

transporte

MODERNO

ANO 35 - Nº 388 - R\$ 8,00

Rios Unidos ouve clientes para conquistar qualidade



Passageiros
Bonavita e Bola Branca
faturam troféus

Logística
Unidock's recebe
menção especial



Caminhões leves: As novidades da Ford e da GMC



Pintura de frotas

**Uma eficiente ferramenta de comunicação
das vencedoras deste ano:
Coiatelli, Viação Motta e Viação Saens Pena**



**Concurso de
Comunicação Visual
e Pintura de Frota**

Enquanto alguns ficam ricos guardando, outros vão ficar distribuindo. Ainda mais se for com o novo Ford F-4000. Líder de vendas no seu segmento, o F-4000 é um caminhão ideal para entregas tanto no campo quanto na cidade. São 3,98 toneladas de carga útil levadas pelo novo e econômico motor Cummins Turbo Aftercooler de 135 cv de potência, que já atende à lei de emissão de poluentes para o ano 2000 e proporciona maior desempenho. Palavra por sinal que combina muito bem com os freios a disco nas quatro rodas, ABS na traseira e novo eixo dianteiro rígido com molas parabólicas e barra estabilizadora que também garantem a resistência do conjunto. Mas, entre tantas mudanças, as de marcha não poderiam ficar de fora. Por isso, transmissão ZF com overdrive de engates suaves, precisos e posição de marchas igual à de um automóvel. Inclusive, semelhanças com automóvel é o que ele mais tem: direção hidráulica, volante regulável opcional, sistema PATS antifurto, barras de proteção nas portas e maior espaço interno com muito conforto. Novo Ford F-4000. O futuro chegando de caminhão.



Código
de Trânsito
Brasileiro



A única maneira de transitar
com segurança.



0800-17-2000

www.ford.com.br

Use o cinto de segurança. Este veículo está em conformidade com o PROCONVE - Programa de Controle de Poluição do

NOVO FORD F-4000. O FUTURO CHEGANDO DE CAMINHÃO.



CONFORTO E SEGURANÇA



MOTOR GERAÇÃO EURO II



SISTEMA PATS ANTIFURTO



FREIOS ABS

ÁGIL EM TODO TIPO
DE TERRENO.
PRINCIPALMENTE
O FINANCEIRO.

Ar por Veículos Automotores. Alguns dos itens apresentados são opcionais. Use sempre peças e acessórios originais Ford. Carroceria instalada por terceiros.

Caminhões



O melhor negócio em transportes.

Diretores
Marcelo Ricardo Fontana
Odair Vicente Locanto

REDAÇÃO

Editor
Eduardo Alberto Chau Ribeiro

Redator Principal
Gilberto Penha de Araújo

Arte
Daniel Lamano da Costa
Alexandre Batista

Colaboradores
Casio Schubskey Silvia Andrade

Fotografia
Paulo Igarashi

Secretária (Redação)
Maria Penha da Silva

Assessora de Diretoria
Ho Yen de Castro

Administração e Contabilidade
Aquiles José Baffa
Isaura Aparecida do Nascimento
Vera Lúcia Bernardino

Departamento Comercial
São Paulo -
Carlos A. Criscuolo, Vito Cardaci Neto,
Mônica B. Barcellos Maria Rita Fleury Zani

Circulação
Cláudia Regina de Andrade

Representante R. de Janeiro
Sérgio Ribeiro
Tel.: (021) 262-8390 e 220-5515

Representante Paraná e Sta. Catarina
Gilberto A. Paulin
Tel.: (041) 222-1766

Representante R. Grande do Sul
Ivano Casagrande
Telefax: (051) 231-0157

Representante Brasília
Walter Filippetti
Telefax: (061) 327 2572

Redação, Administração, Publicidade
Av. Marquês de São Vicente, 10
CEP 01139-000 - Barra Funda
São Paulo - SP - Brasil
Tel.: (011) 3662-0277 (Sequencial)
Fax: (011) 3662-4630 (Redação)
825-6869 (Comercial)

Tiragem
18.000 exemplares

Assinatura
Anual: R\$ 94,00 (oito edições mais dois Anuários)
à vista. Pedidos com cheque ou vale postal a favor
de Editora TM Ltda. Exemplar avulso: R\$ 8,00. Em
estoque apenas as últimas edições. Dispensada de
emissão de documentação fiscal conforme
R.E.Proc.DRT.1 nº14498/85 de 06/12/85

Periodicidade
Circula no mês subsequente ao de capa

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



Editora TM Ltda.

Av. Marquês de São Vicente, 10, Barra Funda,
CEP 01139-000, São Paulo, SP
Tel.: (011) 3662-0277
Fax: (011) 825-6869 e 3662-6120

CGC - 53.995.544/0001-05
Inscrição Estadual nº 111.168.673.117
Filial em



E-mail:

Redação: transporte@ibm.net
Arte/Marketing: otm@uol.com.br



RIOS UNIDOS - A transportadora especializada em transporte de ferro e aço vence o Prêmio Harold Nielson de Qualidade em Transportes, após investir em aperfeiçoamento dos serviços.

20

UNIDOCK 'S - A Unidock 's, de Barueri (SP), premiada na categoria Logística, é considerada empresa modelo em logística e distribuição de produtos farmacêuticos, segmento ainda pouco explorado no país.

22

VIAÇÃO BONAVIDA - Vitoriosa na categoria Rodoviário de Passageiros, a Viação Bonavita, de Campinas (SP), se destaca com suas constantes ações de pioneirismo e inovação.

23

VIAÇÃO BOLA BRANCA - No transporte urbano de passageiros, a adoção de política de qualidade pela Bola Branca, da capital paulista, melhora a aceitação dos serviços prestados pela empresa.

26

PINTURA DE FROTAS - A Coiatelli, a Viação Motta e a Viação Saens Pena vencem o Concurso de Comunicação Visual de 1998, com pinturas que transmitem de forma eficiente suas mensagens.

30

CAMINHÃO GMC - A General Motors do Brasil lança o modelo GMC 5-90, importado da Isuzu, do Japão, para ampliar sua participação no segmento de leves, acirrando a disputa entre os fabricantes.

32

DOIS NOVOS FORD - Para atender a frotistas e autônomos em serviços urbanos, a Ford coloca no mercado o novo caminhão F-350, de 2,1 toneladas, e reestilizado F-4000, de 4 toneladas.

33

AS MAIORES DO TRANSPORTE '98 - Na presença de 350 empresários, as 20 melhores empresas do setor receberam troféus que lhes foram atribuídos por seu desempenho financeiro e gerencial.

34

COLETOR DE LIXO - Alunos da FEI - Faculdade de Engenharia Industrial, de São Bernardo (SP), desenvolvem um caminhão de lixo que incorpora inovações para melhorar a coleta de lixo domiciliar.

38

FREIO A DISCO PNEUMÁTICO - A Knorr-Bremse já fornece à Mercedes-Benz seu novo freio para equipar o caminhão LS-1938, de 45 t. O equipamento estará disponível no mercado a partir de meados de 1999.

40

MAXION E NAVISTAR - As fabricantes se unem para formar joint venture que montará motores diesel V-8, de 7,3 litros, e competir com produtos de tecnologia avançada no Mercosul.

41

MALHA PAULISTA - Depois de leiloada, a ferrovia (ex-Fepasa) quer alcançar a lucratividade em três anos e espera faturar R\$ 290 milhões em 2004, ou seja, 85% acima do resultado obtido em 1997.

42

FROTA LEVE - A Ford lança a F-250 a diesel, uma picape com capacidade de carga de 1.650 kg, que substitui a F-1000 (não mais fabricada) e concorre com a Silverado da GMC.

52

SEÇÕES

Editorial **7** Atualidades **10** Produtos **45** Indicadores **46**

FENATRAN

99

FEIRA NACIONAL DO TRANSPORTE

Um segmento que responde por 6% do PIB brasileiro merece uma feira como esta

De 13 a 17 de setembro de 1999 o ExpoCenter Norte estará abrigando a **Fenatran'99**. Trata-se da maior exposição do setor de transporte de cargas da América Latina. Com um grande enfoque em todos os modais do transporte de carga, mostrará ao prestador deste tipo de serviço e ao comprador de frete, a intermodalidade como forma de agilizar a entrega da carga no seu destino pelos melhores meios e equipamentos. Montadoras, fabricantes de

implementos, peças, pneus, lubrificantes, equipamentos de oficina, distribuidoras de combustível, equipamentos para movimentação de carga, financeiras, bancos e seguros serão a vitrine neste evento único, dirigido especialmente a profissionais da área do Brasil e do exterior (estimativa de 40.000 visitantes). Mostra os principais lançamentos e evolução do setor, coloca em contato direto com potenciais compradores. É a direção certa para conduzir e fechar grandes negócios.

INFORMAÇÕES E VENDAS:

FONE: (011) 3662.0277 - FAX: (011) 3662.6120

INICIATIVA:

ORGANIZAÇÃO:

VEÍCULO OFICIAL:

APOIO:



Logística vs. crise

O Plano Real não tem sido nada generoso com muitos setores da economia brasileira. O transporte rodoviário de cargas, particularmente, vem sendo vitimado por sucessivas crises e dificuldades. Nos últimos anos, gigantes do setor, aparentemente sólidos, ruíram como castelos de cartas... Outras tantas empresas tentam manter o fôlego, sem saber até quando poderão resistir às intempéries econômicas e oscilações do mercado – que nos últimos tempos, aliás, não têm trazido quase nenhum alento para as forças produtivas da nação.

Não raro, encontramos transportadores se queixando de um estranho paradoxo: o faturamento cresce; o lucro líquido diminui. A razão dessa contradição é que ainda existe um longo percurso para reduzir os custos internos das empresas. Ainda temos muito a aprender com os ganhos de produtividade. É claro que as oscilações das taxas de juros, os eternos aumentos de impostos nas costas de quem produz são ônus cada vez mais insuportáveis. Mas essas dificuldades não justificam todas as mazelas, porque não basta fazer crescer a receita se, paralelamente, existe um aumento desproporcional dos custos. A prova dos nove, agora mais do que nunca, é ganhar mercado, faturar mais e gastar menos. Uma tarefa hercúlea.

Para vencer o desafio de crescer com consistência, muitas organizações do setor têm optado pela diversificação dos negócios e pelo ingresso em atividades comumente designadas como “operação logística”. De fato, a logística tem se mostrado um bom nicho de mercado para empresas que atuam no setor de transportes. Mas toda cautela é pouca para não se criar uma panacéia, uma receita mágica para o sucesso. A boa logística requer técnica e, evidentemente, investimentos, sobretudo em recursos tecnológicos – automação/código de barras, EDI e os mais variados sistemas de informação. Exige pessoal qualificado.

O tema logística estará merecendo, cada vez mais, destaque em Transporte Moderno. Afinal, trata-se de um assunto que interessa a embarcadores e transportadores, simultaneamente. A logística diz respeito, enfim, a todos aqueles que querem crescer, faturar e lucrar.

O editor



- Motor Cummins ISM 380HP, 1º motor totalmente eletrônico de 3ª geração utilizado no Brasil.
- Representa economia, durabilidade e gerenciamento total, com até 200 parâmetros programáveis.
- Menor manutenção.
- Respeito ao meio ambiente



- Cabina leito Pró-Sleeper.
- Maior cabina leito do mercado.
- Melhor espaço.
- Mais conforto.

QUALIDADE EM TRANSPORTES É TER
CONFORTO, DURABILIDADE,
PRODUTIVIDADE E MOTOR ELETRÔNICO
COM ATÉ 200 PARÂMETROS
DE PROGRAMAÇÃO.

Alguns dos itens apresentados são opcionais • Use sempre peças e acessórios originais International.



Consórcio de Caminhões

INTERNATIONAL

(054) 800 2159

**Caminhão International
Modelo 9200 6 X 4**

Mesmo com o nome **International**, o caminhão que você está vendo é bem brasileiro. Ele é fabricado aqui no Brasil com a mesma tecnologia de ponta utilizada em outros países, como os Estados Unidos e Canadá, por exemplo. Essa alta tecnologia você sente na leveza da cabina de alumínio com suspensão a ar e do chassi de aço temperado, que reduzem o peso do caminhão e aumentam a capacidade de carga útil, melhorando em muito a sua rentabilidade. **International** é o único caminhão brasileiro com cabina leito Pró-Sleeper, um conceito revolucionário de conforto, com ar-condicionado de série, luz de leitura e grande espaço para volumes, onde o motorista se sente praticamente em





INDUSTRIASUTRA

Este veículo está em conformidade com o Proconve, preservando o meio ambiente.

MKT/12/98

Conheça também
a linha de
caminhões médios.
4700 - 14t: 190HP
16t: 210HP
4900 - 4 X 2: 16t 250HP
6 X 4: 24t 250HP

casa. O exclusivo motor Cummins ISM, o mais avançado do mercado, é o único totalmente programável. O computador torna o motor completamente eletrônico, controlando as funções básicas e permitindo uma gama de cerca de 200 parâmetros de programação, como limitador de velocidade, desligamento automático em marcha lenta, autodiagnóstico de falhas e piloto automático. É por essas e muitas outras vantagens que sua frota vai ficar cada vez mais **International**, uma marca cada vez mais Brasil.



INTERNATIONAL
O CAMINHO MAIS SEGURO.

Visite a concessionária de sua região. NAVISTAR INTERNATIONAL CORPORATION DO BRASIL
Escritório Central: Av. Carlos Gomes, 111/201 - CEP 90480-003. Porto Alegre, RS, Brasil.
Fone: (051) 316.2000. www.navistar.com - e-mail: ndb.poa@zaz.com.br

DaimlerChrysler: vendas cresceram após fusão

Oficializada em 18 de novembro, a fusão da Daimler-Benz AG alemã e Chrysler Corp. norte-americana criou o terceiro maior grupo automobilístico do mundo. O primeiro resultado anunciado após a fusão revela um aumento de 13% nas vendas em 1998, com faturamento total de cerca de US\$ 158 bilhões e 4,4 milhões de veículos comercializados, incluindo 850 mil veículos Mercedes-Benz e Smart, e mais de 3 milhões de unidades das divisões Dodge, Jeep e Plymouth, da Chrysler. O segmento de caminhões, ônibus e outros veículos comerciais – também um dos principais pilares do grupo após a fusão – vendeu cerca de 480 mil veículos comerciais, faturando US\$ 27 bilhões. Os veículos comerciais do grupo levam as marcas Mercedes-Benz, Freightliner, Sterling e Setra.

A DaimlerChrysler informa que contratou em 1998 mais 13 mil empregados, aumentando o quadro de pessoal para 434 mil trabalhadores, mais da metade dos quais atuando na Alemanha.

Segundo os co-presidentes do grupo, Juergen E. Schrempp e Robert J. Eaton, os primeiros frutos da fusão virão já em 1999.

No Brasil a Mercedes-Benz produz caminhões e ônibus e, a partir de janeiro, o automóvel

compacto Série A, na fábrica de Juiz de Fora (MG). Em 1998, a montadora manteve a liderança no mercado de caminhões, com 18.420 unidades comercializadas, representando 35,8% do total, comparadas com 19.509 unidades em 1997. Também no segmento de ônibus a Mercedes é líder de mercado, com a venda de 9.540 chassis em 1998, ou 60,5% do total, ante 9.433 unidades em 1997.

Durante entrevista concedida em dezembro, Ben van Schaik, presidente da Mercedes-Benz do Brasil, previu que em 1999 o mercado brasileiro de caminhões deve repetir os números de 1998 – 51.375 unidades comercializadas. Para o setor de ônibus, ele antecipou uma queda de 7%. Quanto aos comerciais leves, ele acredita em crescimento de 5%.

A Chrysler do Brasil comercializou 12.077 veículos no ano passado, 15% acima das vendas de 1997. “Apesar da crise que afeta a indústria automobilística, nosso desempenho foi muito bom no último mês do ano e esperamos continuar crescendo no patamar de 15% em 1999”, afirmou o presidente da montadora, Dennis Kelly. No seu entender, o resultado favorável se deve ao início da produção da picape Dodge Dakota e à expansão da



Ben van Schaik, da Mercedes-Benz



Dennis Kelly, da Chrysler

rede de concessionários que atualmente são 25 no país.

Em 1998, a Chrysler do Brasil produziu 3.644 unidades da picape Dodge Dakota na fábrica de Campo Largo (PR), inaugurada no mês de julho. Desse total, 401 veículos foram exportados para a Argentina. A fabricante espera produzir 8 mil veículos em 1999, exportando 20% da produção para o Mercosul. No mercado brasileiro a Dodge Dakota detém uma fatia de 12% do segmento de picapes médias, segundo a empresa.

Renault inicia produção de vans no Paraná

A Renault começa a produzir a minivan Megane Scenic na sua fábrica em São José dos Pinhais (PR), inaugurada no começo de dezembro. O veículo transporta até cinco passageiros em assentos individuais. A montadora espera comercializar 14 mil unidades do modelo em 1999.

A fábrica, cuja construção exigiu investimento inicial de US\$ 670 milhões, tem capacidade produtiva de 120 mil veículos por ano, com índice de nacional de 75% a 80%, e emprega inicialmente 700 pessoas. Um terço da produção será destinado ao Mercosul e à América Latina.

A Renault é uma das grandes fabricantes de caminhões e ônibus na Europa, mas não divulgou planos para esses veículos no Brasil.

Simefre contra dumping de trens chineses

Em junho, deverá desembarcar no Brasil o primeiro lote das 21 locomotivas e 300 vagões a serem importados da China pela FSA (Ferrovia Sul Atlântico). Segundo José Antônio Fernandes Martins, presidente do Simefre, essa importação caracteriza prática de dumping pela empresa chinesa Dalian, por conter preços abusivos em relação aos do mercado internacional.

Martins estimou que uma locomotiva chinesa colocada no país custaria R\$ 1,2 milhão, comparados com o preço R\$ 2,6 milhões no mercado externo.

Apesar de considerar demorado o processo antidumping (seis meses, em média), Martins afirmou que o Simefre iniciará procedimentos contra a importação dos trens chineses.

Mercado de caminhões recua 6,43%

As vendas de caminhões no mercado brasileiro, em 1998, registraram uma retração de 6,43% em relação ao ano anterior, de acordo com os dados divulgados pela Anfavea, a entidade que reúne as montadoras. No ano passado, foram vendidos 51.357 caminhões, comparados com 54.885 unidades comercializadas em 1997.

Com a exceção da Volkswagen e Agrale, todas as marcas registraram queda de vendas. O maior

declínio ficou por conta da Scania (-24,57%), seguida pela Volvo (-9,20%), Mercedes-Benz (-5,59%) Ford (-5,40%) e GMC (-2,66%). A Agrale teve expansão de 23,59% nas vendas e a Volkswagen, 4,35%.

Apesar da retração das vendas, a Mercedes manteve

a liderança no mercado com 18.420 caminhões vendidos.

VENDAS INTERNAS DE CAMINHÕES NO ATACADO* (em unidades)			
Marca	1998	1997	Variação percentual (%)
Mercedes-Benz	18.420	19.509	-5,59
Ford	10.723	11.334	-5,40
Volkswagen	8.700	8.337	4,35
Scania	5.495	7.284	-24,57
Volvo	4.094	4.509	-9,20
GMC	3.375	3.467	-2,66
Agrale	550	445	23,59
Total	51.357	54.885	-6,43

* Incluindo nacionais e importados / Fonte: Anfavea

Mais carga na rota do Pacífico

O segundo carregamento da Expresso Araçatuba, na rota regular para o Pacífico (foto), partiu de Cáceres (MT), em 8 de dezembro, e chegou ao porto de Arica, no Chile, em 12 de dezembro. Um caminhão Scania transportou 13,8 toneladas de casas de madeira pré-fabricadas do embarcador WHS Móveis e Estofados, de Alta Floresta (MT).



Foto: Marcelo Vigneron

A nova rota está sendo operada em joint venture pela Expresso Araçatuba, do Brasil, e Exprinter Lift Vans, da Bolívia. O primeiro carregamento (tubos de aço da Confab) aconteceu em fins de setembro de 1998, inaugurando a rota regular de transporte de cargas do Oeste brasileiro para o porto de Arica.

A associação entre Araçatuba e Exprinter exigiu investimentos de US\$ 1 milhão para estruturar pontos de apoio, adquirir veículos, contratar pessoal e abrir a filial de Santa Cruz de la Sierra.

COMERCIALIZAÇÃO

Volvo vai fornecer 90 caminhões à Marbo, sua maior venda em 1998

A maior venda da Volvo, em 1998, aconteceu em dezembro, quando a Marbo Logística Integrada, do grupo Martins, um dos maiores atacadistas da América Latina, renovou sua frota com a compra de 90 caminhões FH12. O valor da operação não foi divulgado. No mercado, um caminhão FH12 custa R\$ 110 mil.

Durante a negociação entre Volvo e Marbo, coordenada pela concessionária Jaiba, de Uberlândia (MG), ficou definida a forma de entrega dos caminhões: em três lotes de 30 unidades.

O primeiro lote, financiado via leasing internacional pelo Banco de Boston, foi entregue em fins de dezembro. Os outros dois lotes dependem de uma definição da instituição financeira por Alair Martins, presidente do grupo Martins. Em 6 de janeiro, depois de contar com o aval do Banco de Boston, Martins avaliava ainda a melhor proposta de financiamento. A entrega do segundo lote (30 unidades) está prevista para maio ou junho, e o terceiro lote (30 unidades) para o segundo semestre deste ano.

“A Marbo sempre procurou estar atualizada, investindo em tecnologia de última geração para melhor atender os seus clientes”,



afirmou Carlos Carrijo, diretor de logística. A parceria da Marbo com a Volvo começou em 1986, quando a empresa adquiriu as primeiras unidades N10 e N12 intercooler. Em 1994, a compra de 100 caminhões Volvo NL. A partir de 1995, testes com um FH12 380 Globetrotter. Em setembro de 1998, a Marbo iniciou testes com um FH12 cabine baixa.

O modelo FH, lançado em 1993 na Europa, começou a ser importado pela Volvo em janeiro de 1994. Desde março de 1998 vem sendo produzido pela fábrica da Volvo em Curitiba (PR). O FH dispõe de injeção eletrônica, computador de bordo, piloto automático e *check control* (sistema que monitora eletronicamente a pressão do óleo e do cilindro, o torque do motor).

Roubos de carga aumentam em São Paulo

Mais de três roubos de carga por dia e um total de 1.334 casos no ano no estado de São Paulo, um aumento de 24,78% em comparação a 1997. Esse é o quadro mostrado pelo levantamento do Sindicato das Empresas de Transporte de Carga de São Paulo e Região (Setcesp).

A capital paulista concentra o maior número de roubos, com 808 casos. Em seguida, vêm as rodovias, com 369 assaltos, e a região da Grande São Paulo, com 307 casos no ano passado. Entre as rodovias, a Anhangüera foi a mais perigosa no estado, com 58 ocorrências.

As cargas mais visadas pelos ladrões foram os produtos alimentícios (233 roubos), cigarros (190) e produtos de higiene e limpeza (97). Mas o item que registrou maior prejuízo foram os produtos farmacêuticos, atingindo o valor de US\$ 14,6 milhões, num total de 80 ocorrências.

O valor total de prejuízos causados por roubos em 1998 foi de US\$ 122,4 milhões, ante US\$ 118,7 milhões em 1997. Segundo o Setcesp, os prejuízos não foram maiores devido às medidas de segurança adotadas pelas empresas, como a divisão de grandes cargas em diversos caminhões e diferentes horários.

CURTAS

■ **VOLKSWAGEN/AUDI** - A nova fábrica de São José dos Pinhais (PR), a ser inaugurada em 18 de janeiro, foi concebida para ser uma entre as dez de maior produtividade no mundo, com produção de 50 carros/homem/ano, o dobro da média da indústria nacional. A unidade emprega soldagem a laser no teto e nas paredes laterais dos veículos,

processo inédito no país, e pintura à base de água.

■ **PETROBRÁS** - A Petrobrás Distribuidora inaugurou o primeiro posto BR fora do Brasil, na região de Zarate, na Grande Buenos Aires, Argentina. Resultado de parceria envolvendo a distribuidora brasileira e a argentina YPF, o novo posto tem con-

formação rodoviária e conta com serviços como o Siga Bem, que orienta motoristas de caminhão sobre a melhor forma de se utilizar óleo diesel, visando a uma maior economia de combustível.

■ **ALCOA** - A Alcoa Alumínio via instalar uma fábrica de rodas forjadas para caminhões em Poços de Caldas (MG), onde opera

um complexo industrial de alumínio. A empresa investirá entre US\$ 50 milhões e US\$ 100 milhões na nova unidade industrial. A fábrica de rodas forjadas entrará em operação em meados do ano 2000, com capacidade para 100 mil unidades por ano. Até agora, as rodas vendidas no Brasil, cerca de 50 mil unidades em 1998, eram importadas.

Terminal rodoferroviário em Campinas

Em maio de 1999 o novo terminal de Campinas, um entroncamento rodoferroviário na divisa de Campinas e Hortolândia (SP), ocupando área de 200 mil m², entrará em operação, ligando Campinas ao porto de Santos.

O projeto, surgido no final de 1996, com a privatização da ex-Fepasa (Malha Paulista) ganhou alento, porque essa linha férrea se juntou com a MRS (que controla a Estrada de Ferro Santos-Jundiaí).

Três empresas se associaram para participar do projeto. A TA cuidará de logística e distribuição, com frota de caminhões, a Wilson Sons instalará aranha e bugs, e a Columbia responderá pelo armazém alfandegado.

“Hoje, para tirar o produto por contêiner de Santos, em caminhão, e colocá-lo em Campinas temos um custo alto”, explicou Carlos Panzan, diretor da TA, justificando a importância da obra, que reduziria 30% o custo do transporte, e atenderia à demanda da região Centro-Oeste e Sul de Minas. Ele acentuou que o frete de caminhão, entre Campinas e Santos, além de agregar o pedágio, é onerado pelo tráfego intenso das rodovias e da cidade de São Paulo, gerando custos adicionais.

OPERAÇÃO

Concretex investe alto na renovação de frota



Scania Série 4, com betoneira Cibi

A necessidade de renovar a frota e o menor custo por tonelada de concreto transportada dos caminhões Scania da classe CB motivaram a Concretex, do grupo Holdercin, a realizar uma operação, no valor de US\$ 5,3 milhões, para adquirir 41 caminhões da Série 4 e respectivas betoneiras Cibi, para aplicações em condições severas, mediante financiamento da Finame. Em 17 de dezembro, a Codema (revendedor Scania) informou que o preço de um cavalo da classe CB era de US\$ 96 mil. Uma betoneira Cibi custava US\$ 34 mil.

“Estamos realizando um programa de renovação total da frota até o ano 2000”, declarou o engenheiro Janderson Iervolino, gerente de Desenvolvimento Comercial da Concretex. Com preferência pela marca sueca, Iervolino previu a compra de mais 20 caminhões Scania (e betoneiras Cibi) em 1999.

O executivo creditou aos caminhões Scania “uma boa opção” face às características de obras e terrenos de São Paulo, e à durabilidade (15 anos de vida útil), em regime de trabalho forçado 12 h/dia, em média. “O estudo apontou o casamento Scania-Cibi como o de melhor performance para transportar e misturar concreto dosado em central (cdc).”

O lote foi composto de caminhões da classe CB, com motores de 11 litros, 360 cv de potência, e tração 6x4. É a primeira aquisição de caminhões com cabine CP14, para aplicação no segmento de concreto no Brasil. Segundo Silvio Munhoz, diretor de Vendas de Caminhões da Scania, esses caminhões apresentam boa manobrabilidade, “adequados às aplicações em grandes centros urbanos”. Outra vantagem é a tomada de força, que mantém o cilindro de concreto em constante movimento. Em vez de ser instalado na parte frontal da cabine, prejudicando a dirigibilidade, o dispositivo foi posicionado atrás da cabine, resultando em ganho de espaço, e melhor condição de direção.

Pirelli lança seguro para pneus

A Pirelli Pneus está lançando um seguro inédito para pneus novos, radiais e convencionais, de caminhões e ônibus. O Seguro Duplo Gigante Pirelli, oferecido em parceria com a Seguradora Generali, prevê a troca gratuita do pneu em caso de danos causados por acidentes ocorridos durante a rodagem do veículo.

Segundo a Pirelli, o seguro foi criado a pedido de seus clientes, tem validade de seis meses a partir da compra e concede uma bonificação ao cliente no caso de avarias acidentais com um valor baseado no percentual de resíduo de banda de rodagem, podendo até trocar o pneu danificado por um novo, quando o desgaste no pneu usado atingir até 20%.

“É uma grande ação de marketing, porque reforça a venda em seu canal de distribuição e leva, antes de tudo, um benefício ao consumidor”, explica Marcello Farrel Silva, gerente de Marketing de Veículos Comerciais da Pirelli para a América Latina.

Com o seguro da Pirelli, os frotistas ou proprietários de veículos comerciais passam a ter a garantia contra uma série de acidentes que danificam seus pneus durante as operações.

CURTAS

■ **COMUNICAÇÃO ELETRÔNICA** - A Interchange foi escolhida pela GMB para implantar o processo de EDI (troca eletrônica de informações) na nova fábrica de Gravataí (RS). Responsável pela produção de um modelo subcompacto, o “projeto blue macaw” (arara azul), esta fábrica será a primeira do grupo a utilizar o processo de

manufatura conhecido como consórcio modular.

■ **CÓDIGO DE TRÂNSITO** - Na Internet, o Código de Trânsito Brasileiro pode ser acessado na home page CNT/Transnet. No mesmo endereço, também estão disponíveis a regulamentação do Contran (Conselho Nacional de Trânsito), 60 perguntas e respos-

tas para esclarecer dúvidas sobre o código, vídeo-aulas sobre o CTB, direção defensiva e outros cursos.

■ **GUAPORÉ CAMINHÕES** - A Guaporé Veículos e Auto Peças, concessionária GM há 30 anos, passa também a atuar na área de caminhões, a partir deste trimestre, informou a empresa.

A Guaporé Caminhões estará instalada na cidade de São Paulo, na Marginal Tietê, e oferecerá apoio completo de pós-venda. Mediante assinatura de contrato de manutenção, o cliente terá à disposição facilidades como o sistema leva-e-traz, oficina volante, serviços noturnos, cursos para motoristas e guincho 24 horas por dia.