



**O IMPÉRIO  
BALANÇA**

Cláudio Regina,  
diretor-geral  
da CAIO

**Market Share: as vendas de caminhões por marca  
Frota Leve: a briga por maior capacidade de carga**

ANO 36 - Nº 389 - R\$ 8,00

# transporte

Todos os modais

## MODERNO

**EXCLUSIVO**

**500**  
anos de  
transporte

**FINANCIAMENTO**

## DINHEIRO PARA TRABALHAR

**Leasing, Finame e Finame/Leasing são alternativas  
para aquisição de veículos, equipamentos  
e outros bens**

### Logis

Suplemento  
especial de  
logística

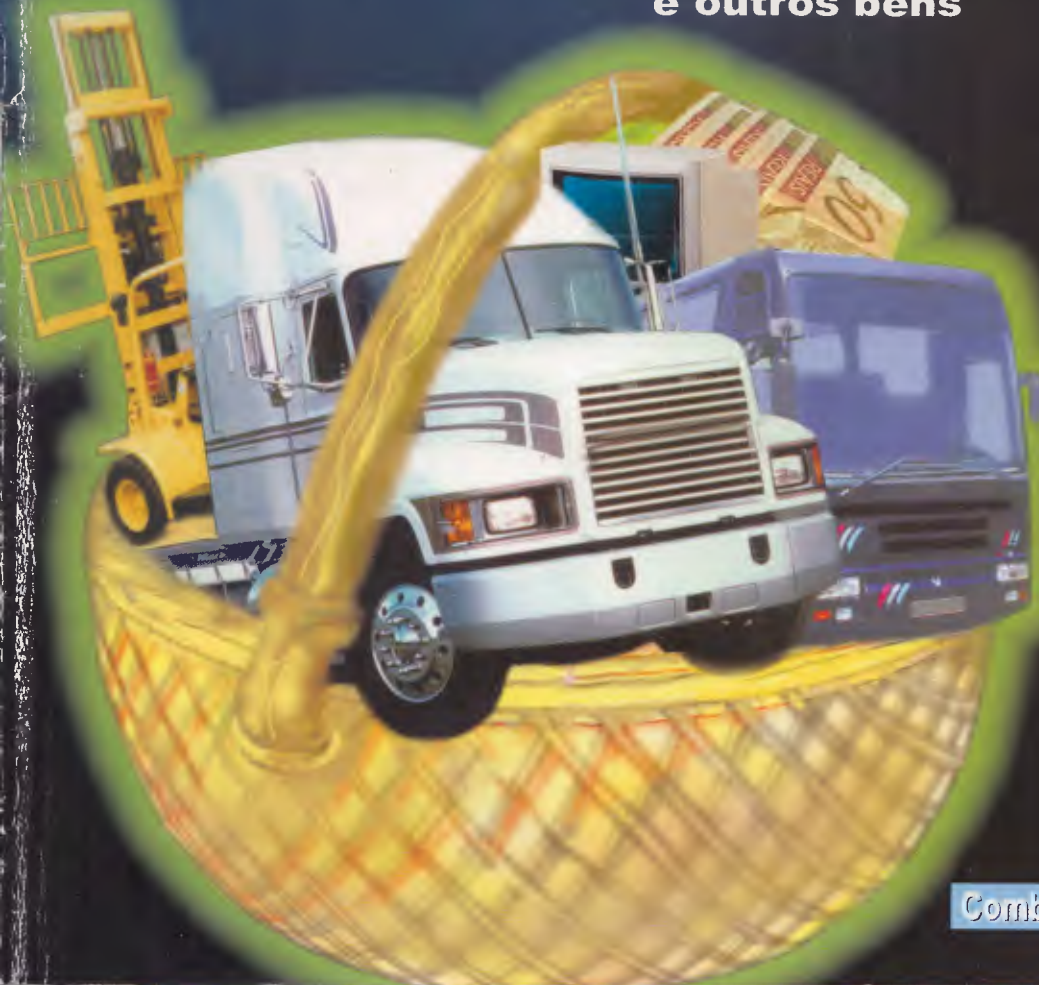
### Lançamentos

Novos caminhões  
Mercedes-Benz  
e Volvo

### Autopeças

Fabricantes  
aguardam  
renovação  
de frota

**Combustível: o sistema CTF Bradesco**



# A ITA FLEET SERVICE ACABA DE COMPRAR 200 CAMINHÕES INTERNATIONAL.

## O QUE PARA MUITOS É APENAS UM GRANDE NEGÓCIO, PARA NÓS É UM CASAMENTO.



Líder há mais de 18 anos no mercado de caminhões da América do Norte e líder mundial na produção de motores diesel\*, a INTERNATIONAL está fabricando caminhões no Brasil desde 1998. E chegou ao país produzindo modelos médios e pesados com a mesma tecnologia utilizada nas mercados mais desenvolvidos do mundo. Valores muito bem observados pela ITA Fleet Service, que viu na INTERNATIONAL a melhor solução para empregar o seu método de trabalho SIGA - Sistema ITA de Gerenciamento Avançada. Desse casamento, está nascendo um novo modelo de administração e gerenciamento de frota, unindo o padrão em qualidade de produto e o serviço pós-vendas INTERNATIONAL com a sistema inovador de gerenciamento da ITA Fleet Service.

Como se pode ver, não se trata apenas de um grande negócio, mas da determinação dessas duas empresas em desenvolver uma verdadeira e duradoura parceria para oferecer o que há de melhor para a cidade de Goiânia.

**PARABÉNS ITA FLEET SERVICE  
POR TER ESCOLHIDO  
O CAMINHO MAIS SEGURO.**



O modelo 4700 da foto é produzido na fábrica da INTERNATIONAL de Coxias do Sul/RS com o mesmo tecnologia de ponto utilizado na América do Norte.

NAVISTAR INTERNATIONAL CORPORATION DO BRASIL  
Escritório Central: Av. Carlos Games, 466 - 6º andar - CEP 9D480-000  
Porto Alegre, RS, Brasil - Fone: (051) 316.2000 - [www.navistar.com](http://www.navistar.com)



**INTERNATIONAL**  
Caminhões

**DIRETOR**

Marcelo Ricardo Fontana

**REDAÇÃO**

**Editor-Chefe**  
Cássio Schubsky

**Redator Principal**  
Gilberto Penha de Araújo

**Editor-Assistente**  
Ivan Garcia

**Diretor de Arte**  
Alexandre Henrique Batista

**Editor de Arte**  
Victor Padalko

**Fotografia**  
Eduardo Ruegg

**Secretária (Redação)**  
Maria Penha da Silva

**Assessora de Diretoria**  
Ho Yen de Castro

**Administração e Contabilidade**  
Aquiles José Baffa

**Departamento Comercial**  
São Paulo  
Carlos A. Criscuolo, Vito Cardaci Neto,  
Mária 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 - Celular (051) 963-5748

**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**  
15.000 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



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

Filiada à ANATEC e à ABEMD

E-mail:

Redação: [transporte@ibm.net](mailto:transporte@ibm.net)  
Arte/Marketing:  
[otmeditora@uol.com.br](mailto:otmeditora@uol.com.br)

**ENTREVISTA EXCLUSIVA**

Depois de comunicar ao editor de **Transporte Moderno** e **TechniBus** que sua empresa de carrocerias para ônibus, com 53 anos no mercado, havia requerido concordata, o empresário Cláudio Regina vaticinou: "A CAIO vai se recuperar".

4



**FINANCIAMENTO**

Com a retomada da economia, os frotistas se perguntam: chegou a hora de renovar a frota? Vale a pena fazer um leasing? Ou optar por outras formas de financiamento, tais como Finame ou Finame/leasing?

24

**LANÇAMENTOS**

As montadoras apostam em rápida recuperação do setor e lançam sete modelos, em junho. A Mercedes-Benz apresentou o médio 1215C, o semipesado 1718A e os pesados 2423 B/36 6x4 e 2423 K/36 6x4. A Volvo trouxe a nova Linha H, com os modelos NH12 e FH12. A Volkswagen mostrou a versão longa do VW 8.140, para cargas volumosas.

30



**SEGURANÇA**

A transportadora Logos, de Guarulhos (SP), ao testar o novo sistema de bloqueio SU-II, da StarSat, evitou roubo de carga.

36

**TECNOLOGIA**

A Fras-le investiu US\$ 15 milhões em três laboratórios para desenvolver novas matérias-primas e reduzir custos.

37

**LOGIS**

**Conferência da Aslog** – Ao completar dez anos, a Aslog realiza evento com cerca de 80 palestras, destacando conceitos básicos da Logística e novidades do setor. 38

**Panorama logístico** – Registro dos eventos Intermodal South America'99, Loginter, Translog Multimodal, e Salão da Logística (em agosto). 46

**Intermodalidade** - A FSA (Ferrovia Sul Atlântico) começou a operar o sistema bimodal Transtrailer, produzido pela Randon. 47

**Simulação** – Competição de mercado, demandas crescentes e avanço tecnológico levam as empresas a repensar condução de negócios. 48

**Centro de Distribuição** – A Meritor do Brasil implantou centro para facilitar o suprimento de três empresas do grupo. 50

**Operador Logístico** – A Abrange Logística oferece ao mercado a prestação de serviço dentro de grandes indústrias. 52

**COMPONENTES**

A Eaton inova com o Supercharger, dispositivo mecânico, e a segunda geração do sistema de transmissão Autoshift.

53



**AUTOPEÇAS**

Paulo Butori, presidente do Sindipeças, prevê que o crescimento do setor, neste ano, será de 5% nas exportações, com encolhimento de 20% nas importações.

54

**COMBUSTÍVEL**

CTF Bradesco revoluciona abastecimento de combustível no país.

58

**FROTA LEVE**

Cinco furgões disputam a preferência dos frotistas, na área urbana, aperfeiçoando a capacidade volumétrica, o conforto e o estilo.

62

**SEÇÕES**

Editorial 12 Atualidades 14 Pneus 33 Produtos 65 Market Share 67  
Opinião Econômica 68 Indicadores 70 Última Hora 78

## O GIGANTE BALANÇA

por Cássio Schubsky  
Fotos: Eduardo Ruegg

**D**ia 7 de junho de 1999, a manhã era chuvosa, nervosa.

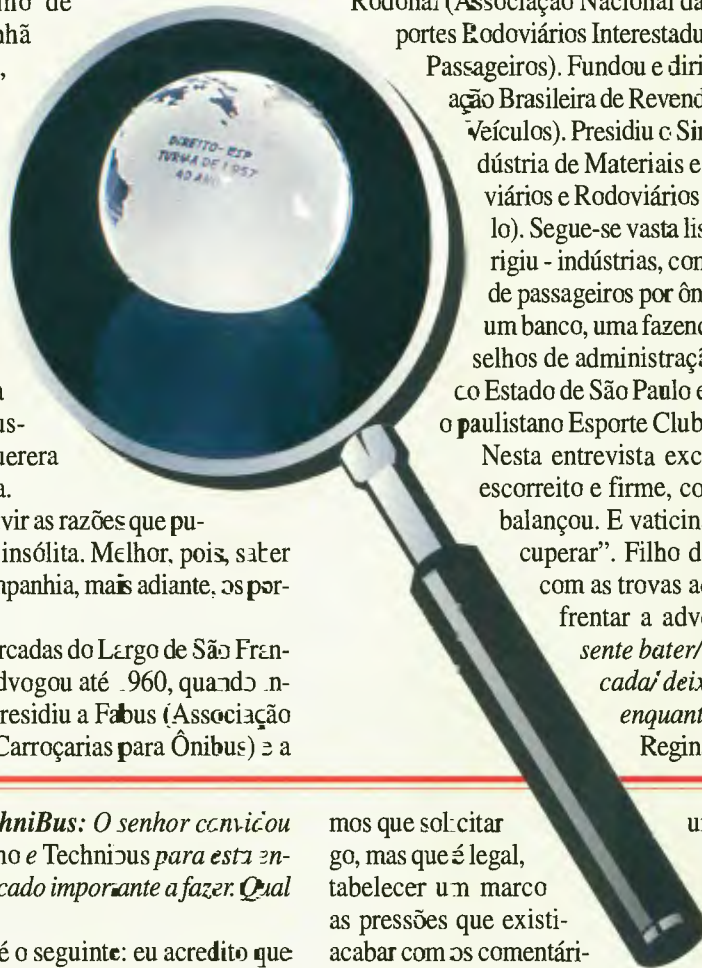
Regressando de Barbados, na América Central, onde fora pessoalmente entregar algumas unidades de ônibus, Cláudio Regina, diretor-geral da CAIO, tinha um comunicado importante aos leitores de **Transporte Moderno** e **TechniBus**: a Companhia Americana Industrial de Ônibus, a CAIO, requereu concordata, que fora concedida.

Tratamos prontamente de ouvir as razões que pudessem justificar situação tão insólita. Melhor, pois, saber do próprio comandante da Companhia, mais adiante, os porquês do baque.

Bacharel em Direito pelas Arcadas do Largo de São Francisco (turma de 57), Regina advogou até 1960, quando ingressou na CAIO. Fundou e presidiu a Fabus (Associação Nacional dos Fabricantes de Carroçarias para Ônibus) e a

Rodonal (Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários Interestaduais e Internacionais de Passageiros). Fundou e dirigiu a Abrave (Associação Brasileira de Revendedores Autorizados de Veículos). Presidiu o Simefre (Sindicato da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários no Estado de São Paulo). Segue-se vasta lista de empresas que dirigiu - indústrias, companhias de transporte de passageiros por ônibus, uma mineradora, um banco, uma fazenda... Participou de conselhos de administração - Caixa Econômica do Estado de São Paulo e Eletropaulo. Presidiu o paulistano Esporte Clube Pinheiros.

Nesta entrevista exclusiva, em português escorreito e firme, conta por que o gigante balançou. E vaticina: "A CAIO vai se recuperar". Filho das Arcadas, aprendeu com as trovas acadêmicas que, ao enfrentar a adversidade, "quando se sente bater/ no peito heróica pancada/ deixa-se a folha dobrada/ enquanto se vai morrer". Fala, Regina!



**Transporte Moderno e TechniBus:** O senhor conviçou as revistas Transporte Moderno e TechniBus para esta entrevista porque tem um comunicado importante a fazer. Qual é o recado aos leitores?

**Cláudio Regina:** O recado é o seguinte: eu acredito que todas as empresas de ônibus do Brasil conhecem profundamente a CAIO e a sua história. Estamos completando 53 anos de existência e podemos dizer que vivemos junto com os proprietários das empresas durante este período todo. Nascemos pequenos e crescemos juntos. E a CAIO sempre foi uma líder de mercado no setor de transporte urbano e sempre cumpriu rigorosamente com as suas obrigações. Infelizmente, um tempo atrás, por problemas vários, a CAIO sofreu uma queda de participação de mercado e, pelo afastamento que os acionistas tiveram da direção da Companhia, ela teve problemas mais sérios. Na verdade, quando nós pressupomos que poderíamos nos recuperar mais rapidamente, aconteceu que o mercado brasileiro (de ônibus), pela primeira vez em tantos anos, caiu, baixou violentamente - eu acredito que (a queda) superou (no início deste ano). Pelas estatísticas da Fabus, mais de 50% -, e, com isso, a CAIO se sentiu prejudicada na sua recuperação. Sentindo que deveríamos dar uma satisfação maior aos nossos clientes, uma garantia de que a empresa teria uma continuidade, nós tive-

mos que solicitar um ramédio que é amarelo, mas que é legal, para estabelecer um marco zero, terminar com as pressões que existiam, principalmente am, principalmente acabar com os comentários dos maldosos que muitos fizeram de que a CAIO estaria paralisa-da. Quando a CAIO deu férias coletivas aos seus funcionários, no mesmo momento todas as fábricas de carrocerias estavam agindo da mesma forma. Eu diria, também, que - é oficialmente confirmado - as próprias montadoras - Scania, Volvo, Mercedes - também suspenderam a fabricação, por um período, de chassis para ônibus. A situação ficou grave no transporte coletivo nacional, que ainda não se recuperou, ainda está procurando voltar à normalidade. Finalmente, o Finame resolveu subir (sua participação nos financiamentos de caminhões e ônibus) para 80% (leia nesta edição a reportagem sobre financiamento no transporte), o que anima, um pouco, as vendas.

**TM e TB:** O senhor está na CAIO desde 1960. Estava no conselho de administração e reassumiu a direção executiva, justamente para poder enfrentar este período da concordata. A CAIO já passou, como diversas empresas, por situações extremamente adversas em tantos anos: mu-

*dança de governo, inflação, recessão, Plano Collor (um período a que muitas empresas não sobreviveram). O que o senhor acha que este momento teve de diferente para a empresa não conseguir honrar os seus compromissos e se ver numa situação dessas?*

**Regina:** Durante pelo menos 34 anos, dos 39 em que estou na empresa, sempre acompanhei a direção da Companhia, e a gente sempre tomava os cuidados necessários no momento em que se acendia a luz vermelha. As crises surgiam, e a gente imediatamente atacava. Atravessamos crises violentas. Mas, por uma decisão de profissionalização, há cerca de 5 anos, ficamos afastados da direção da Companhia. Naturalmente, os tempos mudaram, as necessidades ficaram mais sérias e mais agravadas, e, estando afastados, não pudemos interferir nos destinos da companhia. A estrutura familiar é sempre uma estrutura familiar, de tal forma que, quando nós, em setembro de 1998, decidimos recuperar a Companhia, fizemos um contrato de reestruturação financeira e gestão independente. Por uma série de fatores – e aí eu envolvo também a própria crise russa, que interferiu bem nos destinos da colocação de papéis no mercado –, a situação foi se agravando e ficou muito difícil com a queda violenta nas vendas. Tomamos a decisão de voltar à direção da Companhia, pedimos a concordata e foi-nos dado um prazo de 24 meses com juros de 6% ao ano, que é extremamente favorável. Agora, estamos reiniciando, nos colocando

numa posição talvez contrária à desses anos todos: a CAIO sempre ajudou muito as empresas quando elas nasceram e cresceram e agora a CAIO é que solicita às empresas que nos apoiem para nossa recuperação.

**TM e TB:** *E elas estão apoiando?*

**Regina:** Todos os nossos fornecedores nos estão dando prazo para pagar. Não cabe a indagação se a CAIO está ou não em concordata. Os empresários de ônibus em geral, com quem continuamos fazendo negócios, não têm manifestado nenhuma dúvida de que a CAIO voltará à normalidade.

**TM e TB:** *A CAIO, recentemente, fez tentativas de parcerias internacionais. Primeiro, com a Mercedes-Benz no México e, mais recentemente, com a espanhola Irizar. Mas essas duas parcerias, por motivos diversos, acabaram não se concretizando a contento. Eu lhe pergunte: primeiro, por que elas não perduraram? Segundo, há a intenção da CAIO de perseverar nesse caminho de buscar novos parceiros?*

**Regina:** Tenho que fazer uma pequena correção àquilo que você me perguntou.

**TM e TB:** *Pois não.*

**Regina:** Essas parcerias nunca tiveram o sentido de participação acionária na CAIO pra recuperar sua posição anterior. A do México nasceu anos atrás – da mesma forma que a CAIO foi ao México, também foi a Mercedes-Benz e também foi a Busscar. E nós tínhamos uma perspectiva fantástica no México, país que na época era um boom mundial. Mas o México estourou no final de 1994, quando houve o problema que o Brasil enfrentou agora, da desvalorização, e todas as fábricas que estavam lá já não estão mais. Foi desfeita a fábrica do México por uma circunstância de que aquele país, devido à desvalorização, não tinha mais condição de importar chassis e carrocerias.

Já o caso da Irizar é diferente. Eles tinham uma carroceria (rodoviaría) extraordinariamente bonita e com qualidade, e nós eramos especialistas no urbano, então procuramos associar a carroceria com o chassis e foi feita uma fábrica totalmente à parte da CAIO, com 50% de participação de um e de outro. No momento em que a CAIO teve os



**“Solicitamos o remédio que é amargo, mas que é legal, da concordata, para acabar com os comentários maldosos de que a CAIO estava paralisada.”**



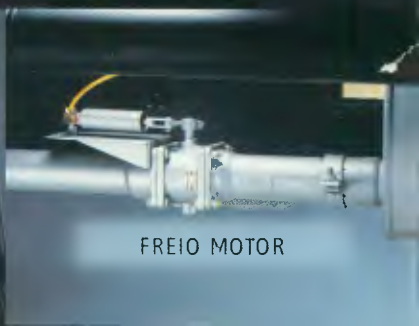
NOVA CABINE



MOTOR CUMMINS 6 CIL.  
208 CV-GERAÇÃO ELRO II



EIXO TRASEIRO  
DE DUPLA VELOCIDADE



FREIO MOTOR

**O ACESSO É SEMPRE**  
**MAIS FÁCIL PARA QUEM**  
**CARREGA ESTE**  
**CRACHÁ NO PEITO.**



## **NOVO FORD F-16000. O FUTURO CHEGANDO DE CAMINHÃO.**

Se não existe frente para o seu negócio, também não deve existir para o seu caminhão. Pensando nisso, a Ford está lançando o novo F-16000, ideal para o transporte em médias e longas distâncias. E tamanha vocação para a estrada pode ser confirmada pela cabine, espaçosa e confortável, e pelo motor 6 cilindros Cummins Turbo Air-cooler Geração Euro II: são 208 cavalos garantindo a ultrapassagens seguras, maior durabilidade e uma versatilidade de carga que a série F sempre ofereceu. Mas, para um caminhão que vai tão longe, as vantagens não poderiam parar por aqui. Por isso ele ainda possui freio motor, eixo traseiro de dupla velocidade e o exclusivo Ford Truck Assistance, um serviço de assistência 24 horas por dia, 7 dias por semana. Assim, o seu negócio não só vai para a frente como também nunca fica parado.

**Caminhões**



O melhor negócio em transportes

**EXCLUSIVO**

seus problemas e caminhava para uma situação mais difícil, entendemos que não devíamos ter o nome da CAIO ligado à Irizar para não prejudicá-los. E fizemos, de comum acordo, a dissociação. Hoje a Irizar é uma firma independente, que tem um futuro muito bonito no Brasil, e a CAIO segue o seu caminho na procura da recuperação em concordata.

**TM e TB:** E a busca de novas parcerias?

**Regina:** Tivemos, até agora, quatro investidores interessados, dois do país e dois do exterior. Não foram terminadas as negociações, mas elas foram muito prejudicadas, de janeiro para cá, com a crise internacional que se abateu sobre o Brasil. Nós estamos conversando hoje em junho, e se você se lembrar de fevereiro, março, você há de se lembrar que o Brasil es-

tava à beira do abismo: o contrato com o FMI (Fundo Monetário Internacional) foi feito na base de 16,8% de inflação ao ano; imaginava-se que nós íamos caminhar para uma hiperinflação. Então, imagine que, nessa oportunidade, em que você estava numa situação difícil e buscando um investidor, ele tenha tomado todos os cuidados para que não se visse envolvido na crise que se abateu sobre o Brasil. Hoje a situação já é completamente diferente, já não temos mais o risco da inflação. Hoje se abrem as portas, um pouco mais, para a CAIO na busca de um investidor.

**TM e TB:** A CAIO, em nenhum momento, deixou de acreditar no negócio carroceria para ônibus. E, após, no crescimento do segmento de veículos leves, de pequeno porte, micros, a CAIO lançou, no ano passado, dois modelos: o Piccolo e o Piccolino. É um mercado que vem apresentando um crescimento enorme. O senhor acha que essa expansão dos microônibus continua? Os produtos da CAIO vão ocupar um espaço importante?

**Regina:** Os modelos têm agradado bastante o mercado. Essa nossa recuperação também envolve um número bom de Piccolos e Piccolinos. Nesta semana, estamos entregando 20 deles para a Viação ABC, em Santo André (SP). Contamos muito com esses dois produtos para essa recuperação. Também faz parte dos nossos projetos a consolidação do Millenium, que tem sido extraordinariamente bem aceito, um produto de alta qualidade, diferenciado. Como você



**“O Piccolo, o Piccolino e o Millenium representam uma resposta à invasão das vans. Esses modelos têm agradado bastante o mercado.”**

sabe, tanto o Piccolo, quanto o Piccolino e o Millenium representam uma resposta à invasão das vans no mercado. Uns para cobrir com carros pequenos, outros para demonstrar, aos poderes concedentes, que o empresário está atento para a evolução do transporte no sentido de uma carroceria que ofereça mais conforto, mais beleza e mais qualidade.

**TM e TB:** Se o senhor José Massa estivesse no comando da CAIO, ele que fundou a empresa, o senhor acha que ele estaria indo na mesma direção?

**Regina:** Você está se referindo ao meu sogro, fundador da CAIO?

**TM e TB:** Exatamente.

**Regina:** O meu sogro sempre fez muita falta para a CAIO desde o seu desaparecimento, porque ele era um homem de extraordinária competência prática, um homem de fábrica, um homem que conhecia profundamente a fábrica. Talvez ele tivesse evitado que nós tivéssemos alguns problemas no lançamento das carrocerias que nos causaram muito prejuízo, inclusive na área da assistência técnica. Então, nós lembramos sempre com muita saudade do fundador, porque ele era um homem absolutamente técnico, absolutamente de fábrica, era um homem que se misturava com os operários. Estamos fazendo o possível para seguir o exemplo dele.

**TM e TB:** O senhor consegue vislumbrar a CAIO daqui



a dez anos? O senhor acredita piamente que a empresa vai superar a concordata e continuar sua caminhada?

**Regina:** Eu acho que o nome e a tradição da CAIO, a presença dela no mercado nacional e internacional, o profundo interesse que os empresários devem ter na continuidade da CAIO, porque têm milhares e milhares de ônibus em sua frota, a necessidade da reposição de peças, os contatos de amizade, durante mais de 40 anos, nos levam a crer que sim. Qualquer indústria nacional hoje não pode absolutamente estar tranquila de que não vá passar por problemas. Eu acredito piamente que nós vamos nos recuperar. Vamos contar com o apoio dos empresários. Estamos contando com o apoio aberto e franco dos nossos fornecedores e de bancos. Acredito que nós encontraremos uma solução muito mais rápida se nós encontrarmos investidores que queiram somar ao nome e tradição da CAIO.

**TM e TB:** Então o senhor consegue vislumbrar a CAIO daqui a dez anos?

**Regina:** Daqui a dez anos, a CAIO voltará a ser, no mínimo, o que era há 4 ou 5 anos. Acredito que vamos ter, inclusive, a tecnologia para ter um produto mais competitivo operacionalmente.

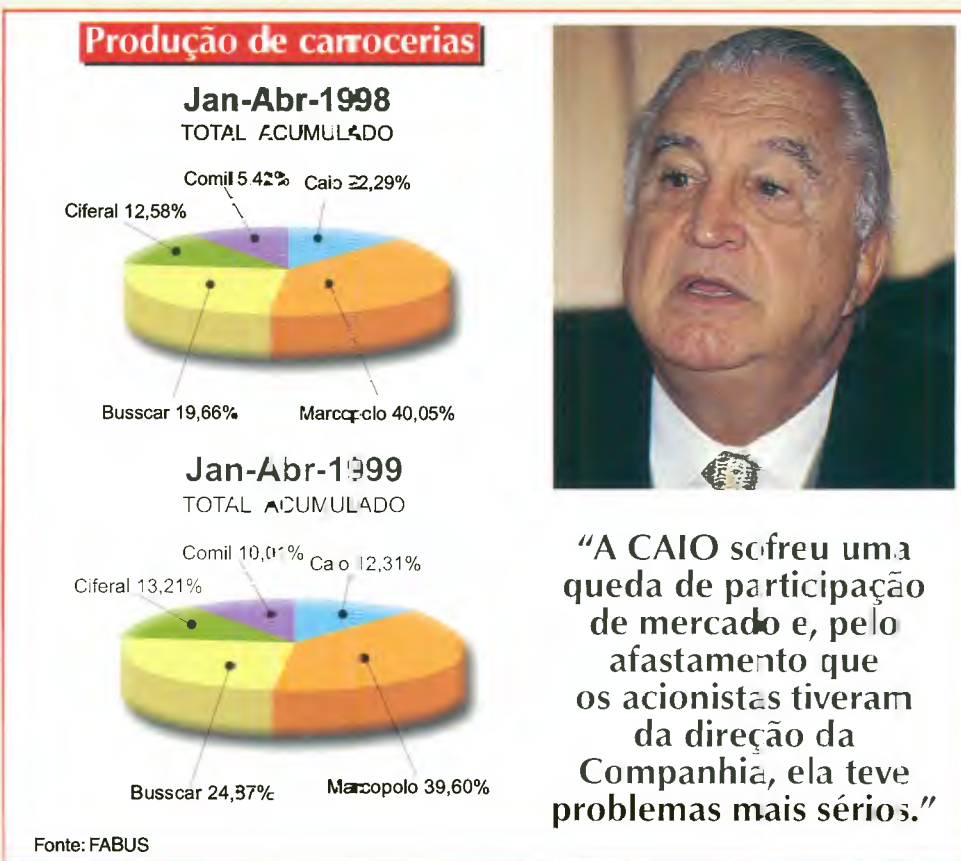
**TM e TE:** O senhor é bacharel em direito pelo Largo de São Francisco. Aí teve, certamente, muitos ensinamentos importantes sobre o senso de justiça. No que contribui, num momento desses, essa vivência de acadêmico?

**Regina:** Eu me formei no ano de 57, no Largo de São Francisco. Fiz um curso de graduação em Harvard, nos Estados Unidos. Voltei pra cá e montei meu escritório de (Direito) Internacional. Depois, por solicitação do meu sogro, comecei, aos poucos, a me envolver na CAIO. Não sou originariamente um industrial nunca me considerei um industrial. O meu setor é mais próximo à área comercial e administrativa. Sempre me ajudou muito o fato de o advogado ter mais facilidade de relacionamento e, naturalmente, um espírito de justiça. Isso me ajudou muito na formação do relacionamento que eu tenho com as empresas no país todo. E nas associações. Quem me conhece sabe que eu

exerci cargos de grande importância, principalmente na área de ônibus – fui fundador da Abrave, da Rodonal, e fui presidente da Fabus durante vários anos. Sempre lutei por justiça para os empresários, tanto no rodoviário quanto no urbano, porque sempre entendi que eles são pessoas que nunca tiveram o respeito das autoridades. A luta desses empresários foi sempre muito grande dentro do nosso setor. São, em geral, pessoas mais humildes... Já hoje os filhos começam a acompanhar, mas em geral eram pessoas que começaram praticamente do nada. Eles podem responder bem como a CAIO e eles nasceram e cresceram juntos. De tal forma que esse espírito de justiça me ajuda muito, inclusive agora, porque eu acho que, se existe uma justiça, deve ser dado aos empresários o respeito que eles merecem, como deve ser dado à CAIO o respeito que ela merece pelo tempo que pôde colaborar mais diretamente com os empresários.

**TM e TB:** E os colaboradores internos da CAIO, como o senhor sente que eles estão reagindo?

**Regina:** Toda firma tem um grupo de funcionários que a gente diz que veste a camisa. Nos últimos anos, por causa da própria profissionalização, eu acho que houve um pouco de inchaço na Companhia, que nós estamos procurando agora recuperar. Tenho a certeza absoluta de que nós só conseguiremos a nossa recuperação através desse grupo que no passado nos acompanhou e que nos ajudará na recuperação. São poucas pessoas que vivem realmente a CAIO no dia-a-dia e elas vão nos ajudar muito na recuperação.



Rio de Janeiro

• São Paulo

Porto Alegre

Recife

Garantia



### Plano Volksfácil. O único com garantia

Você não pode perder essa grande chance de comprar, até 31.8.99, qualquer um dos Caminhões Volkswagen da linha 16 toneladas: VW 16.200, VW 16.220 e VW 16.300, com um plano de garantia único no mercado. • **Dois anos de garantia ou 150.000 km** de cobertura de garantia para

Promoção válida até 31/8/99.

170 km  
261 km  
1.370 km  
2.508 km  
150.000 km

## de 2 anos ou 150.000 km e 5 revisões gratuitas para o seu caminhão 16T\*.

o veículo completo, exceto peças de desgaste natural.\*\*

• **5 revisões grátis até 75.000 km**, cobrindo: elementos filtrantes, lubrificantes, óleos e graxas, juntas em geral e mão-de-obra.\*\*\* • **Confiabilidade e robustez da marca Volkswagen.** • **O melhor pós-venda** do mercado brasileiro de caminhões.

leiro de caminhões. • **CHAMEVOLKS (0800-19-3333)**, atendimento telefônico 24 horas, prestado pelo pessoal da própria fábrica, com serviço de socorro em estradas e rebocle gratuito durante o período de garantia em todo território nacional.



Caminhões Volkswagen.

Especial, "Plano Volksfácil" que acompanha o veículo. (\*\*\*) Além de aditivo de água do radiador, ajustes de freio e embreagem e reapertos em geral - conforme plano de manutenção. Não cobre itens de desgaste natural, funilaria e pintura. Estes veículos estão em conformidade com o PROCONVE - Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores. [www.volkswagen.com.br](http://www.volkswagen.com.br)

# Uma revista renovada

**N**os seus 36 anos de vida, **Transporte Moderno** passou por fases distintas. Inicialmente, viveu o período das chamadas revistas técnicas da Editora Abril. Depois, sucederam-se outros períodos. A equipe editorial foi se renovando. E agora a publicação passa por uma profunda reformulação.

O novo editor-chefe é Cássio Schubsky, que acumula experiência no setor de transporte nos últimos anos, tendo dirigido publicações como *Logis.doc* e *Logística* e editado as revistas *Brasil Transportes* e *Indicadores do Transporte*. Também

integra a nova redação de TM o jornalista Ivan Garcia, na função de editor-assistente, que, da mesma forma, conta com passagens pelas revistas *Logis.doc* e *Logística*. O jornalista Gilberto Penha de Araújo (refratário ao flash), com mais de 10 anos dedicados à **Transporte Moderno**, ocupa a função de redator principal, enquanto Maria Penha da Silva continua como

secretária da redação, função que ocupa há mais de seis anos. No departamento de arte, estão Alexandre Batista como diretor de arte, que acumula larga experiência na criação de publicações, tendo passado por empresas como Mercedes-Benz e Avon, o mesmo ocorrendo com o editor de arte, Victor Padalko.

Outros nomes estarão se somando ao novo time de redação da revista, mas, desde esta edição, temos a esperança de que os leitores percebam as mudanças editoriais e gráficas por que a publicação já começa a passar. Merecem destaque as novas seções de *Entrevista*, *Atualidades* (contemplando todos os modais de carga), *Market Share* (sobre o desempenho de vendas das montadoras de caminhões) e a ênfase na prestação de serviços, com mais informações úteis disponíveis. Uma surpresa é a última página, sempre com notas quentes sobre o setor de transporte. Uma revista que privilegia o jornalismo.

Está surgindo, enfim, uma nova **Transporte Moderno**. Críticas e sugestões serão apreciadas.

Fotos: Edilardo Riveggi



Cássio Schubsky,  
editor-chefe



Alexandre Batista,  
diretor de arte



Ivan Garcia,  
editor-assistente



Victor Padalko,  
editor de arte



Maria Penha,  
secretária da redação

A redação

# A compra do seu GMC na Guaporé é apenas o início de um longo relacionamento.

*A Guaporé Caminhões abre novos caminhos colocando à sua disposição uma estrutura completa de pós-venda para atender as mais diversas necessidades.*



- acordo de manutenção;
- sistema Leva e Traz;
- box especial para serviços rápidos;
- cursos para motoristas;
- variado estoque de peças;
- socorro mecânico;
- Delivery Service (unidade móvel que realiza serviços no pátio da sua empresa);
- alinhamento/balanceamento, funilaria e pintura, troca de lubrificantes com sistema automatizado e diálise do tanque de combustível para TODAS AS MARCAS.



**GMC GUAPORÉ**  
CAMINHÕES  
[www.guaporeveiculos.com.br](http://www.guaporeveiculos.com.br)

Novos e Usados • Consórcio Nacional GMC • Peças e Serviços



AV. OTAVIANO ALVES DE LIMA, 3.972 - FREGUESIA DO Ó - SÃO PAULO-SP  
MARGINAL TIETÊ, ENTRE AS PONTES FREGUESIA DO Ó E PIQUERI

**(011) 3932-4877**

## Mais roubos de carga

O roubo de cargas na Grande São Paulo aumentou 56,66% nos dois primeiros meses de 1999, em relação a igual período do ano passado, segundo balanço do Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região (Setcesp). Em janeiro e fevereiro, a entidade registrou 282 ocorrências, contra 180 em 1998. O prejuízo para os transportadores e proprietários das cargas foi de US\$ 7,7 milhões. A região com mais registros de roubos foi a capital paulista, com 34% do total, principalmente na Zona Norte da cidade, onde ocorreram 31 roubos no bimestre. Os dias da semana preferidos pelos assaltantes especializados no roubo de cargas são quartas e quintas-feiras, das 10 horas da manhã ao meio-dia, quando acontece metade de todas as ocorrências. Os produtos mais procurados foram os gêneros alimentícios, cigarros e eletro-eletrônicos.

## Mais seguro

A Pamcary Seguros, a Abravo (associação que reúne 71 concessionárias Volvo) e a Bradesco Seguros firmaram um acordo para incrementar o Seguro Rede Volvo, com coberturas de casos de pane ou avaria de caminhões em trânsito nos países da América do Sul. O seguro garante o reboque gratuito do caminhão, para qualquer local, num raio de 400 Km.

O novo Seguro Rede Volvo cobre caminhões de qualquer marca e conta com os serviços da Pamcary e garantia da Bradesco Seguros.

## MONTADORAS

### Brasil e Argentina dividem troféus da VW



Prêmio de Qualidade '98: foco em novos produtos

Um conjunto de 31 fornecedores do Brasil (27) e da Argentina (-) foi laureado pela Volkswagen com o Prêmio de Qualidade 1998 por atingir o nível de qualidade mundial da marca. As empresas premiadas, entre cerca de 700 avaliadas, pertencem aos setores metálico, químico, elétrico e compras gerais. Desta vez, o Prêmio de Qualidade Volkswagen destacou o desempenho do fornecedor quanto à capacidade técnica e comercial

para desenvolver novos produtos e à velocidade de reação diante das necessidades da Volkswagen.

Os fornecedores foram avaliados com base nas normas da VDA (Associação Alemã de Normatização para a Indústria Automotilística), considerando-se certificação do sistema de qualidade do

fornecedor, capacidade do processo produtivo, melhoria contínua desses processos por avaliações constantes do risco tecnológico e desempenho qualitativo.

As exigências da Volkswagen voltam-se cada vez mais para o resultado prático, técnico e comercial do fornecedor, avaliando-se o desempenho diário e sua capacidade de reagir às mudanças exigidas e de melhorar continuamente a qualidade

## Iveco vai de focinhudo

A Iveco adiantou, em primeira mão para Transporte Moderno, a intenção de fabricar um modelo de caminhão pesado focinhudo já no ano 2000. A empresa ainda não definiu se o novo veículo irá

ser produzido já a partir da inauguração da fábrica que está sendo construída na cidade de Sete Lagoas (MG) e que também deverá começar a funcionar no ano que vem.

## Semi-reboque inédito na Anacirema



Double Deck Sider: novidade no país

A Anacirema Transportes, de Americana (SP), recebeu o protótipo do primeiro semi-reboque *double deck sider* fabricado no Brasil (foto). Aberto nas laterais, dispõe de dois pisos, um fixo e um regulável, com capacidade de carregar até 56 paletes, o dobro do modelo convencional. O semi-reboque foi desenvolvido para fazer o transporte de cargas da Quaker.

■ A Emery Worldwide fechou um contrato de US\$ 30 milhões anuais com a General Motors na área de logística. A empresa vai efetuar, por três anos, a distribuição de peças e acessórios para a rede de distribuidores GM em todo o Brasil, além de fornecer serviços de atendimento ao cliente e apoio eletrônico.

■ A Renner DuPont Tintas Automotivas e Industriais, *joint-venture* de 13 anos no setor de tintas automotivas entre a norte-americana DuPont e a brasileira Renner Herrmann, teve a sua composição acionária alterada. A partir de junho, a Renner passa a controlar 51% das ações, contra 49% da DuPont.