exigências da Fase II do Conama, dispara um processo de otimização da produção enfatizada por Rolf Eckrodt, presidente da empresa, na entrevista exclusiva que concedeu em março deste ano (ver TM nº 367).

O Projeto M-96 (Modernização 96), como é chamado internamente, caracteriza-se por uma série de mudanças não só do produto, mas também da filosofia de trabalho e do processo de produção. O presidente Eckrodt não quis explicar na época os detalhes do projeto, mas entusiasmou-se falando das mudanças que estava introduzindo na empresa, entre as quais o Projeto M-96 está inserido.

Luso Martorano Ventura, diretor adjunto de Desenvolvimento, classificou o projeto como um novo modo de ver o caminhão por parte de quem o produz. E essa maneira diferente significa que a engenharia deixou de definir o modelo e seus detalhes para modificá-lo a partir



Potência permite reboque para produtos de baixo peso específico

das indicações dos usuários feitas em "clínicas" ou demonstrações junto aos clientes e em parceria com os fornecedores.

Mas o M-96 é mais do que isso, na explicação de outro executivo da Mercedes: além da engenharia simultânea, o projeto estabelece mudanças na produção. A fábrica está perdendo aos

poucos sua característica de indústria verticalizada (que produz quase tudo), para se tornar uma montadora de conjuntos. Ele cita o painel, antes construído na linha de montagem a partir dos fornecedores dos instrumentos, do plástico e da fiação. Agora os fornecedores se juntam e apenas um entrega o produto pronto para os diferentes modelos,

exemplifica. Da mesma forma, o chassi, começa a ser montado na FNV, que até agora fornecia apenas as longarinas para serem cortadas, furadas, e receberem as travessas, rebitadas e viradas, antes de começar a montagem do veículo. O M-96 prevê a supressão dessa etapa na produção. Dentro desse processo produtivo de conjuntos, um item importante já estaria acertado com a Freios Knorr, para fornecimento do sistema de freios completo a ar comprimido.

Klaus G. Jahnke, gerente do Departamento de Estilo, diz que cada mudança tem uma razão de ser especial. Por exemplo, o puxador externo da porta, colocado na horizontal, tem servido de gancho que facilita o assalto do veículo,

mesmo que a porta esteja travada por dentro. O novo, embutido, instalado na vertical e rente à porta, impede que alguém de fora se apoie nele. Para facilitar o acesso do motorista, o puxador foi instalado mais abaixo do que o do modelo atual. A porta também ficou mais leve porque foi diminuída na altura. Antes cobria o último degrau.

Quanto aos faróis redondos, Jahnke explica pela geometria. O farol é uma parábola e o feixe de luz no farol quadrado fica mais limitado do que no redondo. "Era quadrado por questão de estilo". Além disso, os faróis redondos facilitam a entrada de ar sob os pára-choques, dotados de *spoiler* e defletores laterais.

Definição dos fornecedores

Veículos devem utilizar freios Knorr e câmbio ZF

No Projeto M-96, três componentes principais, para ônibus e caminhões, já estariam definidos pela Mercedes-Benz: o novo sistema de freios APU (Air Protect Unit), da Knorr, e as caixas de câmbio ZF, modelos S5/6-820 e 16S-1650.

A Freios Knorr participou da construção do novo sistema de freios a ar comprimido APU para caminhões e ônibus Mercedes. O Projeto M-96 vai atender a linha de caminhões na faixa de 12 t, 14 t e 16 t, já no início de 1996. Posteriormente, atenderá a linha de leves e de caminhões pesados.

Na Automec' 95, o estande da Freios Knorr apresentou um design de um ônibus com as características do APU. Este novo sistema de freios pode ser definido como um conjunto de válvulas e filtros agrupados. Possui regulador de pressão, filtro e secador de ar. Além disso, dispõe de válvula protetora de circuito e outras duas válvulas solenóides que funcionam em conjunto com o sistema de freios. Em síntese, trata-se de um produto compac-

to, que simplifica a montagem do sistema de freios, sendo esta a sua principal vantagem em relação aos sistemas convencionais.

A caixa de câmbio ZF, modelo S5/6-820, da família Ecolite, compreende transmissões de 5 e 6 velocidades, para aplicação específica em chassis de caminhões e ônibus médios equipados com motores na faixa de 160 cv a 255 cv, e aceitando um torque nominal de entrada de até 900 Nm. Segundo a fábrica, essa caixa foi desenvolvida para atender às duras exigências do mercado brasileiro de transporte urbano e rodoviário de curta e média distâncias, tanto de cargas como de passageiros. O escalonamento de marchas mantém o motor do veículo sempre na rotação adequada, o que proporciona economia de combustível e menor índice de poluição.

A caixa de câmbio 16S-1650 pertence à segunda geração da família Ecosplit e serve para equipar veículos pesados de carga, dotados de motores na faixa de 250 cv a 450 cv, com torque de até 1.850 Nm (ou seja, atinge uma maior capacidade de torque sem aumento de suas medidas externas). O novo sistema de engate tem dimensões menores, permitindo o uso de engrenagens mais largas e robustas.

Estas são as primeiras mudanças que a Mercedes-Benz efetua nas cabines HPN (semi-avançadas) que, há seis anos, substituíram as de linhas arredondadas. Segundo Jahnke, as mudanças resultam de sugestões de usuários. "Estamos fazendo adaptações para melhorar as condições de operação e facilitar a vida do motorista. O painel, que era reto, correndo em paralelo ao pára-brisa, foi redesenhado em curva envolvente ao volante, permitindo o acesso e a leitura mais fáceis dos instrumentos. Para isso, sua instalação foi feita num nível mais elevado que o anterior. O número de instrumentos é o mesmo. Jahnke disse que os painéis modernos – como já estão sendo experimentados na Alemanha, com controle eletrônico dos instrumentos por meio de um visor e de botões no volante – ainda não estão disponíveis aos motoristas brasileiros. "Nossos motoristas ainda não estão preparados para brinquedo japonês", aduziu.

A nova família de caminhões médios Mercedes-Benz terá nomenclatura alterada graças ao novo reescalamento de potência que a empresa incorporou a suas três famílias de motores (ver TM nº 371). Com isso, deixa de produzir o motor OM-366 naturalmente aspirado, de 136 cv, passando a oferecê-lo com turbo e turbo com intercooler, com 170 cv, 200 cv e 230 cv, respectivamente. Com isso, desaparecem os modelos 1214, 1414 e 1614. Os modelos 1418 e 1618 passam a ser 1417 e 1617 e o 1621, 1620. A nova potência contribuirá para aumentar a capacidade de tração, possibilitando a utilização de reboque no transporte de produtos de baixo peso específico e grande volume.

O Projeto M-96 estabelece que a próxima alteração será na série dos leves, com motor de 110cv. e 140 cv. Assim, o caminhão 712 passa a ser 711 e o 912 desaparece, permanecendo o 914; e a terceira etapa será a modernização dos semipesados e pesados. O novo processo produtivo permitirá à Mercedes-Benz praticar preços 20% inferiores aos atuais.

GM sai da inércia

Montadora decide atuar com maior expressão no mercado brasileiro de caminhões

Depois de muitos anos na "lanterna" do mercado brasileiro de caminhões, a General Motors quer recuperar pelo menos parte da participação nesse segmento, no qual chegou a deter a liderança

nas vendas, nos longínquos anos 60. Para tanto, criou uma nova unidade de negócios, Caminhões & Picapes, e trouxe para chefiá-la Lélío Salles Ramos, ex-diretor superintendente da Maxion-Iochpe. Em dezembro, acompanhado de George Paskiewicz, gerente de Pós-venda de Caminhões da GM, Lélío Ramos visitou a redação da



Ramos: meta é atingir 20% do mercado

revista Transporte Moderno e contou aos jornalistas Ariverson Feltrin e Edson Álvares da Costa como surgiu a decisão da GM de "retornar" ao mercado de caminhões. Relatou também como a montadora pretende sair de desprezíveis 3% do mercado para chegar, em dois ou três anos, a 10% do mercado total. Nos segmentos de caminhões leves e médios, a meta da GM é atingir 20% do mercado. A seguir, os principais trechos da entrevista.

TM – Como se deu a decisão da GM de voltar a atuar com maior intensidade no mercado de caminhões?

Lélío Ramos – Em junho de 1994,

fizemos uma reunião com representantes das áreas de vendas, marketing, finanças e manufatura da GM para analisar o segmento de veículos comerciais. Eu liderei esse grupo de pessoas. Decidimos realizar uma pesquisa de mercado de

caminhões leves e médios e fizemos três "clínicas" ouvindo 120 pessoas em cada "clínica" sobre vários dos nossos caminhões (importados dos EUA). Foi por meio dessa pesquisa, inclusive, que chegamos à decisão de substituir, para os caminhões, a marca Chevrolet pela GMC (de General Motors Corp.). Fizemos também vários estudos, de manufatura, mercado e investimento. Depois, apresentamos à companhia uma proposta estratégica, que tinha basicamente duas alternativas: deixar o negócio de caminhões ou tocá-lo de uma maneira melhorada. Para tocar melhor o negócio, propusemos a criação de nova unidade para caminhões e picapes. A companhia topou a proposta e foi criada essa nova unidade de negócios, que começou a tomar corpo em março deste ano.

TM – Como é formada a unidade de caminhões e picapes?

Lélío Ramos – A unidade tem as áreas de engenharia de produtos, planejamento estratégico do produto, vendas, pós-

vendas, planejamento estratégico de manufatura, controle financeiro e uma gerência de ligação com a matriz nos Estados Unidos, que envolve engenharia e aplicações no mercado. Cerca de 80 pessoas trabalham na nova unidade.

TM – Quais as metas da GM para o setor de caminhões?

Lélío Ramos – Vamos fabricar todos os modelos de leves e médios na unidade de São José dos Campos (a produção da D-20 ficará toda na Argentina). Isso deve-se ao fato de não haver financiamento pela linha Finame para caminhões importados. Em 1996, definiremos quando começará a produção. Temos o objetivo de produzir, em dois ou três anos, 10 mil caminhões por ano. Isso representará uma fatia de 20% dos segmentos de leves e médios, uma participação bem acima dos 6% atuais. A capacidade de produção da unidade é de 15 mil caminhões por ano.

TM – Quais os planos para a rede de concessionários de caminhões?

Lélío Ramos – Já começamos a nomear a rede. Em três anos, deveremos ter 100 concessionários nomeados, em lojas separadas das de automóveis. A Caterpillar, que equipa os caminhões nos Estados Unidos, fabricará os motores no Brasil e também terá uma participação no pós-venda. Ela será responsável pelo treinamento da rede para a manutenção dos motores e, inicialmente, através de suas 45 concessionárias, fará o reparo dos motores.

TM – E a GM, entrará no segmento de ônibus?

Lélío Ramos – Sempre fui muito fã de ônibus. O Brasil é o maior mercado do mundo. Devemos entrar nesse mercado, mas numa segunda fase; não podemos sair do nada e ir para o tudo de uma hora para outra. Mas vamos entrar nesse mercado e quem tiver a concessão do caminhão deverá ter também a concessão do ônibus.

Iveco vem de Daily

Argentina já produz o veículo, mas a Fiat precisa criar rede para distribuí-lo no Brasil

Edson Álvares da Costa

A Fiat apresentou na última Brasil Transpo dois veículos comerciais, o Ducato e o Daily, a título de testar a sua aceitação no mercado brasileiro. Segundo a Fiat, não é prioridade, agora, comercializar os veículos comerciais no Brasil, mesmo porque seria necessária, para isso, a criação de uma rede exclusiva de concessionários. Mas, se for considerar o interesse do mercado pelos novos veículos comerciais e a disposição de sua coligada Iveco, que produz o Daily, de investir na América Latina, a Fiat pode antecipar uma decisão. A Fiat reconhece que o Daily e o Ducato despertaram o interesse de frotistas brasileiros. E a

Iveco, que recentemente anunciou um investimento de US\$ 250 milhões para produzir caminhões e comerciais leves no Brasil e na Argentina, em cinco anos, já está fabricando o Daily no país vizinho, informa o gerente de exportações da Iveco argentina, Júlio César Dias. "Não é tão fácil assim entrar num mercado do porte do brasileiro. Muitos problemas precisam ser resolvidos", diz ele. "Mas o da produção, que é apenas um deles, já está resolvido".

Apresentado no Brasil nas versões chassi-cabine, cabine dupla e van, o Daily tem capacidade para até quatro toneladas de carga. O seu potencial no mercado brasileiro é grande, tendo em

vista as normas cada vez mais rígidas para o transporte de cargas nos grandes centros urbanos. "Com sua moderna tecnologia, o Turbo Daily seria uma alternativa atraente para o mercado brasileiro", diz Cleodorvino Belini, diretor geral da Fiat.

Uma das versões do Daily apresentada pela Fiat no Brasil chamou a atenção: um furgão construído sobre plataforma mais alongada com teto alto que pode transportar até 17 m³ de carga. Com 2,10 m de altura interna, portas traseiras com abertura de 270 graus e uma portinhola superior para acomodar cargas incompatíveis, essa van tem capacidade para transportar o maior volume de cargas entre os veículos de sua categoria.

O motor diesel de quatro cilindros, 2,5 litros de cilindrada, turbinado, com intercooler, tem potência de 116 cavalos a 3.800 rpm e torque máximo, de 25 kgm, a 2.000 rpm.

REDUZA SEUS CUSTOS

É fácil entender as vantagens de pintar os veículos da sua frota com o Sistema Mixing Glasurit. Este sistema oferece a você as tintas mais avançadas do mundo, que rendem no mínimo 54% mais que os sistemas tradicionais de pintura. Além disso, reduzem para menos da metade o tempo que o veículo fica parado para a pintura e são muito mais resistentes, aumentando bastante a vida útil da pintura. Outra vantagem são as cores personalizadas, que facilitam a identificação e aumentam a segurança. Ligue hoje mesmo para nosso serviço de atendimento ao consumidor e solicite mais informações. Você vai descobrir que trabalhar com o sistema de pintura mais avançado do mundo é uma ótima maneira de reduzir custos.



serviço de atendimento ao consumidor
0800-194488



**PINTE
APENAS
COM O
SISTEMA
MIXING
GLASURIT.**



A Unifast tem localização estratégica: próxima a rodovias e servida pela ferrovia

Paulo Arumaa

LOGÍSTICA
& INTERMODAL

Um porto seguro em Minas

A Usifast, de Betim, uma associação entre Tora, Fasal e Usiminas, deve tornar-se um dos mais importantes portos secos do Brasil

Edson Álvares da Costa

A localização é muito estratégica. À sua frente fica a rodovia Fernão Dias, que liga Belo Horizonte a São Paulo. Logo adiante, a uns 3,5 km de distância, na mesma rodovia, está localizada a fábrica da Fiat Automóveis. Atrás, fica a Via Expressa, ainda em construção, que interligará todas as rodovias com acesso à capital mineira. O Anel Rodoviário de Belo Horizonte, que une as BR- 381, 040 e 262, além de outras estradas da região, está a menos de 10 km. Como se não bastasse, o empreendimento é servido por linhas férreas com acesso ao

estado de São Paulo, ao Corredor Centro-Leste de Exportação e à Estrada de Ferro Vitória-Minas. A Tora Transportes Industriais, a Fasal S.A. e a Usiminas não poderiam ter encontrado melhor local, em Minas, para colocar em operação a Usifast Logística Industrial S.A. (*Usi* de Usiminas, *fás* de Fasal e *t* de Tora). O empreendimento, numa área de 366 mil m², envolve a Estação Aduaneira do Interior da Grande Belo Horizonte (EADI Granbel), uma estação de transbordo ferro-rodoviário, um complexo industrial e divisões de transporte rodoviário e logística industrial. E tudo muito bem

aparelhado e equipado: já foram investidos na Usifast R\$ 34 milhões e, até outubro de 1996, esse valor chegará a R\$ 60 milhões.

“Podemos pegar qualquer carga em qualquer porto ou aeroporto do país, trazer até aqui por via rodoviária ou ferroviária, em regime de trânsito aduaneiro, e entregar *just-in-time* ao cliente final”, diz Cristiano Saliba, diretor executivo da Usifast. A estação aduaneira, inaugurada em março último, com agência do Banco do Brasil, instalações para empresas despachantes e mais de 20 funcionários da Receita Federal, já movi-

mentava, no final de 1995, uma média de mil contêineres por mês. "Até julho de 1996, deveremos estar entre os cinco maiores portos do Brasil em movimentação de contêineres", prevê Saliba. "E não estamos no mar", gaba-se. Boa parte do movimento será representada pelas carrocerias do Fiat Tipo, importadas da Itália. Hoje, o volume ainda é pequeno, mas deverá atingir em breve 200 carrocerias por dia, o equivalente a 100 contêineres diários. Acomodados em contêineres, também chegam os motores que equipam o Tempira e são produzidos na Argentina.

No armazém alfandegado, há desde batatas chips, cerveja e produtos eletrônicos até autopeças e carros importados. "Desde o dia 13 de março de 1995, quando a EADI foi inaugurada, todas as mercadorias foram liberadas num prazo de até 24 horas a partir do registro de declaração", informa Aldo Nogueira de Paiva, diretor de Transporte da Usifast. Com 530 clientes cadastrados, a estação tem controle informatizado de todas as cargas, via código de barras, controle pessoal de cargas por sistema de catracas eletrônicas e equipamentos de última geração para carga, descarga e armazenagem, o que justifica sua eficiência.

A Usifast, localizada em Betim, na região metropolitana de Belo Horizonte, possui 1.900 m de ramais ferroviários

A engenharia financeira

Fundo de investimento viabilizou o empreendimento

A Usifast Logística Industrial S.A. nasceu de forma criativa e rápida. Os 366 mil m² do empreendimento foram comprados da empresa alemã Krupp em julho de 1994. As obras começaram em outubro daquele ano e, em março de 1995, a estação aduaneira do interior foi inaugurada. Até novembro de 1995, R\$ 34 milhões haviam sido investidos, valor que chegará a R\$ 60 milhões até outubro

exclusivos, em bitola mista, circundando internamente todo o empreendimento, além de uma locomotiva própria. A estação de transbordo ferro-rodoviário, com balança ferroviária e três ramais independentes, tem 14 mil m² de área e funciona nas antigas instalações da empresa alemã Krupp, que vendeu todo o terreno à Tora, Fasal e Usiminas. Uma nova estação de transbordo encontra-se em construção, pois o atual galpão dará lugar à Usicort, uma empresa que está sendo criada pela Usiminas para cortar chapas de aço e entregá-las *just-in-time* para a Fiat.

Com a implantação da Usicort, parte das 15 mil t mensais de aço fornecidas pela Usiminas à Fiat passará antes pelo porto seco da Usifast. Da usina em Ipatinga, o aço virá via ferroviária, por 200 km, até a estação Capital Eduardo. Da estação até a Usifast, uma distância de 37 km, o transporte será feito pelo modal rodoviário. Depois de cortadas, as chapas viajarão em caminhões mais 3,5 km para serem entregues *just-in-time* à Fiat. A Usiminas já fornece para a Fiat aço estampado (1,5 mil toneladas por mês), por meio da Usistamp, de Ipatinga. As chapas usinadas vão por via férrea até Capitão Eduardo e depois seguem em caminhões até a Fiat.

"Fornecendo chapas de aço usinadas ou cortadas para a Fiat, a Usiminas de 1996.

Para viabilizar o projeto, a Usifast contratou o Banco Bozzano, Simonsen, que criou o Minas Fundo de Investimento Imobiliário. De início, a Tora Transportes Industriais, a holding Fasal S.A. e a Usiminas adquiriram, respectivamente, 43%, 25% e 32% das cotas. Atualmente, as cotas estão diluídas entre várias empresas e fundos de pensão, inclusive o dos funcionários do Sistema Usiminas.

Segundo Cristiano Saliba, diretor executivo da Usifast, cada cotista recebe no mínimo 0,8% do valor da cota, mais 3% do faturamento bruto da Usifast todo mês. "A Usifast é a gestora do empreendimento", afirma Saliba.

agrega valor ao produto e cativa o cliente", afirma Fernando Machado, coordenador de implantação do estudo "Estratégia para Logística de Transportes-Sistema Usiminas", encomendado pela siderúrgica à consultora Booz Allen & Hamilton. Machado informa que a experiência de agregar valor ao aço e entregá-lo *just-in-time* aos clientes deve ser ampliada para as montadoras do ABC paulista. O estudo da Booz Allen, segundo Machado, recomenda que a Usiminas utilize ao máximo as instalações da Usifast, que lhe garantiriam uma melhoria operacional, com redução de custos e menor prazo de entrega, com a implantação do processo *just-in-time*. Para a siderúrgica, a Usifast servirá como entreposto para baldeação de produtos para clientes em Belo Horizonte, interior de Minas e de São Paulo.

Na verdade, as instalações da Usifast serão aproveitadas por outras grandes empresas, além da Usiminas. "Estamos formando um complexo industrial de 130 mil m² de área, com armazéns exclusivos a serem alocados a empresas de grande porte", conta Saliba. Além da Usicort, que terá uma área de 29 mil m² no complexo, a Fiat Automóveis reservou 27,8 mil m², onde armazenará as carrocerias do Tipo que serão enviadas *just-in-time* às linhas de montagem. A Armazéns de Cargas Gerais também reservou sua área: 10,2 mil m². "Existem outras onze empresas interessadas no complexo industrial, três delas em fase final de negociação", informa Saliba. Uma delas seria a Rockwell, fabricante de rodas que poderia abastecer *just-in-time* as linhas da Fiat.

Essas empresas poderão contar com a unidade de transporte da Usifast para enviar os produtos aos clientes. A Usifast, diz o diretor de transporte Paiva, tem uma frota de 119 conjuntos transportadores e opera com mais 1.500 agregados. A frota é formada por veículos da Tora e da Companhia Nacional de Transporte (CNT), distribuidora de aço que pertencia à Fasal e foi incorporada pela Usifast.

Produtividade acelerada

Para adotar código de barras, TA investirá US\$ 1 milhão no terminal de Campinas

Gilberto Penha

Bip, bip, biiiiip. O zumbido do leitor de barras não incomoda mais ninguém. No supermercado, o consumidor que deseja ultrapassar rapidamente a barreira do caixa tem sua expectativa de agilidade satisfeita plenamente pelo código de barras. Este sistema não só melhorou a condição de trabalho da moça do caixa, que deixou de se preocupar com o valor da mercadoria, como praticamente relegou a uma função secundária a digitação de dados. A leitura de barras, realizada em fração de segundo, dispensa a conferência de produtos e contribui para diminuir as filas.

No setor de transporte, a adoção do código de barras pela Transportadora Americana, no terminal de cargas de Campinas (SP), prevista para meados de 1996, sinaliza o interesse de uma empresa em eliminar, definitivamente, tempos ociosos no terminal e, assim, aumentar a produtividade. "Fizemos uma experiência com o código e a rentabilidade na separação e na conferência de mercadorias foi um negócio fantástico", afirmou Carlos Panzan, diretor de Transferência da TA, deixando claro que o objetivo da empresa é reduzir em 50% o tempo de operação do terminal.

A TA também já testou o código de barras usado pelos clientes Hering e



Coletor armazena dados e repassa à central

Gillette. "A conferência das mercadorias foi mais rápida em relação a outros procedimentos (descarga e entrega)", informou Francisco Antônio Pereira, gerente de Informática, referindo-se à Hering, cujo sistema EDI (transferência eletrônica de dados) dispensa a digitação de notas para emissão do Conhecimento do Transporte Rodoviário de Cargas (CTRC), pois o código de barras impresso nas caixas torna o processo mais ágil na hora da conferência. Na Gillette, que não dispõe de EDI, o processo foi mais lento.

Nos Estados Unidos, onde esteve recentemente, Panzan constatou que grandes transportadoras, como a UPS,

Mayflower e Federal Express utilizam o código de barras, em larga escala, nos terminais de cargas. Na UPS, os volumes padronizados não ultrapassam 25 kg cada, e as notas fiscais são remetidas via volume ou pelo correio.

No momento, a TA ensaia os primeiros passos para implantar o código no seu terminal, ponto de aglutinação de 500 veículos, para atendimento de 14 filiais.

"O sistema se paga em menos de um ano", disse João Alves Neto, diretor da Planner, fornecedora, que já implantou códigos de barras na Olivetti e na Maxion-Iochpe. Se o código de barras significa um custo a mais para a empresa de transporte, porque implica a automação do próprio terminal, em compensação, não há como negar que proporciona ganho na velocidade operacional da conferência, separação e distribuição de cargas. Isto porque, o código reconhece facilmente o sistema de numeração e praticamente elimina todos os erros na movimentação de produtos.

De acordo com José Maria Faé, gerente de Transferência da TA, as esteiras facilitarão o trabalho com leitores de barras e máquinas etiquetadoras e a empresa ganhará maior rapidez nas operações de transbordo e transferência de cargas. Hoje, para efetuar um transbordo de 20 t de volumes exigem-se duas horas, incluindo descarga, separação, conferência, containerização e carregamento de volta para o destino. Uma vez implantados os dois sistemas (automação e barras), esse tempo cairá para, no máximo, 40 minutos. "Respiramos o prazo de entrega", enfatizou Panzan, considerando que a base da esteira suporta volumes com até 40 kg cada e dimensão de até 80 cm².

Antônio César Franzin, gerente de Distribuição, calculou que 3 mil despachos/dia, em média, podem ser realizados "com tranquilidade". "Já chegamos a operar 5 mil despachos/dia, mas de modo estrangulado", reparou Faé.

No terminal de Campinas circulam 1,2 milhão de volumes por mês, em média.

A diretoria acredita que, com uma grande esteira modular, a produtividade será compatível com a previsão de crescimento do mercado em 1996.

Desde 1992, a empresa vem fazendo estudos técnicos para implantar o código de barras. Na idéia original, Campinas funcionaria como filial-piloto, dispondo de esteiras para o carregamento de caminhões, com volumes etiquetados e conferidos na própria esteira, por meio de leitores óticos. Segundo Pereira, anteriormente a TA utilizava *scanners* de leitura de barras para controle de CTCRC, os quais, "associados aos arquivos, facilitavam a sua localização".

Até o final do ano, no Centro de Treinamento da empresa em Americana (SP), serão oferecidos cursos de direção defensiva (e outros) e aulas sobre arrumação de cargas e atendimento a clientes para mais de 800 pessoas. O treinamento visa adaptar o pessoal ao projeto de automação, em andamento. Mudanças de comportamento, principalmente entre motoristas, serão inevitáveis. Os motoristas, habituados a fazerem entregas, colherem assinaturas e, no final do dia, e apenas entregarem um monte de comprovantes e notas fiscais no guichê, ao funcionário, terão de se integrar à nova realidade empresarial.

Ao deixar o terminal, o motorista leva consigo cerca de 300 notas fiscais por

viagem. "O código é útil após a digitação do conhecimento porque, muitas vezes, recebemos informação do cliente antes de a mercadoria chegar ao terminal", explicou Faé.

"Tínhamos como expectativa agilidade, segurança e redução de custos", contou Ailton de Oliveira, coordenador de Projetos e Sistemas do Departamento de Fumo da Souza Cruz, ao avaliar o sistema de barras, instalado em 1990, na usina processadora de fumo de Blumenau (SC). Em 1992, o sistema estendeu-se para outras três usinas, em Rio Negro (PR), Tubarão (SC) e Santa Cruz do Sul (RS), e para 12 armazéns.

A Souza Cruz trabalha com oito transportadoras, que possuem, em média, 48 caminhões cada. Anteriormente, o tempo gasto com a preparação de uma carreta, de 25 t de fumo, e com a emissão de notas fiscais, era de uma hora e 40 minutos. Com o uso do código de barras, esse tempo caiu para 20 minutos. No período de safra, de janeiro a junho, cada usina movimenta, em média, 35 carretas completas por dia.

Para atender às necessidades de fornecedores e clientes, a empresa utiliza em usinas e armazéns os seguintes

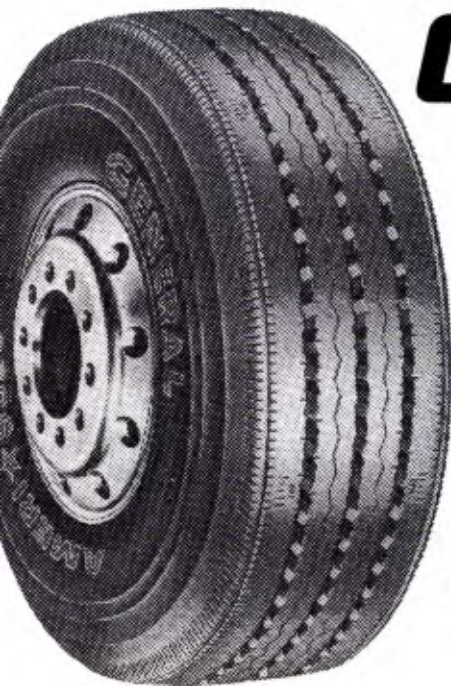


O leitor a laser lê o código de barras e decodifica-o

equipamentos: 45 coletores de dados Psion, 30 *scanners* Seal de leitura ótica, quatro impressoras de etiquetas Zebra, e código de barras modelo 2/5 intercalado (para melhor visualização das etiquetas). A Souza Cruz exporta seus produtos para 60 países e, diariamente, imprime 2.215 etiquetas, destinadas a diversos tipos de embalagens em sacos e caixas.

Já na Hércules Sistemas Logísticos, do grupo Atlas, o software Marjure Data, que opera por meio de transmissão de dados via radiofrequência, dispõe de programa para controlar fluxo de materiais, entrada, armazenamento e expedição, podendo informar o inventário em tempo real.

Com os paletes identificados pelo código de barras, o software possibilita o gerenciamento do estoque e permite que os clientes façam balanço de materiais, previsão de vendas e outras atividades afins. Opera com sete terminais de radiofrequência, sendo quatro manuais e três de empilhadeiras.



GENERAL TIRE



Uma das mais tradicionais marcas de pneus norte-americanos, agora está no Brasil:

Uma linha completa de pneus radiais para carros de passeio, caminhões e ônibus.

E também pneus convencionais para equipamentos agrícolas e terraplenagem.

Tecnologia, qualidade e preços competitivos.

ALGUS ENTERPRISES, INC.

Exportador Oficial para o Brasil

CONFIRA AS VANTAGENS

Tel: 001(305) 326-0101

Fax: 001(305) 325-1901

2165 N.W. 17TH AVE. - MIAMI, FL - 33142 - USA



Marcelo Szaifman

ENCOMENDAS

O pulo dos Correios

Empresa investe na automação para ampliar atuação no segmento de encomendas

Carmen Lígia Torres

Seguindo uma tendência internacional, expressa em orientação formal da União Postal Universal para os correios, a ECT – Empresa de Correios e Telegráficos está partindo para as encomendas, entendidas como objetos de até 20 kg por via tradicional e 30 kg por via Sedex, a fim de substituir um mercado que a empresa vem perdendo com a evolução da era eletrônica. Esse mercado perdido é representado, hoje, por tudo aquilo que pode ser transformado em impulso eletromagnético, como fax, Internet, transferências financeiras, entre outros.

Como é subordinada ao Ministério das Comunicações, a ECT está se preparando para a nova missão na carona de um projeto maior de modernização tecnológica que tem início no ano de 1996 e conclusão oficial em 1999.

Sem querer falar em valores de inves-

timentos, o chefe do Departamento de Logística e Operações dos Correios, Jânio César Luiz Pohren, insinua que a meta da ECT é chegar ao nível tecnológico existente no correio canadense, empresa proprietária de um sistema avançado de rastreamento e controle de encomendas que poderá fornecer aos brasileiros. O investimento no Canadá em tecnologia, há dez anos, quando se deu a implantação do denominado Track & Trace, seria equivalente a investir entre US\$ 3 milhões e US\$ 4 milhões hoje para obtenção do mesmo desempenho.

Com esses recursos em desenvolvimento de softwares especiais de rastreamento de objetos, aquisição de máquinas adequadas com capacidade de gerenciamento e integração a outros sistemas como EDI – Eletronic Data Interchange (transferência eletrônica de dados), a estatal dos serviços postais do

Automação atual não permite rastreamento total da encomenda

Canadá ampliou de 3% para 15% seu espaço entre os clientes de encomendas.

Pohren não sabe informar qual a participação da ECT no segmento de encomendas atualmente, nem quanto espera crescer com a modernização prevista. "Queremos melhorar a qualidade dos serviços dos Correios, para que nossos clientes sintam segurança em trabalhar com uma empresa com estrutura moderna", sintetiza o chefe de Logística da empresa.

Nos últimos três anos, os Correios conseguiram ganhar um espaço nada desprezível no segmento das encomendas. Partindo em 1992 de 3,8 milhões de objetos/dia expedidos nas vias normais e 26,5 milhões/dia nas encomendas por Sedex, os Correios chegam em 1995 com 9,7 milhões/dia de encomendas normais e 57,4 milhões/dia por Sedex, com uma receita operacional prevista em R\$ 1,8 bilhão.

Mais de 90% do faturamento global dos Correios vêm de pessoas jurídicas, com 450 grandes empresas do setor financeiro e serviços responsáveis por 64% das vendas. As agências franqueadas respondem por 60% de todo o movimento, registram as estatísticas da empresa.

Parte das operações dos Correios já é feita de maneira automatizada, desde 1990, garante Pohren. Existem, hoje, cerca de 3.700 terminais automatizados, gerenciando as encomendas e correspondências registradas e por Sedex em aproximadamente 400 unidades operacionais. Porém, a atual arquitetura dos sistemas de informática dos Correios, denominada de proprietária, não permite a ampliação do controle e gerenciamento, hoje restrito às unidades centrais e sem possibilidade de integração a outros sistemas de informação, tanto no ponto de vendas como em terminais de clientes.

São registrados cerca de 8 milhões de

objetos/dia no atual sistema, baseado em equipamentos de grande porte, da Unysis. O código de barras é utilizado. O selo das barras tem seus números digitados no momento de aceitação das encomendas. Quando ela chega ao destino um funcionário dá "baixa" nessa encomenda codificada, com horário da entrega.

Apesar do código de barras, hoje não é possível conhecer todo o trâmite da carga. Da mesma forma, não se tem a integração de informações diferentes como unidade de entrada, peso da carga, preço cobrado, rota seguida pela encomenda, nome das pessoas que captaram e receberam a carga, entre outras. "A intenção é chegar a ter informações completas cruzadas, com rapidez", afirma Pohren.


Para isso, os Correios irão substituir seus equipamentos e sistemas, de maneira gradativa, para que se transforme

num sistema de arquitetura aberta, com possibilidade de integração não só com outros programas desenvolvidos posteriormente ao momento da implantação, internamente, mas também para possibilitar a interconexão com clientes. "Teremos flexibilidade em relação aos fornecedores, facilitando também a manutenção e reposição", afirma o chefe da Logística.

As 10.788 agências próprias e de terceiros não terão de imediato mudanças radicais, admite Pohren. Mas, serão incentivadas a substituir seus processos para se integrarem aos novos sistemas até conseguirem a automação completa nas rotinas de postagem e de tarifação dos serviços.

A intenção é atingir o estágio em que todos os objetos entregues nos Correios sejam inseridos no sistema informatizado, com hora, local, destino, peso, preço, e funcionário responsável pelo aceite da

carga. Em cada ponto em que aquele objeto for manuseado, o sistema receberá essas mesmas informações, de modo que toda a rota percorrida pela encomenda fique armazenada. "Nosso cliente poderá controlar sua encomenda, passo-a-passo", afirma Pohren. A nova tecnologia deverá possibilitar até a interconexão on-line com grandes clientes, incluindo terminais exclusivos nas sedes dos clientes.

Dessa maneira, os Correios brasileiros terão mais um poderoso instrumento para se tornar mais um forte concorrente no mercado de encomendas. Isso porque, além da tecnologia de controle e gerenciamento, e da estrutura de transporte, com as 37 linhas aéreas e mais de 9.200 linhas de superfície, a empresa está investindo na readequação comercial, tentando ganhar novos clientes numa clara mostra de estar entrando numa fase ainda mais competitiva. 



OFEREÇA SEU PRODUTO DIRÉTAMENTE AOS PROPRIETÁRIOS DE 130.000 CAMINHÕES QUE VISITARAM A FENATRAN

A TRANSPORTE MODERNO E A SETA MARKETING DIRETO
OFERECEM BANCO DE DADOS EM ACCESS 2.0 COM:

1860 EMPRESAS, INCLUINDO NOME DO PRINCIPAL EXECUTIVO,
FONE, FAX, ENDEREÇO E CEP.

DIVIDIDAS POR SEGMENTO: EMBARCADORES,
COMPRADORES DE FRETES, TRANSPORTADORES,
MAIORES FROTISTAS POR TIPO DE CAMINHÃO, ETC.

INFORMAÇÕES

TEL.: (011) 862.0277 - FAX: (011) 825.6869

**NÃO ESPERE OS CLIENTES BATEREM À SUA PORTA.
ATRAVÉS DO MARKETING DIRETO VOCÊ CHEGA A FRENTE DOS
CONCORRENTES E AMPLIA SUAS VENDAS.**



EDITORA TM LTDA.

P

1998, 1999, 2000

Trucks e ônibus da linha P são produzidos e montados no Brasil pela PACCAR, S.A.



UMA NOVA DIMENSÃO



CONHEÇA OU SOLICITE NO SEU CONCESSIONÁRIO TODAS AS CARACTERÍSTICAS

93



ÃO EM TRANSPORTE



ÍSTICAS DO NOVO CAMINHÃO P93 - UMA NOVA DIMENSÃO EM SCANIA.

Novadutra à francesa

Concessionário vai fazer da Via Dutra uma rodovia fechada, como as européias

Valdir dos Santos

Foto: Rui de Campos

A Concessionária da Rodovia Presidente Dutra S. A., Novadutra, que assume a administração da estrada no dia 1º de março de 1996, não vai apenas melhorar as condições de tráfego em troca da cobrança de pedágio, mas num período de cinco a dez anos, vai transformá-la numa rodovia fechada, eliminando dezenas de acessos hoje existentes e que considera desnecessários. Com isso, serão retirados das margens (faixa de domínio) todos os moradores e comerciantes irregulares. Da mesma forma, alguns postos de serviço e outros tipos de comércio poderão perder o acesso à rodovia.

O Contrato de Concessão Precedido de Obra Pública para Exploração, assinado entre o DNER e a Novadutra, empresa formada com capital inicial de R\$ 2,6 milhões da Camargo Corrêa e da Andrade Gutierrez, em 31 de outubro, é considerado o maior já feito em todo o mundo, em valor (mais de US\$ 400 milhões), em volume de tráfego (60 milhões de veículos ao ano) e em extensão (407 quilômetros). O período de concessão é de 25 anos e o contrato não exclui a possibilidade de renovação.

Os investimentos na duplicação corresponderão, no futuro, ao valor de construção de uma nova estrada, ou seja, R\$ 415 milhões, sem falar da quantia necessária à sua recuperação e manutenção, que deve superar os R\$ 300 milhões nesses 25 anos.

Ao assumir a estrada, a concessionária dará início às obras de emergência. Até lá, faz levantamento do estado da rodovia e dos bens a serem transferidos, e inicia o procedimento do esquema financeiro para as obras, que incluem recuperação do pavimento, das defensas, da sinalização e das praças de pedágio.

Essas obras, com duração prevista de seis meses, vão consumir, segundo a Novadutra, R\$ 114 milhões, e os recursos virão, em parte, da concessionária e, em parte, de empréstimos do BNDES, cuja composição ainda não estava definida até dezembro.

Os investimentos na duplicação corresponderão, no futuro, ao valor de construção de uma nova estrada, ou seja, R\$ 415 milhões, sem falar da quantia necessária à sua recuperação e manutenção, que deve superar os R\$ 300 milhões nesses 25 anos.

A cobrança de pedágio (na ida e na



Sarubby: administrar a Dutra é um desafio, mas esperamos que dê lucro

volta) está programada para começar em 1º de setembro de 1996, na base de R\$ 2,39 por automóvel e R\$ 2,39 por eixo de caminhão ou ônibus (ver tabela). Essa tarifa, no entanto, poderá sofrer o primeiro reajuste a partir de 31 de outubro, quando completar um ano da assinatura do contrato, informa Lucília Frazão, do Departamento Jurídico do DNER.

Além da receita do pedágio, a Novadutra terá receitas alternativas de exploração publicitária, recursos das multas por excesso de

peso e exploração comercial às margens da rodovia. Parte do lucro dessas receitas será aplicada no abatimento da tarifa de pedágio.

Evandro Sarubby, diretor-presidente da Novadutra, não revela as previsões de arrecadação, mas diz que os acionistas esperam que o negócio seja lucrativo. Entre as chances de não dar certo, cita a má gestão. "Conheço alguns casos na Europa de concessionários que faliram, mas outros ficaram ricos", observa. Outra seria o congelamento de tarifas. "Quando assumiu o governo socialista de François Mitterrand na França, as tarifas de pedágio ficaram congeladas por vários anos", conta.

DUAS MIL PESSOAS NA OBRA – A Novadutra tem capital controlado em

partes iguais pelas duas empreiteiras e é administrada por quatro diretores e um Conselho de Administração, também com quatro membros. A Camargo Corrêa indicou o presidente da empresa e a Andrade Gutierrez, o do conselho. Sarubby é engenheiro mecânico e ingressou na Camargo Corrêa em 1966, na área de manutenção. Antes de ser escolhido para a Novadutra gerenciava a construção do metrô de Brasília.

A empresa manterá até março entre quarenta e cinquenta pessoas. "No pico das obras teremos até duas mil pessoas, mas, de fato, serão criados 1.200 empregos diretos", informa Sarubby. A Novadutra deverá terceirizar poucos serviços, como capina e limpeza da estrada.

Atualmente a Dutra mantém dois postos de pesagem, mas promete instalar mais dois e manter uma balança móvel e controlar o peso por eixo com seu pessoal. Segundo Sarubby, as multas por excesso de peso serão aplicadas pela Polícia Rodoviária, por meio de notificação do posto de pesagem. Mas Lucília Frazão, do DNER, corrige: "O contrato prevê que a multa será aplicada pelo DNER. A notificação do excesso de peso deve ser feita aos postos de fiscalização que o DNER con-

tinuará mantendo na Dutra", explica. Segundo ela, a Polícia Rodoviária, subordinada ao Ministério da Justiça, continuará como responsável pela fiscalização do trânsito e pelo cumprimento à Regulamentação do Código Nacional de Trânsito e aplicando multas, se for o caso, referentes ao regulamento. Segundo ela, os recursos dessas multas continuarão sendo do Tesouro. "Somente os de excesso de peso serão devolvidos à concessionária, como parte da receita alternativa utilizada para abater no valor da tarifa", acrescenta Lucília Frazão.

A cobrança de pedágio nas quatro praças prosseguirá até que sejam concluídas as obras de duplicação, com exceção do trecho da serra, quando será implantado o modelo francês, de rodovia fechada, com postos de pedágio nos acessos e saídas a ser adotado por recomendação de uma consultoria internacional francesa. "No futuro, vamos modificar o critério de cobrança. Em vez de quatro postos fixos, o motorista pagará pelo trecho percorrido", explica Sarubby.

Inúmeros acessos hoje existentes serão fechados para aumentar a segurança, mas acabarão impedindo a fuga dos pedágios. Assim, ao ingressar na rodovia, o motorista receberá um tíquete que marca a quilometragem de acesso. Ao deixar a estrada, saberá quantos quilômetros percorreu e pagará por isso. "Assim, vamos corrigir injustiças. Com postos fixos, muitos utilizam a rodovia sem pagar e outros que circulam em

nais na Baixada Fluminense, 9,5 km na região de Jacareí e São José dos Campos, e mais 13,5 km em continuação ao trecho já existente na proximidade com São Paulo, até Bonsucesso. Serão construídos ainda trevos em Barra Mansa, Resende, Engenheiro Passos, Itatiaia, Lavrinhas, Cruzeiro e Silveiras.

A nova pista na Serra das Araras só está prevista para o 14º e 15º ano da concessão (2009-2010).

O contrato de concessão prevê que quem estiver instalado na faixa de domínio da rodovia (80 m à margem) deve sair porque essa faixa foi transferida à concessionária. Lucília Frazão esclarece que o contrato prevê a expulsão dos ocupantes da faixa de domínio, que não terão direito a qualquer indenização. A expulsão, segundo Frazão não exigirá mandado judicial. "A concessionária dará um prazo para evitar um problema social, mas o invasor terá que sair".

Já os Anjos do Asfalto, que mantêm contrato com o DNER, devem permanecer na rodovia até setembro. A partir daí, a concessionária assume o serviço de socorro ao usuário. O contrato prevê instalação de onze postos de assistência médica e mecânica. Atualmente,

os Anjos do Asfalto mantêm cinco. "Se eles permanecerem, ficarão subordinados à concessionária e não poderão mais explorar a publicidade como fazem hoje", esclarece Sarubby.

Ele diz que estuda a exploração da rodovia, como instalação de shopping centers sobre as pistas.

As onze bases de atendimento terão mecânicos e serviço de resgate 24 horas e serviço de comunicação a cada quilômetro. Para a manutenção e conservação o contrato prevê quatro bases e cinco canteiros e fiscalização do DNER. ■

TARIFA DE PEDÁGIO POR POSTO

Tipo de veículo	Nº de eixos	Tarifa R\$
Automóvel, caminhoneta, furgão (rs)	2	2,39
Automóvel ou caminhoneta com semi-reboque (rs)	3	7,17
Automóvel ou caminhoneta com reboque (rs)	4	9,56
Caminhão, ônibus, caminhão trator e furgão (rd)	2	4,78
Caminhão, ônibus e caminhão-trator (rd)	3	7,17
Caminhão com reboque e caminhão-trator com semi-reboque (rd)	4	9,56
Caminhão com reboque e caminhão-trator com semi-reboque (rd)	5	11,95
Caminhão com reboque e caminhão-trator com semi-reboque (rd)	6	14,34
Motocicleta, motoneta e motociclo (rs)		1,19

RS - rodado simples; RD - rodado duplo

Obs. Para efeito de cálculo de tarifa, o veículo com pneus *supersingle* equivale ao eixo de rodado duplo

trechos próximos às praças de pedágio, pagam sempre".

FAIXA DE DOMÍNIO – Nos cinco primeiros anos, a concessionária investirá R\$ 469 milhões na restauração e recapeamento de toda a estrada, recuperação, reforço e, se houver necessidade, alargamento dos 284 viadutos e pontes, 110 km de proteção e divisão de pistas, substituição de defensas metálicas e melhoria e ampliação da sinalização. O contrato prevê também obras de ampliação, como 15,4 km de pistas margi-

AGREGADOS

Generais da pista

Uma vaga no disputado mercado de cegonheiros chega a valer até R\$ 120 mil

Ariverson Feltrin



Aparecido Petines e o filho João: a família no dia-a-dia da estrada

Entre os agregados eles certamente desfrutam de alta patente. Transportam uma carga preciosa, o automóvel, e recebem 67% do frete pago à transportadora. Dirigem caminhões semi-novos, em geral pesados, compram via Finame e consórcio, fazem seguros de casco e têm sua vaga negociada a peso de ouro.

Na casta dos chamados cegonheiros, os generais são aqueles que conseguiram crescer, em geral com boa dose de ambição e na companhia da família. É o caso de Aparecido Petines, 57 anos, e Luís Pitondo Filho, 60, donos, junto com

os filhos, de uma dezena de cavalos e carretas.

Petines começou a puxar automóvel em 1964 com um Ford F-600 motorizado pela Perkins, comprado a prestação. "Eu não tinha onde cair morto", confessa. Três anos depois, vendeu o Ford e comprou um Mercedes 1113, também toco, e ao final de sete anos de cegonha e estrada, deu um passo maior: adquiriu um Mercedes 1313 cavalinho e uma carreta de um eixo.

Os dois filhos, João e Sérgio, foram fisgados à vida de cegonheiros no dia em que compararam seus salários, numa

metalúrgica, com os ganhos do pai: "Meu rendimento era bem maior que o deles e, daquele dia em diante, o sonho de vê-los fora da estrada, estudando, desmoronou", revela Petines, dono de dois Scania, um 1989, outro 1994, este comprado pela linha Finame, com repasse do Banco Itaú. Ele dirige o mais novo, o outro coloca na mão de empregado. Os filhos dirigem dois cavalinhos: Scania 112, ano 86, e Mercedes 1933, ano 87.

Na família Pitondo, o pai largou a estrada para administrar a empresa de seis cavalos-mecânicos, todos Mercedes, modelos 1525, 1625 e 1630, fabricados entre 1987 e 1993. "Nosso segredo para crescer é a capitalização cada vez maior: os filhos ficam com 50% da receita para despesas pessoais e com o veículo; o restante vai para o caixa da empresa".

"O segredo? Ambição e coragem. Não tenho sangue de barata", diz o velho Pitondo, mineiro de Guaranésia. Cada um dos filhos, Luiz Carlos, Rubens César e Pedro Leandro, dirige um cavalinho. Outros três veículos da frota ficam com empregados. "Eu poderia crescer mais, mas o problema são os impostos. O governo virou meu sócio", queixa-se.

Outra limitação ao crescimento é o congelamento de vagas no transporte de carros zero km. Petines diz que cada vaga é comercializada a preços que variam entre R\$ 50 e R\$ 120 mil, dependendo da rota. Aliberto Alves, presidente do sindicato que reúne os cegonheiros do ABC – com 1.300 associados – pondera que tudo depende da oferta e procura. "Mas a média está em R\$ 60 mil".

A força e a união dos cegonheiros são reconhecidas por todos, inclusive pelas transportadoras. "Temos um sindicato no ABC com sede própria, recém-construída, avaliada em R\$ 500 mil, equipada com computadores, consultório dentário, 12 linhas telefônicas, duas carretas de socorro, carrô de som", enumera Pedro Stivalli, ex-presidente da entidade durante três mandatos, que fornece outro dado demonstrativo do alicerce dos filiados: "Dos cegonheiros, 90% têm seguro de casco".



Fotos: Divulgação



Malha Oeste: à esq., embarque de minério na estação Antônio Maria Coelho (MS); acima, pátio em Bauru (SP)

FERROVIAS

Uma luz no túnel

Governo abre licitação para privatizar e já surgem grandes grupos interessados

Valdir dos Santos

Mal a RFFSA – Rede Ferroviária Federal S. A. abriu, no dia 30 de novembro, a licitação para arrendamento por trinta anos da SR-10 – Malha Oeste, entre Corumbá (MT) e Bauru (SP), para a iniciativa privada, começaram a surgir grupos interessados na concessão.

Considerado um grande negócio entre as privatizações, a ferrovia está despertando interesse de empresas do porte da Votorantim se juntando com a Camargo Corrêa, Companhia Vale do Rio Doce, Sadia e Matosul; a Comercial Quintella, grande usuária do transporte de soja por ferrovia, estaria buscando apoio do forte grupo japonês Matsui-Marine; a MPE (grupo carioca que reúne de empresas nas áreas de instalações industriais, agropecuária, pesca, informática e telecomunicações) está montando um consórcio com a Interfêrrea, empresa criada por empresários de transporte rodoviário de carga e de passageiros, e procurando parceiros internacionais, como

bancos e operadores de transporte ferroviário dos Estados Unidos, Argentina e Chile.

Pelo menos até o fechamento desta edição, três consórcios se esboçavam:

- Banco Votorantim na coordenação de: empresas do próprio grupo; CVRD, que opera as Ferrovias Vitória-Minas e Carajás; Camargo Corrêa, vencedora das licitações da Via Dutra e da Ponte Rio-Niterói (só que junto com a Andrade Gutierrez); Sadia, grande usuária no transporte de soja; e Matosul, exportadora de grãos, que já opera nessa linha, com terminal próprio em Campo Grande.

- MPE – Montagens e Projetos Especiais; Interfêrrea, de Clésio Andrade (presidente da CNT e titular de várias empresas de transporte de passageiros), Thiers Fattori Costa, diretor-presidente da ITD Transportes, Tarcísio Schettino, diretor da Útil, operadora de transporte de passageiros e sócio do Trem de Prata, entre São Paulo e Rio de Janeiro, e Joaquim Vaz Mesquita, titular da trading Braset, de Brasília; Adubos Trevo, Banco

Icatu; Grupo Iochpe; além de investidores e operadores ferroviários privados dos Estados Unidos, Argentina e Chile.

- Comercial Quintella, uma das maiores exportadoras de soja, e Matsui-Marine.

Se a disputa promete ser acirrada entre os grupos interessados, para a Transfesa, empresa criada pelos funcionários da Malha Oeste, a situação é muito confortável. “Somos como a mulher mais bonita e cheia de atributos paquerada por uma porção de pretendentes. Namoramos todos e, no final, vamos escolher o melhor deles para casar”, brincou o engenheiro Luiz Antônio Sola, presidente do Conselho Administrativo da empresa, que vem mantendo contatos com representantes dos três consórcios.

Esse privilégio se deve ao fato de que o edital fixa uma participação obrigatória mínima de 10% da concessão para os empregados da Rede no trecho a ser privatizado. Segundo Mário Aurélio Cunha Pinto, diretor superintendente da MPE, os funcionários agiram com inteligência, criando apenas um grupo para se integrar ao consórcio vencedor.

Se o interesse pela concessão está unindo fortes grupos econômicos, é porque os investimentos necessários à operação rentável deverão ser pesados. Isaac Popoutchi, presidente da Rede, disse,

Produção e Previsões de Transporte		
Produtos	1994	2000
	Em milhões de TKU	
Grãos e pellets	70	368
Soja e farelo	490	1.024
Adbos e fertilizantes	7	144
Cimento	91	254
Minério de ferro	154	532
Produtos siderúrgicos	89	78
Minérios diversos	134	503
Combustíveis	795	1.460
Madeira, papel e celulose	15	88
Carga geral	0	445
Óleos vegetais	0	126
Calcário, escória	0	98
Produtos químicos e petroquímicos	0	76
Metálicos	0	3
Outros	69	0
Total	1.914	5.199

Fonte: Edital do BNDES/RFFSA

em recente palestra em São Paulo, que nos primeiros seis anos serão necessários US\$ 89 milhões em reorganização, vias e material rodante e US\$ 270 milhões nos 24 anos seguintes para a substituição das locomotivas e vagões.

Sola, da Tranfesa, no entanto, considera que com R\$ 20 milhões, ou no máximo R\$ 30 milhões, se conseguirá recuperar a malha e o material rodante, enquanto Bernardo Figueiredo, diretor-presidente da Interfêrrea, afirma que, serão necessários R\$ 100 milhões em seis anos ou R\$ 15 milhões por ano. O edital é omissivo nesse item.

BOM NEGÓCIO – Mesmo assim, os empresários consultados por TM consideram a ferrovia um grande negócio. “Fizemos uma análise dos setores de energia, telecomunicações e ferrovia e decidimos participar da privatização do transporte ferroviário porque é o que exige menos investimentos e tem retorno mais rápido”, argumentou Cunha Pinto, da MPE. Thiers Fattori Costa, sócio da Interfêrrea, considera a intermodalidade um processo irreversível. “E nós defendemos que o transportador rodoviário

Estrutura da Malha Oeste

Extensão	1.621 km
Locomotivas	88
Vagões	3.874*
Volume de tráfego	1,8 bilhões TKU
Receita operacional	US\$ 40 milhões

* Inclui 1.260 de terceiros

deve continuar sendo o dono da carga”.

Paulo Henrique dos Santos, diretor do Banco Votorantim, embora não falando em nome do Grupo Votorantim, disse não acreditar que os acionistas venham participar da concessão da ferrovia para baixar os custos do transporte de seus produtos, como grandes usuários do transporte que são. “É uma oportunidade de

negócio que o grupo não quer perder e se não fosse lucrativo, não entraria. Se isso trouxer redução de custo do transporte, é uma decorrência, não o objetivo principal”.

A Camargo Corrêa, como as demais empreiteiras, está buscando na privatização uma alternativa de negócios, diz o diretor da Novadutra, Evandro Sarubby. “Se para operar a rodovia (ver reportagem sobre a privatização da Via Dutra nesta edição), estamos buscando técnicos no exterior com experiência no assunto, na ferrovia vamos procurar parceiros do ramo”, aduziu.

Bernardo Figueiredo, que veio para a Interfêrrea depois de trabalhar dez anos na Siderbrás (grande usuária do transporte ferroviário) e chefiar por quatro anos o Departamento de Projetos do Geipot, tendo coordenado o Plano Diretor Ferroviário Centro-Oeste, disse que o interesse da empresa é operar todas as linhas da Rede e da Fepasa – Ferrovia Paulista S.A. porque considera que a participação do transporte rodoviário já chegou ao seu limite e que a alternativa mais viável para a carga geral é a ferrovia. “Nosso interesse é a carga geral, mas estamos buscando parceria de grandes usuários e o objetivo é que todos ganhem, até porque, para isso, serão feitos pesados investimentos e os investidores exigirão resultados”, afirmou.

Por sua vez, a Tranfesa não terá muitos recursos a investir, mas o número de acionistas cresce a cada dia. “A empresa foi criada em maio e ninguém

acreditava muito na privatização. Até outubro, eram 300 acionistas, depois da publicação do edital, entraram mais 150. Penso que até o fim do ano chegaremos a mil, o que representa mais da metade dos 1.800 ferroviários da linha”, explicou Figueiredo. A proposta da Tranfesa não é só participar da concessão, mas também prestar serviços de manutenção da malha e dos vagões e locomotivas. Por isso, entre os acionistas há muitos ex-ferroviários demitidos dentro do Plano de Incentivo ao Desligamento. “São profissionais especializados, que conhecem todos os gargalos do sistema e farão o serviço a um custo menor”, acrescentou.

O primeiro edital de concessão por arrendamento do sistema ferroviário da Rede, Malha Oeste, prevê apenas o transporte ferroviário de cargas. Os demais trechos: Estrada de Ferro Teresa Cristina, Malhas Centro-Leste, Nordeste, Sudeste e Sul serão objetos de novos editais a serem publicados futuramente. A transferência da Fepasa do governo paulista para a União, como pagamento de dívidas do Banespa, pode alterar a divisão das malhas, mas o assunto ainda não havia começado a ser debatido dentro da Rede.

Poder de fogo dos concorrentes

Empresa	Receita em 1994
US\$ mil	
CVRD	3.645.224
Sadia	2.140.149
Camargo Corrêa	2.857.860
lochpe	1.134.631
Adbos Trevo	545.790
Votorantim	3.003.561
Grupo MPE	134.000

Fonte: Balanço Anual da Gazeta Mercantil

Avaliada em R\$ 51 milhões pelo BNDES, a Malha Oeste tem leilão marcado para o dia 5 de março de 1996, na Bolsa de Valores do Rio de Janeiro, às 14 h. O contrato estabelece, além do arrendamento, a transferência de bens de pequeno valor e o pagamento será 5% à vista e o restante, com dois anos de carência, em 112 parcelas trimestrais (28 anos). O contrato de concessão por 30 anos, renováveis por mais 30, auto-

Libra assume terminal em Santos

É o primeiro privado grupo a operar terminal de contêineres em área estatal

riza o concessionário a explorar fontes alternativas, mas a Rede terá participação na negociação e nos resultados.

O edital estabelece que nenhuma empresa, individualmente, poderá ter mais do que 20% de participação do capital votante da concessionária, o que justifica a formação de consórcio de cinco ou seis firmas, já que os empregados têm uma participação mínima assegurada de 10%.

Uma das críticas que alguns interessados fazem ao edital se refere à regulamentação, tida como excessiva e também ao ônus do contrato de trabalho, incluindo a previdência privada, dos 1.800 empregados lotados na SR-10.

Com uma extensão total de 1.621 km, a Malha Oeste é formada por uma linha-tronco de 1.307 km ligando Corumbá (MT), na fronteira com a Bolívia, a Bauru (SP), passando por Campo Grande (MS) e inclui um ramal de 304 km de Campo Grande a Ponta Porã (MS), na fronteira com o Paraguai. A Malha Oeste faz ligação, em Bauru, com as linhas da Fepasa, rumo ao Porto de Santos e a Ourinhos (SP) por meio da SR-5, em direção ao Porto de Paranaguá (PR). Em Corumbá, se interliga à ENFE — Empresa Nacional de Ferrocarriles, da Bolívia. Ao longo do trajeto, dispõe ainda de dois pequenos ramais em Ladário e Porto Esperança, no Mato Grosso, permitindo acesso aos portos do rio Paraguai.

A frota da SR-10 é composta por 88 locomotivas, sendo 53 para tração e 35 para manobras, com idade entre 23 e 25 anos, mas 22 foram recuperadas entre 1986 e 1993, estendendo a vida útil por mais 20 anos. A de vagões é de 3.874, sendo que 192 são utilizados em serviço de apoio, não remunerado, 2.617 em operação e outros 1.257 são do tipo tanque, pertencem às companhias distribuidoras de combustíveis. A Malha Oeste conta ainda com três guindastes, sendo dois de 125 t e um de 75 t, para socorro.

O volume de tráfego foi de 1,8 bilhão de tku e receita de US\$ 40 milhões no ano passado. Segundo previsões de Popoutchi, a partir do sexto ano, deverá subir para US\$ 86 milhões.



Terminal 37: nos próximos 20 meses, metade da área estará em obras

Foto: Paulo Igarashi

Desde novembro, o grupo Libra está operando o Terminal 37 do Porto de Santos. Trata-se da primeira empresa privada a operar um terminal de contêineres em área de governo no Brasil. O grupo, formado por cinco empresas do setor de navegação — marítima e fluvial — e com faturamento de US\$ 120 milhões, investirá, nos próximos dois anos, R\$ 30 milhões na melhoria da infra-estrutura local e na aquisição de equipamentos para a movimentação de contêineres.

Numa primeira fase, que se estenderá pelos próximos 20 meses, apenas metade do terminal estará operando — a outra metade estará em obras; depois, as obras vão se alternar nas duas áreas.

Na primeira fase, o terminal vai operar com os guindastes dos navios e empilhadeiras *top loaders*. Na segunda fase, nos quatro meses seguintes, serão instalados os portêineres e os trans-têineres, que estão em processo de aquisição. Inicialmente, o Terminal 37 deverá movimentar 4 mil contêineres por mês. Em dois anos o terminal estará

operando a plena capacidade, movimentando 100 mil TEUs por ano. Pelo Porto de Santos, o maior em movimentação de contêineres do país, passaram 468 mil unidades em 1995.

Segundo o grupo Libra, a Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp), que administra o porto santista, continuará a controlar os dois berços de atracação disponíveis no Terminal 37. Os navios *full* contêineres que tiverem contrato com o terminal receberão prioridade para atracação.

Para o grupo Libra, são grandes as vantagens para quem operar no Terminal 37. A tecnologia que será empregada no local permitirá ao terminal atingir altos índices de produtividade na movimentação de contêineres, de padrão internacional. Assim, com uma maior rapidez na carga e descarga dos navios, reduz-se o tempo de permanência do contêiner no terminal e a permanência do navio no porto. Como conseqüência, os navios pagarão menos taxas e terão mais probabilidades de cumprir a programação das viagens.



Foto: Marcelo Spatafora

Tony Camargo, filho de usineiro, pós-graduado no Texas:
"Fui mordido pela mosca da estrada"

depois, largou as mordomias de usineiro para se meter no negócio de transporte. "Fui mordido pela mosca da estrada por influência de um amigo transportador. Comprei dois caminhões Volvo para puxar combustível. Era época do Plano Cruzado, a entrega dos veículos atrasou e, quando chegaram, já não havia mais o frete", declara.

A Pullman é o maior cliente, mas há outros, como a Brastemp, à qual alocou 20 caminhões, 16 para transferência fábrica-centro de distribuição, em São Bernardo do Campo, ABC paulista; e quatro em regime de *just-in-time* na unidade Rio Claro (SP). Para essa última operação, foi preparado um baú especial, construído pela Randon, dotado de 14 portas – 12 laterais e duas traseiras. "São veículos específicos para movimentar peças pequenas em paletes", esclarece Camargo.

Na cruzada para conquistar novos embarcadores, a TransfueL, no final de dezembro, negociava com uma multinacional do setor de bebidas a compra de parte de sua frota própria. "Vamos operar 40 caminhões. É uma terceirização inédita no Brasil", exulta Camargo.

DISTRIBUIÇÃO

Santa terceirização

Transportadora cresce atendendo indústrias que decidiram descartar a frota própria

Ariverson Feltrin

A TransfueL Transportes tinha tudo para dar errado. Embora o nome sugira, não transporta combustível. Seu fundador, Tony Camargo, até os 30 anos de idade jamais havia colocado os pés dentro de uma transportadora.

Hoje, passados curtos oito anos, a empresa desfruta de alguns indicadores de sucesso: a frota, de 50 caminhões em 1994, pulou para 200; de US\$ 2,4 milhões, o faturamento saltou para US\$ 6 milhões. A expansão é atribuída por Camargo, de 38 anos, à obediência a um slogan, gravado em todos os papéis timbrados da empresa: "TransfueL especializada no cliente".

O foco da TransfueL foi aproveitar as oportunidades geradas pela terceirização da economia, especialmente das empresas que operavam frota própria. A Pull-

man, tradicional marca de pão de forma em São Paulo e Rio, que desativou a frota própria, entregou parte de seu transporte à empresa dirigida por Camargo.

Uma frota de caminhões levando na cabine a inscrição TransfueL e no baú-out-door a marca Pullman faz o transporte de pães e bolos. "Na transferência, temos 13 veículos que levam produtos da fábrica a seis filiais; para entrega, na Grande São Paulo, temos 87 veículos", quantifica o empresário, administrador de empresas pela Universidade Mackenzie, de São Paulo, com pós-graduação em finanças na Universidade do Texas, nos Estados Unidos.

Com diploma na mão, Camargo fez o mais fácil: assumiu a área financeira da Usina Santa Adelaide, de Dois Córregos, (SP), pertencente à família. Três anos

FROTA DA TRANSFUEL

Marca	Quantidade
VW 7.100	120
VW 8.140	5
MB 914	5
VW 11.140 e 16.170	40
VW 16.220 e 35.300	15
Volvo NL	14
Volvo Globetrotter	1
Total	200

LuK
Maciez pra quem dá duro na estrada



Embreagens para Caminhões,
Ônibus, Tratores e Utilitários



Embreagens

Drogasil aluga

Rede de farmácias terceiriza serviços e decide locar caminhões para longas distâncias

Depois de passar por uma reestruturação interna, inclusive societária, a Drogasil (rede de 91 farmácias e uma central de distribuição), com sede no bairro paulistano do Butantã, decidiu fazer um novo planejamento logístico. O gerente da área, Arnaldo Lacaze, ingressou na empresa no meio do processo.

"Há seis meses, quando fui contratado, a empresa já tinha se livrado da frota de 28 veículos, a maioria caminhões leves de idade média avançada. Minha tarefa era encontrar a melhor alternativa para o abastecimento da rede de farmácias e dos clientes, já que a empresa havia decidido não investir mais em frota."

Os estudos de custos apontaram como melhor opção a contratação dos serviços

de uma transportadora. "Mas não encontramos uma só que fizesse o serviço com exclusividade por um frete aceitável", diz Lacaze. "Os altos índices de roubo de carga não nos permitem misturar nossos produtos com os de terceiros em um caminhão que pára de porta em porta".

A segunda alternativa foi a locação, opção que acabou sendo adotada para as entregas em longas distâncias, enquanto a distribuição na Grande São Paulo passou a ser feita por uma transportadora especializada na distribuição de encomendas de pequeno porte e de alto valor agregado, no caso, a Pró-Transportes.

A Truck Way Serviços, locadora ligada à Tietê Veículos, concessionária Volkswagen do Grupo Comolatti, foi a que fez

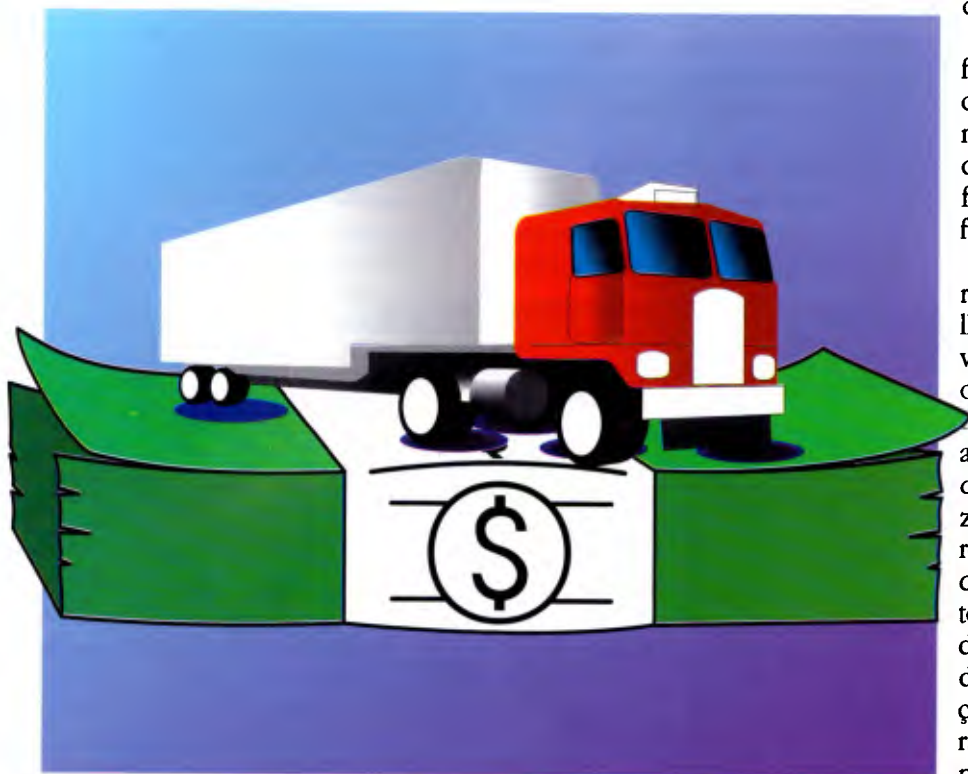
a melhor oferta para o aluguel de oito caminhões VW, sendo cinco leves 8.140 e três médios 16.140. O contrato prevê a troca dos veículos por outros zero-km no prazo de um ano, inclui seguro do casco e garante a manutenção em qualquer concessionária da rede.

A Drogasil não permite a divulgação de informações do contrato, tampouco os estudos de custos comparativos da locação versus serviços de uma transportadora, mas Lacaze assegurou que o custo-benefício se tornou vantajoso. E enumerou as vantagens: o não investimento na aquisição, a liberação de espaço ocupado pela oficina e pelo estacionamento, a redução das atribuições de administração da frota, o fim do almoxarifado de peças, a eliminação do pessoal e respectivos encargos sociais, além da garantia de socorro mecânico.

Os caminhões leves e médios fazem o abastecimento das farmácias próprias e de clientes do interior e litoral paulistas, além das localizadas em Minas e Rio de Janeiro. Como a frota é nova, a Drogasil consegue percorrer todas as farmácias a cada dois dias.

Para Lacaze, a locação tem um custo fixo, acrescido ao do óleo diesel, lubrificante e salário do motorista. "O custo mais ou menos equivale ao frete pago na distribuição urbana. Trabalhamos com frota nova e a manutenção preventiva é feita nos fins de semana", explicou.

A matemática financeira oferece diferentes instrumentos que permitem escolher a melhor alternativa de compra: à vista, ou financiado (Finame, CDC, leasing ou consórcio). O economista Jorge Miguel dos Santos, consultor da Editora TM, aconselha que é preciso conhecer os detalhes de cada alternativa sobre prazos, carência, juros e possibilidade de recuperação fiscal. Depois, o interessado deve igualar todas as propostas quanto aos custos operacionais durante a vida útil econômica do veículo e, no caso de compra, valor de revenda, identificação de alíquota de imposto de renda para quantificar a recuperação fiscal e o período de disponibilidade do veículo. ■





Estilo clean caracteriza o novo modelo, no qual a praticidade em limpeza dá o tom

deu aos galpões da fábrica. Os lápis e os papéis foram relegados a segundo plano, para dar espaço aos caracteres gráficos do software Catia, da IBM, responsável pela modelagem de superfície.

Outro software moderno, Nastran, da MSC, deu suporte às simulações de solicitações da estrutura para registros e testes de comportamento estático e dinâmico. As especificações técnicas chegaram até a manufatura por meio de estações de trabalho interligadas por dois servidores Pentium, que rodaram softwares AutoCad em versão R12. Os desenhos originários do sistema Cad foram retirados em *plotters* do tipo jato de tinta colorida ou eletrostáticas.

Devidamente registradas nos *winchesters* (memórias de computadores) dos engenheiros, as sugestões e reclamações de clientes, captadas por meio de pesquisas, foram consideradas prioridades para os projetistas. Assim, os cálculos e dimensões lançadas nos computadores partiram de novas exigências, diferentes daquelas que embasaram o projeto do Vitória.

“Tivemos toda a estrutura reforçada, com mudança de colunas, reforços em emendas e processos de soldagem mais avançados”, exemplifica Gilberto Okada, engenheiro estrutural da fabricante.

Com possibilidade de ter a estrutura em alumínio ou em aço, o Alpha é o primeiro produto da Caio a utilizar vigas do tipo I, consideradas mais resistentes do que as do tipo U. Além das vigas, as bases ganharam perfis no sentido longitudinal para a fixação do piso e das poltronas.

Com todos os reforços, Okada acredita que a durabilidade do carro cresceu em torno de 30% a 40%, o que representa a valorização do produto no mercado de usados. Atualmente, um carro Caio completa os dez anos de vida ainda com boa saúde, garante o engenheiro estrutural.

O revestimento lateral também foi reelaborado. Em lugar



Caio lança o Alpha

Vitória sai de cena, depois de sete anos e 28 mil unidades produzidas

A cumulando quase 90 mil carrocerias de ônibus em 50 anos de vida, e comemorando um crescimento nas vendas de mais de 40% no ano de 1995, em relação a 1994, a Caio lança um novo modelo urbano, o Alpha, depois de sete anos de existência do Vitória.

O modelo Vitória sai de linha de produção, contabilizando 28 mil unidades produzidas. Resta apenas a fabricação de peças para reposição. A partir do início de dezembro, os revendedores da marca já escrevem Alpha nos talões de pedidos para clientes do segmento urbano. Na verdade, antes mesmo de conhecerem o novo carro alguns clientes encomendaram, às escuras, cerca de 300 Alpha, uma vez que não pararam seus cronogramas de compras para esperar o lançamento, ocorrido com muita pompa num churrasco de confraternização para cerca de 2 mil pessoas em São Paulo.

Dona de 46% do mercado de urbanos do Brasil, a Caio inau-

gurou o alfabeto grego na sua linha de produtos dentro de conceitos novos de projeto de engenharia e produção. O design incorporou o estilo *clean*, descartando aquela série de perfis e cantos que dificultam a limpeza. Os novos faróis conferiram um toque sofisticado e moderno numa cara arredondada.

ENGENHARIA ELETRÔNICA – A mudança de hábitos na Caio oficializada com o lançamento do Alpha, começou nos escritórios da engenharia e se esten-



Convidados assistem ao desfile de versões do carro

de chapas recortadas em medidas entre 1,70 m e 2,00 m, como o Vitória, o Alpha tem suas estruturas cobertas com painéis de 3,50 m, o que facilita e agiliza a montagem do produto, além de conferir leveza ao estilo. A intenção da Caio é aumentar ainda mais a extensão dos painéis, mantendo, no entanto, marcas visuais para recortes para a manutenção.

O teto do Alpha, em relação ao Vitória, foi varrido de rebites, o que representa

Belo Horizonte ganha um Alpha

Viação Rio Branco é sorteada na festa de 50 anos



J. Moraes (à dir.): design moderno

Quando o número 933 foi anunciado no churrasco comemorativo da Caio, acabou a esperança de muitos convidados de levar o prêmio do sorteio: uma carroceria nova. Porém, Belo Horizonte acabava de ganhar seu primeiro Alpha, pelas mãos da Viação Rio Branco, do Grupo Méier, proprietária de 390 ônibus distribuídos por três empresas do município. Cliente exclusivo de Caio, a Rio Branco, foi representada pelo gerente geral Jessy Ferreira de Moraes, que aprovou o modelo. "É moderno e fácil de limpar", disse ele, baseado apenas na primeira observação do carro. O prêmio não incluiu o chassi. Os participantes do sorteio, que receberam uma numeração no convite especial para operadores distribuído pela encarregadora, não sabiam que o prêmio era o novo modelo, que foi lançado durante o evento para total surpresa da maioria dos presentes.

menor vibração, maior vedação e também mais beleza. Okada conta que dos 832 rebites que mantinham a fixação do teto sobraram apenas 40.

Outra novidade agregada à marca pelo lançamento do Alpha foi o uso da traseira da carroceria totalmente moldada em fibra de vidro. O Vitória tinha uma mistura de metal e fibra nessa área. Os degraus também ganharam fibra de vidro, com

Faróis dianteiros: harmonia com as linhas arredondadas piso em chapa corrugada ou conforme a escolha do cliente.

MELHORIAS INTERNAS – Por dentro, o Alpha incorporou aperfeiçoamentos que representaram uma evolução em relação ao modelo Vitória, na opinião de alguns frotistas. Um exemplo é a maior visibilidade proporcionada pela área

usuários, com a colocação de luzes nas laterais do teto. Além disso, foi retirado um foco de luz, em área do teto interno, que atrapalhava o motorista. Este agra-



Faróis dianteiros: harmonia com as linhas arredondadas

decerá, também segundo alguns frotistas, o revestimento sob sua cadeira. No Alpha, o calor do trem de força – quando dianteiro – não chega tão forte ao motorista porque um revestimento de madeira e borracha opõe resistência.

O revestimento interior do teto do Alpha traz uma outra novidade em material. Trata-se do formidur, feito de



Iluminação laterais dá mais conforto ao passageiro

enviaçada na dianteira.

A iluminação foi suavizada para os

lâminas de eucalipto prensadas a quente. A vantagem desse material em relação à tradicional fórmica é que ele não lasca quando quebra.

Apesar dos aprimoramentos do Alpha, no entanto, o preço da carroceria deverá permanecer semelhante ao antigo modelo. Isso será possível, segundo o superintendente da Caio, Cláudio Regina, graças a mudanças de layout na fábrica, em Botucatu, interior de São

Paulista, graças a mudanças de layout na fábrica, em Botucatu, interior de São

Paulo. "Ganhamos produtividade e eliminamos desperdícios", disse, reportando-se ao programa de Gestão pela Qualidade Total que a empresa iniciou há dois anos. A intenção é obter o certificado ISO 9000 até agosto de 1996.

Outro forte argumento para que o Alpha não suba de patamares de preço é a concorrência, diz Cláudio Regina. "Temos um mercado no Brasil bastante competitivo, e com a globalização da economia poderemos ter concorrência até de produtos importados", acredita ele.

PERFIL URBANO – Contabilizando um faturamento bruto de US\$ 130 milhões, no período de janeiro a novembro de 1995, a Caio produz média de 500 unidades de carrocerias por mês, entre as quais cerca de 95% são destinados ao segmento urbano. Além de clientes bra-



R. Eckrodt, presidente, e R. Bógus, diretor de vendas da MBB, homenageiam Cláudio Regina (à esq.)

sileiros, a Caio vende para empresas de 39 nacionalidades, incluindo transportadoras libanesas, salvadorenhas, e também de toda a América Latina. Segundo Cláudio Regina, a empresa deverá fechar 1995 com aproximadamente 5 mil unidades, e planeja comercializar cerca de 25% acima desse número em 1996.

Tradicional fornecedora para o transporte urbano, a Caio tem planos para

ingressar na área rodoviária no próximo ano. A primeira tentativa aconteceu na Expobus' 94, com o lançamento do modelo monobloco Beta, idealizado para um nicho específico de fretamento no mercado norte-americano.

O superintendente da Caio adianta que o Beta ainda está em fase de testes. "Estamos adequando o carro para oferecer ao mercado possibilidade de montagem do trem de força com marcas diferentes", resume.

Ele acredita que até o final de 1996 o carro esteja preparado para o mercado. Com um rodoviário de longa distância, batizado de Gama, a Caio poderia completar sua trilogia grega: Alpha, Beta e Gama. A família de produtos da Caio, hoje, é restrita ao Alpha e ao micro Carolina.

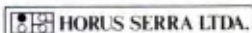
VEÍCULOS, PEÇAS SERVIÇOS

ECONOMIZE NA MANUTENÇÃO ACABE COM A FUMAÇA PRETA

Reavalie todo o sistema de abastecimento de óleo diesel de sua frota e consulte-nos. Temos novos modelos automatizados que não armazenam o óleo diesel filtrado em outro tanque. Se você está implantando controle de qualidade em sua empresa, a filtragem do óleo diesel tem que ser assunto de reunião de diretoria.



FABRICADOS POR



ENTUSIASTAS NO ASSUNTO

FONE: (011) 228-3122 - FAX: (011) 228-3773

ALUGUEL DE CAMINHÕES E MB 180



- Km livre • Seguro incluso
- Veículos novos • Locação mínima de 24 horas
- Manutenção preventiva e corretiva



PABX: (011) **725-2155**

AV. PIRACEMA, 250 - TAMBORÉ - BARUERI

NO BRASIL



HANKOOK

TIRE

**PNEUS PARA CAMINHÕES E ÔNIBUS
PRONTA ENTREGA**

**LIGAÇÃO GRATUITA
0800-195233 - SÃO PAULO**





O mercado da cidade do Rio consome 50% da produção da encarroçadora

Foto: Amênia Vermelho

CIFERAL

Capital democrático

Empresários de ônibus se unem e privatizam, por R\$ 18 milhões, a encarroçadora carioca

Ariverson Feltrin

Desde 19 de dezembro a Ciferal, uma das mais tradicionais encarroçadoras do Brasil, pertence a algumas dezenas de empresários de ônibus. Eles arremataram a empresa em leilão pelo valor de R\$ 18 milhões, pagos aos ex-proprietários, o Banco de Desenvolvimento do Rio de Janeiro e a Justiça fluminense.

Os novos proprietários não assumiram o passivo da empresa, cujo montante não foi revelado. Os compradores criaram uma holding, a RJ Administração e Participações, que passa a deter todos os ativos da Ciferal Comércio e Indústria. Os empregados foram absorvidos pela holding, que terá 240 cotistas: cada cota no valor de R\$ 100 mil, totalizando R\$ 24 milhões (R\$ 18 milhões para a compra e R\$ 6 milhões para capital de giro). Cada sócio pode ter no máximo duas cotas.

Até a data do leilão, a holding já acumulava 150 cotas vendidas, 90% delas para empresários do Rio. "Concebemos

a sociedade para não haver sócios majoritários", disse Generoso Ferreira das Neves, presidente do Setransparj, sindicato das empresas do município do Rio.

Os empresários capitanearam uma causa. "Já tivemos sete ou oito fábricas de carrocerias de ônibus fechadas no estado ao longo dos últimos anos. Neste momento, em que o Rio passa a abrigar a fábrica de ônibus e caminhões Volkswagen, achamos nossa obrigação lutar pela credibilidade do estado e pela manutenção do mercado de trabalho", afirma Neves.

O presidente da entidade faz questão de frisar: "Nossa intenção não é criar

concorrência com os demais encarroçadores, até porque a fábrica não é nova, já existe. Não vamos fabricar carroceria com prejuízo. E os sócios não são obrigados a comprar Ciferal. Cada um vai continuar comprando a marca que julgar a mais conveniente. É um capital bem democrático", assinala.

Entre os cotistas, além de todos os empresários das 40 transportadoras da capital carioca, estão, segundo Neves, 60% dos donos de empresas do estado do Rio. Há cotistas de outros estados – Camilo Cola, fundador do grupo Itapemirim, é um deles.

A Ciferal, no ranking das encarroçadoras ligadas à Fabus, a entidade do setor, classificou-se, em 1995, como a quarta maior empresa em volume de produção, atrás da Caio, Marcopolo e Nielson. Em 1992 fabricou 1.812 carrocerias, 1.788 no ano seguinte e 2.078 em 1994. Sua grande força é o mercado urbano. O Cursor, rodoviário, está em compasso de espera. "Estamos aguardando a reprivatização", dizia em setembro o presidente da empresa, Lélis Marcos Teixeira, à repórter Carmen Lígia Torres.

Fundada em 1955 pelo empresário Fritz Weissman, a Ciferal foi à falência em 1982 e o governo do Rio assumiu o controle da empresa. Em 1987, a falência foi substituída pela concordata. Em 1991 foi feito um investimento de US\$ 12 milhões na fábrica de Xerém, de 85 mil m² construídos em 285 mil m² de área, onde eram montados os caminhões Fiat. Neves, presidente do sindicato das empresas do Rio, diz que os cotistas assumirão oficialmente o controle da fábrica no início de janeiro. No mesmo mês devem se reunir para eleger o conselho de administração, que será composto de três nomes. "Este conselho nomeará a diretoria executiva", adianta. Há disposição de manter o presidente Lélis Marcos Teixeira, acrescenta Neves. ■

CIFERAL

	Produção (unidades)	Faturamento (US\$ milhões)
1992	1.812	48,8
1993	1.788	44,1
1994	2.078	64,4
1995	2.132 (1)	45,0 (2)

(1) até novembro; (2) até julho



GENERAL TIRE 

**Pneus para caminhões e ônibus
NO BRASIL**

**Pronta entrega / ligação gratuita
0800-195433 - São Paulo**

- TECNOLOGIA • QUALIDADE • SEGURANÇA
- VARIEDADE DE PRODUTOS
- VERSATILIDADE

SLIDER 

O BAÚ LONADO DA LIDER

- *A superfície da lona permite pintura promocional*
- *Economia de tempo e espaço para carga e descarga*
- *Carrega qualquer tipo de carga*
- *Fechamento rápido e seguro com lona vinílica e correias tensionadas*
- *Mais leve que os baús convencionais*



PRODUTOS COM A QUALIDADE LIDER

LIDER VIATURAS E EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LTDA.

BR 356 km 271 - Cx. Postal 160 - CEP 36880-000 - Muriaé - MG - Tel.: (031) 722.3555 - Telex 322164 - Fax: (032) 722.3563
São Paulo: Av. José Cesar de Oliveira, 181 - cj. 902 - CEP 05317-000 Fone/Fax: (011) 832.9639

CUSTOS OPERACIONAIS BÁSICOS

GOL CLI 1.6		VW	
0,008894	de depreciação a	13640,00	121,31
0,008399	de remuneração de capital a	14000,00	117,59
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	418,55	34,88
0,0975/12	de seguro do casco a	14000,00	113,75
			387,53
0,145/30.000	de peças e material de oficina a	13640,00	0,0659
4/45.000	de pneus, câmaras e recapagens a	100,00	0,0089
0,0806	litros de combustível a	0,586	0,0472
2,5/7.500	litros de óleo de cârter a	2,50	0,0008
0,0/0	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,20	0,0000
1/3.000	de lavagens e graxas a	15,00	0,0050
			0,1278
Custo Mensal = 387,75 + (0,1278 x X)			
Custo/Quilômetro = (387,75/X) + 0,1278			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

D-20 CUSTOM S DIESEL		GM	
0,009240	de depreciação a	31764,00	293,50
0,008337	de remuneração de capital a	32416,00	270,25
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	352,62	618,85
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	454,84	37,90
0,0885/12	de seguro do casco a	32416,00	239,07
			1459,57
2,500/1.000.000	de peças e material de oficina a	31764,00	0,0794
0,3510/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	306,92	0,0108
4/45.000	de pneus, câmaras e recapagens a	190,00	0,0169
0,1005	litros de combustível a	0,378	0,0380
7,0/7.500	litros de óleo de cârter a	2,90	0,0027
4,5/30.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,50	0,0005
1/3.000	de lavagens e graxas a	20,00	0,0067
			0,1550
Custo Mensal = 1.459,57 + (0,1550 x X)			
Custo/Quilômetro = (1.459,57/X) + 0,1550			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

F-4000 CARGA SECA		FORD	
0,008618	de depreciação a	46927,51	404,61
0,007932	de remuneração de capital a	48457,51	384,32
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	352,62	618,85
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	419,08	34,92
0,0751/12	de seguro do casco a	48457,51	303,26
			1745,96
2,500/1.000.000	de peças e material de oficina a	46927,51	0,1173
0,3510/4.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	306,92	0,0269
6/80.000	de pneus, câmaras e recapagens a	288,00	0,0216
0,1845	litros de combustível a	0,378	0,0697
12,8/10.000	litros de óleo de cârter a	2,90	0,0037
8,2/63.690	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,50	0,0005
1/4.000	de lavagens e graxas a	25,00	0,0063
			0,2460
Custo Mensal = 1745,96 + (0,2460 x X)			
Custo/Quilômetro = (1745,96/X) + 0,2460			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

L-1214/48 CARGA SECA		MBB	
0,008283	de depreciação a	73759,12	610,87
0,008012	de remuneração de capital a	75463,12	604,61
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	352,62	552,54
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	639,04	52,67
0,0800/12	de seguro do casco a	75463,12	503,09
			2323,78
2,500/1.000.000	de peças e material de oficina a	73759,12	0,1844
0,3510/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	306,92	0,0108
6/100.000	de pneus, câmaras e recapagens a	459,00	0,0275
0,2774	litros de combustível a	0,378	0,1049
16,5/10.000	litros de óleo de cârter a	2,90	0,0048
10,3/20.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,50	0,0018
1/4.000	de lavagens e graxas a	39,00	0,0098
			0,3440
Custo Mensal = 2.323,78 + (0,3440 x X)			
Custo/Quilômetro = (2.323,78/X) + 0,3440			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

14.150 BASCULANTE 9M3 3º EIXO		VW	
0,008450	de depreciação a	93199,34	788,65
0,007972	de remuneração de capital a	96719,34	770,76
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	415,92	729,94
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	588,02	49,00
0,0757/12	de seguro do casco a	96719,34	610,14
			2948,49
2,860/1.000.000	de peças e material de oficina a	93199,34	0,2666
0,3510/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	306,92	0,0108
10/70.000	de pneus, câmaras e recapagens a	565,00	0,0807
0,3223	litros de combustível a	0,378	0,1218
15,4/5.000	litros de óleo de cârter a	2,90	0,0089
21,0/58.330	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,50	0,0013
1/4.000	de lavagens e graxas a	39,00	0,0098
			0,4999
Custo Mensal = 2.948,49 + (0,4999 x X)			
Custo/Quilômetro = (2.948,49/X) + 0,4999			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

T113 H 320 CAVALO MECÂNICO		MBB	
0,007000	de depreciação a	135927,69	951,49
0,008320	de remuneração de capital a	140751,69	1171,05
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	450,54	790,70
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	1297,77	108,15
0,0802/12	de seguro do casco a	140751,69	940,69
			3962,08
0,830/1.000.000	de peças e material de oficina a	135927,69	0,1128
0,3510/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	306,92	0,0108
8/85.000	de pneus, câmaras e recapagens a	804,00	0,0568
0,4319	litros de combustível a	0,378	0,1633
34,0/10.000	litros de óleo de cârter a	2,90	0,0099
23,0/60.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,50	0,0013
1/6.000	de lavagens e graxas a	45,00	0,0075
			0,3624
Custo Mensal = 3962,08 + (0,3624 x X)			
Custo/Quilômetro = (3962,08/X) + 0,3624			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

O 371 U		MBB	
0,008889	de depreciação a	113.360,40	1007,66
0,003667	de remuneração de capital a	115.772,40	424,54
3,510	de salário de motorista e leis sociais a	438,00	1537,38
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	1127,45	93,95
0,0780/12	de seguro do casco a	115.772,40	752,52
			3816,05
0,938/1.000.000	de peças e material de oficina a	113.360,40	0,1063
0,3510/8.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	306,92	0,0135
6/75.000	de pneus, câmaras e recapagens a	615,00	0,0492
0,4540	litros de combustível a	0,378	0,1716
18,5/10.000	litros de óleo de cârter a	2,90	0,0054
10,0/20.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,50	0,0018
1/2.000	de lavagens e graxas a	70,00	0,0350
			0,3828
Custo Mensal = 3.816,05 + (0,3828 x X)			
Custo/Quilômetro = (3.816,05/X) + 0,3828			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

O 400 R		MBB	
0,007639	de depreciação a	152.999,58	1168,76
0,007708	de remuneração de capital a	156.191,58	1203,92
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	473,66	831,27
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	1597,98	133,16
0,0880/12	de seguro do casco a	156.191,58	1145,40
			4482,51
1,070/1.000.000	de peças e material de oficina a	152.999,58	0,1637
0,3510/8.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	306,92	0,0135
6/120.000	de pneus, câmaras e recapagens a	900,00	0,0450
0,3880	litros de combustível a	0,378	0,1467
18,5/10.000	litros de óleo de cârter a	2,90	0,0054
18,3/20.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,50	0,0032
1/2.000	de lavagens e graxas a	70,00	0,0350
			0,4125
Custo Mensal = 4.482,51 + (0,4125 x X)			
Custo/Quilômetro = (4.482,51/X) + 0,4125			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

EVOLUÇÃO DOS CUSTOS OPERACIONAIS

Período	ICO-1 Automóveis			ICO-2 Utilitários e Caminhões Leves			ICO-3 Caminhões Médios, Semipesados e Pesados			INFLAÇÃO IGP-M (FGV)		
	Índice	Variação (%)		Índice	Variação (%)		Índice	Variação (%)		Índice	Variação (%)	
		mês	12 meses		mês	12 meses		mês	12 meses		mês	12 meses
DEZ 94	100,12	0,03	896,36	104,11	0,88	896,38	102,05	0,28	839,61	111,68	0,84	869,74
JAN 95	102,26	2,14	631,06	104,43	0,30	635,02	102,72	0,65	591,39	112,71	0,92	603,72
FEV 95	101,37	-0,87	404,87	104,38	-0,04	392,51	101,62	-1,07	377,17	114,28	1,39	406,82
MAR 95	99,98	-1,37	230,45	108,25	3,70	256,14	102,76	1,13	242,99	115,56	1,12	251,72
ABR 95	99,98	0,00	112,11	108,46	0,20	141,16	103,11	0,33	119,90	117,98	2,10	154,85
MAI 95	105,52	5,54	58,57	106,99	-1,36	59,26	105,40	2,22	55,98	118,67	0,58	79,78
JUN 95	107,50	1,87	11,30	113,42	6,01	14,00	107,62	2,11	6,64	121,59	2,46	26,85
JUL 95	102,91	-4,27	2,91	112,68	-0,65	12,68	108,11	0,45	8,11	123,80	1,82	23,80
AGO 95	102,94	0,03	2,79	114,74	1,83	14,73	110,65	2,35	10,80	126,52	2,20	21,73
SET 95	105,03	2,03	4,85	116,28	1,34	16,27	112,63	1,79	12,77	125,63	-0,71	18,78
OUT 95	105,33	0,29	5,38	116,73	0,39	13,30	113,07	0,39	12,18	126,30	0,54	17,29
NOV 95	105,84	0,48	5,74	121,43	4,02	17,66	114,98	1,69	12,99	127,82	1,20	15,41

Que venha o Ano Novo

Para muitas pessoas, 1995 não foi dos melhores anos. Entretanto, não se pode dizer que foi um dos piores. É certo que boa parcela dos empresários e da população tem a sensação de que sobrou trabalho e faltou dinheiro e que não adianta ter produtos e serviços com preços estáveis se não é possível comprá-los, porque estão caros ou porque não existem formas de financiá-los.

O governo, percebendo que o aperto nos instrumentos de financiamento não poderia durar mais tempo, aliviou um pouco a tensão no início de dezembro.

Se as medidas chegaram a tempo de salvar o Natal é uma pergunta que será respondida em breve. O certo mesmo é que para os transportadores o reflexo no aumento da carga e no número de passageiros deverá ser sentido somente no novo ano, mesmo porque, os estoques estão altos e boa parte do décimo terceiro salário será usada para pagar antigas dívidas.

Enquanto 1996 não chega, convém insistir no controle dos custos e acompanhar a evolução dos preços. O ICO-1, exclusivo para automóveis, teve eleva-

ção de 0,48% em média, em função basicamente do aumento da lavagem (10%) e do repasse da inflação de novembro. O acumulado em doze meses é de 5,74%.

O ICO-2, Índice de Custos Operacionais de utilitários e caminhões leves, aumentou 4,02% em média, principalmente devido aos salários que foram realinhados em 12,0%. O acumulado em doze meses é de 17,66%. Com estes reajustes o ICO-3, para caminhões médios, semipesados e pesados, registrou elevação de 1,69% e acumulou nos últimos doze meses 12,99%.

A inflação em novembro foi de 1,20%, medida pelo IGP-M, da Fundação Getúlio Vargas.

EVOLUÇÃO DE PREÇO DOS PRINCIPAIS INSUMOS

Período	Dísel Variação (%)			Implementos Variação (%)			Pneus Variação (%)			Caminhões Variação (%)			Salários Variação (%)		
	mês	ano	12 meses	mês	ano	12 meses	mês	ano	12 meses	mês	ano	12 meses	mês	ano	12 meses
DEZ 94				0,00	645	645	0,00	720	720	0,00	766	766	3,50	1009	1009
JAN 95	0,00	710	710	0,00	0	444	3,00	3	509	0,00	0	521	0,00	0	791
FEV 95	-0,29	710	492	0,00	0	281	0,00	3	335	0,00	0	339	0,00	0	398
MAR 95	0,00	710	329	0,00	0	168	0,50	4	220	0,00	0	215	13,50	14	301
ABR 95	0,00	710	201	0,00	0	86	0,00	4	119	0,00	0	102	0,00	14	175
MAI 95	0,00	0	110	0,00	0	26	0,00	4	50	3,90	4	48	0,00	14	93
JUN 95	0,00	0	51	0,00	0	0	6,50	10	13	3,20	7	7	16,30	32	56
JUL 95	0,00	0	4	0,00	0	0	0,00	10	13	0,00	7	7	0,00	32	56
AGO 95	0,00	0	-0	7,50	8	8	0,00	10	19	0,00	7	7	0,00	32	56
SET 95	0,00	0	0	0,00	8	8	0,00	10	19	1,68	9	9	0,00	32	56
OUT 95	10,53	10	10	0,00	8	8	0,00	10	19	-1,14	8	8	0,00	32	37
NOV 95	0,00	10	10	0,00	8	8	0,00	10	10	0,00	8	8	11,98	48	53
	0,00	10	10												

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

rios é apresentada a cada mês com a variação anual e a acumulada nos últimos doze meses. O período analisado é

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

PREÇOS DE VEÍCULOS NOVOS

CAMINHÕES PESADOS

FORD CAMINHÕES em R\$

C-3224	96.801,40
C-3530	104.499,64

MERCEDES-BENZ

L-1621/51	101973,91
LK-1621/42	104545,01
L-2325/51 (6x4)	130617,83
LK-2325/42 (6x4)	128837,02
LB-2325/42 (6x4)	128784,03
LS-1625/45	110222,42
LS-1630/45	118855,21
LS-1935/46	139375,34
LS-1941/46	146547,44

SCANIA

T113 H 320 - 4X2	135.367,01
T113 H 360 - 4X2	140.751,69
T113 E 320 - 6X4	184.634,75
T113 E 360 - 6X4	189.999,69
T143 H 450 - 4X2	151.556,39
T143 E 450 - 6X4	200.773,06
R113 H 320 - 4X2	135.369,97
R113 H 360 - 4X2	140.754,57
R113 E 320 - 6X4	184.887,05
R113 E 360 - 6X4	190.276,11
R143 H 450 - 4X2	151.554,91
R143 E 450 - 6X4	201.046,23

VOLVO

NL10 310 4X2	130.297,75
NL10 340 4X2	135.680,19
NL12 360 4x2	142421,57
NL12 410 4X2	145.551,66
FH12 380 4X2	192.699,81

VW CAMINHÕES

24.220 - 1484	106.503,35
24.250 6X4	127.783,35
35.300 T	107.134,79

CAMINHÕES SEMIPESADOS

MERCEDES-BENZ

L-2314/51 (6x4)	97443,05
L-2318/51 (6x2)	104909,68
LK-2318/42 (6x4)	109943,96
LB-2318/42 (6x4)	109241,30
L-1414/51	81914,64
LK-1414/42	82575,42
L-1418/48	92376,72
L-1418/51	92842,19
LK-1418/42	95149,75
LA-1418/51 (4x4)	101866,47
LAK-1418/42 (4x4)	100855,14
L-1614/51	85312,88
L-1618/51	94990,35
L-1618/59	95139,32
LK-1618/42	97129,80

VW CAMINHÕES

14.150 - 1435	77.609,01
14.220 - 1343	96.047,92
16.220 - 1481	102.611,21
16.170BT - 1423	87.292,70

FORD CAMINHÕES

C-1415	78.681,49
C-1422	95.660,68
C-1617	84.027,41
C-1622	98.450,77
C-2422	105.712,89
F-14000 HD	63.531,54

GENERAL MOTORS

114000 CHASSI MEDIO GAS	41355,00
14000 CHASSI MEDIO DIE	54528,00
14000 CHASSI LONGO DIE	55538,00

CAMINHÕES MÉDIOS

FORD CAMINHÕES

C-1215	70.771,48
F-12000 L	55.828,10

GENERAL MOTORS

12000 CHASSI MEDIO GAS	30879,00
12000 CHASSI MEDIO DIE	43359,00
12000 CHASSI LONGO DIE	43841,00

MERCEDES-BENZ

L-1214/48	73361,49
L-1214/51	73877,06
LK-1214/42	72993,36
L-1218/51	80045,38

VW CAMINHÕES

12.140 H - 1428	68.170,19
-----------------	-----------

CAMINHÕES LEVES, PICAPES E UTILITÁRIOS

AGRALE

4500 D RS	29724,00
4500 D RD	30961,00
5000 D RS	32159,00
5000 D RD	32827,00
7000 D RD	44680,00
7500 TD	47939,00

ASIA MOTORS

Tower Panel Van*	12290,00
Tower Truck*	10990,00
Hi-Topic STD*	29400,00
Hi-Topic Van*	25895,00
AM-825 Micro*	46185,00

HYUNDAI

H100 DLX 12 lug.*	24127,00
H100 Van DLX 3 lug.*	21489,00
H100 Porter 1.25t Dlx*	19532,00

FIAT

Uno Furgão 1.5	11343,00
Uno Furgão 1.5 ALCOOL	10922,00
Fiorino Picape 1.5	12092,00
Fiorino Picape 1.5 ALCOOL	11796,00
Fiorino Furgão 1.5	12876,00
Fiorino Furgão 1.5 ALCOOL	12461,00

FORD

Pampã L 1.6 4X2 ALC	10922,00
Pampã L 1.6 4X4 ALC	10922,00
F-1000	32635,00
F-4000	44986,91

GENERAL MOTORS

Picape Corsa GL 1.6	13600,00
S-10	18400,00
A-20	21355,00
C-20	21814,00
D-20	32416,00
TRAFICC Furgão Die*	16979,00
TRAFICC Furgão Die*	24878,00
TRAFICC 16 Pass. Die*	25840,00
6000	40472,00
6000 T	43225,00

KIA MOTORS

Besta 12C ST*	24.121,43
Besta Furgão*	24.650,00
Ceres picape 4x2*	18.750,00
Ceres picape Bas. 4x4*	18.750,00
K3600 CS*	34.124,00
K2400 CS*	22731,35

MERCEDES-BENZ

MB-180 D FURGAO*	32019,00
MB-180 D VAN*	33000,00
MB-180 D PICAPE*	30763,00
709/31,5	56130,77
709/37	56456,30
709/42,5	56884,53
712/42,5	59994,82
912/42,5	62411,31
914/42,5	66468,03

MITSUBISHI

L 300 Van*	27994,00
------------	----------

TOYOTA

Jipe cap. Iona	25.732,00
Jipe cap. aço	28422,00
Perua cap. aço	38147,00
Picape cab. dupla	31485,00
Picape curta (c. aço)	28578,00
Picape longa (c. aço)	28909,00
Picape curta (s/ car.)	26896,00
Picape longa (s/ car.)	27214,00

VW AUTOMÓVEIS

Kombi-furgao	12100,00
Kombi-standard	12195,00
Kombi-picape	11440,00
Saveiro-CL ALCOOL	10843,00

VW CAMINHÕES

7.100 - 1402	55.350,05
8.140 - 1310	60.892,89

CHASSIS E PLATAFORMAS PARA ÔNIBUS

FORD

B-12000 - 5385mm	49.840,04
B-1618 - 5170mm Urb.	73.534,74
B-1618 - 5940mm Rod.	74.292,16

MERCEDES-BENZ

LO 812/42,5	47681,64
OF 812/42,5	47874,83
OF 1315/51	56499,83
OF 1318/51	59449,02
OH 1315/51	56092,40
OH 1315/51 (a gas)	68087,07
OH 1520/60	58158,19
OF 1620/60	71058,80
O 400 RSE	111842,03
O 400 RSD	115584,18
O 400 UP	116204,57

SCANIA

K 113 TL 360	129389,72
K 113 CL 320	115249,99
F 113 HL 220	91176,10
L 113 CL 220	114588,29

VOLKSWAGEN

8-140 CO	53.926,30
16.180S CO - 1409	65222,64

VOLVO

B 58E URB. MANUAL	100342,17
B 58E URB. AUTOM.	114455,83
B 10M 4X2	110463,80
B 10M 6X2	121177,72
B 10M Art.	200729,25
B 12R 4X2	139468,13
B 12R 6X2	152995,17

ÔNIBUS

MERCEDES-BENZ

O-371 U OM 366	115772,40
O-371 U GAS	131078,41
O-371 UL	147474,15
O-371 UP	149559,59
O-400 UP	170570,63
O-400 R	156191,58
O-400 RS	192610,82
O-400 RSL	208771,73
O-400 RSD	221688,03

Preços sugeridos pelas montadoras e concessionárias para agosto de 1995.
* Valores em US\$

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

PREÇOS DE VEÍCULOS USADOS

1994 1993 1992 1991 1990 1989 1988 1987 1986 1985

max max max max max max max max max max

COMERCIAIS LEVES E CAMINHÕES

	1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988	1987	1986	1985
AGRALE	1600 D-RS	17500	15800	14000	12800	11500	10500	9500	8800	8000
	1600 D-RD	18375	16590	14700	13440	12075	11025	9975	9240	8400
	1800 D-RS	20125	18170	16100	14720	13225	12075	10925		
	1800 D-RD	21000	18960	16800	15360	13800	12600	11400		
	4500 D-RD	21875								
	5000 D-RD	24063								
	7000 D	25156	22641							
FIAT	FIORINO FURGAO	7800	7000	6500	5700	5100	4700	4000	2800	2600
	FIORINO PICAPE	8034	7210	6695	5871	5253	4841	4120	2884	2678
FORD	PAMPA (A/G)	8400	7500	6800	6300	5800	5500	5000	4500	3700
	F 100 (A/G)									7150
	F 100 (D)								11880	10890
	F 1000(A/G)	15400	14000	12600	11550	10500	9800	9100	8400	7700
	F 1000(D)	22000	20000	18000	16500	15000	14000	13000	12000	11000
	F 4000/2000	25800	24000	22000	20000	18500	16800	15500	14500	13500
	F 11000/12000	29670	27600	25300	23000	21275	19320	17825	16675	15525
	F 13000/14000	30960	28800	26400	24000	22200	20160	18600	17400	16200
	F 22000			26620	24200	22385	20328	18755	17545	16335
	C 1113/C 1215	37000	34000	30000	27000	24000	22000	21000	20000	19000
	C 1218 T			32400	29160	25920	23760	22680		
	C 1415	38850	35700	31500	28350	25200	23100	22050		
	C 1418/1419 T	41440	38080	33600	29700	26400	24200	23100		
	C 1615/1617	45510	41820	36900	33210	29520	27060	25830		
	C 1618/1622 T	46250	42500	37500	33750	30000	27500	26250		
	C 2318				36450	31200	28600			
	C 2319/2322 T	51060	46920	41400	37260					
	C 2324	51800	47600	42000	37800					
	C 3224	52910	48620	42900	38610					
	C 3530 T	57350	51000	43500						
GMB	CHEVY 500	7200	6600	6000	5600	5200	4800	4400	4000	3600
	A 10/C 10					10400	9750	8970	8125	7475
	A 20/C 20	16100	14700	13300	12250	11200	10500	9660	8750	8050
	D 10/D 20	23000	21000	19000	17500	16000	15000	13800	12500	11500
	D 40/D 70/6000	25000	22000	18500	17000	16000	15000	14000	13000	12000
	D 11000/12000	28750	25300	21275	19550	18400	17250	16100	14950	13800
	D 14000/19000	30000	26400	22200	20400	19200	18000	16800	15600	14400
	D 21000/22000			23680	21760	20480	19200	17920	16640	15360
MBB	L 608/709	29500	27000	26000	24000	22000	21000	20000	19000	18000
	L 712/912/914	32450	29700	28600	26400	24200	23100			
	L 1113/1114/1214	43000	40000	37000	34000	30000	27000	25000	24000	23000
	L 1313/1316/1414	48590	45200	41810	38420	33900	30510	28250	27120	25990
	1214/1414	47300	44000							
	L 1115/1118/1218	45150	42000	38850	35700	31500	28350	26250	25200	24150
	1218/1418	49450	46000							
	L 1513/1514/1614	52890	49200	45510	41820	36900	33210	30750	29520	28290
	L 1516/1518/1618	58050	54000	49950	45900	40500	36450	33750	32400	31050
	1714/1718	56330	52400	48470						
	L 1519/1621/1630	53750	50000	46250	42500	37500	33750	31250	30000	28750
	1721	60200	56000							
	L 2013/2014/2017					39000	35100	32500	31200	29900
	L 2214/2215/2314	58050	54000	49950	44540	39300	35370	32750	31440	30130
	L 2219/2220/2318	60630	56400	52170	45900	40500	36450	33750	32400	31050
	L 2225/2325/2635	64500	60000	55500	49300					
	2418	62350	58000							
	LS 1519/1625	53750	50000	46250	42500	37500	33750	28750	27600	26450
	LS 1630/1635	55900	52000	48100	44200					
	LS 1933/1935	62350	58000	53650	44200	39000	35100	32500		
	LS 1941	68800	64000	59200	53040					
SCANIA	T 112/113-H/HS/HW.4x2	68000	62000	55000	48000	45000	42000	40000	38000	35000
	R 112/113-H/HS/HW.4x2	70040	63860	56650	49440	46350	43260	41200	39140	36050
	T 142/143-H/HS/HW.4x2	71400	65100	57750	50400	47250	44100	42000	39900	36750
	R 142/143-H/HS/HW.4x2	73440	66960	59400	51840	48600	45360	43200	41040	37800
	T 112/113-E/ES/EW.6x4	78200	71300	63250	55200	51750	48300	46000	43700	40250
	R 112/113-E/ES/EW.6x4	79560	72540	64350	56160	52650	49140	46800	44460	40950
	T 142/143-E/ES/EW.6x4	80240	73160	64900	56640	53100	49560	47200	44840	41300
	R 142/143-E/ES/EW.6x4	82960	75640	67100	58560	54900	51240	48800	46360	42700
TOYOTA	JIPE	20475	18375	16590	15225	13860	12600	11550	10500	9450
	JIPE PERUA	26325	23625	21330	19575	17820	16200	14850	13500	10350

VW supera Mercedes-Benz



32,1%



21,7%

Aconteceu um fato histórico no mercado de caminhões em novembro: pela primeira vez a Mercedes-Benz perdeu a liderança nas vendas. A Volkswagen foi a primeira colocada, com uma fatia de 32,1% do mercado, seguida pela Mercedes, com 21,7%. O desempenho da VW foi devido, em grande parte, à garantia dada pela montadora, até o ano 2000, para motor, caixa de câmbio e eixo traseiro de todos os modelos de caminhões da marca.

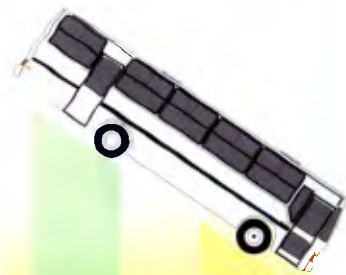
No mês de novembro, as vendas no atacado totalizaram 3.292 caminhões, comparados com 4.198 em outubro. No acumulado do ano (55.006 unidades vendidas, 15,9% mais do que em 1994), a liderança é da Mercedes, com uma fatia de 38,1%, seguida pela Ford, com 18,5%, e VW, com 18,1%.

CAMINHÕES - VENDAS NO ATACADO (Fechamento de Novembro/95)

Caminhões	Novembro		Acumulado '95		
	Volume	Part. (%)	Volume	Part. (%)	Var. (%) '94
Volkswagen	1.058	32,1	9.932	18,1	29,9
Ford	549	16,7	10.170	18,5	50,1
M. Benz	714	21,7	20.976	38,1	10,9
G. Motors	11	0,3	1.227	2,2	(28,7)
Scania	517	15,7	6.186	11,2	1,1
Volvo	407	12,4	5.398	9,8	5,3
Agrale	36	1,1	1.117	2,0	(2,5)
Indústria	3.292	100,0	50.006	100,0	15,9

Fonte: Mercado

Despencou o mercado de ônibus



1.367

627

As vendas de ônibus no atacado despencaram em novembro: atingiram 627 unidades, resultado 54,13% inferior ao de outubro, de 1.367 unidades. No acumulado do ano, as vendas de 15.723 ônibus representaram uma alta de 41,7% em relação ao mesmo período de 1994.

O recorde de comercialização de ônibus, de 16.683 unidades, em 1991, que se esperava fosse quebrado neste ano, será mais difícil de ser batido. Segundo uma montadora, a indústria espera para dezembro vendas ao redor de 800 unidades. Mas esse volume pode ser superado, por meio de promoções para desovar o grande estoque da indústria. No último dia 5 de dezembro, apenas Ford e Volkswagen tinham nos pátios um estoque de 793 ônibus, volume superior ao das vendas de novembro. Mercedes-Benz, Scania e Volvo tinham estocadas outras mil unidades.

ÔNIBUS - VENDAS NO ATACADO (Fechamento de Novembro/95)

Ônibus	Novembro		Acumulado '95		
	Volume	Part. (%)	Volume	Part. (%)	Var. (%)
Volkswagen	36	5,7	1.491	9,5	33,7
Ford	60	9,6	1.431	9,1	112,6
M. Benz	403	64,3	10.469	66,6	33,4
Scania	74	11,8	1.470	9,3	95,0
Volvo	54	8,6	862	5,5	21,8
Indústria	627	100,0	15.723	100,0	41,7

Fonte: Mercado

PREÇOS DE VEÍCULOS USADOS

	1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988	1987	1986	1985
	max	max	max	max	max	max	max	max	max	max
PICAPE	19500	17500	15800	14500	13200	12000	11000	10000	9000	8000
PICAPE CD	22425	20125	18170	16675	15180	13800	12650	11500	10350	9200
VOLKSWAGEN										
SAVEIRO	8300	7600	7000	6600	6000	5500	4900	4400	4000	3800
KOMBI FURGÃO	8600	7900	7100	6700	6300	6000	5500	5000	4700	4500
KOMBI PICAPE	8858	8137	7313	6901	6489	6180	5665	5150	4841	4635
6.90/7.90/7.100	27000	25000	22500	21000	19800	18500	17000	16500	15500	14500
7.110/8.140	28350	26250	23625	22050	20790	19425	17850	17325		
11.130/11.140/12.140/36500	33500	29700	26800	24000	21600	20500	19500	18500	17500	
13.130/14.140/14.150/38325	35175	31185	28140	25200	22680	21525	20475	19425	18375	
14.210/14.200/14.220/40150	36850	32670	29480	26400	23760	22550				
16.210/16.170/16.220/41975	38525	34155	30820	27600	24840					
22.160/22.140/24.220/47450	43550	38610	34840	31200	28080	26650				
24.250	49275	45225	40095	36180						
16.210 H					27360	24624	23370			
35.300	54750	50250	44550	40200						
VOLVO										
N 10/NL 10-H/XH.4x262000	55000	50000	45000	42000	38000	35000	32000	30000	28000	
N 12/NL 12-H/XH.4x265100	57750	52500	47250	44100	39900	36750	33600	31500	29400	
N 10/NL 10-XHT.6x471300	63250	57500	51750	48300	43700	40250	36800	34500	32200	
N 12/NL 12-XHT.6x474400	66000	60000	54000	50400	45800	42000	38400	36000	33600	

SEMI-REBOQUES

VEÍCULOS USADOS

BASCULANTE (3e)	19800	17820	16038	15147	14256	13365	12474	11583	11048	10692
CARGA SECA (2e)	12200	10980	9882	9333	8784	8235	7686	7137	6808	6588
CARGA SECA (3e)	14000	12600	11340	10710	10080	9450	8820	8190	7812	7560
FURGÃO ALUMÍNIO (2e)	16200	14580	13122	12393	11664	10935	10206	9477	9040	8748
FURGÃO ALUMÍNIO (3e)	18000	16200	14580	13770	12960	12150	11340	10530	10044	9720
FURGÃO FRIGORIF. (3e)	61200	55080	49572	46818	44064	41310	38556	35802	34150	33048
GRANELEIRA (2e)	14400	12960	11664	11016	10368	9720	9072	8424	8035	7776
GRANELEIRA (3e)	16200	14580	13122	12393	11664	10935	10206	9477	9040	8748

ÔNIBUS

MBB

Micro Urb.	50400	45360	40824	36288	31752	27216	24948	22680	20412	18144
Micro Rod.	56500	50850	45765	40680	35595	30510	27968	25425	22883	20340
O-364/365 Urb. 352					27968	25425	20340	18306	16781	15255
O-364 Urb. 355/5								19832	18306	20340
O-364 12R 355/5								27968	25425	22883
O-364 13R 355/6								28965	26951	23900
O-371/400 R	85000	76500	68850	59670	53550	45900	42075	38250		
O-371/400 RS	95000	85500	76950	66690	59850	51300	47025	42750		
O-371/400 RSD	105000	94500	85050	73710	66150	56700	51975	47250		
Plataformas										
OF 1113/1115 Urb.	42500	38250	34425	29835	26775	22950	21038	19125	17213	15300
OF 1313/1315 Urb.	47500	42750	38475	33345	29925	25650				
O-364/6 Rod.								25171	22883	20594

SCANIA

B 110/111										
BR 115/116						42075	38250	34425	26852	19890
K 112/113	85000	76500	68850	59670	49725	45900	42075	38250	34425	30600

VOLVO

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

NOTAS:

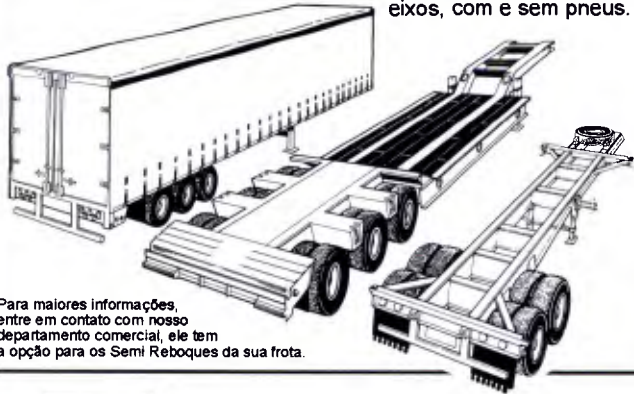
- 1- Valores variáveis de acordo com as especificações técnicas do veículo.
- 2- Os ônibus são equipados com carroceria Nielson ou Marcopolo.
- 3- Nos valores dos semi-reboques não se incluem os pneus.
- 4- Os caminhões não incluem carroceria.
- 5- Pesquisa realizada no período de 01 a 07 de Dezembro.

Fonte: MOLICAR - Serviços Técnicos de Seguros Ltda
Tabela mais completa também em disquete.
Fone (011) 578.9700 - Fax (011) 578.9577

ALUGAR A GRANDE OPÇÃO

ALUGAR SEMI-REBOQUES É O NOSSO NEGÓCIO.

Carga Seca, Porta Container, Baú, Prancha, etc... com 2 ou 3 eixos, com e sem pneus.



Para maiores informações, entre em contato com nosso departamento comercial, ele tem a opção para os Semi Reboques da sua frota.



RUSSO EQUIPAMENTOS E TRANSPORTES LTDA.

Rua Particular Ana Santos, 101 - CEP 11085-350
Chico de Paula - Santos - SP
TELEFAX: (0132) 30-3522

HUBODÔMETRO®

STEMCO - O ORIGINAL

CONTROLADOR DE QUILOMETRAGEM PARA SEMI-REBOQUES



- 1 modelo para cada medida de pneu
- Inquebrável
- Líder mundial
- Indispensável para semi-reboques
- Presente nas maiores frotas do País
- Display em km

**GARANTIDO POR 1.000.000 DE QUILOMETROS
EQUIPE JÁ SUA FROTA!**



TEL: (011) 829 1071 / Fax: (011) 829 2039

MERCOR CONSULTORIA E COMÉRCIO EXTERIOR LTDA.

PARA SUA CARGA SEGURO É ESSENCIAL!

- Especializada em seguros de transporte de carga, nacional e internacional.
- Importação e exportação.
- Assistência 24 horas em caso de acidentes.
- Profissionais com 15 anos de experiência.

Assel
CORRETORA DE SEGUROS
SEMPRE AO SEU LADO.

QUALIDADE E ATENDIMENTO
PERSONALIZADO

FONE: (011) **530.5368 530.3853**

ALCOÔMETRO

UM SOPRO DE SEGURANÇA

Alcomit® analisa com confiabilidade e precisão a concentração de álcool no sangue.



Av. Mem de Sá, 720 -
Fone/Fax **(55-31) 283 1548**
Belo Horizonte MG - Brasil



Multifformas

Formulários

TECNOLOGIA DE PONTA NA PRODUÇÃO DE IMPRESSOS

FORMULÁRIOS CONTÍNUOS:

NOTAS FISCAIS - LISTAGENS - JATOS - LASER
ENVELOPES - CARTÕES DE PONTO - PLANO
DATAMAILER - BLOCADO - ETC...

IMPRESSOS DE SEGURANÇA:

CHEQUES - VALES TRANSPORTE - TICKETS
CAUTELAS - AÇÕES - DIPLOMAS - ETC...

SOLICITE A VISITA DE NOSSO REPRESENTANTE

FILIAIS DE VENDAS

CAMPINAS (0192) 32-6118 - R. JANEIRO (021) 262-0343 532-2024 - S.J. DO RIO PRETO (0172) 33-5770

REPRESENTANTES

ARACAJÚ (079) 211-5502 - BELEM (092) 246-1326 - BELO HORIZONTE (031) 442-9472 - 444-0644
BRASÍLIA (061) 557-7399 - CAMPO GRANDE (067) 725-8069 - CURITIBA (041) 345-6016
FORTALEZA (085) 231-5222 - FRANCA (016) 723-5956 - GOIÂNIA (062) 261-8754
JUÍZ DE FORA (032) 215-9491 - LONDRINA (0433) 30-3344 - MANAUS (092) 234-4182
MOGI DAS CRUZES (011) 461-3258 - PORTO ALEGRE (051) 249-9615 - RECIFE (081) 361-2975 - 432-2036
SALVADOR (071) 241-4716 - SANTOS (0132) 22-6350 - S.J. DOS CAMPOS (0123) 21-6416
SOROCABA (0152) 21-9706 - TEREZINA (066) 221-7813 - UBERLÂNDIA (034) 236-5428

MATRIZ

TELEFONE: (011) 491-0111

TELEFAX: (011) 491-1093 - TELEX: 11 71.812

ROD. RÉGIS BITTENCOURT, Km 270,5 - CEP 06768-100
TABOÃO DA SERRA - SP - CHÁCARA MARAPUI



Modelos fabricados nos EUA, nos anos 30 e montados no Brasil: o buldogue, ano 38, o GMC versão militar, ano 41 e uma frota de Chevrolet Tigre, ano 37 com motor a gasolina, dotado de pescador e sem lubrificação forçada

MEMÓRIA

Gravatinha volta às origens

A General Motors nasceu com o nome de Companhia Geral de Motores do Brasil S.A. Este foi o primeiro batismo, registrado dia 26 de janeiro de 1925 no 11º Tabelionato de São Paulo. O primeiro veículo montado, um furgão, ficou pronto em setembro do mesmo ano. Eram tempos de bondes e carroças. São Paulo tinha 700 mil habitantes e ensaiava ser o principal pólo industrial.

Dois anos mais tarde começaram as obras da fábrica de São Caetano do Sul, inaugurada no dia 12 de agosto de 1930, alguns meses depois do colapso da economia norte-americana provocado pelo *crash* das Bolsas de Valores de Nova York e Chicago.

A GM americana foi afetada profundamente – reduziu em 75% sua produção entre 1929 a 1933 – e a subsidiária de

São Caetano, assim como o Brasil, não escaparam da crise.

Nestes 71 anos de Brasil, a marca Chevrolet é parte integrante da história. Em meio à Revolução Constitucionalista de 1932, a empresa fechou a fábrica com temor da situação, mas o governo paulista achou a solução: comprou o estoque inteiro de veículos.

Outra situação vivida com intensidade pela GM ocorreu na Segunda Guerra Mundial, quando a empresa foi convocada pelas Forças Armadas Brasileiras para montagem de veículos militares, locomotivas e produtos não-militares, como poltronas para trens, e molas de vagões.

Terminada a guerra, veio a expansão rodoviária – a construção da Dutra, Anchieta, Anhangüera – e aumentou a necessidade de caminhões. A GM importava os célebres Tigre e Gigante, até que

em 1954 começou a preparar o programa de nacionalização de caminhões.

O primeiro deles produzido aqui, batizado de Chevrolet Brasil, ficou pronto em dezembro de 1958. Tinha 44% de nacionalização em peso.

A empresa fez muito sucesso com a linha de caminhões, pelo menos até o final da década de 60, quando detinha a liderança. Depois disso, preferiu concentrar seus esforços de desenvolvimento e investimento nos automóveis e comerciais leves.

Há menos de dois anos, a empresa, por influência do presidente da subsidiária, Mark Hogan, decidiu reativar a área de caminhões, com planos ambiciosos (ver entrevista na página 16).

É a célebre e septuagenária marca da gravatinha voltando às suas origens em terras brasileiras. ■

“Homens que dizem que algo não pode ser feito não deveriam interromper aqueles que estão tornando esse algo possível”

Provérbio chinês.

“Se você socorre um vira-lata na rua e o alimenta, ele não irá mordê-lo. Essa é a principal diferença entre um cachorro e um homem”

Mark Twain, escritor.

“Há heróis de dois tipos: os que a pátria chora porque morreram e os que a pátria chora porque não morreram”

Aparício Torelly, o Barão de Itararé.

“A regra nº 1 para evitar o estresse é não se preocupar com ninharias. A regra nº 2: tudo é ninharia”

Robert Elliot, médico americano.

“Há pessoas que não levam em conta a realidade, mas em compensação a realidade também não as leva em conta”

Karl Marx, pensador alemão (1818-1883).

“A única coisa que a gente deve cuidar é de dar sempre um passo à frente, um passo, por menor que seja”

John Steinbeck, escritor.

“Não se é homem enquanto não se encontra alguma coisa pela qual se está disposto a morrer”

Jean-Paul Sartre, filósofo.

“Muitas vezes as ocasiões importantes na vida começam por parecer incidentes”

Scott Fitzgerald, escritor.

“Sinto em mim a imperiosa obrigação de ser feliz, mas toda felicidade obtida às custas dos outros me parece odiosa”

Andre Gide, escritor.

“Quando tudo o mais falhar, ponha uma fantasia e cante uma canção boba. Faça com que todos cantem com você. Não dance a hula em Wall Street, eu já fiz isso. Pense num número que seja seu”

Sam Walton, empresário americano (1920-1992).

“Aposentar-se no Brasil, é ser punido por um crime que não se cometeu”

Carlos Drummond de Andrade, escritor.

“Os vivos são, cada vez mais, governados pelos mais vivos”

Barão de Itararé.

“Se não procurares senão a recompensa, o trabalho vai parecer-te penoso: mas, se apreciares o trabalho por si mesmo, nele próprio terás a tua recompensa”

Leon Tolstói, escritor.

“Cada vez que preencho um posto vago faço 100 descontentes e um ingrato”

Luiz XIV (1638-1715), rei da França.

“Não tenho medo de nada. A não ser de minha mulher”

Soichiro Honda (1906-1991), presidente e fundador da Honda.



Você Já Viu Este Filme Antes. Mas Não Com Tanta Tecnologia.

Em caso de emergência, o Pamcary Resgate Cargas dá um show de eficiência.

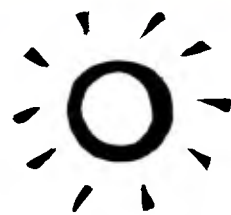
Entra em cena uma equipe especializada com a mais alta tecnologia e assume o controle total da situação: desde as formalidades legais até as operações de proteção, socorro, salvamento, contratação do veículo para o transbordo e despacho da carga lacrada até o destino.

Tudo isso através de uma sofisticada rede de telecomunicações interligada em todas as rodovias pelo Sistema OmniSAT, que permite o acompanhamento e a transmissão de mensagens via satélite entre uma Central de Operações e cada unidade de resgate em tempo real. Isso não é ficção, é a mais pura realidade.

E o final todo mundo conhece: é sempre feliz.

Pamcary





Na próxima parada: mangueira Sabó.

Peça perfeição.
Peça mangueira Sabó.
Não é dura, por isso
dura muito mais.
As originais de fábrica.



SABÓ
Mangueiras

E · S P E C I A L

transporte

MODERNO

VOLVO EDC

**Um passo à frente
na eletrônica**



Autopeças: a participação dos fornecedores

**PIONEIRA EM
FIBERGLASS, A
GLASPAC S/A
ORGULHA-SE
DE TER PARTICIPADO
NESTES 15 ANOS DA
VOLVO
NO BRASIL**

GLASPAC

Glaspac S/A
R. Olívia Guedes Penteado, 870
CEP 04766-000 São Paulo SP
Tel (011) 548.4511
Fax (011) 548.4030

DIRETORES

Odair 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

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

Jornalista Responsável: Ariverson Feltrin (Mtb 8.713)

DEPARTAMENTOCOMERCIAL

Representantes

São Paulo: 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

DEPARTAMENTODECIRCULAÇÃO

Gerente: Cláudio Alves de Oliveira

Distribuição

LOBRA - Mala Direta, Informática e Distribuição Ltda.

Assinaturas

Annual (oito 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.

Periodicidade: Circula a cada 45 dias

Circulação: 14.000 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

SUMÁRIO

LANÇAMENTO

A nova linha NL da Volvo é a primeira com comando eletrônico da bomba injetora e tem muitas outras mudanças

4

ENTREVISTA

A Etsul, uma das maiores transportadoras do país, fala sobre a preferência pela marca Volvo e o futuro do transporte rodoviário de carga

7

FORNECEDORES

A revista TM ouviu fornecedores do novo caminhão e fala dos produtos e dos investimentos em pesquisa e tecnologia

8

HISTÓRIA

Apesar de ser a última montadora de caminhões a chegar no país, a Volvo é a primeira a embarcar eletrônica no motor

12

PÓS-VENDA

A Volvo amplia a garantia do trem de força de dois para três anos e prepara programa inédito de contratos de manutenção

14

Foto da capa: Divulgação

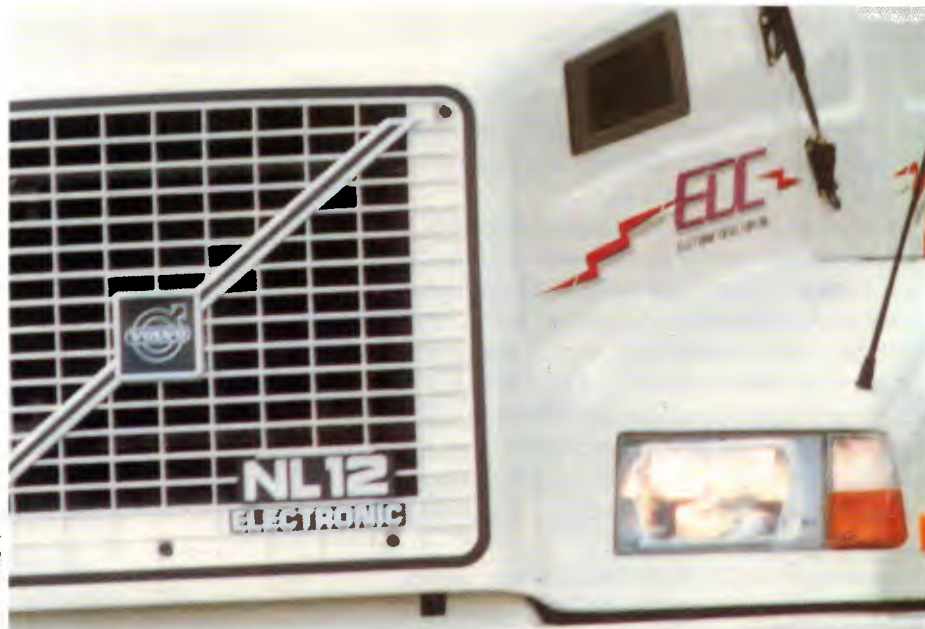


Foto: Divulgação



Foto: Divulgação

O novo Volvo é o primeiro no país com comando eletrônico da bomba injetora

LANÇAMENTO

Pioneirismo na eletrônica



Seis anos depois de lançar a série de caminhões NL – um aperfeiçoamento da linha N, que introduziu a marca no Brasil em 1980 – a Volvo atualiza novamente os seus caminhões pesados, acrescentando à nomenclatura a sigla EDC – Electronic Diesel Control, devido à substituição dos motores por uma geração mais atualizada. O motor de dez litros é da mesma série do FH (cara-chata), mas o de 12 litros ainda é anterior. A Volvo sueca utilizou este motor até 1993, quando foi substituído pelo D12, que equipa a série FH, lançada nesse ano.

Mas as mudanças não se resumem ao motor. A fábrica assegura que foram efetuadas 44 mudanças que correspondem à introdução de 700 peças novas ou modificações (ver matéria "Volvo muda 10% das peças" nesta edição), o que vai encarecer o valor do produto entre 10% e 15%. Para aprovar essas mudanças, os caminhões foram testados tanto nas rodovias brasileiras como na pista de provas da matriz sueca, onde as operações são monitoradas, o que permite avaliação por meio de cálculos de elementos finitos.

Entre as alterações importantes, Sérgio Gomes, gerente de Produto, destaca o aumento do espaço

A linha NL ganha cabine mais alta e nova geração de motores, com comando eletrônico da bomba injetora

Valdir dos Santos

interno e do conforto da cabine, como a altura maior, a coluna de direção ajustável, o volante de menor diâmetro, o piloto automático, o novo painel de instrumentos, que mantém um botão para informar dados de funcionamento do motor e do ar condicionado integral.

Para melhorar as condições de conforto ao dirigir, as caixas de transmissão ZF 16S130 e 16S160 foram substituídas pela recém-lançada 16S165, manual, sincronizada com oito marchas mais oito intermediárias, selecionadas por meio de um botão na alavanca. A redução do curso da alavanca em 27% diminui o esforço na troca de marchas na mesma proporção.

Completando o trem de força, os eixos traseiros têm bloqueio do diferencial em todas as versões, e o modelo 6x4 oferece opção de bloqueio entre-rodas e entre-eixos. Os eixos de simples redução RAEV 90, com cubos RAN 281 na versão 4x2 e CTN 372 no modelo 6x4 reduzem os esforços na coroa, do pinhão e do semi-eixo.

A suspensão é com molas parabólicas na dianteira e na traseira, em todas as versões, com exceção da 4x2, que oferece opção de feixe de molas semi-elípticas e feixe auxiliar também de perfil semi-elíptico. Todos os modelos possuem jumelo na suspensão traseira.

MOTOR ECOLÓGICO – A grande novidade da Volvo para o mercado brasileiro é a injeção com

comando eletrônico, já que a Scania promete a nova série 4 com motor com gerenciamento eletrônico somente em 1997, assim como a Mercedes-Benz. A bomba injetora Bosch 8.000 possui um sistema que controla a quantidade exata de combustível de acordo com a rotação e a carga exigida, e controla a rotação quando o motor está frio, até que atinja o aquecimento ideal. Isso melhora a lubrificação e contribui para aumentar a vida útil do motor.

Segundo a Volvo, o novo motor D10A, de 320 cv atende as exigências do Conama Fase 3 e Euro II, que entram em vigor no ano 2000. Já o TD12123E, de 360 cv, e o TD123ES, de 410 cv, atendem ao Conama Fase II e Euro I, que vigoram a partir deste ano. Para isso, os dois motores de 12 litros foram dotados de sistema de exaustão, que reduz as emissões de ruído e de gases.

Além disso, a Volvo assegura que são mais econômicos do que os da concorrência. Oswaldo Schmitt, diretor de Marketing, disse que um teste comparativo entre os novos produtos com os similares da Scania e Mercedes-Benz mostrou que, em um caso, o Volvo foi 8% mais econômico e em outro, 4%. Ele recusou-se a revelar quais as marcas de cada resultado. Mas assegurou que esse será um dos apelos de venda, pois mesmo mais caro do que o concorrente, o custo-benefício será maior na hora de se calcularem os custos variáveis.

Assim, o motor de dez litros D10A, de 320 cv a 2.050 rpm, que substituiu o TD 102 FS, de 310 cv a 2.500 rpm, tem torque de 138 mkgf a 1.200 rpm. Os de 12 litros, TD123E de 356 cv a 1.900 rpm, substituiu o TD 122 FS, de 12 litros e 340 cv a 2.050 rpm, e o TD123ES, de 405 cv a 2.050 rpm, alcançam torque máximo de 163 mkgf e 173 mkgf a 1.200 rpm, respectivamente.

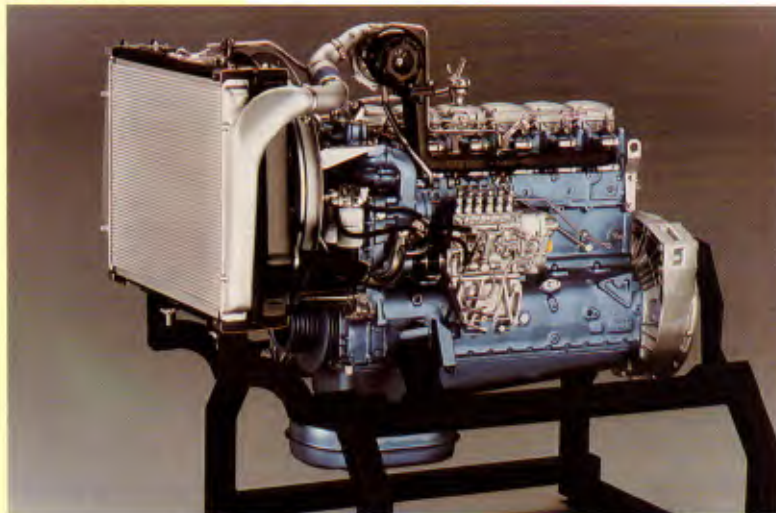
A nova escala de potência desses motores levou à mudança da nomenclatura dos caminhões (NL EDC 320, 360 e 410, no lugar dos NL 310, 340 e 380), com novas opções de entre-eixos, para permitir a utilização da tonelada a mais (6 t) no eixo dianteiro.

Para monitorar as funções básicas do motor, o sistema eletrônico mantém sensores que avisam o motorista sobre a temperatura da água de arrefecimento, da admissão do ar, da pressão do turbo e do deslizamento da correia do alternador.

CABINE MAIS ALTA – Externamente, a cabine ganhou teto alto, ficando com 1,80 m de altura máxima entre os assentos do motorista e do



Fotos: Divulgação



Coluna de direção ajustável, volante de menor diâmetro e piloto automático melhoram as condições de conforto da nova cabine; a nova geração de motores atende às exigências do Conama, que entram em vigor a partir deste ano: redução de emissões de ruídos e gases

passageiro, e o novo pára-sol, que parece integrado ao teto, como a aba de um boné. Internamente, a cabine é revestida com material isolante térmico e acústico. O novo painel pré-moldado em peça única tem 12 instrumentos, incluindo piloto automático, para liberar o pedal do acelerador na velocidade de cruzeiro, comando do ar-condicionado, em sistema integral e volante ajustável em inclinação e altura.

Graças à maior altura da cabine, o rádio e o porta-objeto foram deslocados para a parte superior do pára-brisas. Os pontos de iluminação interna são iguais aos do cara-chata importado FH: ao lado do motorista, do passageiro e próximo ao leito.

A Volvo deve começar a montar o FH no Brasil a partir de 1997 e alguns componentes da série EDC já são comuns aos do FH 12, como os tanques de combustível em alumínio, além da iluminação interna da cabine.

Para melhorar o conforto interno, a Volvo substituiu os assentos por outros mais confortáveis, assim como as cortinas e o revestimento interno. O assento do motorista foi deslocado mais próximo da porta, o que aumentou o espaço entre os dois assentos para facilitar a movimentação interna. Por isso, os pedais de freio e



Foto: Divu gação



acelerador foram deslocados mais à esquerda. A porta do motorista ganhou um apóia-braço e porta-objeto, assim como a do passageiro, que agora tem um botão para acionar o vidro elétrico.

A cabine ganhou um novo compartimento para bagagem sob a cama, com divisória para roupas e ferramentas. A cama se levanta por meio da pressão de uma pequena alavanca acionada com molas a gás.

A Volvo adotou nos novos NL EDC a chave para ligar e desligar o motor. O ar-condicionado Nippondenso utiliza gás sem CFC, portanto inofensivo à atmosfera. O ar que tinha saída única atrás do assento do motorista, agora é integrado às saídas normais de ventilação.

Outra novidade destacada pela Volvo é o ajuste do volante em cinco posições em um ângulo de 20

As várias opções de tração (4x2, 6x2 e 6x4) conferem ao Volvo EDC versatilidade para diversas operações, seja em rodovias regulares ou em canteiros de obras, onde a resistência dos veículos é colocada à prova

graus e na altura de até 10 cm, para se adaptar melhor à estatura do motorista.

A Volvo mexeu também na construção dos chassis visando atender melhor às necessidades dos clientes. Agora o quadro é retilíneo tanto na versão cavalo-mecânico quanto no caminhão. Na versão 4x2, com entre-eixos de 4,60 m, foi utilizado aço LN500, mais leve e resistente à torção e flexão, que reduz a tara em até 300 kg. Essa nova opção de entre-eixos possibilita o recuo da quinta-rodagem em direção à cabine e dá ao Volvo a possibilidade de oferecer seis toneladas no eixo dianteiro, o que antes só era permitido na versão 6x2, com eixo auxiliar de rodagem simples.

O modelo NL10 320 EDC oferece opções de tração 4x2 e 6x4; o NL12 360 EDC, 4x2, 6x2 e 6x4; e o NL12 410 EDC, 4x2 e 6x4.

Especificações Técnicas da Linha NL EDC
Motor Diesel 6 cilindros em linha turbo intercooler

Modelo	D10A	TD123E	TD123ES
Potência (cv/rpm)	320/2.050	356/1.900	405/2.050
Torque (mkgf/rpm)	138/1.200	163/1.200	173/1.200
Consumo (g/kwh)	195	195	195
Transmissão			
Embreagem	KFD 117D		KFD 215A
Tipo	Monodisco a seco hidropneumático		Bidisco a seco hidropneumático
Acionamento	430		430
Diâmetro do Disco (mm)	16S 16S		16S 16S
Caixa de mudança			
Eixo Traseiro Simples Redução			
Modelo	RAEV 90	RAN 281	CTN 372
Tipo	Com engrenamento hipóide	Com redução nos cubos de roda	Com engrenamento cônico espiral entre coroa e pinhão
CMT* (t)	52	70	100
Capacidade (cm³)	110	340	690
Eixo Dianteiro			
Modelo	Fax 5,5	Fax 7,1	
Tipo	Aço forjado perfil I tratado termicamente, cubo lubrificado a óleo	Aço forjado perfil I tratado termicamente, cubo lubrificado a óleo	
Freios a Ar			
Modelo	4x2	6x2	6x4
Comum aos três modelos com três circuitos independentes, válvula de proteção de quatro vias, freio-motor com êmbolo flutuante e de estacionamento atuante no eixo de tração			
Área de frenagem (cm²)	5.335	7.620	8.385
Pressão nominal (bar)	8,0	8,0	8,0
Capac. compressor (cm³/min)	350	350	350
Equipamentos Elétricos			
Alternador	24V/ 45A/ 1,26 kw		
Bateria	2x135 Ah/ 12 V		
Motor de partida	5,5 km		
Rodas a Disco e Pneu			
Aro	8,00x22,00	8,25x22,50	8,50x20,00
Pneu	11,00 R2 ou 11,00x22	295/80R22,50 ou 12,00R22,50	12,00R20,00 ou 12,00x20
Dimensões dos Tratores (mm)			
Modelos	NL 4x2 leito	NL 4x2 leito	
Entre-eixos	4.250	4.600	
Balanço Dianteiro	1.100	1.100	
Balanço Traseiro	1.100	1.100	
Comprimento Total	6.842	7.192	
Altura Total	3.150	3.150	
Largura Total	2.397	2.397	
Pesos dos Tratores (kgf)			
Modelos	NL 4x2 leito	NL 4x2 leito	
Eixo Dianteiro	4.200	4.245	
Eixo Traseiro	2.475	2.490	
Total	6.675	6.735	
* - Capacidade máxima de tração			
** - Comum a todos os modelos			

Um megafrotista Volvo



A Etsul, com sede em Curitiba, no Paraná, é uma das maiores empresas de transporte rodoviário de carga do país, tendo faturado R\$ 84,2 milhões em 1994. Com frota de 700 caminhões, a empresa possui nada menos do que 170 veículos da marca Volvo, sendo 102 Globetrotter FH 12 importados. O diretor-superintendente da Etsul, Paulo Roberto Kuchnier, conta em entrevista à Transporte Moderno porque a empresa optou pela marca Volvo. Kuchnier fala também sobre manutenção da frota e sobre a competitividade das empresas de transporte no país. A seguir, alguns trechos da entrevista.

TM – Por que a preferência pela marca Volvo?

Kuchnier – Nossa escolha representa, em modesta análise, o resultado de uma avaliação criteriosa da relação custo/benefício. Os valores envolvidos nessa avaliação consideram o custo inicial, o pós-venda, a qualidade, a durabilidade, a segurança, a economia, o valor de revenda e a grande parceria que mantemos com a fábrica.

TM – Quais os critérios que regem a renovação da frota da Etsul?

Kuchnier – Mantemos a política de renovação da frota entre três e quatro anos, aliada a um programa de manutenção preventiva. Temos encontrado nesse prazo o ponto ideal de reposição, sob o ponto de vista técnico e econômico. Por esse critério, nossos caminhões ganham colocação garantida no mercado de usados.

A Etsul, um dos maiores frotistas Volvo do Brasil, fala da preferência pela marca e do futuro do transporte no país



Kuchnier: opção pela marca é o resultado de criteriosa avaliação da relação custo/benefício

TM – O Plano Real está exigindo de todas as empresas aguda compressão de custos, racionalização de procedimentos, logística etc. Como a Etsul está se adaptando a essa nova realidade?

Kuchnier – O plano econômico deu equilíbrio à base monetária, recuperou nosso tão debilitado conceito internacional, conquistou investimentos, mas esqueceu-se de cuidar da saúde social e poderia fazer mais para atrair novos investimentos. Nosso país precisa de atualização tecnológica para competir com produtos cada vez mais globalizados e, nesse aspecto, tenho visto poucos investimentos. A disputa pelo mercado é saudável, e quem ganha com isso são os consumidores e as empresas. É preciso criatividade na busca de soluções que maximizem resultados, minimizem custos e busquem a excelência da qualidade. Só

sobreviverão os que tiverem esse comportamento. Isso não é mais do que pôr em prática o marketing individual, ou seja, produtos próprios para cada cliente.

TM – Então o sr. acredita na especialização de cargas, de rotas? Como o sr. vê o futuro do transporte rodoviário de carga?

Kuchnier – Acredito, sim, na especialização da empresa de transporte, na profissionalização. Por si só, isso nos leva a introduzir a sistematização nos nossos serviços, a técnica nas nossas operações, a logística nos nossos fluxos e o melhor do talento humano na coordenação dessas tarefas. O futuro do segmento no Brasil será a automação. A busca da agilidade é fator diferencial da qualidade em serviços. A saída para os menos preparados é a segmentação ou setorização como forma de sobrevivência.

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



DISTRIBUIDOR
HENDRICKSON
Truck & Trailer Suspension Systems

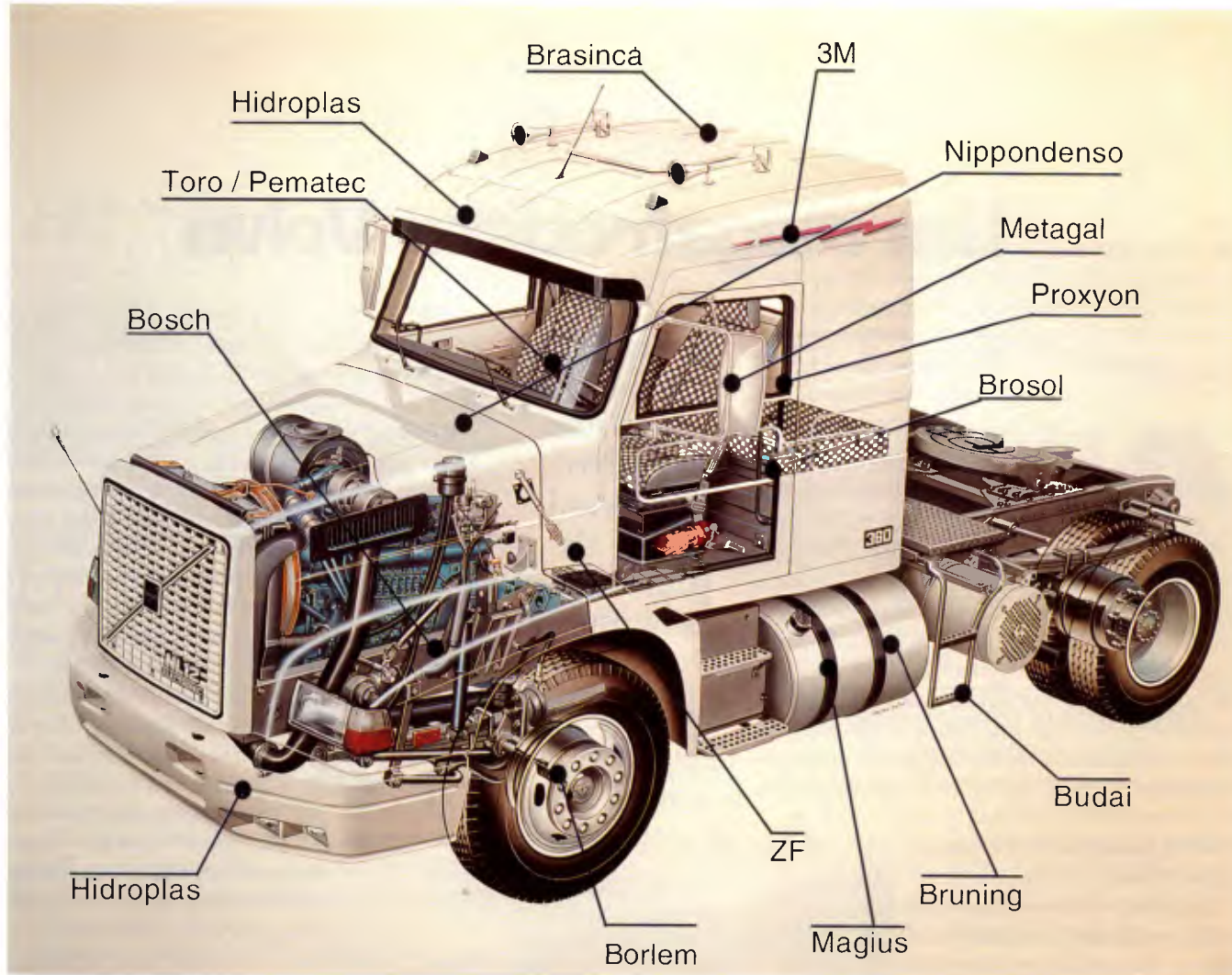
Tel.: (011) 725-0655
Fax: (011) 725-1410

ABZ
SISTEMAS DE SUSPENSÃO A AR

DISTRIBUIDOR
Firestone
RIDE-RITE® Air Helper Springs
Make your Vehicle's Ride Better



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



A nova linha NL: 250 fabricantes de autopeças estão fornecendo 400 itens inteiramente novos

FORNECEDORES

Volvo muda 10% das peças



Um total de 250 empresas de autopeças está fornecendo 4 mil itens que compõem o novo caminhão da Volvo. Desses 4 mil itens, 400 representam peças novas e 300 peças com pequenas modificações, informa o gerente de Compras da Volvo, João Figueira. As modificações incluem desde o motor, agora com comando eletrônico da bomba de injeção, e cabine, com novas dimensões e acabamento, a pequenas alterações, como a mudança na tonalidade da cor das rodas e novo design das faixas decorativas externas. "Os fornecedores investem em tecnologia e nós em ferramental", afirma Figueira.

Os fabricantes brasileiros investem em tecnologia e fornecem produtos mais sofisticados para o novo caminhão

Edson Alvares da Costa

Uma grande mudança na nova linha Volvo, o comando eletrônico da bomba de injeção de combustível, fabricado pela Bosch, implicou uma série de outras mudanças, como as da biela e do virabrequim, explica Figueira. O aumento do tamanho da cabine, fabricada pela Brasinca, também acarretou o desenvolvimento de novas peças, envolvendo toda a parte de forração interna, painéis, laterais das portas, direção e, inclusive, o novo aparelho de ar-condicionado, produzido pela Nippondenso. "O próximo passo será eliminar a bomba injetora e adotar a injeção eletrônica direta no cilindro", revela Figueira.

A revista Transporte Moderno ouviu alguns dos fornecedores e conta como eles investem em pesquisa para se manterem atualizados em tecnologia e garantir as encomendas.

Comando eletrônico da bomba: pioneirismo

A mudança mais importante na nova linha Volvo, e que representa uma inovação na produção de caminhões no Brasil, é a chegada do comando eletrônico da bomba injetora de combustível. O equipamento, por enquanto, é importado pela Bosch da Alemanha, mas, a partir de maio, será montado no Brasil, na unidade da empresa em Campinas, SP, informa o gerente de vendas da Bosch, Mário Ângelo Massagardi.

Essa caixa de comando eletrônico consiste em um microcomputador que capta e processa sinais de rotação do motor, temperatura do ar e do combustível, pressão sobre o pedal do acelerador, pressão do turbo etc., enviando à bomba injetora informações sobre a quantidade ideal e o momento exato do início da injeção de combustível. Isso se traduz em economia de diesel, menor emissão de poluentes, maior segurança para os componentes do motor e maior conforto para o motorista ao dirigir. Além disso, o equipamento permite um diagnóstico eletrônico de defeitos do motor.

Esse sistema, designado pela Bosch como “bomba em linha com comando eletrônico”, não é o mais avançado existente no mundo. A própria Volvo, em sua linha FH (Globetrotter), utiliza da Bosch a “unidade injetora com comando eletrônico”, sistema que dispensa a bomba injetora e será incorporado futuramente aos veículos produzidos pela montadora no Brasil. O sistema, segundo Massagardi, consiste em unidades injetoras individuais em cada cilindro. Cada unidade é controlada individual e eletronicamente, diz ele.

Tanques de alumínio economizam 50 kg

A Bruning Tecnometal Ltda., empresa de Panambi, RS, é a pioneira no Brasil na fabricação de tanques de combustível de alumínio. Desde o final do ano passado, ela fornece os tanques para a fábrica de ônibus da Mercedes-Benz em Campinas, SP, e, a partir deste ano, tem na Volvo o primeiro cliente que irá usar os novos tanques para equipar caminhões.

“Se não tivéssemos investido em tecnologia, não teríamos condições de fornecer à Volvo”, diz Ngomar Brune, presidente da Bruning. Não foi fácil para

O comando eletrônico da bomba injetora de combustível se traduz em economia de diesel e menor desgaste das peças do motor

essa empresa com 600 funcionários e faturamento anual de US\$ 40 milhões conseguir a tecnologia para fabricar o novo produto. “Visitamos fábricas e feiras na Europa, mas como havia resistência das empresas em repassar tecnologia, e elas cobravam muito caro pela hora de assessoria, decidimos investir em pesquisa e desenvolvimento aqui mesmo no Brasil”, conta Brune. Só em pesquisa e desenvolvimento, foram investidos, durante 2,5 anos, US\$ 240 mil, com financiamento da linha Finep, do BNDES. Na fábrica, foram aplicados mais US\$ 1,5 milhão para a produção de 200 tanques por dia.

“Antes de recebermos encomendas, os tanques de alumínio passaram por dois anos de testes práticos e de laboratório”, informa o presidente da Bruning. Um dos testes de laboratório, conta Brune, consiste em derrubar de uma altura de nove metros um tanque de alumínio 80% cheio, de modo que ele caia de quina. “E ele não se rompe”. Outras vantagens do tanque de alumínio sobre o de aço inoxidável, que é o mais usado atualmente no Brasil, são enumeradas por Brune: o custo é 30% menor; o peso é quase 50% inferior; é muito mais durável e resistente; não causa problemas de corrosão e, conseqüentemente, impede que impurezas no combustível prejudiquem o motor; o alumínio é totalmente reciclável.

Os dois tanques de alumínio de 300 litros cada que equipam o novo caminhão Volvo representam uma economia de 50 kg, que se traduz numa maior capacidade de carga para o veículo. Os tanques de alumínio representam uma tendência mundial do mercado, e deverão ser fornecidos a outras montadoras do país.

Volvo terceiriza a produção de cortinas

A Pematec, de São Bernardo do Campo, SP, está fornecendo para o novo Volvo o revestimento interno lateral da cabine, os dois pára-sóis internos e o conjunto de cortinas. A mudança principal fica com as cortinas, antes produzidas internamente pela Volvo. “A montadora precisava de mais espaço para a produção dos caminhões e resolveu repassar à Pematec a produção das cortinas”, informa o vendedor técnico Osvani Clementino. Segundo ele, equipamentos como máquinas de costuras, grampeadoras, prensas e mesas de corte vieram em comodato.

Com 400 funcionários e 95% do mercado nacional de pára-sóis para veículos, a Pematec também não deixa de investir em tecnologia. Atualmente, desenvolve um novo material para revestimento interno da cabine para os caminhões Scania a serem lançados em 1997 e tem vários projetos de desenvolvimento de materiais em parceria com a Caio, a Marcopolo e a Santa Marina.

Ar-condicionado, um mercado em expansão

Os US\$ 100 milhões que a Nippondenso Compressores Ltda. está investindo no Brasil em 1995-96, 40% estão direcionados à produção de equipamentos de ar-condicionado para caminhões. Até agora, a Volvo importava da Suécia o ar-condicionado, que tinha a desvantagem de ter a caixa evaporadora instalada atrás do banco do motorista, devido ao projeto menos avançado do veículo antigo. Agora, os aparelhos são produzidos no Brasil, e com a vantagem de ser integrado ao painel, o que permite que o ar (frio ou quente) circule através das entradas de ar convencionais, na dianteira.

Até o ano passado, a Nippondenso brasileira fornecia aparelhos de ar-condicionado somente para caminhões Ford e Volkswagen. A partir deste ano, devido ao investimento, vai fornecer, além da Volvo, para o novo caminhão da Mercedes-Benz, o M-96, e, provavelmente, para a Scania. A Nippondenso, com 1.100 funcionários e faturamento de US\$ 150 milhões, acredita na expansão do mercado de ar-condicionado para caminhões. Hoje, segundo a empresa, saem da fábrica com sistema de ar-condicionado 85% dos caminhões pesados, 12% dos médios e entre 3% e 5% dos leves. Em quatro anos, a Nippondenso pretende equipar 100% dos pesados, 60% dos médios e 40% dos leves produzidos no Brasil, participações equivalentes às registradas nos Estados Unidos.

Para a Nippondenso, equipar um caminhão com ar-condicionado não é apenas uma questão de conforto, mas também de produtividade.

Quebra-sol e *bunk-storage*, beleza e praticidade

A Hidroplas S.A., fabricante de termoplásticos e termofixos de Botucatu, no interior paulista, está fornecendo para a nova linha EDC da Volvo

O ar-condicionado, uma questão de conforto e produtividade, passa a ser integrado ao painel, devido ao projeto mais avançado do veículo

o quebra-sol externo, o *bunk-storage* (bagageiro sob a cama), o pára-choque, o pára-lama e a saia lateral externa da cabine. Desses itens, o quebra-sol e o bagageiro são projetos novos, informa Marcelo Massa, diretor comercial da Hidroplas. O quebra-sol, que passa a ser equipamento de série (antes era opcional), tem linhas mais arredondadas e parece integrado ao teto. O *bunk-storage* consiste em um compartimento de plástico de base retangular com duas divisões para bagagens. O pára-choque, o mesmo da linha anterior, teve o design inteiramente desenvolvido pela Hidroplas. Com 290 funcionários e faturamento de R\$ 30 milhões, a Hidroplas fornece peças plásticas à Scania, Mercedes-Benz, Volkswagen e empresas encarregadoras de ônibus.

Polias de aço substituem as de ferro fundido

A Volvo, pelo menos nos próximos meses, vai equipar os motores da sua nova linha de caminhões com polias importadas da Suécia, feitas de chapas de aço, em substituição às de ferro fundido, usadas na linha antiga. A Onça, fabricante de autopeças de Valinhos, SP, poderá, no entanto, substituir as importações de polias, oferecendo à Volvo um produto equivalente. "Optamos a princípio por importar, mas podemos nacionalizar o produto em seis meses a um ano", confirma o gerente de Compras da Volvo, João Figueira. De acordo com José Carlos Franco, gerente de Vendas da Onça, as polias de aço oferecem muitas vantagens em relação às de ferro fundido, inclusive de preços. Segundo Franco, uma polia de bomba de água para caminhão feita de ferro fundido, por exemplo, pode pesar até 7,3 kg. Em chapa de aço, o peso pode ser reduzido para 1,6 kg. "Todas as montadoras estão trocando as polias. É uma tendência do mercado", diz Franco, indicando outras vantagens das polias feitas pela Onça: maior potência de arranque, melhor relação peso/potência e maior sobrevida das correias. Além disso, as polias de aço não precisam ser balanceadas, pois são feitas a frio, permitindo uma distribuição uniforme de massa.

A empresa investiu nos últimos anos na aquisição de seis máquinas conformadoras de polias a frio, e tem capacidade para produzir 4,5 milhões de unidades por ano. A Onça, com 212 funcionários e faturamento de US\$ 18 milhões, já

garantiu para o momento o fornecimento das alavancas de câmbio da nova linha Volvo. A peça, antes formada por uma única peça rígida, agora é constituída por dois tubos, unidos por um coxim de borracha que funciona como um amortecedor de vibrações.

A Glaspac retoma as vendas para a Volvo

Depois de cinco anos sem fornecer para a Volvo, a Glaspac S.A., de São Paulo, retoma as vendas para a montadora de Curitiba. O produto é o mesmo que fornecia anteriormente: o capô interno do motor, com materiais isolantes termoacústicos. Mas o processo de produção e os preços mudaram, para melhor, devido aos investimentos que a Glaspac realizou nos últimos anos. O diretor comercial da empresa, Paulo Roberto de Carvalho, informa que a empresa comprou no ano passado três máquinas inglesas para a fabricação de termofixos, ou seja, resina poliéster com fibra de vidro, material usado na produção do capô interno. "Uma das máquinas será usada exclusivamente para a Volvo, com capacidade de produção de 800 a 1.000 unidades por mês", diz Carvalho. O processo de produção é conhecido como RTM, ou resina transferida no molde. As outras máquinas serão utilizadas na fabricação de quebra-sóis e pára-lamas para outros clientes da Glaspac, como Scania e Mercedes-Benz.

Carvalho conta que o processo de concorrência para o fornecimento de peças da nova linha da Volvo começou no início de 1995. "Não é só o preço que conta, mas também o aspecto técnico", afirma ele.

Preparados para a globalização

"O fornecedor precisa estar preparado para as mudanças", diz Wolney Rodrigues, diretor-superintendente da Proxyon-Tecnoperfil Taurus Ltda., de São Bernardo do Campo, SP. A Proxyon está fornecendo para a nova linha Volvo os arcos da estrutura da porta e da cabine, o anel de ventilação, a travessa suporte do radiador e as canaléticas de vidros das janelas. Com certificado ISO 9002 desde julho de 1995, a Proxyon representa o perfil das empresas nacionais de autopeças que

As polias de aço, por enquanto importadas, são mais leves, mais resistentes e mais baratas do que as de ferro fundido

desejam manter uma participação em um mercado cada vez mais globalizado.

"A abertura de mercado no Brasil, a partir de 1990, coincidiu com uma nova fase da indústria automobilística no mundo, desencadeada com os novos métodos de compras e produção desenvolvidos por José Ignacio López de Arriotúa, hoje vice-presidente mundial da Volkswagen", lembra Rodrigues. Assim, as empresas precisaram aumentar a produtividade, reduzir custos e, ao mesmo tempo, investir em tecnologia. A Proxyon, com 140 funcionários e faturamento de R\$ 8 milhões, produz hoje mais do que o dobro de cinco anos atrás, com a metade dos funcionários.

Esse processo de aumento da produtividade, redução de custos e desenvolvimento de tecnologia não pode parar. A tendência é que os veículos brasileiros em geral, incluindo caminhões, se igualem em tecnologia aos melhores veículos produzidos no mundo. E isso deve acontecer em pouco tempo. Scania, Mercedes-Benz e mesmo a Volvo já preparam o lançamento de novos produtos para 1997 e 1998.

**BAÚ VAZANDO
ACABOU O PROBLEMA!**



- Solução definitiva
- Vedante a base de poliéster de alta aderência e flexibilidade
- De fácil aplicação
- Garantia de 10 anos
- Aprovado pelas grandes Empresas Transportadoras

**SOLICITE AMOSTRA
(051) 332-4728**

**J. C. SCHMIDT
IMP. PRODS. QUÍMICOS**



Os veículos Volvo se destacaram no Brasil pela robustez e economia de combustível

HISTÓRIA

Desde os tempos da ignição



A Volvo foi a última montadora a se instalar no Brasil para produzir caminhões, depois da General Motors, Ford, Alfa Romeo/Fiat, Mercedes-Benz e Scania. A empresa sueca, no entanto, foi a primeira montadora a lançar no mercado brasileiro um caminhão com um componente eletrônico na mais vital das funções do veículo, o motor. Ela trouxe a novidade, em meados de 1993, com o modelo FH 12, que, além da injeção eletrônica, introduzia a cabine avançada na sua linha de produtos.

O FH 12, versão 380, que desembarcou no Brasil totalmente importado da Suécia, saiu das mesmas linhas de montagem de onde saíram as dezenas de FH 12 lançados no mercado europeu apenas dois meses antes. A Volvo arriscou a trazer uma tecnologia totalmente nova para os técnicos e frotistas brasileiros, apesar de uma série de ponderações contrárias, principalmente da concorrência, que tinham como justificativa central o fato de “o mercado nacional não estar preparado para a eletrônica embarcada”.

Com aceitação do mercado comprovada pelas cerca de 700 unidades de FH 12 comercializadas até o final de 1995, a Volvo insiste na eletrônica, e aperfeiçoa a linha NL fabricada no Brasil, agregando a ela o EDC – Eletronic Diesel Control (controle eletrônico da bomba injetora).

ÚLTIMA A CHEGAR – A decisão da Volvo de

Nas estradas brasileiras desde a década de 30, com fabricação local a partir de 1979, a Volvo entra na era eletrônica

Carmen Lígia Torres

fincar raízes em terras tropicais aconteceu em meados da década de 1970, quando a Mercedes-Benz e a Scania já acumulavam quase 20 anos de produção e vendas para os clientes brasileiros.

Fundada por Assar Gabrielson e Gustaf Lasson, a Volvo – nome latino que significa “eu rodo” – iniciou atividades em 1925 fabricando automóveis. O primeiro modelo, Öppen Vagn 4 (quatro cilindros) saiu da linha de montagem apenas em 1927, sem ser exatamente um sucesso de vendas. A vocação da companhia para os comerciais começou a se manifestar logo nesse ano, para compensar a expectativa frustrada de êxito com os automóveis.

Há controvérsia sobre o modelo exato do primeiro caminhão e também sobre a data de seu lançamento. Ao que tudo indica, foi em 1928 que o mercado sueco conheceu o primeiro veículo comercial Volvo.

MOTORES A DIESEL – O sucesso do caminhão definiu a direção da fábrica sueca, que passou a ter no segmento comercial sua fonte de crescimento e lucratividade. O inverno de 1930, porém, despertou os sócios da Volvo para a necessidade de exportar seus produtos para terras longínquas.

Vislumbrando o Brasil e a Argentina como países promissores para a comercialização dos caminhões, a fabricante começa a articular estratégias para tornar possível a exportação.

No início de 1934 chegaram ao Rio de Janeiro os primeiros cinco veículos suecos – um carro e quatro caminhões.

Os veículos norte-americanos eram a maior concorrência na época. No entanto, os caminhões

Volvo começavam a ficar famosos pela robustez e a economia do motor. A maioria dos veículos naquela época tinha motores a gasolina, pois a tecnologia diesel não era totalmente dominada.

A fabricante sueca ousou trazer ao Brasil alguns veículos equipados com motores a diesel. Não eram motores a diesel como o conhecemos hoje. Utilizavam o princípio inventado por Jonas Hesselman. Era um motor a gasolina modificado, dotado de uma bomba injetora para o uso de diesel. Como a taxa de compressão era mais ou menos a mesma de um motor a gasolina, os motores Hesselman tinham velas de ignição muito resistentes para inflamar o combustível. Esses veículos tiveram grande aceitação, pela redução de consumo que apresentavam, apesar da complexidade maior na regulação.

As exportações de caminhões e ônibus Volvo para o Brasil prosseguiram até o início da década de 1950, havendo uma paralisação durante o período da Segunda Guerra, entre 1939 e 1945.

A fabricação de veículos no Brasil estava nos planos da matriz sueca até 1954, quando o suicídio de Getúlio Vargas abalou as negociações e fez com

que os investimentos suecos se voltassem para os EUA, um mercado difícil mas gigantesco.

Em meados da década de 1970, a Volvo retoma seu interesse pelo Brasil, ao observar a tendência do mercado em migrar para o uso de caminhões pesados, como uma forma de otimizar o transporte, desenvolvendo uma relação mais favorável entre a carga útil e o peso próprio do veículo. Naquela época, apenas 7% do transporte eram realizados com pesados, comparados com aproximadamente 35% dos dias atuais.

Em 28 de outubro de 1976, a Volvo anuncia a instalação de sua fábrica em Curitiba. Em 1979 começam a ser produzidos os primeiros chassis de ônibus. Entre os vários modelos já fabricados pela Volvo em outras unidades, foram escolhidos os modelos N 10 e N 12 para o Brasil. No segmento de ônibus, foi selecionado o B 58 e, posteriormente, o B 10 M.

De 1980 até o final de 1995 a Volvo do Brasil comercializou 38.107 unidades de caminhões no mercado interno e, de 1979 a 1995, 10.127 unidades de chassis de ônibus. No mesmo período, exportou 11.465 caminhões e 3.948 chassis. ■

VEÍCULOS, PEÇAS SERVIÇOS

PILOTE SUA FROTA COM A NOSSA TECNOLOGIA

MICROCOMPUTADOR DE BORDO - MB

Registro da operação dos veículos (velocidade, rotação, freadas, etc) em relatórios simples e práticos

Reconstituição de rotas percorridas, via satélite

CONTROLE DE ACESSO

- Identificação automática
- Rapidez na identificação da frota
- Confiabilidade e precisão das informações
- Redução nos custos



AEROELETRÔNICA S.A.
Av. Sertório, 4400 - Porto Alegre / RS
Fone: (051) 361.1222 - Fax: (051) 361.2773

LER0Y440.PM5

A VOLVO APERFEIÇOOU SEUS PRODUTOS HÁ 15 ANOS.



E A PROXYON
TAMBÉM.

PROXYON®

TECNOPERFIL TAURUS LTDA.

AV. ROBERT KENNEDY, 851, JD. BEATRIZ
CEP 09860-000 S. BERNARDO DO CAMPO - SP
FONE: (011) 759.5400 - FAX: (011) 759.5429

Garantia ampliada



Quem comprar qualquer dos modelos da série EDC entre 18 de janeiro e 30 de abril de 1996 terá a garantia dos componentes do trem de força estendida para três anos ou 300 mil km (o que completar primeiro), para defeitos de fabricação ou de montagem. Celso Carvalho, gerente de Pós-Venda da Volvo, considera a extensão de dois para três anos um estímulo às vendas porque, segundo ele, o cliente sabe que dificilmente essa garantia ampliada será utilizada, pois defeitos, se houver, aparecerão antes desse prazo e os elementos que se desgastam pelo uso ficam fora da garantia.

Mas, o que está mobilizando o Departamento de Pós-Venda e a rede de distribuidores Volvo é o programa de contratos de manutenção, que deve ser lançado no começo de abril. Três representantes da fábrica e seis de concessionárias discutem há um ano as bases dos contratos que terão abrangência nacional para atendimento de manutenção tanto preventiva quanto corretiva.

As redes Scania e Mercedes-Benz já oferecem contratos parecidos, mas a Volvo se propõe a incluir a manutenção corretiva e obter a adesão de 100% da rede, diz Carvalho.

A Mercedes-Benz tem incentivado acordos de terceirização com pagamentos mensais por serviços prestados, enquanto nos contratos, a manuten-

Os componentes do trem de força terão garantia, no período de lançamento, por três anos ou 300 mil km

Valdir dos Santos

ção entra no custo fixo da frota como um item a mais do custo-quilômetro e o pagamento é calculado por quilômetro rodado com base em parâmetros de utilização da frota. Norival Volpim, supervisor de Pós-Venda da Mercedes cita a Souza Cruz, que mantém contratos de manutenção de 300 caminhões, atendidos por 58 revendas.

Lançado em janeiro de 1994, o programa da Scania de Acordos de Manutenção já conseguiu a adesão de 45 concessionárias, que mantêm cerca de mil contratos. Entre as empresas que optaram pelo acordo, destaca-se a Transportadora Ouro Verde, de Curitiba, com 300 caminhões. Segundo Celso Frale, diretor da Ouro Verde, a terceirização é instrumento de garantia da frota em circulação constante e de redução contínua de custo.

Norton de Oliveira e Silva, diretor do Grupo Pagliato, que mantém dez concessionárias Volvo - ele também é vice-presidente da Abravo, a associação dos revendedores da marca - diz que suas empresas já vêm mantendo acordos de manutenção com diversos frotistas, mas o contrato será diferente. "Neste caso, o veículo que necessite de um reparo fora de sua base será atendido em qualquer concessionária do território nacional - daí a importância da adesão de toda a rede - e não pagará pelo serviço. A concessionária que atendê-lo será remunerada pela fábrica, que detém os recursos dos contratos. Segundo Norton, até março as concessionárias deverão aprovar a proposta de contrato. Para Celso Carvalho, os contratos individuais por veículo terão duração de três anos e serão renováveis. ▀

VEÍCULOS, PEÇAS SERVIÇOS

- ECONOMIZE COMBUSTÍVEL, PNEUS, PEÇAS.
- REDUZA CUSTOS, QUEBRAS.
- AUMENTE A PRODUÇÃO DA FROTA.
- REDUZA O EFETIVO DA OFICINA.

T.P.M.

TOTAL PRODUTIVIDADE
NA MANUTENÇÃO

SEMINÁRIO

LOCAL: INST. DE ENGENHARIA/SÃO PAULO - SP
PALESTRANTE: ENG.º SILVIO FERNANDES
DATA: 28 E 29/03
TRANSPORTE CONSULTORIA / FONE (081) 421.1069

VEÍCULOS, PEÇAS SERVIÇOS

PARA ANUNCIAR NA SEÇÃO "VEÍCULOS, PEÇAS E SERVIÇOS", LIGUE E DESCUBRA COMO É FÁCIL E BARATO ANUNCIAR EM TM.

FONE: (011) 862.0277
FAX: (011) 825.6869 E
826.6120

PARABÉNS, VOLVO! COMO SEMPRE, VOCÊ É PIONEIRA.



Não poderia ser diferente.

Mais uma vez, a Volvo inova e coloca à disposição do transportador brasileiro a mais avançada tecnologia em caminhões pesados, que concilia a eficiência e qualidade geradas pelo Eletronic Diesel Control - EDC, com o conforto das cabinas mais altas e a economia proporcionada pelos novos motores.

Tudo isso somado à tradicional resistência que faz a fama dos produtos Volvo.

Em nome de toda a Rede de Concessionários Volvo, a Abravo parabeniza a Volvo do Brasil por este oportuno lançamento.

Em completa parceria, estamos trabalhando ativamente pelo sucesso da geração EDC.



**ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS
DISTRIBUIDORES VOLVO**

Concessionários:

APAVEL - BETIM DIESEL - CAPARAÓ - DICAVE
DIPESUL - ESVERIA DIESEL - JAIBA - JOBARA
LAPÔNIA - LUVEP - MOTRIZ - NÓRDICA - RIVESA
RODOVEL - TRESGINCO - TREVISO - VOCAL



“ Gostei, embrulha 77 pra viagem. ”

Depois de conhecer o Volvo FH12, a Etsul chegou à mesma conclusão que dezenas de jornalistas especializados em todo o mundo: ele é o que existe de mais avançado em matéria de transporte pesado. Agora, a maior transportadora do

país está totalmente modernizada, com mais 77 caminhões iguais a este, compondo a maior frota particular de Volvo FH12 do planeta, num total de 115 veículos. Graças a Etsul, as estradas brasileiras vão ficar mais bonitas e seguras.

