



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

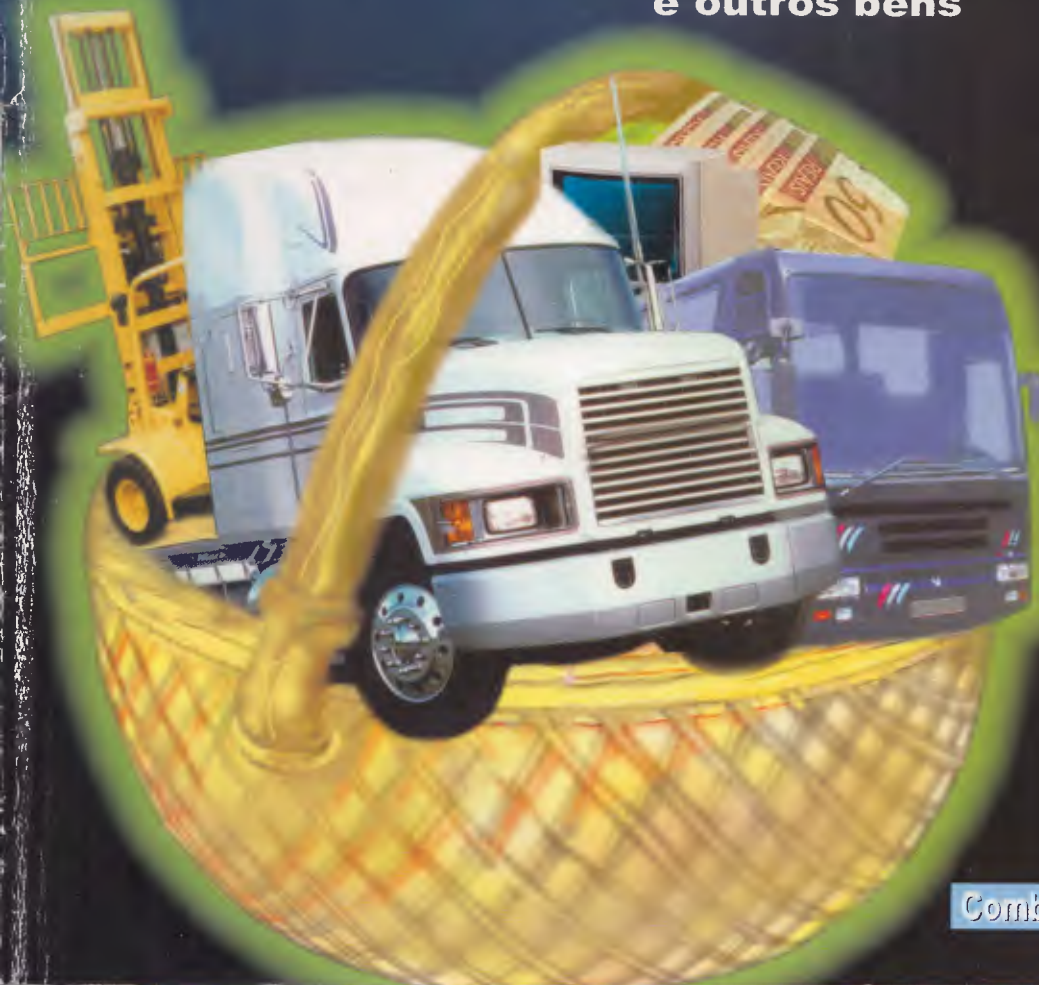
### Lançamentos

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)**  
Mária 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 nº 14498/85 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



**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 vamos 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 Marcopolo 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.”**



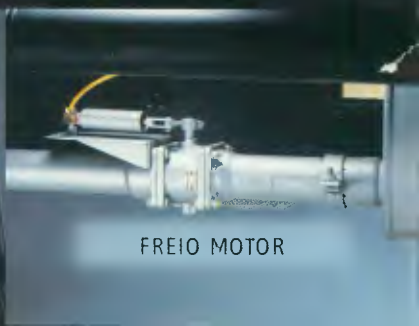
NOVA CABINE



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 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, apostando, corretamente, 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.

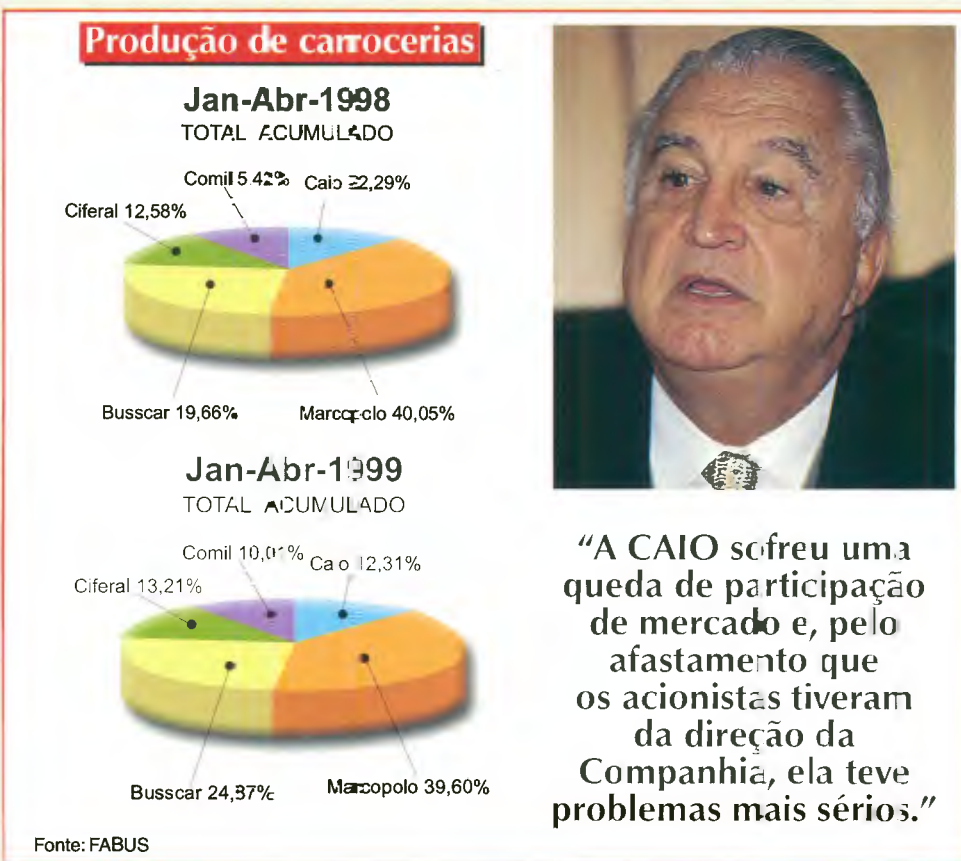
**TM e TE:** O senhor é bacharel em direito pelo Largo de São Francisco. Aí teve, certamente, muitos ensinamentos importantes sobre o senso de justiça. No que contribui, num momento desses, essa vivência de acadêmico?

**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.



**“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.”**

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.



## Novas regras para tacógrafos

O Contran (Conselho Nacional de Trânsito) modificou em maio as regras para o uso dos tacógrafos. Pela nova Resolução nº 87/91, os veículos com capacidade máxima de tração (CMT) inferior a 19 toneladas, fabricados até 31 de dezembro de 1990, estão isentos do uso do equipamento. Os que estiverem acima desta CMT, fabricados no mesmo período, e os veículos com CMT abaixo de 19 toneladas fabricados a partir de janeiro de 1991 têm até 30 de setembro para regulamentar a situação. A Resolução estabelece ainda a obrigatoriedade da utilização do tacógrafo em todos os veículos com peso bruto total (PBT) acima de 4.536 Kg que forem fabricados a partir de 30 de setembro de 1999. Segundo o Contran, as multas aplicadas por falta do equipamento entre 1º de janeiro e 5 de maio deste ano devem ser desconsideradas.

■ A CET (Companhia de Engenharia de Tráfego) criou uma página na Internet ([www.cetsp.com.br](http://www.cetsp.com.br)) contendo informações sobre horários e locais de restrições para circulação de caminhões no município de São Paulo.

■ A CNT (Confederação Nacional do Transporte) defendeu a adoção de um redutor de 15% na tabela do multiplicador que calcula o valor do pedágio nas rodovias privatizadas. A proposta foi apresentada, em maio, durante audiência pública realizada pela Comissão de Viação e Transporte da Câmara dos Deputados.

## RODOVIÁRIO

### Rota expressa São Paulo/Buenos Aires



Fagundes Jr., do Araçatuba: carga ligeira em quatro dias

Por meio de *joint-venture*, o Expresso Araçatuba e a Allink, associada ao grupo Wilson Sons (transporte marítimo internacional), estão operando novo serviço de carga rodoviária expressa, entre São Paulo e Buenos Aires, denominado NTOCC (*Non Truck Operating Common Carrier*) Mercosul. Segundo Álvaro Fagundes Jr., gerente de Área Internacional do Araçatuba, quando a mercadoria chega na fronteira de Uruguaiana (RS), o desembarço da carga demora até 48h. “Com o serviço NTOCC Mercosul, o tempo total de viagem (2.400 Km) entre os terminais é de apenas 72 horas”, garante.

O NTOCC Mercosul é um serviço de transporte de cargas fracionadas, para ex-

portação e importação, que parte do terminal alfandegado de Santo André (SP) e chega a outro terminal alfandegado na capital argentina. Os dois terminais desembarçam produtos, evitando demora na fronteira. “O fiscal apenas confere a documentação e o lacre do veículo”, pontua Paulo Tigevisk, assessor de marketing do Araçatuba.

O universo de carga consolidada que trafega nesta rota é de 150 carretas/mês. Com o NTOCC Mercosul, as duas empresas esperam conquistar, até o final do ano, 30% desse mercado, com volume de 3 mil m<sup>3</sup> de cargas/mês (1.000 t). O serviço é atrativo para pequenos exportadores, mas as empresas investirão também em carretas completas, para atingir grandes embarcadores.

O despacho de cargas sempre às quintas-feiras vai garantir a liberação no terminal de Buenos Aires às segundas-feiras pela manhã. Os caminhões são monitorados via satélite.

### TA faz parceria com FGV

*A Transportadora Americana, através de sua Universidade do Transporte, está firmando uma parceria com a Fundação Getúlio Vargas de São Paulo para a realização de cursos de Transporte e Logística. “Queremos que, além da visão teórica que normalmente os*

*cursos oferecem, possa haver uma visão prática sobre esses assuntos”, adianta Celso Luchiari, diretor da TA. Os cursos serão realizados na sede da Universidade do Transporte, em Americana (SP). O primeiro curso, sobre Logística, deverá ocorrer em agosto.*

## QUALIDADE

■ A Gafor Transportes foi recomendada pelo BVQI (*Bureau Verita Quality International*) para receber o certificado ISO 9002. O Sistema de Melhoria Contínua da Qualidade da empresa começou em 1996, em parceria com a clientela. O bom resultado levou a Gafor a estender seu sistema de qualidade às atividades de transporte químico, visando à obtenção da ISO 14000, que certifica processos ligados à preservação ambiental.

■ As divisões da Dana (Spicer Cardans, Spicer Elastômeros, Perfect Circle, Victor Reinz e Produtos Forjados), de Gravataí (RS), já certificadas com QS 9000, conquistaram a norma ambiental ISO 14001. A auditoria foi realizada pela consultoria ABS (*American Bureau of Shipping Quality Evaluations*).

■ A MWM Motores Diesel recebeu a certificação QS 9000, conferida pela ABS para sua unidade no Brasil e pela TÜV para sua fábrica na Argentina. A implementação do sistema de qualidade (processos e procedimentos) durou cerca de dez meses.

■ A Agrale Montadora, pertencente à Agrale S.A., acaba de receber a certificação pela ISO 9002 na montagem dos caminhões International, da Navistar. A empresa anuncia também que já está trabalhando para obter a certificação pela norma QS-9000, requerida por empresas nos Estados Unidos.

## Loja Móvel no ar



**DPaschoal: serviço itinerante**

A DPaschoal lançou no mercado, em junho, a Loja Móvel (foto). Montada sobre uma carreta, ela vende pneus, amortecedores, molas, kits de suspensão, rodas e baterias, e presta serviços como inspeção veicular, montagem, balanceamento, suspensão, alinhamento de rodas, faróis e nitrogênio.

A Loja Móvel dispõe de dois operadores, um comercial e um responsável pela operação. Está equipada com plataforma de carga e descarga, balanceadora manual, compressor de ar, desmontadora de pneus, alinhador de direção com elevador, calibrador eletrônico e analisador de sistema elétrico, entre outros equipamentos.

## Equipamento permite reduzir prêmio de seguro

O sistema de bloqueio de caminhão Locksat "e-lock" corta a alimentação de combustível e outros itens de comando do veículo em situação de perigo. Comercializado pela Locksat, foi homologado pela seguradora Minas-Brasil, por meio da corretora Paiva Seguros. Segundo Francisco Carone, diretor da Locksat, o uso do equipamento pelas transportadoras pode reduzir em até 60% o valor do Prêmio do Seguro de Carga de Risco.

## FERROVIÁRIO

### Mais 291 Km da Ferronorte no MS



**Ferronorte: trecho adicional ajuda a escoar produção de grãos no Centro-Oeste**

Dentro do cronograma previsto, a ligação entre o terminal de grãos da Ferronorte em Chapadão do Sul (MS) e Aparecida do Taboado (MS), com 291 Km de extensão, entrou em operação no dia 31 de maio. O trecho atenderá uma região que produziu, em 1998, cerca de 8,7 milhões de toneladas de soja.

Na solenidade de inauguração, uma composição deixou Chapadão, com 120 vagões carregados com 7 t de soja, em direção ao porto de Santos (SP), percorrendo 1.200 Km. A composição foi tracionada por quatro locomotivas norte-americanas GE C44-9H, uma das mais modernas em uso no Brasil.

O terminal de Chapadão, parte da primeira etapa de implantação da Ferronorte, conta com estrutura para carregar 600 t de grãos/hora e possui três silos com capacidade de armazenar 3,5 mil t de grãos cada. No Centro-Oeste, além da soja, o transporte ferroviário in-

clui algodão, milho e arroz para os principais portos do Sul e Sudeste. "A Ferronorte não só viabiliza a redução do custo Brasil, como oferece, ainda, mais segurança às cargas", assinala Thales Belém de Souza, presidente do Conselho de Administração da Ferrovia - Ferronorte Participações S.A.

## Marreco preside a Ferrobán

O Conselho de Administração da Ferrobán - Ferrovias Bandeirantes S.A. escolheu o capixaba José Carlos Marreco, ex-diretor executivo de transportes e produtos florestais da Companhia Vale do Rio Doce, para presidir a empresa. O executivo sucedeu José Lindoso de Albuquerque Filho, que liderou o processo de transição, iniciado após o leilão de privatização da Fepasa (que passou a se chamar Malha Paulista e é a atual Ferrobán), ocorrido em novembro de 1998.

■ A Total, empresa francesa de lubrificantes e óleos para os setores automotivo e industrial com 70 mil funcionários em mais de cem países, promete esquentar a concorrência no setor. A empresa acaba de instalar escritório no país e vai atuar com o nome Tolubra - Total Lubrificantes Brasil. O lançamento aconteceu no início de junho, em São Paulo.

■ A General Motors registrou em maio a marca de 100 mil segurados no banco controlado pela companhia, o BGM. O resultado veio com uma ampla campanha de incentivos para funcionários de revendedoras.

■ A Companhia Santo Amaro de Caminhões criou o serviço "Oficina em Casa", destinado exclusivamente a caminhões. Funciona como uma oficina volante que vai até o frotista e é capaz de solucionar a maioria dos reparos. Informações pelo fone (011) 522-7722.

■ A Fedex transferiu os escritórios da vice-presidência para a América do Sul da companhia, de Miami para Campinas (SP), e nomeou Robert Ragsdale para ocupar o cargo.

■ O Grupo JMC, holding com sede em São Paulo que possui participação acionária em empresas nos setores de fertilizantes, agropecuário, imobiliário e concessão de veículos, está iniciando a implantação de nove concessionários Renault no Paraná e na cidade de São Paulo. A primeira inauguração aconteceu em Cambé (PR), no início do mês de junho.



■ A Ford fechou contrato para a venda de 176 caminhões (foto) para a Companhia Paulista de Força e Luz (CPFL), privatizada recentemente. A distribuidora de energia elétrica está renovando sua frota com 160 unidades do modelo F-350, nove do F-4000 e sete do F-14000.



CPFL: renovando frota com a Ford

■ A Parmalat também está renovando a sua frota de distribuição. A empresa pretende adquirir, até o final do ano, um total de 212 caminhões para o transporte de todas as linhas de produtos.

■ A desvalorização cambial impactou a Kia Motors nos primeiros cinco meses deste ano. Segundo dados da Abeiva (Associação Brasileira das Empresas Importadoras de Veículos Automotores), entre janeiro e maio, a Kia vendeu 2.699 unidades, contra 5.091 veículos comercializados em igual período de 1998. Isto significa uma variação negativa de 47% em 1999, em relação ao ano passado. A van Besta, com 1.482 unidades comercializadas, representou mais da metade das vendas realizadas pela Kia entre janeiro e maio. No mesmo período de 1998, foram vendidas 3.440 unidades do modelo.

## AÉREO

### Linha Azul facilita desembarço aduaneiro nos aeroportos



Infraero: concorrendo com o modal marítimo

A Infraero está colocando em prática uma meta ambiciosa: competir com os custos do frete marítimo de cargas. Para isso, fechou um acordo com a Receita Federal para a criação da Linha Azul, que vem agilizando o desembarço aduaneiro nos Terminais de Carga Aérea (TECA) dos aeroportos de Viracopos (SP), Guarulhos (SP) e Galeão (RJ). “Com quase um ano do serviço, as cargas estão sendo liberadas em cerca de 4 horas, contra até quatro dias do processo convencional”, revela Gilson Baptista Soares, chefe do Departamento de Carga Aérea da Infraero. As mercadorias são retiradas paletizadas das aeronaves e levadas diretamente aos TECA, sem necessidade de desmonte. Nos terminais, onde os caminhões dos importadores já estão prontos para o carregamento, a Receita Federal realiza uma rotina diferenciada de documentação.

Por enquanto, a Linha Azul está disponível apenas

para importação. Para utilizar o serviço, as empresas precisam ter patrimônio líquido de pelo menos R\$ 2 milhões, exportar R\$ 20 milhões por ano, apresentar uma relação de bens e estar com os impostos em dia.

### Excelência com prejuízo

A Lufthansa Cargo divulgou em maio os resultados do primeiro trimestre de operação do programa “Excellence 99”, que visa melhorar a qualidade e produtividade dos processos internos da empresa. Segundo a companhia alemã, o programa foi responsável por uma receita operacional de US\$ 536 milhões no período. A Lufthansa reconhece, porém, que “o resultado das atividades operacionais foi de 28 milhões de marcos (US\$ 16 milhões) negativos” no 1º trimestre de 1999. A empresa atribui o desempenho negativo à aquisição de três aviões cargueiros MD11 e espera reverter o prejuízo no final do ano.

### Mudanças no grupo Itamarati

O grupo Itamarati, conglomerado de empresas que reúne empreendimentos como a Constran, a Usina Itamarati e participação no consórcio Ferropasa, que administra a Ferronorte, conseguiu reduzir sua dívida em 70% nos últimos dois anos, de R\$ 1,43 bilhão para R\$ 437 milhões. Entretanto, o executivo que conseguiu melhorar a situação financeira da holding, Antônio Maciel Neto, anunciou que está deixando o grupo para assumir, em 1º de julho, a presidência da Ford do Brasil. Com a sua saída, o cargo será extinto e a gestão, descentralizada. “O trabalho de recuperação continuará. Ainda temos muito trabalho pela frente”, diz Olacyr de Moraes, fundador do grupo Itamarati.

### Novo comando na Varig Cargo



Miguel Dau: modernização

Miguel Dau é o novo dirigente da Varig Cargo, unidade de negócios da Varig para o segmento de transporte aéreo de cargas. O novo superintendente geral assumiu o posto no final de maio. Miguel Dau entra com o objetivo de modernizar as operações da Varig Cargo para garantir a competitividade em um mercado que cresce cerca de 9% ao ano em todo o mundo.

BEM-VINDO A



## O MELHOR CAMINHÃO DO

O FUTURO JÁ CHEGOU E, COM ELE, UMA COMPETIÇÃO AINDA MAIS ACIRRADA NO RAMO DO TRANSPORTE. PARA VENCER EM UM MUNDO SEM FRONTEIRAS E PRECISO BAIXAR CUSTOS E AUMENTAR A PRODUTIVIDADE, NESSE CENÁRIO, TRÊS QUESTÕES PASSAM A FAZER PARTE DO DIA-A-DIA DAS EMPRESAS QUE BUSCAM O SUCESSO:

**COMO REDUZIR OS CUSTOS DE TRANSPORTE? COMO GARANTIR PONTUALIDADE NAS ENTREGAS? COMO AGREGAR VALOR A MAGEM DA EMPRESA?**

A RESPOSTA PARA ESSAS PERGUNTAS É UMA SÓ: A NOVA LINHA H DA VOLVO, CAMINHÕES "PREMIUM" COM O DESEMPENHO QUE O TERCEIRO MILÊNIO EXIGE. COM OS NOVOS MODELOS VOLVO, AS EMPRESAS DE TRANSPORTE PODEM TER A CERTEZA DE QUE VÃO CUMPRIR SEUS COMPROMISSOS COM PONTUALIDADE, SEGURANÇA E



O SÉCULO XXI.

NOVA LINHA



MUNDO AINDA MELHOR.

RENTABILIDADE. MAS A VOLVO SABE QUE PARA GARANTIR OS MELHORES RESULTADOS NÃO BASTA OFERECER A TECNOLOGIA MAIS AVANÇADA. É PRECISO OFERECER ATENDIMENTO SUPERIOR. POR ISSO, QUEM ESCOLHE UM CAMINHÃO VOLVO PASSA A CONTA COM A "PROPOSTA VOLVO", O MAIS COMPLETO PACOTE TOTAL DE SERVIÇOS PARA QUEM VIVE NA ESTRADA.

COM O LANÇAMENTO DA NOVA LINHA H, A EVOLUÇÃO CONTINUA. E O COMPROMISSO VOLVO TAMBÉM: TORNAR MAIS CURTO O CAMINHO DO SUCESSO PARA QUEM TRABALHA COM TRANSPORTE.

Ou velco us. Vou esato em conformidade com o PROCONVE (Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores).

A VOLVO FEZ O QUE PARECIA IMPOSSÍVEL: TORNAR AINDA MELHORES OS MELHORES CAMINHÕES DO MUNDO. EM CADA DETALHE, É FÁCIL PERCEBER A PREOCUPAÇÃO DA VOLVO EM REDUZIR SEUS CUSTOS, GARANTIR A PONTUALIDADE DAS SUAS ENTREGAS E AGREGAR VALOR À IMAGEM DA SUA EMPRESA.



**DEFINITIVAMENTE, A MELHOR CABINE DO MERCADO**

A MAIOR ALTURA INTERNA DO MERCADO: 1,93 m NA CABINE GLOBETROTTER.



**A MELHOR ÁREA DE DESCANSO DO MERCADO**

CAMA PRINCIPAL: 2,00x0,71 m (LARGURA CONSTANTE EM TODA A EXTENSÃO), Cama SECUNDÁRIA: 1,90x0,65 m (ÁREA EQUIVALENTE À DA Cama PRINCIPAL DOS OUTROS CAMINHÕES).



**O MAIOR ESPAÇO PARA BAGAGEM DO MERCADO**

GAVETA SOB A Cama (FH), BAGAGEIRO SOB C COLCHÃO (NH) E DOIS COMPARTIMENTOS EXTERNOS, QUE SÓ PODEM SER ABERTOS PELO INTERIOR DA CABINE (FH E NH).



**UNIDADE DE CLIMATIZAÇÃO**

CONTROLE DA TEMPERATURA DA CABINE PARA PROPORCIONAR AO MOTORISTA O MELHOR AMBIENTE DE TRABALHO.

**VOLANTE COM A MELHOR AJUSTABILIDADE DO MERCADO**

ALTURA REGULÁVEL (130 mm) E INCLINAÇÃO EM QUALQUER POSIÇÃO (ATÉ 20°). PODE SER REBATIDO CONTRA O PÁRA-BRISA, AMPLIANDO A ÁREA ÚTIL INTERNA, OU PODE-SE ACOPLAR A ELE UMA PRANCHETA DE ANOTAÇÕES.



**EXCLUSIVO AIR BAG (opcional)**

A VOLVO FOI O PRIMEIRO FABRICANTE DE CAMINHÕES A INTRODUIZIR AIR BAG EM SEUS VEÍCULOS. ÚNICO CAMINHÃO NO MERCADO SUL-AMERICANO A OFERECER ESTE ITEM.



**PILOTO AUTOMÁTICO**

NA MESMA ALAVANCA, SELEÇÃO DA VELOCIDADE DE CRUZEIRO E CONTROLE DA ROTAÇÃO DO MOTOR PARA AQUECIMENTO E TOMADA DE FORÇA.



**AS CABINES MAIS SEGURAS DO MUNDO**

AS ÚNICAS SUBMETIDAS AO EXCLUSIVO "TESTE DE BARREIRA" DA VOLVO. POSSUEM "CÉLULA DE SOBREVIVÊNCIA", CINTOS DE SEGURANÇA DE TRÊS PONTOS PÁRA-BRISA LAMINADO E AIR BAG (OPCIONAL).



**EXCLUSIVO COMPUTADOR DE BORDO**

SISTEMA DE INFORMAÇÃO, GESTÃO E DIAGNÓSTICO PARA O MOTORISTA, O FROTISTA E O MECATRÔNICO DA SUA CONCESSIONÁRIA VOLVO.

**O SEU SUCESSO É O NOSSO COMPROMISSO.**



ALÉM DOS MELHORES CAMINHÕES, A VOLVO OFERECE A SEUS CLIENTES A "PROPOSTA VOLVO":





"MOUSE" DO COMPUTADOR INTEGRADO À ALAVANCA DE CONTROLE DO LIMPADOR DE PÁRA-BRISA. OPERAÇÃO EXTREMAMENTE FÁCIL.

#### NOVO MOTOR D12C

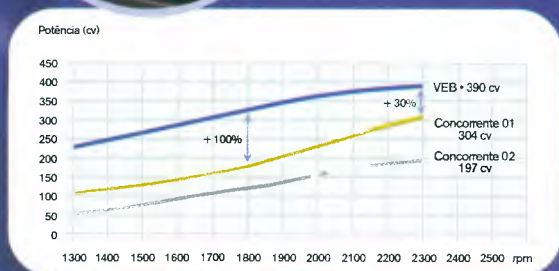
MENOR ATRITO INTERNO, CONSUMO CERCA DE 4% MENOR QUE O DA VERSÃO ANTERIOR, NOVO SISTEMA DE GERENCIAMENTO ELETRÔNICO, DUAS FAIXAS DE DESEMPENHO: 380 cv COM 1850 Nm DE TORQUE E 420 cv COM 2000 Nm DE TORQUE.

#### CAIXAS DE CÂMBIO

DOIS TIPOS: ZT1816 (16 VELOCIDADES) E SR1900 (14 VELOCIDADES). PERFEITO ESCALONAMENTO DAS MARCHAS. OPERAÇÃO FÁCIL, SUAVE E SEGURA (H SOBREPOSTO).

#### NOVO FREIO MOTOR VEB-390

O MELHOR E MAIS POTENTE FREIO MOTOR DO MERCADO, COM POTÊNCIA DE FRENAGEM DE 390 cv. 100% MAIS POTENTE QUE O DOS CONCORRENTES EM ALGUMAS FAIXAS DE ROTAÇÃO.



#### EIXOS TRASEIROS

QUATRO OPÇÕES PARA AMPLIAR A GAMA DE APLICAÇÕES: RAEV91 (CMT = 57 t), RAN471 (CMT = 70 t), CTEV87 (CMT = 65 t) E CTN372 (CMT = 100 t).

#### SUSPENSÃO (4x2)

MOLAS PARABÓLICAS EM "S" (PATENTE VOLVO) E BARRA ESTABILIZADORA STANDARD. MAIOR CONFORTO, DURABILIDADE E BAIXO PESO.

#### A MAIS ROBUSTA SUSPENSÃO PARA VEÍCULOS 6X4 DO MERCADO

FEIXES MONTADOS SOBRE MANCAIS DE BORRACHA. QUATRO BARRAS DE REAÇÃO EM "V", BARRA ESTABILIZADORA E AMORTECEDORES PROPORCIONAM EXCEPCIONAL ESTABILIDADE.

#### SUSPENSÃO A AR

POSSUI SISTEMA PARA BAIXAR OU ELEVAR OS FOLES, TORNANDO A OPERAÇÃO COM SEMI-REBOQUES MUITO MAIS RÁPIDA E SEGURA.

#### FREIOS

TIPO CAME EM "Z": MAIOR ÁREA DE CONTATO E FRENAGEM MAIS EFICIENTE. AJUSTE AUTOMÁTICO DE LONAS.

# VOLVO

O MAIS COMPLETO PACOTE TOTAL DE SERVIÇOS PARA QUEM VIVE DO TRANSPORTE.



## UPS lança softwares para clientes da AL

A UPS (*United Parcel Service*) está introduzindo no Brasil e na Argentina dois avançados softwares para envio de remessas: o *UPS OnLine WorldShip* e o *UPS OnLine Envoy*. “Eles serão uma vantagem competitiva para nossos clientes na região”, diz José Carlos Solimeo, diretor da empresa no Brasil.

Para os executivos Christopher Harty, gerente de vendas em projeto especial no Brasil, e Bruno Johannes Ehlers, supervisor do grupo de suporte técnico, o *UPS OnLine WorldShip* coloca o poder da Internet e os serviços de envio e rastreamento da UPS nas mãos dos clientes que enviam grande quantidade de pacotes por semana. “O programa é flexível e pode ser usado sozinho ou como parte de uma rede local, acomodando até 20 estações de trabalho”, frisaram.

No final de cada dia, o *UPS OnLine WorldShip* automaticamente manda os dados de envio para a UPS por meio de uma conexão segura com a Internet, começando com o desembarço alfandegário antes mesmo das encomendas chegarem.

O *UPS OnLine Envoy* utiliza a Internet para rastreamento gratuito, em sete idiomas. É indicado para clientes que enviam menores quantidades de encomendas. Permite aos clientes automatizar o processo de envio, construir banco de dados e imprimir códigos de barra e informações sobre conhecimento aéreo de suas próprias impressoras a laser.

## MARÍTIMO

### Docenave investe na cabotagem



**Docefrota: Docenave inaugura cabotagem com quatro navios**

A Docenave acaba de entrar na cabotagem de contêineres com o lançamento, em maio, do serviço Docefrota. A empresa espera obter um faturamento de US\$ 30 milhões e movimentar cerca de 40 mil contêineres por ano. “Este projeto se insere na estratégia de desenvolvimento da atividade de logística e transporte intermodal da Companhia Vale do Rio Doce”, afirma Nelson Carlini, presidente da Docenave.

O Docefrota está dividido em Anel Norte, com a rota Norte/Nordeste/Norte, e Anel Sul, na rota Sul/Nordeste/Sul. O Anel Norte inclui os portos de Manaus (AM), Fortaleza (CE), Recife (PE) e Salvador (BA) e será atendido pelos navios Frota Macau e Frota Belém, com capacidade total de transporte de 660 teus (um teu equivale a um contêiner de 20 pés). O Anel Sul será operado pelos navios Frota Rio e Frota Santos (foto), nos portos de Rio Grande (RS), São Francisco do Sul (SC), Santos (SP), Salvador (BA), Recife (PE), Maceió (AL), Fortaleza (CE) e Cabedelo (PB), com capacidade

de para 1.250 teus.

Os dois Anéis funcionarão com frequência de nove dias nos portos cobertos pelos quatro navios. Segundo a Docenave, o serviço pode reduzir em até 25% os custos de transporte em relação ao modal rodoviário. “Em breve, pretendemos estender o Docefrota aos outros países do Mercosul”, avisa Carlini.

### Novos portêineres em Santos

*O Terminal 37 do Porto de Santos (SP) recebeu em março mais um navio especializado transportando três novos portêineres e transtrainers. Com os novos equipamentos, que representam um investimento de US\$ 17 milhões, a capacidade de movimentação aumentou de 40 para 50 contêineres por hora em cada navio. Segundo a Libra, operadora do Terminal 37, foram movimentados no local cerca de 197 mil contêineres em 1998, entre importação e exportação. Mais informações sobre o Terminal 37 podem ser obtidas na Internet, no endereço [www.t37.com.br](http://www.t37.com.br).*

## Grupo Verdi completa 50 anos

O grupo Verdi, especializado no setor de transportes, está comemorando seus 50 anos de vida. Fundado em São José do Rio Preto (SP), o grupo se consolidou como um dos principais prestadores de serviços e produtos do setor. Hoje é uma holding com seis segmentos (revendas de veículos, instituições financeiras, consórcio, seguros, soluções integradas ao transporte e importação de veículos), além de operar duas revendas Mercedes-Benz na Argentina e terminais de carga no Chile.

A empresa sempre se destacou no lançamento constante de serviços (*veja quadro “Investimento nos usados”*). Com o Consórcio Rodobens, na década de 60, foi uma das pioneiras na criação de consórcios para caminhões no Brasil.

### Investimento nos usados

O grupo Verdi acaba de lançar o Usebens, um sistema de venda de caminhões usados que visa garantir a procedência do veículo. O Usebens está disponível nos pontos de venda de caminhões Mercedes-Benz do grupo. Os caminhões saem inspecionados e com garantia de três meses ou 10 mil Km para câmbio, motor e diferencial.

Além da análise mecânica e de documentação, os veículos ganham um selo de qualidade. “E, com o *money back*, o consumidor pode desfazer o negócio em até sete dias”, diz Nelson Belém, coordenador do Usebens.



## Vem caminhão por aí



“Os progressos obtidos no Brasil com os assuntos caminhões e ônibus estão fazendo com que o grupo Volkswagen realmente se sinta estimulado para continuar expandindo seus negócios nessas áreas (...) Um dos nossos objetivos é a expansão da nossa linha de produtos para melhor atender as necessidades dos nossos consumidores.” (Antônio Roberto Cortes - diretor da Unidade de Negócios de Caminhões e Ônibus da Volkswagen, na edição de maio da “Via Acav”, revista da Associação Brasileira dos Distribuidores Volkswagen Caminhões)

## Prolongamento da Rodovia dos Bandeirantes

A AutoBan, concessionária do sistema viário Anhangüera-Bandeirantes, anunciou em junho que já está preparando os canteiros de construção para um trecho adicional de 78 Km na Rodovia dos Bandeirantes (SP-348), de Campinas até Cordeirópolis, na região de Limeira. O investimento nos primeiros 43 Km de pistas deverá absorver investimento de US\$ 400 milhões. No cronograma da AutoBan, as obras deviam ter sido iniciadas em abril, mas a concessionária vem enfrentando dificuldades jurídicas nos processos de desapropriação.

## FLUVIAL

## Transporte hidroviário ganha jornal mensal



Jornal da Navegação Interior: acompanhando o modal fluvial

A navegação fluvial e o crescente uso das hidrovias estão fazendo do *Jornal da Navegação Interior*, publicado em Brasília sob o patrocínio da Agência Araguaia Publicidade e Eventos, o mais novo sucesso editorial entre profissionais que atuam no transporte fluvial. Com circulação mensal, o jornal chegou em junho à quarta edição, cobrindo os acontecimentos mais importantes em todas as regiões do país, além de informar sobre novidades na legislação, cursos de especialização em logística e multimodalidade e artigos de profissionais respeitados do setor. Para dar conta de um modal praticado nas mais diversas e distantes regiões do país, a publicação conta com um conselho editorial formado por José Alex Botelho de Oliva, coordenador de política de transportes do Ministério dos Transportes, Eduardo L. de Carvalho, do Sindicato das Empresas de Navegação Fluvial e Lacustre do Pará (Sindarpa), Elzio Duarte Alecrim, do Sindicato das Empresas de Navegação Fluvial do Amazonas

(Sindarma) e Elcio S. Ribeiro, da Associação Brasileira dos Armadores de Navegação Interior (Abani), entre outras autoridades no assunto. Em seu editorial de maio, o jornal resumiu em uma frase o objetivo de seus editores: “Fazer com que o setor hidroviário ocupe o espaço que lhe cabe na matriz dos transportes brasileiros”. Para fazer assinatura do jornal, ligue para (061) 347-4900.

## Turbina na hidrovía

No final de maio, a Usina Termoelétrica de Cuiabá (MT) recebeu a sua terceira turbina através de uma operação multimodal em que o transporte fluvial foi decisivo para o cumprimento da tarefa. O equipamento foi trazido pela Hidrovia Paraguai-Paraná, a partir do Uruguai, até a cidade de Cáceres (MT), de onde seguiu viagem por via rodoviária até a capital matogrossense. Para realizar a mudança de modal, um guindaste especial foi deslocado do porto de Santos para o terminal portuário de Cáceres.

## Danzas conclui aquisição da DDF

A DDF Logística começou a operar oficialmente, em 1º de junho, com o nome de Danzas Logística. A empresa, que era controlada pela Philips, passou para as mãos do grupo suíço Danzas, um dos maiores operadores logísticos do mundo, após um processo de avaliação que durou 11 meses. “Esse processo é normal em uma negociação entre multinacionais”, diz Francisco Tabajara de Brito, diretor-presidente da Danzas Logística.



Danzas Logística: suíços em Guarulhos (SP)

## Errando e acertando



Recebemos o Anuário do Transporte de Carga de 1999, muito bem produzido, com excelentes matérias e muito boa impressão. O que nos deixou perplexos foi verificar a ausência do nome de nosso diretor de vendas e marketing, Sr. Carlos Érico Costamilan, e a utilização de um logotipo totalmente fora do nosso padrão (o logotipo correto é o que está publicado nesta página).

Renato Miotto - Operação de Marketing da Agrale

# Uma cesta recheada de opções

Leasing, Finame e Finame/Leasing são alternativas disponíveis para financiar a aquisição de veículos, equipamentos e outros bens

**S**aber o que o futuro reserva aos brasileiros se tornou uma tarefa definitivamente inglória nos últimos tempos – especialmente quando o assunto é a economia nacional. Tanto que, todas as vezes que os especialistas de plantão se arriscam a prever o que nos espera logo ali na esquina, o erro tem sido a regra. Por isso mesmo, está muito difícil de acreditar que finalmente acabou a crise na qual o país mergulhou depois que a longínqua Rússia foi para o buraco. Afinal, há não mais do que cinco meses, dez em cada dez economistas (nacionais ou estrangeiros) apostavam todas as suas fixas na tragédia à brasileira, com inflação desenfreada, queda no Produto Interno Bruto para lá dos 4% e taxa de desemprego passando dos 10%. O show de horrores, porém, não se concretizou, e está cada vez mais claro para os empresários nacionais que a hora, embora de aperto, é também de montar estratégias e de planejar-se para a tão esperada retomada da economia que começa a despontar no horizonte. Isto significa, inclusive, se preparar para fazer investimentos, comprar novos equipamentos e veículos. O ponto, agora, é qual a melhor forma de fazer isso.

Em um momento de especial incerteza como o atual, não existe antídoto 100% eficaz contra as dúvidas. Será que é necessário um caminhão novo? Ainda vale a pena fazer um leasing?

Existem formas melhores de financiamento, como o Finame/leasing? São perguntas difíceis, que demandam boa dose de paciência, esforço e informação de quem quiser acertar as respostas (*leia o quadro “Caminho das Pedras”*). Para aqueles que estão planejando comprar um novo bem de uso profissional,



como um caminhão, o momento é particularmente delicado por causa das mudanças econômicas ocorridas no começo deste ano. Até a alteração no câmbio, em janeiro passado, estava claro que, ao lado do Finame, o financiamento via leasing se tornava cada vez mais dominante entre as opções para o setor de transportes. Isso fica evidente quando se olha o crescimento desse produto no Brasil. Em meados de 1994, os negócios envolvendo essa forma de

financiamento envolviam recursos da ordem de US\$ 6,9 bilhões. Em dezembro do ano passado, esse valor já havia ultrapassado a barreira dos US\$ 15 bilhões, sendo que boa parte do salto está ligada à compra de caminhões. Acontece que, desde que o real começou a perder valor diante do dólar, o cenário se transformou. Agora muita gente se pergunta se o leasing continua sendo uma boa opção. E mais: muitos empresários estão analisando outras formas de financiamento. Os números que identificam essa mudança ainda estão sendo levantados por entidades como

a Associação Brasileira das Empresas de Leasing, a Abel, e a Associação Nacional das

Empresas Financeiras das Montadoras, a Anef. Mas a fuga do leasing em alguns casos é inequívoca. No Banco Ford, por exemplo, o percentual de caminhões comprados via leasing caiu de 38%, em janeiro passado, para apenas 14%, um mês depois – e continua baixo. Em fevereiro de 1998, esse percentual havia ficado em 42%. Vários clientes têm preferido, na dúvida, a compra à

vista ou o velho crédito direto ao consumidor. “É verdade que o leasing ficou um pouco estigmatizado com a flutuação cambial”, concorda Fernando Mascarenhas, diretor do Banco da Mercedes-Benz. “Mas ainda está havendo muita confusão em relação ao que aconteceu”, pondera.

**Mau negócio?** — O recém-adquirido estigma do leasing, na opinião de Mascarenhas, deve-se ao fato de que muitos dos contratos desse tipo feitos no Brasil até janeiro passado tinham cláusulas de variação cambial. Isso



acontecia porque a maioria dos recursos usados para se financiar o crescimento do leasing no Brasil vinha de fora, por meio de linhas de crédito internacionais em dólares. Quando o sistema de bandas para o câmbio estourou, os valores das prestações acompanharam e as empresas que tinham contratos com reajuste atrelado às “verdinhas” começaram a contabilizar o prejuízo. Uma pesquisa realizada pela Associação Nacional dos Transportadores de Carga, a NTC, logo após a desvalorização, mostra que, do universo pesquisado (106 empresas de todo o país), 83% tinham contratos de leasing com cláusula cambial. “O aumento médio imediato das parcelas chegou a 44%”, diz Neuto Gonçalves dos Reis, assessor técnico da NTC. Levando em conta as parcelas já pagas e a recente desvalorização do dólar, esse aumento médio ficou na casa dos 15%. Mesmo as-



Foto: Paulo Igarashi

**Teixeira, do BCN: CDC é melhor opção para empréstimos de curto prazo**

sim, para quem tinha um contrato desses na mão, a pancada foi dura. É o caso da Transportadora Rodi, de São Paulo. De acordo com a pesquisa da NTC, a empresa tinha, na época da desvalorização, catorze veículos com contrato de leasing com variação cambial, um financiamento que representa mais de US\$ 1,2 milhão. “O aumento foi muito grande, e tivemos que partir para a renegociação da dívida”, diz Renner

Luiz da Silva, gerente financeiro da Rodi, que fatura R\$ 14,4 milhões por ano. “Se tivesse que fazer a opção hoje, não teria feito esses contratos”, arrepende-se. São experiências como essa que estão colaborando para deixar muita gente ressabiada com o leasing. Mas será que isso significa que o produto se tornou (ou era), afinal, um mau negócio? A resposta é que não necessariamente. Vander Francisco da Costa, diretor da Vic Transportes, pôs tudo na ponta do lápis e garante que, mesmo com a desvalorização, não se arrepende de sempre ter optado pelo leasing como forma de financiar a renovação de sua frota de 200 veículos. “Fazemos leasing há vários anos e, somando tudo o que economizamos nesse tempo, vemos que, mesmo com o prejuízo de janeiro, estamos ganhando dinheiro”, afirma.

Se a desvalorização não tornou o

## Caminho das pedras

*A primeira atitude a se tomar na hora de fazer um financiamento (não tem mágica) é buscar informação. Nesse ponto, vale tudo: revistas, publicações especializadas, jornais... A Internet também pode ser uma ótima aliada. Há sites explicativos e sites de vários bancos, que por vezes dão dicas dos produtos. É importante conhecer as modalidades de financiamento, o que pesa a favor e contra cada uma, sempre de olho em dois lados. Primeiro vale olhar para as necessidades e objetivos de quem está tomando o financiamento. Segundo, é preciso considerar como a realidade da economia pode mudar e influir nesse cenário.*

*Além de ler sobre o assunto, procurar um especialista é outra saída. Pode ser no seu banco ou em uma instituição que ofereça o serviço. Um bom começo para saber se você encontrou o lugar certo é o nível de esclarecimento que essa instituição consegue lhe dar sobre os financiamentos.*

*“Um bom serviço com orientação clara e precisa é um dos diferenciais mais importantes entre as insti-*

*tuições”, diz Fernando Mascarenhas, diretor do Banco da Mercedes-Benz.*

*O mais comum é que pessoas físicas ou empresas procurem direto sua agência bancária, sem pesquisar absolutamente nada. Por um lado, quase sempre isso facilita a vida e a negociação – e muitas vezes se mostra o melhor caminho. Mas procurar alternativas nunca faz mal. “Eu trabalho com vários bancos diferentes e sempre pesquiso antes de fazer um financiamento”, diz Vander Francisco Costa, diretor da empresa Vic Transportes. Ele garante que com isso invariavelmente consegue vantagens nos seus contratos, especialmente nos juros. Até porque em um leasing, por exemplo, em praticamente tudo existe alguma margem de manobra, da entrada à taxa de serviço dos bancos. Mas prepare-se, pesquisar dá um bom trabalho, já que várias instituições financeiras preferem passar suas informações pessoalmente, e não por telefone.*

*Responder uma lista de perguntas básicas também é fundamental:*

● *Qual financiamento melhor se coaduna com o regime tributário da*

*empresa?*

● *Qual se enquadra melhor no seu sistema de lucro?*

● *Para que vai ser usado o bem e quanto tempo pode se esperar para comprá-lo?*

● *Tenho facilidade (e disposição) para conseguir todos os documentos exigidos?*

*Para se ter uma idéia, a empresa que procura uma linha de Finafem tem que apresentar certidões negativas do FGTS e da Receita Federal, além de toda a papelada normalmente pedida para qualquer crédito bancário.*

*O passo seguinte é fazer as contas e verificar qual opção se enquadra melhor nos objetivos da empresa. “Isso pode ser feito por qualquer um que entenda um pouco de matemática financeira”, diz Neuto Gonçalves dos Reis, assessor técnico da NTC. Cruzando-se as qualidades e falhas de cada forma de financiamento com as necessidades da empresa, sempre surgirá com maior clareza a opção ideal. Nunca se estará livre de erro, mas as chances de perder dinheiro diminuirão um bocadinho.*

## FINANCIAMENTO

leasing uma opção ruim, a verdade é que, de qualquer maneira, ajudou a embolar o meio de campo quando o assunto é financiamento. Quem não tem dinheiro ou interesse de comprar um bem à vista encontra no mercado nacional uma série de alternativas. O leasing em suas várias formas, o Finame, o Finame/Leasing e o crédito direto ao consumidor são as principais delas. Para escolher bem e descobrir qual se adequa melhor em cada caso, é importante entender cada uma e seguir alguns conselhos de gente experiente. Parece banal, mas é menos praticado do que deveria. “Raramente as empresas ou os profissionais tomam cuidado e fazem as contas adequadas na hora de buscar um financiamento”, surpreende-se Neuto dos Reis, da NTC. “Em geral, as escolhas são feitas de maneira muito subjetiva.”

**Várias opções** – Não é simples dizer que uma forma de financiamento é melhor do que outra, porque isso sempre depende de quem está fazendo o negócio. “Regras gerais não existem”, afirma Carlos Eduardo Teixeira, diretor do banco BCN. “Cada empresa tem que avaliar suas perspectivas e interesses”, completa. Tomemos o leasing financeiro como primeiro exemplo. Hoje uma das principais questões a se verificar na hora de fazer um contrato é saber se a opção será o prefixado ou o pós, com cláusula cambial. “Opa, pera

afí!”, dirá você, leitor. “Depois de tudo o que se falou até agora, ainda existe alguém pensando em fazer leasing em dólar?” Sim, existe, embora o mercado esteja um pouco parado nesse campo. A verdade é que o leasing baseado em dólar continua bem mais barato do que em reais, e não pode ser descartado sem reflexão. Mesmo com os juros internos caindo, em um contrato de leasing prefixado ainda se cobra, em média, 35% de juros ao ano. No contrato em dólares, o juro cai para algo em torno dos 21% ao ano. Uma diferença e tanto. O problema está no risco cambial, já que a moeda norte-americana no atual sistema flutua diariamente ao sabor do mercado. Para alguns especialistas, no entanto, esse risco é muito menor hoje, já que, depois da flutuação, o dólar teria atingido um valor mais “justo” em relação ao real e, conseqüentemente, futuras desvalorizações de vulto seriam improváveis. Sob esse prisma, a operação ficou até mais recomendável do que antes. A lógica é boa, mas tem gente que prefere não acreditar nela. Boa parte dos *experts* no assunto diz que é importante ter alguma proteção contra possíveis mudanças de rumo. “Se a empresa tiver ao menos parte da receita em dólares, não há nenhum problema em buscar esse financiamento”, pondera Rafael Euclides Cardoso, vice-presidente da Abel. “Caso contrário, o risco é alto.”

dos R\$ 20 mil de entrada no início das operações, ou seja, o valor financiado foi de R\$ 80 mil. Não há prazo de carência, e a duração dos contratos é de 36 meses. O BCN é hoje o líder nas operações de Finame/leasing no mercado brasileiro, com 35,2% dos contratos, à frente do BMG, com 15,2%, e do Dibens, o banco da Mercedes-Benz, com 14,5%. Confira a seguir os resultados do estudo:

PRODUTO	VENCIMENTO	VALOR DAS PARCELAS (em R\$)	TOTAL DAS PARCELAS (em R\$)
Finame	todo dia 15	1ª - 3.265,38 (última - 2.761,00)	129.423,01
Finame/Leasing	todo dia 1º	36 de 3.178,38	114.421,68
Leasing	no dia da contratação	36 de 4.533,92	163.221,12

Obs.: Admitindo operações no programa padrão do BNDES, TJLP constante e taxa prefixada para o leasing

## Na rede

Para obter maiores informações sobre leasing, comece pelo site da Abel, que tem endereços e telefones de todas as empresas que trabalham com leasing, e pelo da Anef, dos bancos de montadoras. Para checar mais endereços de bancos, vá no site da Febraban:

1. Abel - [www.leasingabel.com.br](http://www.leasingabel.com.br)
2. Anef - [www.anef.com.br](http://www.anef.com.br)
3. Febraban - [www.febraban.org.br](http://www.febraban.org.br)
4. Banco América do Sul  
[www.bas.com.br](http://www.bas.com.br)
5. Banco Boavista  
[www.boavista.com.br](http://www.boavista.com.br)
6. Banco Bradesco  
[www.bradesco.com](http://www.bradesco.com)
7. Banco Cidade  
[www.bancocidade.com.br](http://www.bancocidade.com.br)
8. Banco de Crédito Nacional (BCN) [www.bcn.com.br](http://www.bcn.com.br)
9. Banco do Brasil  
[www.bancobrasil.com.br](http://www.bancobrasil.com.br)
10. Banco Mercantil de São Paulo (Finasa) - [www.finasa.com.br](http://www.finasa.com.br)
11. Banco Sudameris Brasil  
[www.sudameris.com.br](http://www.sudameris.com.br)
12. Banco do Estado de São Paulo (Banespa) - [www.banespa.com.br](http://www.banespa.com.br)
13. Unibanco - [www.unibanco.com.br](http://www.unibanco.com.br)
14. Ford - [www.ford.com.br](http://www.ford.com.br)
15. Volkswagen  
[www.volkswagen.com.br](http://www.volkswagen.com.br)
16. Fiat - [www.fiat.com.br](http://www.fiat.com.br)
17. Mercedes-Benz  
[www.mercedes-benz.com.br](http://www.mercedes-benz.com.br)
18. GM/GMC  
[www.chevrolet.com.br/bancogm.htm](http://www.chevrolet.com.br/bancogm.htm)
19. Toyota - [www.toyota.com](http://www.toyota.com)
20. Scania - [www.scania.com](http://www.scania.com)



A desvantagem do leasing prefixado é que ele torna os negócios mais caros, com o custo próximo até do que hoje se verifica no crédito direto ao consumidor. No mercado, encontram-se ambos, leasing pré e CDC, por taxas que giram na casa dos 2,8% ao mês. Diante disso, é relevante observar que não é apenas o custo do produto que conta, mas sim outras vantagens que ele pode propiciar. Quando uma empresa toma um empréstimo via crédito direto ao consumidor, ela pega o dinheiro vivo e pode comprar o bem que quiser, no prazo que achar melhor, mesmo que este seja bem curto. “Se a empresa está procurando um empréstimo de curto prazo, essa é a melhor alternativa”, afirma Carlos Teixeira, do BCN. Quando se faz um leasing, o prazo, as regras e as condições, em geral, são mais rígidas. Em contrapartida, há vantagens evidentes. Não se paga o IOF sobre a operação, e o bem não vai para o nome de quem de fato vai usá-lo, por exemplo, a empresa de transporte que está comprando um caminhão. Isso permite novos ganhos tributários, porque o veículo entra como despesa, e não como patrimônio. Se computarmos essas diferenças, o custo do CDC pode passar dos 3,1% ao mês.

As vantagens, no entanto, não fazem do leasing a melhor escolha para todo mundo. E preciso que de fato elas possam ser utilizadas. O regime fiscal em que se trabalha, a rentabilidade da empresa, a pressa em se obter o bem, tudo deve ser pesado na hora da escolha. “Para quem trabalha com o lucro presumido, as vantagens fiscais se reduzem”, exemplifica Neuto dos Reis, da NTC. Outros especialistas observam que o leasing é mais vantajoso para as empresas que têm alta rentabilidade, o que não é necessariamente verdade para todas elas.

**Fôlego novo** – Quem não tem estômago ou proteção para fazer um leasing em dólares e, ao mesmo tempo, acha muito salgado o CDC e o leasing prefixado, pode encontrar no Finame ou no Finame/Leasing boas alternativas. O Finame é um velho conhecido no



**Rafael Euclides, da ABEL: Leasing em dólar é boa opção para quem tem reservas naquela moeda**

setor de transporte. Apesar do avanço de outras modalidades de financiamento, sempre manteve um público cativo. Ultimamente, ele ficou ainda mais atraiante, porque segundo as novas regras do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, o BNDES, agora 80% do valor dos bens pode ser financiado, ante os 60% que eram permitidos até abril deste ano – o que reduz ainda mais os custos da operação. Hoje, o custo de uma operação gira em torno dos 23% de juros ao ano, um valor muito próximo do que se verifica no leasing em dólar, com a vantagem de não embutir o risco cambial. Também conta ponto a favor do Finame o fato de haver tempo de carência para começar a pagar as parcelas. Contra ele, pesam a limitação dos bens que podem ser adquiridos pelo sistema e, principalmente, a excessiva burocracia para se conseguir uma linha de financiamento. “Esse sempre foi um problema do Finame”, avalia Vander Francisco Costa, da Vic Transportes. “Em geral, não temos tempo para esperar a liberação”, reclama. O fato de ficar dependendo da variação dos juros in-

ternos também incomoda o diretor da Vic.

Tentando solucionar alguns desses problemas e capitalizar as vantagens do leasing, um produto que está crescendo é o Finame/Leasing. Nesse caso, o dinheiro do Finame é usado para financiar as operações normais de leasing, o que ajuda a reduzir o custo do negócio sem que se percam as vantagens do arrendamento mercantil. O produto foi criado em março de 1998 e ganhou fôlego novo neste ano, depois que foi ampliada a margem de financiamento via Finame. Ele é mais fácil e rápido de ser obtido do que o Finame, porque os critérios de avaliação de crédito são semelhantes aos do leasing, permite a compra de bens mais variados e mantém os ganhos tributários garantidos pela operação de arrendamento. “Apostamos muito no crescimento desse produto, que já está dando sinais de força”, afirma Carlos Teixeira, do BCN.

Preocupar-se com investimentos e compra de equipamentos em um momento de crise como o que o Brasil e as empresas vivem atualmente pode soar um pouco exagerado para muitos leitores. A retomada dos negócios, porém, parece estar mais perto do que se imagina. “Desde maio, com a entrada da nova safra agrícola, estamos sentindo um reaquecimento nas vendas”, diz Antônio Bornia, presidente da Abel. Quando esse cenário estiver definido, neste segundo semestre, sairá na frente quem se preparou melhor para obter novos financiamentos e poderá ser tarde para quem quiser recuperar o tempo perdido...

## Condições variadas

*A pesquisa abaixo foi feita levando em conta a compra de um hipotético caminhão de R\$ 100 mil. Foi sugerida uma entrada de 30% e, mesmo quando esta não era obrigatória, ela serviu como base de*

*cálculo. Todos os bancos que se dispuseram a passar as informações deixaram claro que os números aqui são apenas indicativos e podem variar dependendo das características do negócio.*

BANCOS	ENTRADA	PERÍODO (meses)	TAXA DE JUROS (ao mês)	PRESTAÇÃO (R\$)	TELEFONE (011)
América do Sul	30% obrigatória	24	2,5%	3.913,00	283-3288
BCN Mesa de Operação	20% a 30% obrigatória	24	2,65% a 2,6%	-	5509-2369
Sudameris	Variável	24	2,53%	3.927,00 (para entrada de 30%)	7295-9799
Mercantil Finasa	Variável	24	2,46%	3.896,00 (para entrada de 30%)	9913-5177
Banespa	20% obrigatória	24	2,5% a 2,88%	-	744-3577
Santander	Variável	24	2,65%	-	538-6000



**BR - 116**

**PARA NÓS ESTA SIGLA**





CDB

## É MAIS IMPORTANTE DO QUE ESTA.

A VOLVO SERVIÇOS FINANCEIROS É UMA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA ESPECIALIZADA EM TRANSPORTE COMPROMETIDA COM O SEU SUCESSO. POR ISSO, OFERECE AS MAIS VARIADAS OPÇÕES PARA VOCÊ ADQUIRIR E MANTER O SEU VEÍCULO VOLVO, FORMANDO UM VERDADEIRO PACOTE DE SOLUÇÕES:

- PLANOS DE AQUISIÇÃO VOLVO, COM DIVERSAS MODALIDADES E CONDIÇÕES DE FINANCIAMENTO.
- CONSÓRCIO NACIONAL VOLVO, QUE PARCELA CAMINHÕES E ÔNIBUS EM ATÉ 100 VEZES.
- LEASING VOLVO, PARA VOCÊ OBTER OS BENEFÍCIOS SEM TER A RESPONSABILIDADE DE UM PROPRIETÁRIO.
- PLANOS DE MANUTENÇÃO VOLVO, QUE AUMENTAM A DISPONIBILIDADE DO VEÍCULO, COM CUSTOS CONHECIDOS.

COM AS ALTERNATIVAS DA VOLVO SERVIÇOS FINANCEIROS, VOCÊ VAI LUCRAR MAIS A CADA QUILOMETRO RODADO, PORQUE IRÁ:

- GERENCIAR OS CUSTOS E OS RISCOS E PLANEJAR MELHOR O FLUXO DE CAIXA.
- AUMENTAR A DISPONIBILIDADE DO VEÍCULO, OBTENDO MAIOR PRODUTIVIDADE.
- COMPROMETER-SE COM CUSTOS CONHECIDOS, PARA UM PLANEJAMENTO CONSISTENTE.
- VALORIZAR O SEU INVESTIMENTO, GARANTINDO MELHOR VALOR DE REVENDA AO VEÍCULO.
- TRABALHAR COM ESPECIALISTAS FINANCEIROS QUE CONHECEM AS SUAS NECESSIDADES.

E TODAS ESSAS SOLUÇÕES E VANTAGENS SÃO OFERECIDAS POR QUEM MAIS ENTENDE DO SEU NEGÓCIO. VOLVO SERVIÇOS FINANCEIROS. A INSTITUIÇÃO FINANCEIRA QUE SÓ PENSA EM TRANSPORTE.



O SEU SUCESSO É O NOSSO COMPROMISSO.

**VOLVO**  
Serviços Financeiros

# As cartas nas mangas dos

Diante da retração da economia e do aumento da concorrência, montadoras lançam novos modelos para garantir suas fatias de mercado, apostando em reestilizações e mais recursos tecnológicos

Ivan Garcia



pós registrarem aumentos sucessivos de vendas nos últimos anos, as montadoras têm encarado em 1999 um cenário de retração das vendas. Apesar disso, talvez animados pelos sinais de recuperação da economia brasileira, alguns dos principais fabricantes escolheram o mês de junho para anunciar novos modelos ao mercado, em todos os segmentos.

## MERCEDES-BENZ

Quatro novos modelos foram lançados pela Mercedes-Benz no mês de junho: o médio 1215C, o semipesado 1718A e os pesados 2423 B/36 6x4 e 2423 K/36 6x4.

O modelo 1215C chega ao mercado para substituir o 1214C e tentar garantir a continuidade da liderança da Mercedes no segmento de caminhões médios, com 44,11% do mercado, segundo a última Carta da Anfavea (veja a seção Market Share, nesta edição). O modelo traz como novidade a introdução da motorização eletrônica no segmento de caminhões médios. Vem equipado com motor OM 904 LA, da série BR 900, que desenvolve 152 cv de potência, com sistema de freio-motor Top Brake como opcional. Voltado para uso urbano, principalmente por pequenos frotistas e transportadores de carga própria, o modelo passou também por uma reestilização com cabine avançada, tornando o veículo mais compacto. Outra novidade do 1215C: a caixa de mudanças de marchas ZF S5 possui um novo sistema de trambulação. “Essa característica faci-

lita o engate das marchas”, garante Euclydes Ghedin Coelho, gerente de marketing Caminhões/Transporter da Mercedes. Nos eixos traseiros, o novo caminhão médio conta com um sistema opcional de duas velocidades.

No segmento de semipesados, a Mercedes-Benz aposta suas fichas no novo modelo 1718A, que começou a ser produzido neste mês de junho. Segundo Coelho, o caminhão é o único de sua categoria que oferece tração integral. O motor OM 366 A, que equipa o modelo, é turbo-alimentado, com 170 cv. É indicado para uso na agricultura, extração de madeira, transporte de areia, terra e brita, comboios de lubrificação ou abastecimento e em operações especiais, como nas Forças Armadas.



As novidades da Mercedes-Benz: na foto 1, o leve 1215 C; na 2, o semipesado 1718 A; e na 3, o pesado 2423 B/36 (betoneira), também disponível na versão K/36 (basculante)



# fabricantes de caminhões

A cabina do 1718A também passou por uma reestilização, com maior visibilidade e ergonomia em relação ao modelo anterior, o LA 1418.

Os lançamentos da Mercedes no segmento de caminhões pesados, os modelos 2423 B/36 6x4 (betoneira) e 2423

K/36 6x4 (basculante), vêm equipados com o novo motor para a categoria, o C1M 906 LA, com Top Brake. Com esses dois lançamentos, a montadora espera aumentar sua participação no segmento, liderado pela Scania com 35,27%, segundo a Anfavea. O nicho

de mercado mais visado, segundo a montadora, é o de construção civil. Para isso, os novos modelos levam em conta algumas características deste ambiente de trabalho. “No modelo betoneira, por exemplo, o escapamento possui saída vertical, atrás da cabina, evitando que o calor e os gases atinjam operadores e pedestres”, assinala o gerente de marketing. Outra novidade é a incorporação da versão cabina avançada, em substituição à semi-avançada.

A Mercedes-Benz pretende atender também ao mercado de exportação com os quatro novos modelos, principalmente os países do Mercosul.

## VOLVO

A montadora sueca Volvo também lançou em junho a nova Linha H, de cami-

nhões pesados, com os modelos NH12 e FH12. As novidades apostam no uso e abuso de tecnologia de ponta, com direito até a computador de bordo. “A intenção é antecipar as necessidades do transporte na entrada do novo milênio”, diz o presidente da Volvo do Brasil, Ulf Selvin.

Tanto o NH12 como o FH12 contam com versões com 380 cv e 420 cv e, segundo a montadora, podem ser utilizados em qualquer tipo de aplicação. Os dois modelos possuem versões de cabine simples, leito ou Globetrotter (leito duplo e sobreteto), com leito de 2 m x 70 cm, ar-condicionado e estrutura projetada sob o conceito de “célula de sobrevivência”, que prevê a deformação de áreas específicas da cabine em caso de acidente, oferecendo maior proteção ao motorista. Os dois modelos são equipados com o novo motor D12C, que foi lançado recentemente na Suécia e representa a mais nova geração da série D12A, no mercado desde 1993.

Uma das principais novidades da nova Linha H da Volvo é o computador de bordo, que permite ao motorista monitorar o consumo de combustível em um determinado percurso, a carga das baterias, temperatura do óleo do motor, temperatura ambiente, o tempo de percurso e a velocidade média, entre outras funções. Com o computador de bordo, o motorista também pode obter informações úteis sobre como o caminhão foi conduzido, podendo otimizar o uso do veículo. Segundo a Volvo, a operação do equipamento é simples. As informações aparecem em um visor de cristal líquido, e a seleção dos itens de menu disponíveis na tela é feita através de um mouse situado na alavanca de controle do limpador de pára-brisa. Algumas informações são protegidas por senha, para que sejam acessadas apenas pelo proprietário do veículo. Se o caminhão for roubado e tiver seu chassi adulterado, por exemplo, o computador denunciaria a fraude em seu



As novidades da Volvo: na foto 4, o NH12; na 5, o FH12; e na 6, detalhe do computador de bordo, equipamento disponível nos dois modelos

## FICHAS TÉCNICAS DOS LANÇAMENTOS

### MERCEDES-BENZ

#### 1215C

Motor:	OM 904 LA 4 cilindros em linha, com Turbocooler
Potência:	112 kw / 152 cv / 2.300 rpm
Torque:	580 Nm / 59 mkgf / 1.200 a 1.500 rpm
Caixa de câmbio:	ZF S 5
Suspensão dianteira:	Feixe de molas semi-elípticas, estabilizador e amortecedores telescópicos de dupla ação
Suspensão traseira:	Feixe de molas semi-elípticas com mola auxiliar e amortecedores telescópicos de dupla ação. Barra estabilizadora opcional
Peso Bruto Total:	12.900 Kg
Entre-eixos:	4.830 mm
Comprimento:	8.679 mm
Largura:	2.320 mm
Balanço dianteiro/traseiro:	1.337 mm / 2.512 mm

#### 1718A

Motor:	OM 366 A 6 cilindros em linha, turboalimentado
Potência:	125 kw / 170 cv / 2.600 rpm
Torque:	560 Nm / 57 mkgf / 1.350 a 1.550 rpm
Caixa de câmbio:	ZF S 5-680
Suspensão dianteira:	Feixe de molas semi-elípticas, estabilizador e amortecedores telescópicos de dupla ação
Suspensão traseira:	Feixe de molas semi-elípticas com mola auxiliar, estabilizador e amortecedores telescópicos de dupla ação.
Peso Bruto Total:	16.500 Kg
Entre-eixos:	4.200 mm
Comprimento:	6.773 mm
Largura:	2.449 mm
Balanço dianteiro/traseiro:	1.332 mm / 1.180 mm

#### 2423 B 36 e 2423 K 36

Motor:	OM 906 LA 6 cilindros verticais em linha, com Turbocooler
Potência:	170 kw / 231 cv / 2.300 rpm
Torque:	810 Nm / 83 mkgf / 1.200 a 1.500 rpm
Caixa de câmbio:	ZF 9 S-75
Suspensão dianteira:	Feixe de molas semi-elípticas, estabilizador e amortecedores telescópicos de dupla ação
Suspensão traseira:	Tandem tipo "boogie" com feixe de molas semi-elípticas invertido e seis barras tensores
Peso Bruto Total:	26.500 Kg
Entre-eixos:	3.600 mm + 1.350 mm
Comprimento:	7.589 mm
Largura:	2.497 mm
Balanço dianteiro/traseiro:	1.391 mm / 1.380 mm

### VOLVO

#### NH12

Motor:	Volvo D12C
Potência:	6 cilindros em linha, turbo e intercooler
Torque:	380 cv ou 420 cv
Suspensão dianteira:	1.850 Nm (380 cv) / 2.000 Nm (420 cv)
Suspensão traseira:	Molas parabólicas, amortecedores e barra estabilizadora
	Molas parabólicas em "S" ou a ar, barras estabilizadoras e amortecedores (4x2)
	Molas parabólicas ou molas semi-elípticas com quatro barras de reação em "V", barra estabilizadora e amortecedores (6x2)
Caixa de câmbio:	ZT1816 (380 cv) / SR19000 (420 cv)
Peso Bruto Total:	nd
Entre-eixos:	4x2 trator - 4.000 / 4.300 / 4.600 mm
	4x2 rígido - 4.300 / 4.600 / 5.600 / 5.800 mm
	6x4 trator - 3.800 / 4.200 mm
	6x4 rígido - 4.400 / 4.800 / 5.600 / 5.800 mm
Comprimento:	nd
Largura:	nd
Balanço dianteiro/traseiro:	nd

#### FH12

Motor:	Volvo D12C
Potência:	6 cilindros em linha, turbo e intercooler
Torque:	380 cv ou 420 cv
Suspensão dianteira:	1.850 Nm (380 cv) / 2.000 Nm (420 cv)
Suspensão traseira:	Molas parabólicas, amortecedores e barra estabilizadora
	Molas parabólicas em "S" ou a ar, barras estabilizadoras e amortecedores (4x2)
	Molas parabólicas ou molas semi-elípticas com quatro barras de reação em "V", barra estabilizadora e amortecedores (6x2)
Caixa de câmbio:	ZT1816 (380 cv) / SR19000 (420 cv)
Peso Bruto Total:	nd
Entre-eixos:	4x2 trator - 3.500 / 3.700 mm
	4x2 rígido - 4.900 / 5.200 mm
	6x2 trator - 3.200 / 3.600 mm
	6x2 rígido - 3.400 / 3.700 / 4.600 / 4.900 / 5.600 mm
Comprimento:	nd
Largura:	nd
Balanço dianteiro/traseiro:	nd

módulo "registro de dados", que só pode ser reprogramado através de uma ferramenta exclusiva dos concessionários Volvo.

A Volvo está aproveitando o lançamento dos novos modelos da Linha H para anunciar também a criação da Volvo Serviços Financeiros (VSF), que pretende oferecer planos de aquisição e manutenção de veículos voltados exclusivamente para o setor de transportes. A VSF vai operar ligada à Volvo Truck Finance Holding, empresa com 18 anos de existência e que opera em 16 países.

A montadora garante ainda que, apesar dos novos modelos NH12 e FH12, a linha NL12 360 EDC vai continuar a ser produzida e comercializada. Considerado o campeão de vendas da empresa, o modelo teve 2.743 unidades vendidas em 1998 no mercado brasileiro, além de 400 unidades exportadas para o Mercosul.

## O longo leve da Volkswagen

A Volkswagen do Brasil lançou em junho a versão longa do modelo VW 8.140, com distância entre

eixos de

4.300 mm.

Indicado

para cargas

volumosas

como móveis ou colchões, pode

receber

VW 8.140 Longo: volume

de carga de caminhão

médio

ou baú com

até seis metros de comprimento. O

peso bruto total, 7.700 Kg, é o mesmo

da versão original, mas a capacidade do eixo dianteiro é maior

(3.000 Kg), facilitando a distribuição da carga. "É um veículo destinado ao frotista que deseja ter um caminhão pequeno, mas com capacidade cúbica de carga normalmente encontrada em veículos médios", assinala Antônio Dadalti, gerente executivo de vendas. A afirmação é estratégica: os segmentos leve e médio são os de melhor desempenho da Volkswagen, com o 3º e 2º lugares em vendas, respectivamente, segundo dados da Anfavea.





# Rodando macio

## Grandes fabricantes de pneus reagem à crise do primeiro semestre e anunciam novas fábricas e lançamentos



setor de transportes, como toda a economia brasileira, ainda se recupera da tempestade financeira do início do ano. Se depender, porém, das projeções dos fabricantes de pneus, a recuperação promete ser rápida. Seja com lançamentos (leia o quadro "Goodyear investe no esportivo") ou novas fábricas, três grandes empresas anunciaram, apenas no primeiro semestre de 1999, investimentos que ultrapassam os US\$ 240 milhões e deverão ampliar a produção de pneus destinados a veículos de passeio, utilitários e esportivos em cerca de 2,5 milhões de unidades, nos próximos dois anos.

**Pneus e logística** - A Michelin acaba de anunciar a construção de sua primeira fábrica de pneus para carros de passeio e caminhonetes na América do Sul. O local definido para a nova unidade é o município de Itatiaia (RJ), onde a empresa já possui um complexo industrial, com uma fábrica de fios e cabos de aço e outra para recauchutagem de pneus de carga. Segundo a Michelin, o investimento na nova fá-

brica será de US\$ 200 milhões, incluindo recursos próprios e um financiamento do BNDES.

A nova unidade deverá ficar pronta ainda no segundo semestre de 1999 e atenderá tanto o mercado de primeiro equipamento quanto de reposição, criando cerca

de 300 empregos diretos. Além de agilizar a implantação da nova estrutura, a escolha em agregar a fábrica às unidades já existentes vai facilitar também o escoamento dos cerca de 1,5 milhão de pneus que deverão ser fabricados apenas no primeiro ano de atividade, aproveitando a localização geográfica estratégica e a rede logística de distribuição já presente na região. O objetivo da Michelin com todo esse planejamento não é nada modesto: a em-



**Contimobil: antecipando lançamentos da Continental na Europa e EUA**

presa pretende chegar ao ano 2005 como a vice-líder em participação no mercado brasileiro.

**De olho no Mercosul** - A Continental, que em 1998 faturou US\$ 10 bilhões em todo o mundo - 70% deste valor com suas nove marcas de pneus -, é outra empresa do setor que está investindo pesado na ampliação da capacidade produtiva. A fabricante está iniciando a produção de pneus para carros de passeio em seu novo módulo industrial, em Ponta Grossa (PR). Construída em uma área de 260 mil m<sup>2</sup>,

a unidade paranaense recebeu investimento de US\$ 40 milhões e gerou 100 empregos diretos. Totalmente automatizada, deverá produzir, em seu primeiro ano

de funcionamento, 500 mil pneus para o mercado interno, destinados às montadoras Audi, Volkswagen e Mercedes-Benz. Em 2000 e 2001, o volume de produção deverá dobrar, chegando a 1 milhão de unidades. "Parte dessa segunda etapa de fabricação será destinada ao Mercosul, pelo porto de Paranaguá", afirma Manuel da Mota, diretor de marketing e desenvolvimento.

Além do investimento em Ponta Grossa, a Continental também anunciou recentemente que a sua unidade industrial de Juiz de Fora (MG) vai montar e fornecer para o Classe "A", o novo automóvel de passeio da Mercedes-Benz, sistemas de rodas que incluem pneus, válvulas e peso para balanceamento. No início do ano, a empresa ainda trouxe para o Brasil o Contimobil, um caminhão equipado para eventos itinerantes de apresentação de novos produtos. Nos dois meses que ficou no país, o Contimobil mostrou a nova linha de pneus radiais para caminhões e veículos de transporte, lançada recentemente na Europa e nos EUA e que deverá chegar ao Brasil em breve.

### Goodyear investe no esportivo

*Em vez de investir em novas unidades de produção, a Goodyear vem adotando a estratégia de lançamentos dedicados a nichos específicos de mercado para fazer frente aos investimentos da concorrência. O último lance desta estratégia é a Linha Wrangler, com pneus para picapes e utilitários esportivos, com aplicações que variam dos 100% de asfal-*



**Wrangler RT/S, da Goodyear: 70% asfalto, 30% off-road**

*to (on-road) até os 100% fora-de-estrada (off-road). São cinco novos modelos - RT/S, AT/S, HP, RT e MT -, que estão à venda no Brasil desde a segunda quinzena de março. Segundo a empresa, o mercado brasileiro de utilitários esportivos, incluindo jipes, picapes e vans, vem experimentando um aumento constante de vendas nos últimos anos.*



**A marca do caminhão você escolhe.  
O financiamento é com o BCN.**





Opções de financiamentos para ônibus e caminhões:

- Leasing
- FINAME Leasing
- FINAME
- CDC

Consulte nossas condições  
e prazos pelo telefone: (011) 5509 2359  
de 2ª a 6ª feira das 8h às 18h.

**BCN** Leasing

# Bloqueio inibe crime

Ao testar o modelo digital SU-II, da StarSat, a transportadora Logos conseguiu evitar roubo de carga em Capão Redondo

Gilberto Penha

 StarSat Sistemas Eletrônicos lançou uma solução de segurança para o setor de transporte de cargas, o SU-II. Trata-se de um sistema de bloqueio de veículo, com módulo de controle embarcado no caminhão e central fixa na empresa, que utiliza o serviço de radiocomunicação digital da Nextel.

A Logos Distribuição e Transportes Planejados, de Guarulhos (SP), primeira transportadora a testar o SU-II, frustrou o assalto de seu Volkswagen 7-110, carregado com artigos de perfumaria e produtos cosméticos. O veículo trafegava por Capão Redondo, em 29 de abril, quando dois jovens saltaram de uma motocicleta, portando pistolas automáticas, e renderam motorista e ajudante.

“Graças ao sistema SU-II, bloqueamos o caminhão no Jardim Ângela”, contou Rodrigo Marques Luiz, chefe de Segurança da Logos, estimando em um minuto e meio o tempo de parar o caminhão e acionar a sirene. “O barulho espantou o motorista e os assaltantes, que saíram correndo, sem consumir o roubo.”

Em 1998, a Logos contabilizou oito assaltos. Desde janeiro último, cinco



Foto: Eduardo Ruegg

“Às vezes, tocar a sirene implica risco de vida”, admite Aoki

veículos vêm sendo testados com o SU-II em entregas urbanas, das 6h30 às 18h. Em média, são feitas 35 entregas diárias por veículo. A maior concentração de entregas (80%) é na Grande São Paulo.

**Estranhos na cabina** - Nas regiões da Grande São Paulo e do Grande Rio, o raio de alcance do SU-II varia de 50 Km a 150 Km. Segundo Tadashi Aoki, diretor técnico da StarSat, o controle em tempo real na roteirização de cargas assegura maior segurança nos serviços de entrega e distribuição. “Mas quando surge um obstáculo, um morro, por exemplo, a comunicação sofre interferência”, admite.

De fabricação nacional, o SU-II opera, preferencialmente, com radiocomunicação digital. É compatível com o sistema trunking analógico (leia o quadro “Nextel atua em 32 áreas no país”). A operação é simples: a central transmite sinais eletrônicos para o veículo por meio de radiocomunicação; o veículo recebe os sinais, confirmando-os à central.

Em situação de perigo, o módulo de controle (no caminhão) corta o com-

busível e bloqueia o veículo, permitindo acionar sirene, pisca-alerta ou viva-voz. Um sensor detecta a presença de estranhos na cabine e informa à central. Às vezes, a central manda escolta ao local ou comunica o fato à polícia. “Outras vezes, não interessa cortar o combustível ou tocar a sirene, pois implica risco de vida”, pontua Aoki. Na sua avaliação, o SU-II pode evitar o roubo de produtos visados. No transporte de cigarros, por exemplo, a comunicação entre a central e o veículo ocorre a cada minuto. No caso de remédios, a cada cinco minutos.

A Logos cogitou utilizar o serviço de rastreamento por satélite, “porém o sistema StarSat oferece um custo 30% mais barato”, observa Luiz. A central custa R\$ 1.180 e o módulo de controle, R\$ 980. Já os sistemas de rastreamento por satélite não saem por menos de R\$ 3.000.

## Nextel atua em 32 áreas no país

A Nextel Telecomunicações, pertencente à holding Nextel Communications, atua com o Serviço Móvel Especializado (SME) em 32 áreas no país. A Grande São Paulo e o Grande Rio dispõem da tecnologia digital IDEN, desenvolvida com exclusividade para a Nextel pela Motorola. O restante do país possui cobertura de trunking analógico, que permite o uso do rádio e a conexão com a rede de telefonia pública.

O SME disponibiliza as funções de rádio e telefonia móvel digitais, incluindo serviços como identificação de chamadas, conferência e correio de voz.

O rádio digital inclui três funções: chamada individual (o usuário se comunica com integrante de sua equipe ao simples toque de um botão); chamada em grupo (comunicação com até cem pessoas de uma mesma rede); e aviso imediato (modo ágil de localizar outro usuário com privacidade).



SU-II opera com radiocomunicação digital



# Centro de pesquisa aprimora qualidade

Fras-le investe US\$ 15 milhões em três laboratórios para desenvolver novas matérias-primas e reduzir custo de produtos

Gilberto Penha



aperfeiçoamento de pastilhas e lonas de freio aplicadas em freios a disco de caminhões leves, utilitários e automóveis, e a maior sinergia entre as atividades de pesquisa e produção justificaram US\$ 15 milhões de investimento no Centro de Pesquisa e Desenvolvimento Fras-le, em Caxias do Sul (RS).

“Concentramos aqui a pesquisa para monitorar o produto em seu ciclo de fabricação”, frisa Erino Tonon, diretor-superintendente da empresa, assim que a fita inaugural foi desatada por Raul Randon, presidente do grupo Randon, e Paul Hainaut, ex-diretor da Fras-le e idealizador do centro. A solenidade, em abril, coincidiu com os 45 anos de fundação da empresa.

A primeira etapa de construção do centro, no complexo industrial de Forqueta, consumiu US\$ 8,5 milhões. Para Gilberto Crosa, diretor industrial, a alta flexibilidade do centro permite produzir referências (tamanhos de peças) diferentes, “enquanto que, no processo convencional, isto não é possível”.

O centro é formado pelos laboratórios químico, físico e piloto. O químico cuida do desenvolvimento de matérias-primas, contata fornecedores alternativos, melhora especificações e busca novas técnicas de análise para matérias-primas e produtos.

No piloto, realizam-se experiências com novas formulações, processos e matérias-primas, visando à redução de custos, variações do produto e padronização de processos.

No físico, analisam-se características



Tonon (no detalhe) e o centro de pesquisas da Fras-le: monitorando ciclo de fabricação

físicas, mecânicas e de desempenho dos materiais de atrito para freios e embreagens. São feitos ensaios em corpos de prova em escala reduzida, e inerciais no conjunto do freio, simulando condições de serviço.

A participação de 30 técnicos e engenheiros permite assessoria técnica, de primeiro mundo, às áreas de Suprimento, Engenharia de Pesquisa e Desenvolvimento do Produto, Engenharia de Aplicações e Promoção da Qualidade. Estas áreas, denominadas “sistemas”, objetivam dar aos clientes (montadoras e mercado de reposição) produtos de qualidade.

**Melhoria contínua** - O sistema Suprimento seleciona matérias-primas e fornecedores para produtos Fras-le: pastilhas e lonas para freio e revestimentos de embreagem. O sistema Engenharia de Desenvolvimento do Produto faz o estudo de viabilidade técnico-econômica e sugere componentes a partir de novas formulações e processos. Os produtos são testados pelo sistema Engenharia de Aplicações, que os



avalia e propõe a correta aplicação, em sintonia com clientes externos e internos.

O sistema Promoção da Qualidade opera com os outros três sistemas e busca manter as especificações estabelecidas durante o processo. Uma vez introduzido novo produto, este sistema monitora o ciclo de vida e implementa melhorias contínuas.

A Fras-le sempre foi impulsionada por acordos de transferência de tecnologia com empresas europeias e americanas. Carlos Brambila, diretor comercial, observou que, no período 1997-2000, a Fras-le investirá US\$ 83 milhões para liderar o mercado, em disputa com os concorrentes Cobreq, Termoid e Jurid. A empresa produz anualmente 30 milhões de blocos (lonas pesadas para caminhões). Em 1999, a produção deve atingir 35 milhões de blocos. A partir de 2000, 19 milhões de pastilhas/ano. A Fras-le atende as montadoras de caminhões, produzindo 70 mil pastilhas/dia (ou 17 milhões de pastilhas/ano).

Inserida no grupo de autopeças Randon, formado por cinco empresas (Fras-le, Freios Master, Carrier, Jost e Suspensys), a Fras-le responde por 25% do faturamento anual do grupo (US\$ 650 milhões em 1998). Para Brambila, em termos de produtividade, a mão-de-obra da Fras-le é diferenciada “porque, em média, um operário de Caxias ganha 30% a menos que um de Guarulhos (SP)”.



# UM SUPER MOSAICO

Evento com cerca de 80 diferentes palestras consolida a importância da Associação Brasileira de Logística, que está completando 10 anos de existência

**C**ada vez mais, as pessoas falam e ouvem falar de logística. Mas a verdade é que muita gente não

sabe muito bem o que fala, enquanto outros não entendem muito bem o que escutam. Para sanar esse tipo de dificuldade, em 1997 a Associação Brasileira de Logística (Aslog) criou sua Conferência

Anual - um grande painel para apresentar, a um só tempo, tanto os conceitos básicos da Logística quanto as novidades do setor. Neste ano, realizou-

se, de 24 a 26 de maio, no Hotel Deville, em Guarulhos (SP), a 3ª Conferência Anual da Aslog, organizada pela Technibus Feiras e Eventos, do mesmo grupo empresarial que edita a revista **Transporte Moderno**.

**Diversidade** - Com a experiência adquirida nas duas primeiras edições, desta feita o evento mostrou boas novidades. "A gente conseguiu trazer um repertório muito variado de temas relacionados à Logística, apresentados por pessoas que estão à frente das principais decisões das empresas que dirigem", comemora o coordenador técnico da Conferência e ex-presidente da Aslog, Artur Hill. "São cerca de 80 palestrantes, e estamos conseguindo colocar fornecedor e cliente,



**Estandes da 3ª Conferência da ASLOG: sucesso de visita com novidades para os profissionais de logística. No detalhe, Sessão Geral, com mais de 400 participantes**



juntos, para dar palestras”, acrescenta Hill. A expectativa da direção da Aslog de participação de 400 pessoas no evento, entre conferencistas e palestrantes, foi confirmada. Também houve maior diversificação nos segmentos de empresa a que os palestrantes pertencem. “Havia uma reclamação de que se falava apenas de bens de consumo - margarina, maionese, refrigerante etc”, comenta o coordenador técnico. “Agora, tivemos também indústria de base, agroindústrias, empresas de telecomunicações, prestadores de serviços, magazines etc.”

As palestras foram reunidas em seis grandes grupos, chamados de Sessões Temáticas: 1) Integração da Cadeia Logística; 2) Planejamento e Operação de Sistemas de Transporte; 3) Tecnologia de Informação Aplicada à Logística; 4) Tecnologia da Movimentação e Armazenagem; 5) *Benchmarking* e Pesquisas sobre Logística; e 6) Desenvolvimento Organizacional em Logística. Também compuseram o evento três Sessões Ge-



Artur Hill, coordenador técnico: fornecedores e clientes juntos nas palestras das sessões temáticas

rais (*leia o quadro “Em todo canto, a qualquer tempo”*) e dois Simpósios, um sobre Educação (*leia o quadro “A disciplina do ensino”*) e outro sobre Mercosul.

Três sessões - Cada sessão temática foi dividida em oito diferentes temas, cada um com oito palestras de uma hora

e quinze minutos, sob a responsabilidade de um ou mais palestrantes e a supervisão de dois coordenadores. A primeira sessão temática, “Integração da Cadeia Logística”, abordou um dos mais relevantes assuntos da logística. “É um tema muito importante, em que abordamos, por exemplo, como as empresas estão criando times multifuncionais, como quebrar barreiras entre os departamentos internos das empresas ou como integrar empresas diferentes, que fazem parte de uma mesma cadeia logística”, resume Rino Abbondi, coordenador desta sessão temática e profissional da Coca-Cola Indústria.

A segunda sessão temática, “Planejamento e Operação de Sistemas de Transporte”, contemplou, entre outros assuntos, as perspectivas do Operador de Transporte Multimodal no Brasil, o sistema ferroviário brasileiro e o incremento das hidrovias com o plano Brasil em Ação. “Com este tema, procuramos abranger as diversas modalidades de operações de transporte”,

## Em todo canto, a qualquer tempo

*Afinal, quando começou a existir logística? Alguns se arriscam a dizer que, desde que o homem é homem, a logística é logística. A necessidade imperiosa de nossos ancestrais de movimentar e armazenar os frutos da caça e da pesca teria sido o nascedouro da prática da logística. Durante as Guerras Mundiais, neste século, a logística viveu um grande boom, face à demanda que tinham os exércitos por deslocar tropas e supri-las de alimentos, roupas, remédios, armamentos e informações.*

*A verdade é que os conceitos da logística se aplicam a quase tudo. Basta ver, por exemplo, como funciona o corpo humano: o sangue circula e se distribui pelos mais variados caminhos, transportando oxigênio e nutrientes para cada célula - entre artérias, veias e vasos, são quase 100 mil quilômetros de vias para o sangue circular; os órgãos armazenam substâncias di-*



Juca Kfoury: logística na notícia

*versas etc. Quando o assunto é economia, os governos devem manter certos estoques de reservas em dólar, controlar o fluxo de capitais e assim por diante - uma verdadeira operação logística para garantir o bom funcionamento do sistema fi-*

*nanceiro.*

*Aliando a larga aplicação dos conceitos de logística com momentos de descontração, a Conferência da Aslog teve três sessões gerais, com três distintos temas em que a logística foi abordada. “O interessante das sessões gerais é a oportunidade de se perceber que a noção de logística é mais ampla do que aquela realidade que a gente está acostumado a ver, de armazém, transporte etc”, explica Artur Duerling, coordenador das sessões gerais. “A Logística nos Meios de Comunicação” foi o tema da primeira sessão, apresentada pelo jornalista Juca Kfoury. “A Logística na Fórmula 1”, tema da segunda sessão, esteve a cargo de Maria Regina Yasbek. Por fim, valorizando a importância crescente dos aspectos emocionais dentro das organizações empresariais, o professor Nilton Giglio apresentou o tema “Motivação Organizacional”.*



# DESEMPENHO ABSOLUTO - E SEGURANÇA

Oficina: 21

Os veículos Scania estão em conformidade com o PROCONVE - Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores.





ÇA PARA DESFRUTÁ-LO.



**SCANIA**

CLASSE EM TRANSPORTI PESADO



conta o coordenador Hipólito José de Oliveira Pinto, da Logjes Riachuelo. “A questão do transporte relacionado à logística representa, enfim, um papel muito importante no que se refere ao desenvolvimento do país”, acrescenta.

Já a terceira sessão temática, “Tecnologia de Informação Aplicada à Logística”, tratou de assuntos extremamente relevantes para o profissional do setor. “É um tema inovador, que trata do segmento da logística em que se tem as maiores inovações”, garante o coordenador Wolney Ricardo Penalva Farias, da Sasib S/A. “O EDI (sigla em inglês para intercâmbio eletrônico de dados) está crescendo – hoje se enviam, por exemplo, faturas ou propostas por via eletrônica; tem também toda a parte de código de

barras, que agiliza os processos, ou os mapeamentos geográficos, que permi-



Antonio Martos, do NPL: Aslog preocupada com a formação profissional e os critérios do ensino de logística

### A disciplina do ensino

No ano passado, o ensino da Logística e a pesquisa voltada a este tema foram objeto de uma sessão temática, reunindo especialistas de importantes instituições brasileiras de ensino. A partir daí, foi criado o Núcleo de Educação e Pesquisa em Logística (NPL), que neste ano organizou o Simpósio de Educação em Logística, durante a 3ª Conferência Anual da Associação Brasileira de Logística. “Existe uma preocupação forte da diretoria da Aslog em desenvolver a qualificação, a capacitação dos profissionais de logística. Tem gente que faz um curso por aí, de 8 horas, por exemplo, e já sai falando que é especialista em Logística”, afirma Antonio Martos, coordenador do Simpósio e do NPL. “A intenção do simpósio foi ajudar a criar mecanismos para estabelecer critérios no ensino da Logística, seja em termos de grade curricular, de quantidade de horas/aula na graduação ou pós-graduação etc”, complementa.

tem a definição de roteiros previamente, otimizando o tempo e o custo das operações logísticas”, exemplifica Farias. As novas tecnologias de informação aplicadas à logística são hoje um importante diferencial competitivo. “Inovar é preciso para ganhar competitividade”, defende Farias. “Se não investir, não privilegiar a aquisição dessas modernas tecnologias, você fica para trás, porque a sua concorrência está trabalhando para aperfeiçoar todas as etapas da cadeia logística”, complementa.

Mais sessões - A quarta sessão temática, “Tecnologia da Movimentação e Armazenagem”, cuidou de um dos mais tradicionais temas relacionados à logística. “A tônica deste tema é abordar desde onde deve ser feito o acondicionamento dos produtos até a distribuição no próprio cliente”, comenta Vicente Barleta Machado, coordenador e executivo da Vertical Logística e Transportes Ltda. Entre os destaques da sessão está a ênfase no transporte aéreo de cargas. “É um modal que está surpreendendo e no qual a movimentação e armazenagem terá um crescimento expressivo nos próxi-

mos anos”, diz Machado.

“Benchmarking e Pesquisas sobre Logística”, tema da quinta sessão, tratou de questões que despertam grande interesse para o setor no mundo inteiro. “O benchmarking é utilizado para definir indicadores de desempenho para uma atividade específica e trabalhar com os mesmos para a melhoria dessa atividade”, define, resumidamente, o coordenador Ricardo Ubiratan Silveira, da Metropolitan Logística. “Mas o benchmarking no Brasil ainda é visto como uma forma de você fazer espionagem ‘legítima’ nas outras empresas; só que, sem benchmarking, você não consegue produzir sinergia entre as empresas, porque cada uma quer tirar vanta-

gens para si própria”, adverte Silveira.

No que se refere às pesquisas sobre Logística, o coordenador ressalta a seriedade do trabalho desenvolvido por universidades situadas em diferentes regiões do país. “É o caso de pesquisadores da Coopead, da Universidade Federal do Rio de Janeiro, e do Departamento de Engenharia de Produção da Universidade Federal de Santa Catarina.”

Por fim, a sessão temática de número seis falou do “Desenvolvimento Organizacional em Logística”. O foco desse tema foi dado à importância do ser humano nos processos logísticos. “Nós achamos que, no próximo século, o grande diferencial vão ser as pessoas e como você desenvolverá as pessoas para as empresas serem competitivas”, define o coordenador Luiz Francisco Soares, da Pieracciani Consultoria. “Equipamento e tecnologia, todos podem comprar. As pessoas é que vão fazer a diferença”, finaliza.

Enfim, esta 3ª Conferência Anual da Aslog apresentou um rico mosaico dos conceitos básicos e das novidades do mundo da logística. Não há nada similar no Brasil todo.



# “NÃO HÁ DESEMPREGO PARA O PROFISSIONAL DE LOGÍSTICA”, COMEMORA ADENILDO

Segundo o presidente da Aslog, José Adenildo da Silva, cada vez mais as empresas estão precisando da versatilidade e visão ampla do “logístico”

**T**ransporte Moderno: O tema central da 3ª Conferência Anual da Aslog foi “A logística do futuro: visão e desafios”. O que significa este tema central?

**José Adenildo da Silva:** *A logística, além de ser a salvação da lavoura, entra como um antídoto contra a chamada “crise”. Esta conferência é um banho de logística. O foco da conferência, relacionado ao futuro, já deveria estar sendo praticado hoje, o futuro já deveria estar acontecendo. Para os profissionais de algumas empresas, a conferência terá mostrado “novidades”. Para aquelas que estão mais avançadas, mostrou o que vai acontecer daqui pra frente.*

*Nós ainda não temos nenhum curso de pós-graduação específico em Logística no Brasil – o primeiro está sendo criado, neste ano, em Uberlândia (MG), com o apoio da Aslog. Educação foi tema de um simpósio na Conferência (leia o quadro “A disciplina do ensino”), em que se debateu qual o futuro do profissional de logística, onde ele vai poder estudar, enfim, é um tema que está “caindo de maduro”...*

**TM:** E fora do país esses cursos já existem, não é?

**Adenildo:** *Há muito tempo. Já existe, inclusive, o MBA em Logística.*

**TM:** A Aslog, neste ano, está completando dez anos. Quais são os fatos mais marcantes deste período?



**José Adenildo da Silva, presidente da Aslog:**  
“Entidade mostrou sua cara nos últimos 10 anos”

**Adenildo:** *Eu diria que uma das coisas que nós fizemos foi mostrar a cara. Hoje, se você perguntar, muita gente já sabe o que é a Associação Brasileira de Logística. Nos últimos três, quatro anos, nós profissionalizamos a Aslog. Começamos a dar um serviço de atendimento ao cliente, que é o nosso associado. Divulgamos bastante a Aslog, nos jornais, nas revistas, enfim, na mídia – inclusive na Internet (com o site [www.aslog.com.br](http://www.aslog.com.br)). Também intensificamos as parcerias – por exemplo, com a NTC (Associação Nacio-*

*nal do Transporte de Cargas) e com universidades (eu tenho dado palestras em instituições como a PUC/SP, as Faculdades Integradas de Guarulhos, a Uninove etc).*

**TM:** Como está o mercado de trabalho para o profissional de logística?

**Adenildo:** *Pelo crescimento e interesse que vem despertando a logística, é um mercado extremamente interessante. O profissional de logística hoje, se estiver qualificado, não vai ter dificuldade de se colocar no mercado, ele vai estar sempre empregado.*

**TM:** Em que tipo de atividade o profissional de logística pode estar empregado?

**Adenildo:** *As indústrias que produzem e comercializam bens de consumo de massa são o maior foco para o profissional de logística; além disso, há também os operadores logísticos (você já tem seis ou sete grandes grupos internacionais e cerca de cinquenta empresas nacionais de médio e grande porte). Aquele profissional que estava em uma das áreas da cadeia logística e tem uma visão mais abrangente, esse é o profissional de logística. É aquele profissional que atua em transporte, por exemplo, mas tinha também a visão sobre armazenagem, estoque etc. Para esse profissional, não tem crise hoje. E o nível salarial do “logístico” é elevado.*



# Torino

## 99 O futuro

Novo design da janela.



Vigia traseiro com novo detalhe



Valorização do espaço interno





# pede passagem

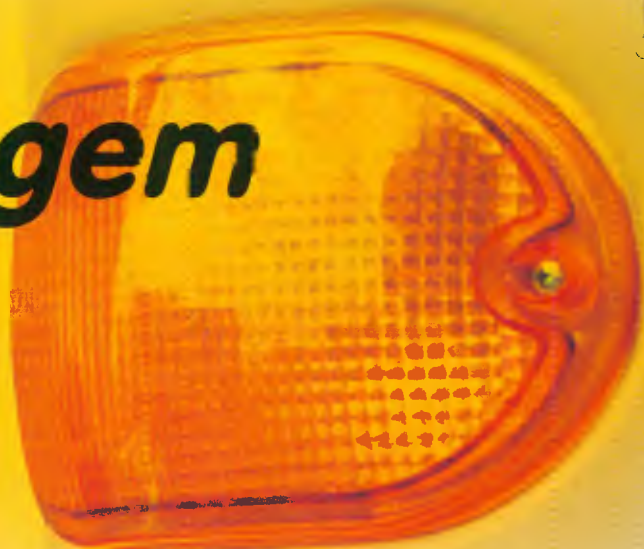


Ampla visibilidade para o condutor

*Conceituado entre os modelos destinados ao transporte urbano de passageiros, o Torino 99 traz o futuro em suas linhas. Mantendo suas características de veículo resistente, versátil, de excelente relação custo-benefício e menor desvalorização do mercado, o Torino 99 apresenta um design mais moderno, seguindo as tendências mundiais de sinuosidade nas formas. Embarque no mundo da tecnologia e da evolução. O futuro vem pedindo passagem num Torino.*

 **Marcopolo**

Fone (054) 209.4922  
marketing@marcopolo.com.br  
www.marcopolo.com.br





### Eventos

#### ACONTECEU

● *Intermodal South América '99* – Realizada no Expo Center Norte, em São Paulo (SP), de 7 a 9 de abril, a feira reuniu, segundo os organizadores, um público de cerca de 15 mil visitantes. Paralelamente ao evento, foi realizada a conferência “Exporta Brasil”, em que se debateu, entre outros temas, a instituição do Operador de Transporte Multimodal.

● *Loginter* – Organizado pela ABPL (Altamiro Borges Planejamento e Logística), o evento foi realizado nos dias 22 e 23 de abril, em Uberlândia (MG), um dos principais pólos logísticos do país. Neste ano, o Loginter contou com seminários, exposição de produtos e serviços de logística e visitas técnicas. Um dos destaques foi o chamado Armazém

do Futuro, montado em uma área de 500 m<sup>2</sup>, mostrando novidades técnicas em logística.

● *Translog Multimodal* – De 28 a 30 de junho, no International Trade Mart, em São Paulo (SP), ocorreu, pela primeira vez, a feira organizada pela Reed Exhibition Companies. Além da exposição de produtos e serviços na área de transporte e logística, o evento contou também com cursos, seminários e workshops paralelos à conferência e teleconferência internacional interativa.

● *Movlog Show '99 – Salão Internacional de Movimentação, Armazenagem e Logística* – Também organizada pela Reed Exhibition Companies, a feira foi realizada de 28 de junho a 1º de julho, no próprio International Trade Mart. O foco da Movlog é nos produtos e serviços de movimentação de car-

gas, armazenagem e logística.

#### VAI ACONTECER

● *Salão da Logística* – De 3 a 6 de agosto, no Pavilhão Azul do Expo Center Norte, em São Paulo (SP), realiza-se o evento organizado pelo IMAM, em que são esperados 250 expositores, com destaque para operadores logísticos, empresas de consultoria, fabricantes de equipamentos para movimentação e armazenagem e automação.

● *Logimat Nordeste – Feira de Logística do Nordeste* – Também organizada pelo IMAM, a feira ocorre no Empetur, em Recife (PE), de 10 a 12 de novembro. Esperam-se expositores das mais variadas áreas ligadas ao transporte, logística, movimentação e armazenagem.

### Destaque



**Pajuçara Logística** – Ao completar 15 anos de atividades no transporte rodoviário de cargas, o Grupo Pajuçara lançou uma nova empresa voltada à operação logística. O primeiro cliente da Pajuçara Logística é a Krupp Hoesch Molas, líder mundial na fabricação de molas helicoidais para a indústria automotiva. Para a Krupp Hoesch, a Pajuçara está desenvolvendo a gestão completa do processo logístico: recebimento das mercadorias, embalagem, armazenamento, controle de estoques, picking, expedição e gerenciamento da distribuição das mo-

las para o mercado de reposição de autopeças. Localizado em Guarulhos (SP), o primeiro armazém da Pajuçara Logística possui 18 mil m<sup>3</sup> de capacidade de armazenagem.

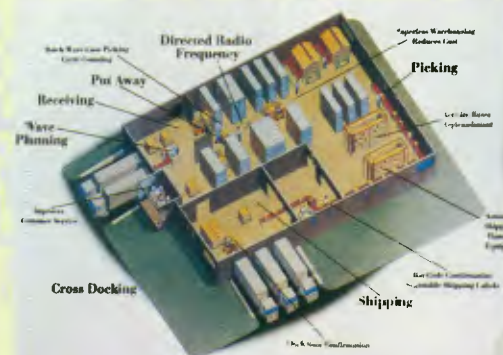
### Livro

**Administração Estratégica da Logística** – A Vantine Consultoria lançou a versão em português do livro *Strategic Logistics Management*, de Douglas Lambert, James Stock e José Geraldo Vantine. O livro tem cerca de



900 páginas, com encadernação especial e custa R\$ 150,00 o exemplar. Mais informações na Vantine Consultoria - Tel.: (011) 853-5444.

### Tecnologia



**MK Logistics** – A Computer Associates, através do MK Group, divisão da empresa especializada em soluções de gestão empresarial (ERP), lançou o MK Logistics, software que automatiza a logística de armazéns, CDs, EADIs etc. Segundo o MK Group, o programa se adequa a empresas de qualquer porte.



# NOS TRILHOS

Depois de testes bem-sucedidos, o Sistema Bimodal Transtrailer, fabricado pela Randon, começa a operar pra valer na FSA - Ferrovia Sul Atlântica

**T**radicional fabricante de implementos rodoviários, com 50 anos de atividades completados neste ano, a Randon agora parte para novos caminhos: a empresa lançou o Sistema Bimodal Transtrailer, um conjunto de semi-reboques rodoviários concebidos para engate sobre bogies ferroviários. Trata-se, portanto, de um sistema *roll-on, roll-off*: o semi-reboque é transportado por um cavalo-mecânico até uma ponta ferroviária, onde apenas o semi-reboque é engatado nos bogies; na outra ponta ferroviária, um cavalo-mecânico está aguardando a chegada do semi-reboque para o engate final. “A utilização do Sistema Bimodal Transtrailer envolve cinco pontas”, afirma o diretor industrial da Randon S. A. Implementos e Sistemas Automotivos, Norberto José Fabris. “Essas cinco pontas são a empresa de transporte rodoviário de cargas, a fabricante do sistema, uma empresa de consultoria

em logística (a FAC), a empresa concessionária de ferrovia e o embarcador da carga”, enumera Fabris. A fabricante do Sistema Transtrailer é a Randon Implementos, em parceria com a empresa espanhola Tafesa, que desenvolveu o sistema na Espanha, em 1989.

A concessionária de ferrovia MRS Logística, primeira a realizar testes com o novo equipamento no Brasil, apresentou a seguinte conclu-

são: “O Sistema Bimodal Transtrailer é seguro para operar nas linhas ferroviárias”. Os testes foram realizados em ferrovia de bitola larga (ou seja, a distância entre os trilhos é de 1,60 m). Um diferencial importante do Transtrailer é o fato de ele se adaptar perfeitamente

às diferentes bitolas ferroviárias (sejam médias ou largas). Para se ter uma idéia de eficiência de equipamento nos testes realizados pela MRS Logística, a velocidade obtida bateu na casa dos 52 Km/h, quando, normalmente, a velocidade no transporte ferroviário de cargas não

costuma ultrapassar os 40 Km/h.

Em abril deste ano, a FSA (Ferrovia Sul Atlântica) começou a operar pra valer com o Sistema Transtrailer, como adiançou o diretor industrial da Randon: “Já estamos transportando com bons resultados, arroz de Pelotas (RS) para São Paulo (SP), papel de São Paulo para Contagem (MG) e aço de Contagem para São Paulo”. A Randon espera que o incremento do modal ferroviário nos próximos anos no Brasil se traduza em bons negócios para o Sistema Bimodal Transtrailer.



Fabris, da Randon: parcerias em cinco pontas do transporte bimodal



Transtrailer: versatilidade em diferentes bitolas e até 52 Km/h



# FERRAMENTA DA LOGÍSTICA INTEGRADA

por Alexandre Massote, Fernando P. Laugeni, Giorgio A. E. Chiesa, Paulo R. C. Alt e Alain de Normanet d'Audenhove\*

**I**ntrodução - Um mercado cada vez mais competitivo, associado a demandas crescentes e a um rápido avanço tecnológico, tem forçado as empresas a repensar a maneira com que vêm conduzindo seus negócios e suas operações. Atualmente, os consumidores não exigem somente o menor preço, mas também uma alta qualidade dos produtos e serviços, muitas vezes customizados, prazos cada vez mais estreitos e pontualidade na entrega. Com isto, as empresas são movidas do foco tradicional de produção em massa para uma sofisticação do seu mix de produtos e serviços.

Assim, o desafio é implementar, e de forma rápida, complexos sistemas de produção, de serviços e de gestão, capazes de fornecer a máxima eficiência. Esses sistemas devem ser projetados tendo como referência os seguintes aspectos:

- os sistemas têm um ciclo de vida cada vez menor devido às contínuas mudanças das necessidades dos clientes e devido à proliferação de novas tecnologias;
- os sistemas estão se tornando cada vez mais complexos como consequência de uma crescente sofisticação tecnológica e de uma maior integração dos processos;
- os sistemas têm que ter um desempenho cada vez maior devido ao aumento crescente da competição e das ex-

pectativas dos clientes.

Com os recentes avanços computacionais e com custos cada vez mais baixos e acessíveis, tanto no que se refere ao hardware quanto ao software, a simulação se tornou uma das ferramentas mais eficientes e de fácil utilização para auxiliar na solução dos desafios impostos. Entre os benefícios oferecidos pela simulação, para se alcançar rapidamente os resultados objetivados,

■ é de fácil utilização e aprendizagem; fornece um visual realístico e convincente;

■ mantém-se atenta aos detalhes na fase do projeto.

Atualmente, muitas empresas que estão projetando novos sistemas ou buscando melhorias nos já existentes têm se beneficiado com o uso da simulação, principalmente no que se refere a melhorias dos resultados, melhorias nas tomadas de decisão, agilidade e economia de tempo e dinheiro. As figuras 1 e 2 mostram exemplos de modelos de simulação utilizando o software Promodel.



FIGURA 1

podemos citar:

- considera e trata de maneira fácil complexas interdependências e variabilidades;
- versatilidade para modelar vários tipos de sistemas;
- permite a visualização das mudanças de desempenho em relação ao tempo;
- permite o controle de experimentações;
- em estudos de melhorias, não impõe interrupções na produção dos sistemas reais;

A seguir, teremos uma visão geral da utilização da simulação no contexto da logística.

**O que é simulação de processos** - É a representação de um sistema real por um modelo; através de experimentações, determina-se como esse sistema responderá a modificações que lhe são propostas. Em outras palavras: reproduz-se, no computador, o sistema real para

que se possa testar diferentes alternativas (jogos "what if").

Para cada situação, visualiza-se seu funcionamento, e, ao final, são gerados relatórios que possibilitam analisar o desempenho do sistema. Entre outras informações, obtém-se, como resposta, quais são os gargalos, como estão as ocupações dos equipamentos dos transportadores e das pessoas, o comportamento das variáveis de interesse como estoques, ciclos produtivos etc. Vale ressaltar que é possível controlar a velocidade da visualização (por exem-



plo, verificar em poucos minutos o funcionamento de um mês ou até alguns anos de trabalho real – semelhante a um filme em câmera rapidíssima. Além disso, o sistema pode retratar um sistema logístico existente ou um sistema que está sendo projetado.

**Qual o princípio** - Um modelo típico a ser simulado é composto de:

- **locais**: postos físicos (unidades fabris, centros de distribuição, portos etc); ou, em modelos mais localizados: áreas de depósito, máquinas, esteiras transportadoras etc), onde são realizados os processos;

- **entidades**: elementos (carregamentos, lotes, produtos, documentos, EDIs etc) que transitam pelos locais e sofrem processamento;

- **recursos**: elementos (caminhões, trens, navios, empilhadeiras, funcionários etc) que auxiliam seja no transporte das entidades entre os diferentes locais, seja na execução dos processos;

- **processos**: operações realizadas no sistema (rotéis e procedimentos operacionais).

O usuário de um software cria esses elementos básicos (e outros, como variáveis e atributos), de forma a reproduzir o sistema real. A partir disso, o modelo é executado pelo software, baseando-se no princípio de um simulador de eventos dinâmicos e discretos. O princípio básico é a realização de uma seqüência de ações que são computadas a partir da ocorrência de cada evento (por exemplo: chegada de um carregamento em seu destino, entrada de um pedido etc).

O fato de os sistemas de eventos dinâmicos e discretos comprem a gran-



FIGURA 2

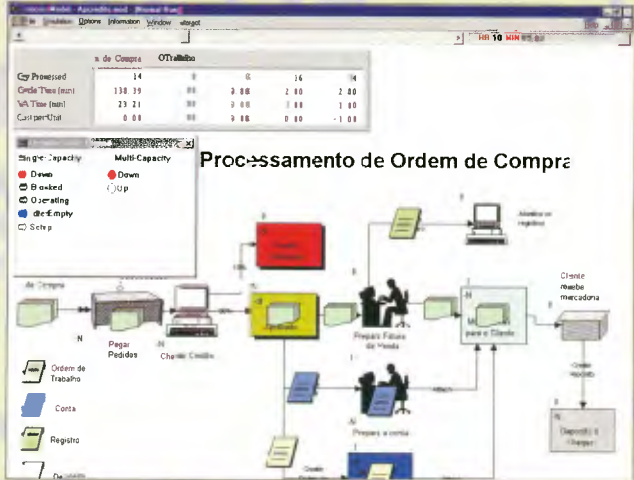


FIGURA 3

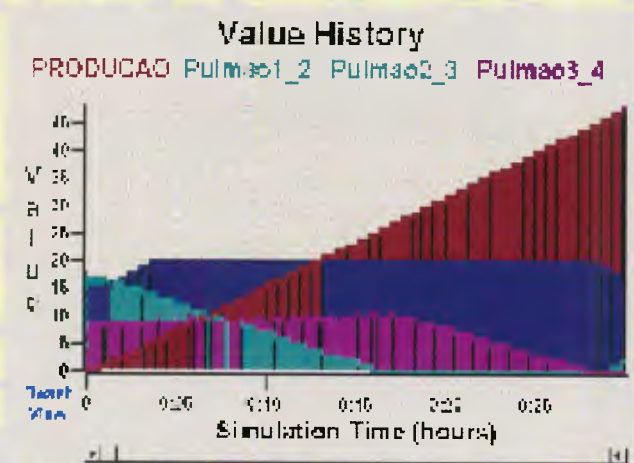


FIGURA 4

de maioria das atividades realizadas pelos homens e suas máquinas faz com que a simulação possa ser aplicada não apenas em sistemas logísticos. Hoje aplicações em manufatura, hospitais, bancos etc. já são corriqueiras.

**Evolução/Histórico** - A evolução do uso de simulação está intrinsecamente relacionada tanto à evolução de hardware quanto às inovações de software.

Nos anos 60, a simulação se restringia a um seleto grupo de gurus trabalhando em Universidades, centros de pesquisa e no meio militar. Basicamente desenvolviam programas em Fortran, específicos para cada aplicação. As execuções eram sofríveis, pois, naquela época, os computadores eram menos poderosos do que, por exemplo, os atuais computadores embarcados em automóveis.

Nos anos 70, a simulação foi difundida nos setores de engenharia de negócios, graças ao surgimento de linguagens próprias de simulação. O aprendizado e *debugging*, porém, ainda eram longos.

Nos anos 80, os PC's permitiram o surgimento de várias ferramentas de simulação manipuláveis por qualquer profissional.

Dessa forma, o tema tem se popularizado de forma cada vez mais acentuada.

**Enfoque atual** - Com os atuais softwares de simulação de 4ª Geração, o tempo e o esforço expendidos num projeto de simulação se concentram mais na atividade de análise dos resultados e menos na programação e *debugging*, como se pode ver nas figuras 3 e 4. A ênfase agora deve ser dada à *sistemática de análise*, o que, inclusive, viabiliza muito a utilização prática de simulação nas indústrias.

\* Alexandre Massote, Fernando P. Laugeni, Giorgio A. E. Chiesa e Paulo R. C. Alt são professores do Departamento de Engenharia de Produção da FEI (Faculdade de Engenharia Industrial), de São Bernardo do Campo (SP), nos cursos de graduação e pós-graduação em Logística, e da Universidade Santa Cecília (Santos/SP); Alain de Normanet d'Audenhove é diretor da Belge Engenharia e Sistemas.



# PEÇAS COM RAPIDEZ

O CD de Peças da Meritor beneficia três empresas do grupo, com frete menor e agilidade operacional

Gilberto Penha

**P**ara deslançar seus negócios no setor automotivo, em meio aos avanços e recuos da economia globalizada, a norte-americana Meritor deu uma guinada de 180° em sua atuação no mercado brasileiro. Com investimento de US\$ 200 mil, a Meritor do Brasil implantou o Centro de Distribuição de Peças para a América do Sul, numa área de 4 mil m<sup>2</sup>, em Tamboré, Barueri (SP), visando reduzir custos operacionais e facilitar o suprimento de três empresas do grupo: Braseixos (Divisão HVS), Fumagalli (Divisão LVS) e Freios Master (da qual detém 49% das ações).

A participação da Meritor do Brasil no setor de autopeças é de 10%. Com fábrica em Limeira (SP), a Meritor equipa 65% dos veículos que saem das montadoras brasileiras e exporta para os Estados Unidos, Canadá, México, Europa e Mercosul. São sistemas para transporte pesado (caminhões e ônibus) e leve (automóveis e utilitários).

O novo CD já traz resultados. “Conseguimos baixar os fretes”, afirma Ângelo Antônio Morino, gerente da Divisão América do Sul, sem revelar o percentual da queda. O centro substitui armazéns e concentra, num mesmo local, produtos de três empresas. Utiliza código de barras em embalagens e possibilita a redução de estoques. Segundo Morino, o tripé que viabilizou o CD envolveu melhoria na comunicação com os clientes, atendimento rápido e disponibilidade de estoque. O centro funciona em horário comercial, mas brevemente será aberto 24h por dia. Em média, são manuseados 80 mil itens e faturadas 2 mil notas fiscais por mês. “No sistema de resposta rápida, a entrega é mais eficiente”, frisa, citando

um cliente que, ao consultar o centro, com sistema de inventário, obteve resposta sobre a peça em um minuto. “Se o cliente precisar da peça, a entrega é processada imediatamente.”

Por meio da marca Rockwell, a Meritor começou a atuar no Brasil em 1957, fabricando eixos para caminhões, ônibus e veículos fora-de-estrada, componentes e sistemas automotivos. A Rockwell possuía uma divisão automotiva, e, a partir de uma operação



“O centro utiliza código de barras em embalagens e possibilita a redução de estoques”, afirma Morino

em off (divisão de empresas), a Meritor tornou-se independente em outubro de 1997, comercializando sistemas completos para veículos de passageiros e comerciais leves, reboques e fora-de-estrada, além de sistemas de freios a ar para caminhões e ABS para reboques.

No Brasil, o fornecimento de eixos para caminhões e reboques representa 45% do faturamento do grupo. Nos últimos anos, a Meritor incorporou a Fumagalli, a Braseixos e parte da Freios Master. A Fumagalli, especializada em rodas para veículos leves, atende as montadoras e mercados de reposição no Brasil e nos Estados Unidos. A Braseixos produz eixos e conta com 26 distribuidores para frotistas, varejistas

e usuários finais. As carteiras da Braseixos e Fumagalli somam cerca de mil clientes.

A gaúcha Freios Master utiliza o CD para atender 15 clientes do interior paulista e outros de Curitiba (PR) e das regiões Norte e Nordeste, onde mantém rede própria de distribuidores (mas também opera com a rede Meritor em 40 cidades).

O CD é responsável pela comercialização e distribuição de peças produzidas por essas empresas. “Já estoamos 2 mil itens diferentes”, informa Morino. O estoque abrange desde porcas, parafusos e rolamentos, até eixos completos, cubos e tambores, engrenagens, coroas e pinhões.

A partir de junho, com o sistema Oracle, o atendimento aos clientes das divisões de produtos pesados (fabricantes de coroas de pinhões, cubos de tambores de freios e sistemas de freios) e linha leve (rodas de automóveis e utilitários) ganhou maior agilidade.

No futuro, a Meritor pensa em praticar a “terceirização da distribuição”, assumindo a distribuição de peças de terceiros. “Por enquanto, não”, diz Morino, admitindo, porém, que “estamos estudando essa possibilidade”. A operação interna de embalagens e manuseio de peças, a cargo de nove pessoas, e o serviço de transporte são terceirizados. Diariamente, dois caminhões-baús cobrem o trajeto entre Limeira (SP) e Tamboré. “Só uma transportadora cuida da logística de transporte”, explica, notando que a sincronia do trabalho é perfeita, pois, em poucos minutos, é possível emitir 15 notas para despachar 1.000 rodas.

A Meritor participa do consórcio modular Volkswagen, em Resende (RJ), atuando diretamente na linha de montagem de chassis de caminhões e ônibus. A empresa abastece a linha de produção de todas as montadoras (exceto Scania), incluindo a Navistar (caminhões médios e pesados), Fiat e Honda (linha leve).



## DESMONTADORAS PARA PNEUS DE CAMINHÕES

- Entrega rápida
- Em até 10 pagamentos

**G-96**, para pneus sem câmara ou com câmara até 26", com opcional para maior proteção às rodas de alumínio.



CONHEÇA TAMBÉM NOSSA LINHA AUTOMOTIVA

**DPH-700**, para pneus com câmara até 24", sobre rodas, facilita a locomoção e não requer vala especial.



**G-118, BALANCEADORA** para rodas de caminhões até aro 26".



Equipamentos Emeb do Brasil Ltda.  
Av. Barata Ribeiro, 345, Itu - SP  
Tel.: (011) 7824-1921 - Fax (011) 7823-0014  
emeb@zaz.com.br

## BF 03

### Bafômetro Eletrônico

Sua frota não pode parar.  
Previna-se das multas e acidentes provocados pelo álcool

Microprocessado  
Laudo Personalizado  
Resultado em dg/l  
Imprime os resultados  
Baixo Custo Operacional  
Alimentação Veicular  
Produto Nacional  
Garantia da fábrica

Ligue já  
**(048) 334-8400**



www.v.csp.com.br

## REDUZA SEU CUSTO OPERACIONAL

INFORMATIZE SUA EMPRESA  
E GANHE COMPETITIVIDADE

<b>RD-FROTA</b>	- o sistema mais completo de controle de frotas
<b>SISAC</b>	- análise e controle das receitas e despesas
<b>CARGA</b>	- sistema completo de administração de transportes
<b>TRANS-SYSTEM</b>	- sistema para cálculo de custos e preços de transporte
<b>SGLOC</b>	- sistema de gerenciamento para locadoras

E você ainda pode contar com os serviços de consultoria em: logística, finanças, formação e controle de custos, treinamento, etc.



RD-TALENTUM

A SOLUÇÃO IDEAL E DO TAMANHO DA SUA EMPRESA  
Informática e Consultoria em Transporte  
Telefax: (011) 412-8588 - e-mail: rdtalet@ibm.net



TOTALMENTE  
INTEGRADOS  
Versão  
WINDOWS 95 / NT



- ♦ Sistema de Gerenciamento de Frota
- ♦ Sistema de Carga
- ♦ Sistema de Controle de Tráfego
- ♦ Sistema de Arrecadação
- ♦ Sistema de Escala

Vitória(ES) - Tel. (027) 200-2662  
e-mail: client@guberman.com.br

Nossa Home Page  
www.guberman.com.br

**GUBERMAN**  
**Informática**  
Soluções para o Transporte

PODE ENTRAR  
COM SEU ANÚNCIO.  
O RETORNO  
É GARANTIDO!



LIGUE JÁ  
**3662-0277**

VEÍCULOS, PEÇAS  
&  
SERVIÇOS



# NA CASA DO CLIENTE

Abrange Logística cria diferencial ao se especializar na prestação de serviços logísticos realizados dentro de diversas grandes indústrias

**A**inda é comum encontrarmos quem associe o operador logístico apenas àquela empresa que possui armazéns ou centros de distribuição, prover do soluções em instalações próprias, e não nas do cliente. Mesmo assim, aqui e ali, encontramos quem trabalhe, eventualmente, em prédios alheios, além de manter seus prédios para armazenagem, gerenciamento do transporte e controle dos estoques de cargas de terceiros, entre outras atividades próprias do operador logístico. A Abrange Logística vem se destacando, justamente, por prover soluções logísticas para diversos clientes, trabalhando em grande medida nas instalações dos mesmos.

Fundada em 1986, com sede na cidade de Piracicaba (SP), a Abrange Logística atende hoje grandes organizações empresariais, entre elas a Caterpillar Brasil, VCP, Votocel, Grupo Pirelli, 3M do Brasil, Gerdau e Klabin. Possui, também, 3 armazéns próprios, denominados Centros Logísticos, localizados em Piracicaba. Mas, enquanto os prédios próprios possuem área de 14 mil m<sup>2</sup>, os armazéns que são administrados pela Abrange nos clientes somam cerca de 90 mil m<sup>2</sup>. Ao todo, 27 unidades fabris já têm suas

áreas de armazéns e almoxarifados sob os auspícios da operadora. Além dos três centros logísticos, a Abrange possui filial em Jacareí (SP) e está abrindo novas unidades em Curitiba (PR), Vitória (ES) e Recife (PE). E está construindo um terminal intermodal no município de Rincão (SP), na região de Ribeirão Preto. Entre funcionários e colaboradores, são 635 pessoas. “Uma característica marcante da Abrange, desde que foi criada, é o grande investimento em treinamento”, orgulha-se Percival Margato Júnior, diretor geral da operadora logística.

Em 1998, a empresa faturou R\$ 18 milhões. “Nossa expectativa para este ano é chegar aos R\$ 22 milhões”, revela Margato Júnior. Para o futuro, as metas de crescimento são bastante ambiciosas. “Até

o ano 2008, a Abrange deverá ter um faturamento anual de um bilhão de dólares”, projeta Margato Jr, sem revelar qual a estratégia a ser adotada para atingir a meta.

Segundo avaliações desenvolvidas pela própria Abrange, a terceirização das operações logísticas chega a representar, para os clientes, uma diminuição de custos da ordem de 20%. José Adalberto Lopes, gerente industrial da Votocel Filmes Flexíveis, que utiliza os serviços da Abrange Logística há cerca de 3 anos, dá o seu testemunho: “A partir da transferência de atividades de movimentação de produtos a um terceiro, o volume de contratos tem crescido muito. E, com a terceirização, temos ficado liberados para atuar em nosso foco, que é produzir e comercializar filmes flexíveis”. E acrescenta: “Votocel e Abrange estão ainda no início de um longo e duradouro processo de modernização de seus processos negociais, mas tudo leva a crer, até o momento, que escolhemos o parceiro certo”.

A Abrange vem criando um importante diferencial na obtenção do certificado ISO 9000. “Tivemos uma ‘sacada’”, comemora o diretor geral. “Em vez de certificar todo o procedimento adotado pela Abrange, vamos obter a certificação de cada processo em que atuamos”, explica Margato Júnior. “E ainda neste ano deveremos obter as primeiras certificações”, conclui.



No cliente: Abrange administra 90 mil m<sup>2</sup> de armazéns industriais

## Por dentro da Abrange

λ Área de armazéns próprios.....	14 mil m <sup>2</sup>
λ Área de armazéns de clientes.....	90 mil m <sup>2</sup>
λ Faturamento em 1998.....	R\$ 18 milhões
λ Faturamento em 1999 (previsão).....	R\$ 22 milhões
λ Faturamento em 2008 (previsão).....	R\$ 1 bilhão
λ N° de funcionários/colaboradores.....	635
λ Unidades administradas de terceiros.....	27
λ Principais clientes.....	Caterpillar, VCP, Votocel, Grupo Pirelli, 3M do Brasil, Gerdau e Klabin
λ Principais regiões de atuação.....	Piracicaba, Sorocaba, Americana, Votranim, Santo André, São José dos Campos (SP), Recife (PE), Ponta Grossa (PR) e Salvador (BA)



# Mais tecnologia em cada parte

Eaton apresenta inovações em componentes para caminhões e ônibus na Automec - Feira de Autopeças, Equipamentos e Serviços



Eaton, fabricante de componentes para a indústria automobilística presente no Brasil há mais de 40 anos, está decidida a consolidar sua posição entre os principais fabricantes de componentes no país e no Mercosul. Na última Automec 99, Feira Internacional de Autopeças, Equipamentos e Serviços, que aconteceu de 23 a 27 de março, no Pavilhão de Exposições do Anhembi, em São Paulo, a empresa lançou diversas novidades destinadas tanto a veículos leves como para caminhões, ônibus e tratores.

Segundo declarou com exclusividade à **Transporte Moderno** o vice-presidente para a América Latina da Eaton, Eduardo Rosenberg, as novidades fazem parte da estratégia de investir agressivamente no crescimento das vendas, tendo como base o Brasil, responsável por 85% do faturamento da empresa no mercado latino-americano (veja "Os números da Eaton").

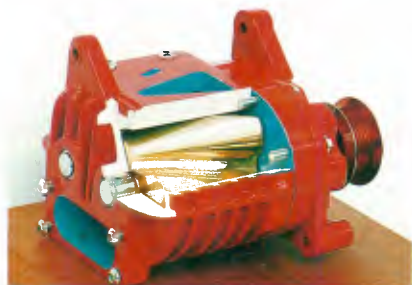
"Os lançamentos são consequência direta de mais de US\$ 250 milhões investidos, nos últimos anos, em nossas operações no Mercosul, entre novos produtos, novas fábricas, como a de Mogi-

Mirim (SP), tecnologias de manufatura e aquisições", lembra o executivo.

**Os lançamentos** - Um dos destaques do estande da empresa na Automec 99 foi o lançamento do Supercharger, um dispositivo mecânico que acelera a entrada de oxigênio no motor e pode ser considerado uma alternativa "ecologicamente correta" aos sistemas turbos tradicionais, por não afetar os sistemas de exaustão e emissão de gases. O Supercharger aumenta a densidade e a pressão do ar no coletor de admissão, o que amplia o poder de combustão e provoca uma explosão mais potente dos cilindros do motor.

Apesar de ser indicado para motores de 0.6 L a 6.0 L, a Eaton prevê que, no Brasil, o produto deverá ser mais utilizado em novos projetos da série M20 para motores 1.0 L.

A outra grande novidade da Eaton na Automec 99 foi a segunda geração do sistema de transmissão Autoshift. Com início de produção nos EUA em



Autoshift: transmissão híbrida chega ao Brasil no ano 2000



Supercharger: potência e torque extras, sem agredir o meio ambiente

junho, o Autoshift incorpora, segundo a empresa, um conceito totalmente novo, por tratar-se de um híbrido entre o sistema de transmissão mecânica e a automatizada, com seis marchas, para ônibus e caminhões médios. Uma unidade de gerenciamento eletrônico do sistema estabelece a comunicação entre o Autoshift e o motor, de acordo com o protocolo SAE J 1939. Dois servomotores, comandados eletronicamente, executam as trocas de marchas, tornando necessário o acionamento da embre-

agem apenas nas partidas e paradas. No lugar da alavanca de câmbio, o motorista tem à disposição um painel de controle com os comandos "reverse", "neutral", "drive", "hold" e "low".

Comparado à primeira geração, o novo Autoshift destaca-se pelo projeto compacto. A unidade de gerenciamento eletrônico (ECU) é três vezes menor que o projeto original, o que permitiu incorporá-la ao painel de controle. O novo Autoshift já integra projetos de diversas montadoras e deve chegar ao Brasil no início do ano 2000.

**Expansão** - Fundada em 1911, em Cleveland (EUA), a Eaton consolidou sua liderança no segmento de componentes para caminhões em 1996, quando incorporou a Equipamentos Clark, sediada em Valinhos (SP). Com a aquisição, a Eaton complementou sua linha de transmissões e tornou-se a líder de produção nas Américas e na Europa. A fábrica de Valinhos é a maior unidade da empresa no Brasil e produz cerca de 400 mil transmissões por ano para carros de passageiros, picapes, caminhões médios e pesados, ônibus e tratores agrícolas. Cerca de 25% desta produção destina-se ao mercado norte-americano. As outras unidades da empresa no Brasil ficam em São José dos Campos, Diadema, Mogi Mirim (SP), Gravataí (RS) e Rio de Janeiro (RJ).

## OS NÚMEROS DA EATON

EATON	MUNDO	AM. LATINA	MERCOSUL	BRASIL
Vendas Anuais/98	US\$ 6,6 bilhões	US\$ 400 milhões	US\$ 350 milhões	US\$ 340 milhões
Empregados	49.500	4.450	3.940	3.860
Unidades (fábricas e escritórios)	em 25 países, 155	16	12	9

na Automec 99 foi a segunda geração do sistema de transmissão Autoshift. Com início de produção nos EUA em

# Recuperação lenta

Em 1999, as exportações do setor devem crescer 5%, e as importações devem encolher 20% em relação ao ano passado

Gilberto Penha



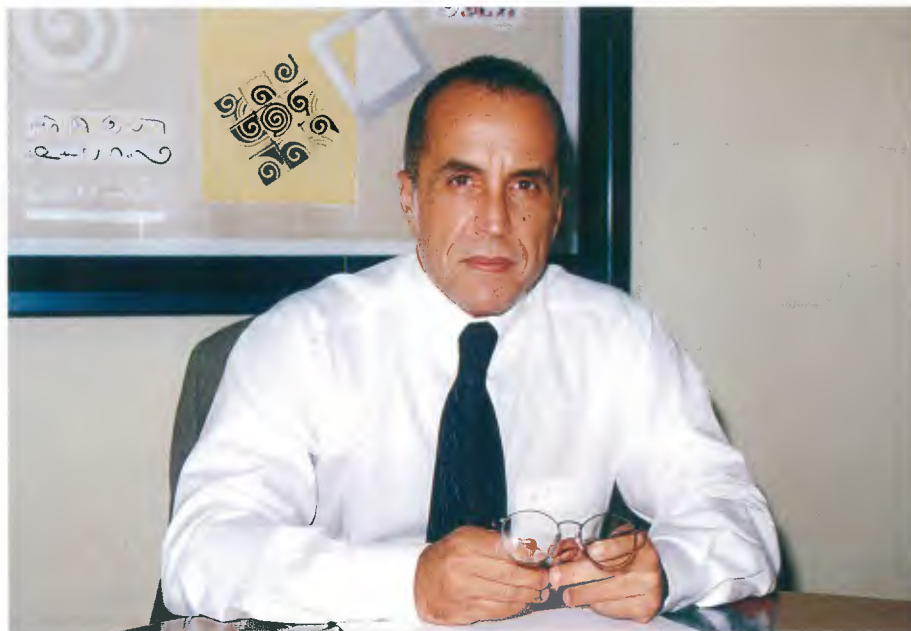
“O setor precisa de medidas que incentivem o consumo.” A frase de Paulo Butori, presidente do Sindipeças (Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores), sintetiza a expectativa dos fabricantes de autopeças, que almejam um cenário, até o final do ano, sem impacto negativo na economia. Em janeiro último, a desvalorização cambial e o aumento dos preços das matérias-primas ameaçaram desestabilizar as empresas. “O setor é sensível a volumes, e, quando estes caem, tudo fica mal”, afirmou o presidente do Sindipeças, durante entrevista à **Transporte Moderno**.

Sobre a possível queda na produção de veículos, Butori foi taxativo: “Se os acordos emergencial e de renovação da frota derem

certo, estaremos produzindo entre 1,4 milhão e 1,5 milhão de veículos”, calcula. Em 1998, a produção chegou em torno de 1,6 milhão de veículos. “O que pode compensar essa queda é o aumento do índice de nacionalização.” Montadoras e revendas estimam ser possível alcançar um volume de vendas no varejo de 1,2 milhão de carros

neste ano. Segundo a Fenabrave (Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores), esse total é o mínimo necessário para viabilizar a rede de 5,4 mil concessionárias no país.

O acordo emergencial, firmado entre o governo e a indústria automobilística, em 26 de maio, apresentou dois aspectos positivos: estabilidade no emprego para 162,3 mil trabalhadores e preços inalterados de carros populares por quatro meses. Mas, o que os empresários queriam não aconteceu: o



Para este ano, Paulo Butori estima ganho de produtividade entre 20% e 25%

anúncio do acordo de renovação da frota, em caráter definitivo. O quadro geral, nos vários ramos de produção (estampados, usinados, artefatos de borracha, peças plásticas e de acabamento, materiais elétricos, fundidos etc), não foi alterado com o acordo. O governo acredita que, em outubro, o nível de atividade econômica vai melho-

rar, com maior demanda por carros.

Sem perder o otimismo, Butori estima, para este ano, ganho de competitividade entre 20% e 25%. O setor de autopeças, com cerca de 500 indústrias, movimentou R\$ 16,8 bilhões em 1998 (contra R\$ 18,8 bilhões em 1997). A estimativa é fechar 1999 com as exportações crescendo 5% (chegando a US\$ 4,5 bilhões) e as importações encolhendo 20% (ficando em US\$ 3,6 bilhões), em relação a 1998. Se isto ocorrer, o superávit comercial do setor será de US\$ 1 bilhão.

Os dados do Sindipeças deixam ver que, neste ano, a previsão de faturamento, US\$ 10,5 bilhões, está 27,5% abaixo do verificado em 1998, mas isso não significa só retração do mercado. A causa apontada é a desvalorização

do câmbio, que entre janeiro e março provocou queda de 41% no faturamento em relação a igual período de 1998.

No mercado interno, as vendas devem aumentar com a alta do índice de nacionalização dos automóveis, mas isto depende do volume de produção alcançado no ano.

Nos últimos dois anos, o setor realizou dezenas de fusões e aquisições.

Leia a seguir a entrevista concedida a **TM** pelo presidente do Sindipeças.

*Transporte Moderno - Os fornecedores de componentes majoraram os preços dos produtos, alegando aumento nos custos do alumínio, da borra-*



## Setor marcado por fusões, compras, joint-ventures e falências

### Fusões

- \* Dunlop, do grupo British Tyre & Rubber (BTR) – Getoflex
- \* Donaldson – Filtrobrás
- \* DHB – Maxdrive
- \* Allied – Bendix, Jurid, Garret e Autolite (posteriormente adquirida pela Siemens)
- \* Becker Holding do Brasil (Estados Unidos) e Eldorado, dando origem a Becker Indústria e Comércio, para a fabricação de painéis (anunciada na GZM, 16/7/98)

### Compras

- \* Dana (EUA) compra Echlin (EUA) (negócio mundial de US\$ 4,17 bilhões, segundo Gazeta Mercantil de 5/5/98)
- \* Hayes Lemmerz (EUA, rodas) – Borlem (a empresa já tinha participação de 47,6%, passando a 98,7%)
- \* Dana (EUA) – cerca de 98% do capital da Nakata (componentes de suspensão)
- \* Dana (EUA) – 40% restantes da Simesc Parish (associação da própria Dana com o grupo Wiest, para fabricação de sistemas estruturais)
- \* Lucas Varity (Inglaterra) – Freios Varga (era sócia minoritária e adquiriu o total, 100% das ações com direito a voto, em outubro de 97)
- \* Tower Automotive (EUA) – 40% da Metalúrgica Caterina S. A. (Arujá/SP)
- \* Lear Seating – segmento de bancos automotivos da Keiper Recaro (negócio de âmbito mundial)
- \* Trelleborg (grupo sueco) – 60% da PAV (peças de borracha para linha pesada)
- \* Mahle – 11,4% da Cofap
- \* Magneti Marelli – 70% da Cofap (junho de 97)
- \* Grupo Valeo – Univel (abril de 97)
- \* Echlin (norte-americana) – Brosol (maio de 97)
- \* Mahle e Cofap compraram a Metal Leve
- \* Brosol comprou Ferragens Haga, Metalúrgica Micro e Forin
- \* Bradesco comprou Brosol
- \* Bradesco – 40% da Cofap
- \* Bradesco – Tupy
- \* Tenneco/Monroe – Axios Clevite (buchas de borracha, apoios para motores e câmbio, já fonecedora da Monroe)
- \* Tupy – Sofunge
- \* Mastra – De Maio, Gallo
- \* Mahle – Indústria Iweg
- \* BTR – Plascar (que havia comprado a Plavigor), Carto e divisão de baterias da Metalite (Saturnia)
- \* Manesmann comprou a Sachs que havia comprado a Borg Warner
- \* Enernex (México) – Durex (baterias)
- \* Cofap – Kadron
- \* Dana – Braseixos (divisão de eixos)
- \* Dana – Orlando Stevaux (juntas, retentores e peças moldadas de borracha)
- \* Usiminas – parte da Brasinca
- \* SPS (EUA) detinha 40% da Metalac – comprou o restante
- \* Rassini (México) – Fabrini
- \* Rieter Holding (Suíça) – 100% da Elio S/A (componentes para motor), (agosto de 97)
- \* Grupo Bosch – divisão de sistemas de freio de veículo de passageiro da Allied Signal (negócio mundial assinado nos EUA e na Europa)
- \* Randon Participações – Francisco Stedile S.A. (a nova empresa se chama Fras-le S.A.)
- \* Eaton – Clark (negócio fechado nos Estados Unidos)
- \* Iochpe Maxion – Brosol (na área de fechaduras e levantadores de vidro)
- \* Hutchinson (Europa) – Borracha Cestari
- \* Sommer Allibert (França) – 50% do capital da Trintec (peças para motores), (maio de 97)
- \* Cooper Industries – Lucas Electrical Systems do Brasil Ltda. (janeiro de 98)
- \* Lear Corp. – unidade de produção de assentos da Delphi Automotive Systems (negócio mundial de US\$ 250 milhões, GZM 2/9/98)
- \* Krupp – Forjas Acesita (por R\$ 24,5 milhões, segundo DCI de 3/8/98)
- \* A mexicana Metalsa, do grupo norte-americano Tower Automotive, comprou a Metalúrgica Caterina (setembro de 98)
- \* A Arvin, dona de 40% da joint-venture Cofap-Arvin Escapamentos, integralizou 100% do negócio. A nova empresa vai se chamar Arvin Exhaust do Brasil, com fábrica em Cambuí, MG. (Folha do Paraná de 11/11/98)
- \* A Eaton (de capital norte-americano) comprou a TGM Automotiva, fábrica paulista de interruptores e sensores para veículos. (GZM, 14/12/93)
- \* Siebe, empresa de engenharia britânica, anunciou a compra da BTR numa troca de ações de 3,7 bilhões de libras esterlinas US\$ 6,13 bilhões. A nova empresa vai se chamar BTR Siebe. (GZM de 24/11/98)
- \* Basf Poliuretanos Ltda. comprou 50% da participação da Cofap na Cofade, fabricante de elastômeros para autopeças. (GZM, 4/5/99)

### Joint-venture

- \* ZF e Bosch (para fabricação de sistemas de direção servo-assistidos para veículos automotivos, na Alemanha, a partir de 99, segundo press-release das empresas.)
- \* Freios Varga e Turner & Newall (grupo de origem inglesa), dando origem à Varga Ferrodo (pastilhas e lonas de freio)
- \* Freios Varga e Dana, dando origem à SM - Sistemas Modulares
- \* Acil com Pianfei, Irausa e Sommer
- \* Arteb com Hella
- \* Arteb com a espanhola Fico, dando origem à Ficart (51% capital espanhol)
- \* Trambusti com a canadense Woodbridge (espumas moldadas), dando origem à TWE
- \* Trambusti e Dinavan, dando origem a Trambusti Woodbridge Espumas Argentinas
- \* Tecalon com Dayco Europ Spa (Turim) dando origem à Daytec (começo em outubro de 96) — 60% das ações pertencem à Dayco (Diário do Comércio, 27/3/96)
- \* Diana (artefatos de borracha) e o grupo alemão ContiTech (Relatório Reservado, 18/10/96)
- \* Polimetri (barras de proteção lateral) e a empresa portuguesa Arjal (GZM, 23/6/98)

### Parceria comercial e tecnológica

- \* Silibor (autopeças de borracha) e Mündener Gummiwerk (empresa alemã também no segmento de peças de borracha)
- \* Paschoal e ITW (FSP, 5/4)
- \* Ioschpe e a francesa Lemförder-Nacam (do grupo alemão ZF) para produzir colunas de direção (Exame, 28/1/98)
- \* Wiest e a alemã Zeuna Starker (para fabricação de sistemas de exaustão originais para automóveis, caminhões e motos, Jornal do Comércio, RJ, 7/8/98)

### Desativação e falências

- \* Edscha (fabricante de dobradiças de São Bernardo), em 94
- \* Karmar (fabricante de telas de auto-falante, estamparia), em 94
- \* Indústria e Comércio de Metais Amapá (estamparia)
- \* Tecnopontal (peças usinadas)
- \* Stamp (estamparia)
- \* Wylerson (retentores)
- \* Autolan (revestimentos)
- \* Colméia (radiadores)
- \* Bachert (ferramentas)
- \* Cablex (cabos de comando)
- \* Sofunge (fundição)
- \* Truffi (antenas) (GZM, 3/5/99)

Fonte: Coleta informal do Sindipeças, com base em informações divulgadas na imprensa, e atualizada em maio de 1999.

cha e dos plásticos. Os aumentos estão sendo repassados para a indústria automobilística? Como a desvalorização do câmbio afetou o setor?

**Paulo Butori** - De fato, sofremos pressão de aumento de custo por conta do aumento de preços de matérias-primas importantes, como aço, alumínio, vidro, tintas e outras. O repasse desses aumentos às montadoras está sendo exaustivamente negociado. Em alguns casos, as montadoras assumiram uma parte, em outros, aceitaram a sugestão do Sindipeças e compraram elas próprias, mais poderosas na negociação, as matérias-primas, passando-as para fornecedores de autopeças, responsáveis pela transformação desses insumos.

**TM** - Quais as principais "fusões" e "aquisições" ocorridas em 1998 e 1999 no Brasil? De que maneira elas solidificam o setor? Acirram a concorrência com as empresas já instaladas no país?

**Butori** - As fusões e incorporações ocorridas nas autopeças nos últimos

## As vantagens tributárias do acordo emergencial

O presidente Fernando Henrique Cardoso, depois de ouvir o governador paulista Mário Covas, aceitou a proposta de reduzir três pontos percentuais do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) sobre os carros populares e de cinco a dez pontos nos modelos médios. Covas se comprometeu a fixar a alíquota do ICMS no Estado em 9,5% (o percentual cheio é de 12%). A Ford, que ficou fora do acordo, alegou dificuldades para conceder o bônus de R\$ 375 aos carros po-

três anos representaram a desnacionalização do setor. Em 1998, as empresas de capital estrangeiro foram responsáveis por 62,3% do faturamento. Quanto à concorrência, na realidade, é um jogo de gigantes, de empresas com fôlego para grandes investimentos. As empresas estrangeiras já estavam presentes em nosso mercado e, agora em maior número, estão tendo vantagem no aumento de sua participação. Em

populares. A expectativa é de que, em fins de agosto, estejam definidos pontos de consenso sobre a proposta de renovação e reciclagem da frota nacional de veículos. Em 7 de junho, o Sindipeças aguardava definição sobre o "capítulo da Argentina", com vistas à aprovação do acordo automotivo para o Mercosul. Isto porque o setor só voltará a contratar no ano 2000. De 1998 até março último, foram demitidos 4,7 mil funcionários. Na crise da Rússia, chegou-se a cogitar corte de 30 mil empregos, em decorrência da evasão de reservas cambiais, juros altos e retração de mercado.

vez de concorrer, compraram, o que para os empresários brasileiros foi o melhor negócio.

**TM** - O setor reduziu suas atividades em 1998. Com a projeção de se fabricar 1,15 milhão de veículos neste ano, o setor comercializará mais autopeças, em relação a 1998?

**Butori** - Trabalhamos com a previsão mínima de 1,4 milhão de unidades, em

## DESEMPENHO DO SETOR DE AUTOPEÇAS - 1994/1998

	1994	1995	1996	1997	1998(*)
<b>FATURAMENTO</b>					
Nominal em autopeças (1)	13,441	15,191	16,187	18,806	16,800
Nominal em US\$ milhões (2)	14,376	16,584	16,122	17,458	14,500
Participação do faturamento em US\$ sobre o PIB total (%)	2,6	2,3	2,2	2,2	2,0
<b>DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL</b>					
Montadoras	60,4	59,5	59,5	59,8	58,0
Reposição	19,3	19,8	19,5	17,9	19,0
Exportação	15,5	15,0	14,6	14,7	16,0
Outros fabricantes	4,8	5,7	6,4	7,6	7,0
<b>EXPORTAÇÃO BRASILEIRA DE AUTOPEÇAS (direta+indireta)</b>					
US\$ FOB milhões	2,985	3,262	3,510	4,042	4,186
<b>IMPORTAÇÃO BRASILEIRA DE AUTOPEÇAS</b>					
US\$ FOB milhões	2,073	2,789	3,423	4,394	4,153
<b>SALDO DA BALANÇA COMERCIAL DE AUTOPEÇAS</b>					
US\$ FOB milhões	912	473	87	(352)	33
<b>NÚMERO TOTAL DE EMPREGADOS EM DEZEMBRO (mil)</b>	236,6	214,2	192,7	186,4	167,0

(\*) Estimativa. (1) R\$ milhões de 1994 a 1998. (2) Convertido pela taxa média de câmbio.



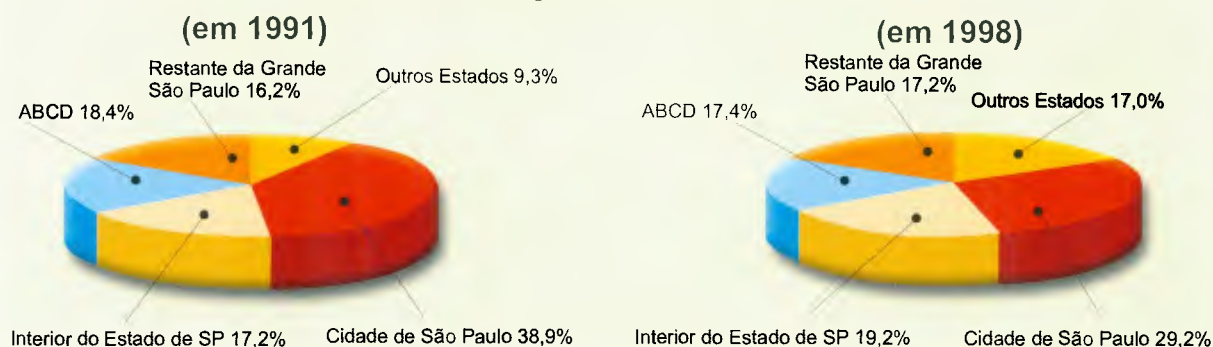
# PERFIL DAS AUTOPEÇAS

## EMPRESAS SEGUNDO A ORIGEM DO CAPITAL

(em 1998)



## DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA



Fonte: Sindipeças

se tudo der certo, neste ano. Portanto, devemos comercializar mais peças.

**TM** - Ao contrário do anunciado "corte de funcionários" pelas montadoras, os fabricantes de autopeças afirmam ter condições de manter o quadro de pessoal inalterado até o fim do ano. No país, quantos fabricantes estão em atividade?

**Butori** - O Sindipeças representa atualmente cerca de 500 indústrias, que empregavam em março 162,3 mil trabalhadores. Mas se não houver continuidade do programa emergencial, seguramente nós também vamos ter de adequar o quadro a uma nova realidade, diferente da nossa projeção.

**TM** - A aprovação do projeto de renovação da frota de veículos velhos, que prevê incentivos para a compra de carros novos, ajudará em que medida o setor em 1999?

**Butori** - Somos muito sensíveis a volumes. Qualquer ação que represente aquecimento de consumo é vital. Esta-

mos preparados para produzir mais de 2 milhões de veículos por ano e esse projeto é imprescindível para o setor.

**TM** - Quanto às exportações, como o setor foi beneficiado com a desvalorização cambial? Os produtos brasileiros tornaram-se mais competitivos no exterior?

**Butori** - Sim, o setor está sendo beneficiado pela desvalorização do real, já que as importações perderam competitividade. Estimamos um superávit de US\$ 1 bilhão neste ano, com exportações da ordem de US\$ 4,5 bilhões. As exportações só não vão crescer mais neste ano porque os embarques para a Argentina, o segundo maior mercado comprador de autopeças brasileiras até o ano passado, serão menores, em razão da queda de competitividade do automóvel argentino frente ao real desvalorizado. Nossos principais mercados são Estados Unidos, Alemanha e Europa.

**TM** - O BNDES vai liberar linha

especial de crédito para as empresas que têm hoje "projetos de nacionalização de peças"?

**Butori** - Sim, sem dúvida o processo de nacionalização será benéfico por fazer crescer nossos volumes de produção. Mas ressalto que esse processo de nacionalização não é feito só por empresas nacionais, mas sim por todas que estão instaladas em nosso país. Nacionalizar é produzir no país, independentemente da origem do capital de quem está produzindo. As linhas do BNDES estão disponíveis para todos, desde que haja, por parte das empresas, saúde financeira para captação desses recursos.

**TM** - Como andam as negociações com o BNDES para a liberação de crédito às exportações? Qual a estratégia a ser adotada?

**Butori** - Já existe o Programa BNDES Exim, cujos objetivos são a expansão das exportações brasileiras e da oferta de emprego (mais detalhes podem ser obtidos na página eletrônica [www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)).

# Controle Telefrotas revoluiu de combustível no país

*Sistema CTF Bradesco garante planejamento completo para abastecimento de combustível, um dos itens que mais pesam na composição dos custos operacionais do transporte rodoviário de cargas*

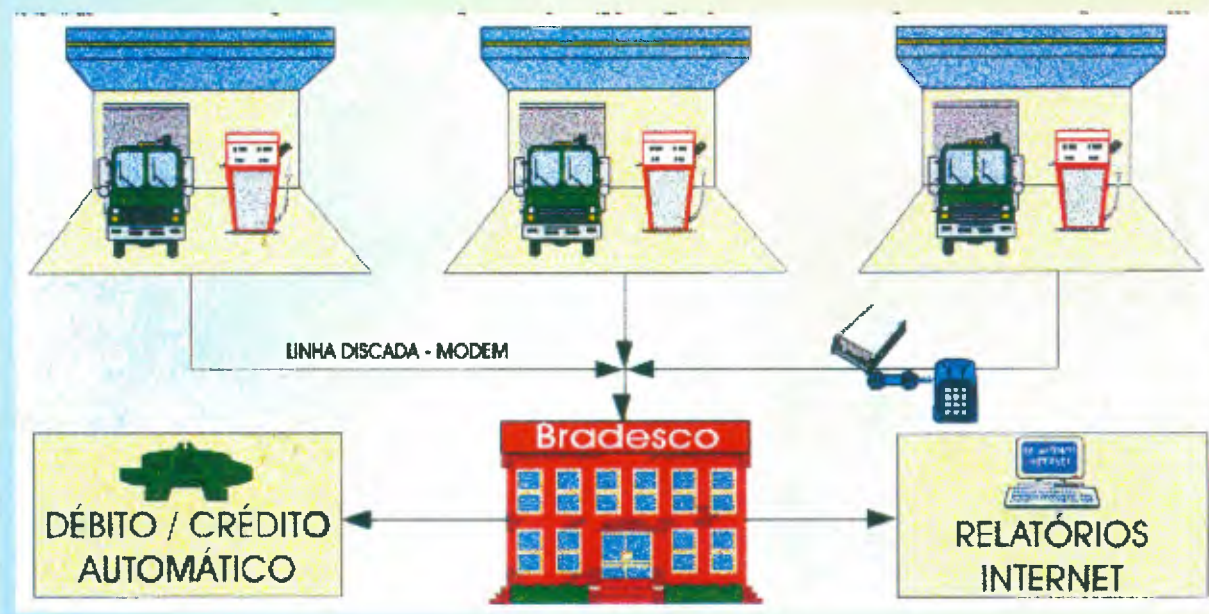
O combustível é, sem dúvida, um dos itens mais significativos na composição do custo operacional das empresas de transporte rodoviário de cargas. Porém, até bem recentemente, não existiam instrumentos disponíveis para se fazer um efetivo controle dos custos dispendidos com o abastecimento da frota. Tudo

era muito improvisado: havia uma negociação do frotista com cada posto para tentar garantir boas condições de pagamento; o controle contábil, então, era uma tristeza, com pilhas e mais pilhas de notas fiscais para comprovar as despesas efetuadas. Uma parceria bem-sucedida envolvendo a Polinet Engenharia e Sistemas em Telemática, o

Banco Bradesco e as redes de abastecimento BR e Ipiranga/Atlantic gerou o sistema CTF (Controle Telefrotas), uma verdadeira revolução no conceito de abastecimento de combustível.

O CTF Bradesco foi desenvolvido para garantir informações seguras sobre o abastecimento para o frotista. “Os equipamentos do Controle

## UM SISTEMA TOTALMENTE INTERLIGADO





# cional abastecimento



Foto: Eduardo Ruegg

**José Ezil Veiga da Rocha, diretor-presidente da Polinet: manutenção preventiva da frota**

Telefro-tas formam um sistema completo de informações: colhem-se dados no veículo que abastece; essas informações são passadas para o posto; depois geram-se relatórios com dados sobre o desempenho do veículo, mostrando possíveis desvios de rota etc; e finalmente há a centralização dos dados pelo Bradesco, que disponibiliza todas as informações para os clientes, realizando a cobrança”, resume José Ezil Veiga da Rocha, diretor-presidente da Polinet Engenharia e Sistemas em Telemática. “Através do CTF, disponibilizamos uma série de informações de utilidade logística – é possível ter dados sobre a localização do veículo num determinado momento, por exemplo”, acrescenta o diretor-presidente da Polinet. “E mais do que isso: o sistema oferece uma possibilidade de progra-

acrescenta.

Abastecendo na rede que utiliza o sistema de Controle Telefrotas, o transportador sabe quantos quilômetros cada veículo andou e a média de consumo de cada caminhão. E, normalmente, as bandeiras BR e Ipiranga/Atlantic, em troca da fidelidade no abastecimento, dão, em comodato, os equipamentos do CTF para o transportador. Atualmente, a taxa mensal por caminhão para uso do sistema é de R\$ 22,00.

Entre os clientes do sistema, estão transportadores do porte da Michelin, Schio, Transportadora Americana, Expresso Mercúrio e muitos outros. Também é cliente a Peixoto, uma das maiores empresas de distribuição do país. Alguns dos clientes transportadores fazem questão de dar o seu testemunho sobre a eficiência do sistema.

mação dos gastos com combustível e detalhes úteis para a manutenção preventiva da frota”,

“O desperdício em uma transportadora é algo que acaba acontecendo em vários setores. Mas o combustível é um dos itens que mais me preocupam, pelo seu peso no custo de operações. Adotei o CTF na certeza de que vou ganhar em controle e redução de custos”, afirma José Schio, diretor do Rodoviário Schio. “Além da economia, o sistema possibilitou o amplo controle da frota, via relatórios

## Vantagens e benefícios do CTF Bradesco

- *negociação de descontos especiais*
- *negociação de prazos de pagamentos com os postos*
- *eliminação da necessidade de adiantamento*
- *crédito do ICMS para o abastecimento do agregado*
- *disponibilização de capital de giro para empresas*
- *redução do tempo gasto com abastecimento e contabilidade*
- *acesso a informações sobre o desempenho de veículos e motoristas*
- *eliminação de erros, pois o sistema não tem intervenção humana*



Foto: Edmarcio Rieger

**Nicolas Toth Jr., diretor comercial da Polinet: integração do CTF com softwares de manutenção da frota**

gerenciais específicos de extrema fidelidade. Agora, vai ser como viajar sentado no tanque do caminhão. Com o CTF, nós, já no primeiro mês, deixamos de gastar R\$ 90 mil com o consumo de óleo diesel em função de supostos desperdícios”, garante Dorneles Michelin, diretor do Rodoviário Michelin.

Na realidade, cerca de 10.000 veículos já estão vinculados ao sistema CTF. E não só os transportadores rodoviários de cargas são usuários. “Há outros usuários do Controle Telefrotas, além do transportador rodoviário de cargas, desde frotas de ônibus, passando por grandes empresas dos mais variados segmentos de atividade”, acrescenta Nicolas Toth Jr.,

diretor comercial da Polinet.

Além do combustível, os usuários do CTF têm acesso a dezenas de outros itens, como óleo lubrificante, filtros, consertos de pneus, alimentação, adiantamento de numerário etc. O CTF é o primeiro sistema na América Latina que faz a leitura eletrô-

nica do hodômetro durante o abastecimento de combustível sem a interveniência humana. O sistema também pode ser instalado nos postos de abastecimento internos das empresas. E o Controle Telefrotas tem outras vantagens ainda. “O CTF funciona in-

tegrado aos principais softwares de gerenciamento de frota disponíveis no mercado”, afirma o diretor comercial da Polinet. “Assim, é possível programar a troca de pneus, de filtros etc”, completa Nicolas Toth Jr. E mais: o Controle Telefrotas oferece atendimento ao cliente 24 horas por dia, durante 365 dias por ano, com o suporte técnico de uma equipe de alto nível.

Mas, afinal, como funciona o CTF Bradesco?

Toda vez que os veículos abastecem nos postos credenciados, um sensor instalado no tanque de combustível do veículo (UVE – Unidade Identificadora de Veículo) entra em contato com outro sensor, colocado no bico da bomba de combustível, permitindo a troca automática de informações, como a identificação do veículo, o registro de quilometragem do hodô-

## Palavra de frotista

*“O desperdício em uma transportadora é algo que acaba acontecendo em vários setores. Mas o combustível é um dos itens que mais me preocupa pelo seu peso no custo de operações. Adotei o CTF na certeza de que vou ganhar em controle e redução de custos.” - José Schio, diretor do Rodoviário Schio.*

*“Além da economia, o sistema possibilitou o amplo controle da frota, via relatórios gerenciais específicos de extrema fidelidade. Agora, vai ser como viajar sentado no tanque do caminhão. Com o CTF, nós, já no primeiro mês, deixamos de gastar R\$ 90 mil com o consumo de óleo diesel em função de supostos desperdícios” - Dorneles Michelin, diretor do Rodoviário Michelin.*





*O posto de abastecimento centraliza informações num equipamento...*

metro, o tipo e o valor do combustível utilizado, local do abastecimento, data, hora e média de consumo. Depois de catalogadas as informações, ao final do abastecimento, o computador do posto capta, direto da bomba, a quantidade de litros colocados no tanque do veículo. O Bradesco, ao final do processo, faz a cobrança.

Há também um variante do sistema, que é o CTF Frota Extra (um produto específico para os agregados). A vantagem na relação com o agregado é a possibilidade do pagamento faturado, enquanto o agregado, normalmente, paga à vista; e, mais do que isso, há o benefício da compensação do ICMS (Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços). Qualquer gasto de uma transportadora

agregado está sendo pago, na verdade, pelo transportador,



*...depois de ler os dados na Unidade Identificadora de Veículo...*

que, utilizando o CTF Frota Extra, pode usufruir do benefício da compensação tributária.

Uma boa vantagem do Controle Telefrotas é que os recursos disponibilizados pelo Bra-

desco para o abastecimento se transformam num verdadeiro capital de giro. Isto porque se, no vencimento, o usuário do CTF não quiser quitar o valor gasto efetivamente com o sistema, o banco refinancia a dívida, sendo cobrados apenas juros – que, vale ressaltar, estão abaixo dos praticados normalmente pelo mercado.

Outra vantagem evidente do CTF Bradesco é a redução do tempo gasto, seja para se efetuar o abastecimento, seja para se controlar os custos envolvidos com o mesmo. Basta dizer que some a papelada, com a conferência de notas fiscais. Enfim: gasta-se menos e rentabiliza-se o negócio. Este é o sistema de Controle Telefrotas, uma verdadeira revolução no conceito de abastecimento de combustível no país.



*... que também pode ser utilizada pelo agregado, através do CTF Frota Extra*

# Furgões privilegiam capacidade volumétrica

Nos centros urbanos, cinco utilitários disputam cargas volumosas, em um mercado que comercializa 10 mil unidades/ano

Gilberto Penha

**A** observação de Thomas Buckup, supervisor de Marketing do Produto Volkswagen, de que a capacidade volumétrica do compartimento de carga é fator primordial na venda de furgões leves, reflete bem o diferencial de disputa entre os fabricantes. A carga útil e a capacidade volumétrica de cinco modelos – Van (VW), Express RL 1.6 (Renault), Fiorino (Fiat), Seat Inca (VW) e Partner (Peugeot) – são equivalentes. O Express dispõe do maior compartimento de carga (720 Kg), e o Fiorino possui a maior capacidade volumétrica (3,20 m<sup>3</sup>) da categoria (*leia o quadro “Alguns modelos estão com os dias contados”*).

Para Buckup, a metragem cúbica é preponderante porque o transporte de mercadorias leves, como roupa de tintureiro, por exemplo, necessita de ambientes fechados, que protegem do frio e do calor. A versatilidade é outro item importante. O Van facilita a instalação de equipamentos, tanto para

pequenos comerciantes, eletricitistas e construtores, quanto para floricultores e vendedores de alimentos refrigerados. “Nesse tipo de carga, importa mais o volume do que propriamente o peso”, frisa Buckup. Por força do marketing, os fabricantes pensam em acomodar volumes sem descuidar da funcionalidade e conforto. A prova disso transpareceu no lançamento do Partner, em abril. Com linhas arredondadas e aparência robusta, sua carroceria integral, sem divisões entre cabine e compartimento de carga, conferiu ao veículo boa aerodinâmica. Nesse mercado, os furgões com menos de 1 tonelada de carga são motorizados à gasolina, e os com mais de 1 t podem dispor de motorização a diesel.

O Van, com motor 1.6 e alimentação por injeção eletrônica multiponto sequencial, apresenta potência de 89,7 cv e torque de 13,7 mkgf. “Essas características colocam o Van em vantagem na entrega rápida, mesmo com carga máxima”, nota Buckup. Outros diferenciais do Van estão na carroceria reforçada com célula de segurança e laterais com barras de proteção.

**Visual e conforto** – Projetados com o nível de conforto dos carros de

passageiro, os furgões leves trazem direção hidráulica e cinto de segurança com regulagem de altura. Obviamente, cada marca acredita ter um design mais avançado que o outro. O visual valoriza detalhes do pára-choque, na cor do veículo, e o interior confortável, sem uso de plástico. Tais ingredientes contribuem para moldar a imagem de modernidade das empresas usuárias. “O interior do Partner traz painel econômico, dando a impressão de se tratar de um veículo de passeio”, destaca



No Partner, o acesso ao compartimento de carga também é possível pelas portas dianteiras

Frédéric Drouin, diretor de marketing da Peugeot do Brasil.

A exploração dos detalhes serve ao propósito do marketing do produto. Por exemplo, os bancos do Partner possuem encosto rebatível (o do passageiro dobra, também, o assento) e permitem acesso ao compartimento de carga. A porta traseira dispõe de dupla abertura, com 90° e 180°. O banco do passageiro, quando rebaixado, transforma-se em mesa de apoio e permite transportar objetos com comprimento até 40 cm maior que o do compartimento de carga (170 cm). O acesso a este compartimento também pode ser feito pelas portas dianteiras.

O Van e o Express, com vidros verdes na parte frontal, oferecem bancos individuais em tecido e porta-objetos



O Express tem o maior compartimento de carga (720 Kg)



nas laterais das portas e acima dos pára-sóis. O acesso ao compartimento de carga é facilitado por amplas portas traseiras, assimétricas (a do lado direito é menor). Quando o veículo estaciona, ocupa menor espaço na calçada (com a porta aberta), permitindo maior flexibilidade na carga e descarga. Ganchos de limitação de abertura das portas possibilitam aberturas em ângulos de 90° e 180°.

O Express com a maior carga útil (720 Kg) da categoria, conta com o

“girafon” no teto, para transportar objetos longos, além do comprimento do veículo. Já o Partner possui um diferencial de mercado: o diâmetro de giro do volante (11,25 m). “A grande distância entre-eixos (2.690 mm) assegura melhor estabilidade e segurança à direção”, afirma Drouin.

A Peugeot garante que o Partner não foi derivado de carro de passeio (como o Van do Polo Classic e o Fiorino do Uno) e conta com a melhor relação custo/benefício do mercado. “Somos a única marca a oferecer um pacote de preços fixos”, disse Drouin. O pacote facilita o planejamento da revisão do veículo, incluindo mão-de-obra, consumo de óleo e peças danificadas. O custo operacional (R\$ 0,10 por Km rodado) e o consumo médio (12 Km/litro) são apon-



O Fiorino possui a maior capacidade volumétrica (3,20 m³)

tados como vantajosos em relação à concorrência.

Equipado com motor 1.8 à gasolina, o Partner desenvolve 90 cv e torque de 15,3 mkgf (o maior da categoria). A caixa de câmbio, com cinco marchas sincronizadas à frente, e o motor são montados transversalmente. Comporta 3 mil litros de volume, um dos maiores da categoria, só ficando abaixo do Fiorino. Suas dimensões compreendem 4.108 mm de comprimento, 1.960 mm de largura e 1.830 mm de altura.

**Vendas declinam** – Com três novos produtos no mercado, o Van (em janeiro), o Seat Inca (em março) e o



Seat Inca: mesma carga útil do Van (625 Kg)

## COMPARATIVO DE FURGÕES LEVES

	VAN (Volkswagen)	EXPRESS RL 1.6 (Renault)	PARTNER (Peugeot)	SEAT INCA (VW/Fiat)	FIORINO (Fiat)
	Gasolina	Gasolina	Gasolina	Gasolina	Gasolina
<b>MOTOR</b>	VW AP 1.6 transversal, 4 cilindros em linha, 2 válvulas por cilindro, injeção eletrônica digital multiponto e catalisador	Renault C3L transversal, 4 cilindros em linha, injeção eletrônica monoponto	Peugeot XU7JB 1.8 4 cilindros, 8 válvulas, injeção eletrônica multiponto	VW AP 1.6 transversal, 4 cilindros em linha, 2 válvulas por cilindro, injeção eletrônica digital multiponto	Fiat 1500cc MPI, transversal, 4 cilindros em linha, aspiração natural
<b>POTÊNCIA</b>	89,7 cv a 5.250 rpm	74 cv a 5.000 rpm	90 cv a 5.000 rpm	89,7 cv a 5.250 rpm	76 cv a 5.000 rpm
<b>TORQUE</b>	13,7 mkgf a 3.250 rpm	13,4 mkgf a 2.750 rpm	15,3 mkgf a 2.600 rpm	13,7 mkgf a 3.250 rpm	12,1 mkgf a 2.750 rpm
<b>CARGA ÚTIL</b>	625 kg	720 kg	625 kg	625 kg	620 kg
<b>CAPACIDADE VOLUMÉTRICA</b>	2,9 m³	2,6 m³	3,0 m³	2,9 m³	3,20 m³
<b>PBT</b>	1.755 kg	933 kg	1.725 kg	1.755 kg	1.635 kg
<b>VELOCIDADE MÁXIMA</b>	160 km/h	147,2 km/h	165 km/h	160 km/h	147 km/h
<b>CONSUMO (km/litro)</b>	10,5 km/l (cidade), 15,6 km/l (estrada)	a 90 km/h (14,4 km/l) e a 120 km/h (11,1 km/l)	8,4 km/l (urbano), 14,08 km/l (estrada), 11,24 km/l (uso misto)	10,5 km/l (cidade), 15,6 km/l (estrada)	10,8 km/l (urbano), 15,8 km/l (estrada)
<b>CAPACIDADE DE SUBIDA EM RAMPA</b>	41% (para 136 kg de carga útil) e 46,3% marcha a ré	0,28	ND	41% (para 136 kg de carga útil) e 46,3% marcha a ré	0,28
<b>GARANTIA</b>	1 ano sem limite de quilometragem	1 ano sem limite de quilometragem	1 ano sem limite de quilometragem	1 ano sem limite de quilometragem	1 ano sem limite de quilometragem
<b>PREÇO</b>	19721	R\$ 14.990 (não incluso frete)	18990	18878	15541

Fontes: Volkswagen, Renault, Peugeot, Fiat  
ND = Não disponível



O Van permite instalar equipamentos para pequenos comerciantes

Partner (em abril), estima-se que o mercado de furgões realize a venda de 10 mil unidades em 1999. Nos últimos anos, a venda dos furgões derivados de carros de passeio aumentou significativamente. Em 1995, o volume atingiu 14.496 unidades, subindo para 15.549 em 1996 e para 17.921 em 1997. Porém, em 1998, por causa da redução da atividade econômica, as vendas (12 mil) caíram cerca de 33% em relação ao ano anterior.

A Volkswagen pretende ampliar sua liderança nos comerciais leves com a venda de 500 Vans por mês, em média. O Van é o sucessor do Caddy, lan-

çado na Alemanha em 1997, e líder de vendas em sua categoria. Até abril, a Volkswagen comercializou 1.269 Vans no atacado (rede de 700 concessionárias). O modelo é produ-

zido na fábrica VW de General Pacheco, na Argentina.

O Express RL 1.6, da Renault, completou, em abril, o primeiro ano de mercado, com a venda de 1.288 unidades (881 em 1998 e 477 neste ano). Conforme Dominique Musset, chefe do Produto Veículos Utilitários Renault, a previsão é comercializar 1.000 unidades, neste ano, no mercado doméstico. "Vendemos 50 unidades em maio", revelou Drouin, reconhecendo que a expectativa era a de comercializar 150 furgões Partner por mês. O modelo é importado da fábrica Peugeot de Palomar, na Argentina.

## Alguns modelos estão com os dias contados

Fontes do setor revelam que o mercado de leves estreitou suas faixas de participação com os lançamentos do Van, do Partner e do Seat Inca neste ano. Brevemente, o setor sofreria modificação em razão de alguns modelos estarem com seus dias contados. O Express, da Renault, seria substituído pelo Kangoo, furgão leve comercializado há pouco mais de um ano na França, e parecido com o Partner. No mercado europeu, o Kangoo apresenta porta lateral como diferencial da marca, carga útil de 600 Kg (e até 800 Kg, no Brasil), e 3,5 m<sup>3</sup> de capacidade volumétrica (semelhante à do Partner). O Kangoo destaca-se quanto ao estilo, tipo de plataforma e atendimento aos clientes. Sua chegada ao Brasil está prevista para o ano 2000. Outro modelo com os dias contados seria o Fiorino, a ser substituído pelo furgão Fiat Strada.



# O Melhor Revestimento Se Acha com Kemlite frp.

O Painel mais leve do mundo, fabricado à medida que você precisa, até 2,7m!

Nossa fábrica tem a certificação de ISO 9002

## Kemlite Company

P.O. Box 2429  
Joliet, IL 60434 U.S.A.

www.kemlite.com  
815-467-8600  
815-467-8666 fax

**CRANE** Kemlite

A Crane Co. Company



## Bandag lança bandas para pneus diagonais

Os dois novos modelos de bandas para pneus diagonais HBL-M para tração e HBR-M para tração moderada e eixos livres, produzidos pela Bandag, destinam-se ao mercado de reposição (do qual, 60% é de pneus diagonais).

A banda HBL-M possui desenho com diferentes profundidades entre os ombros e o centro da escultura, que promovem o efeito "cinta", preservando a carcaça contra rachaduras (comuns nos diagonais) e oferecendo maior proteção contra a penetração de pedras. Com blocos simetricamente opostos, a banda é mais leve e proporciona menor nível de ruído.

A banda HBR-M, por ser mais leve, propicia um rodar mais frio e protege a carcaça contra o calor. Seus ombros arredondados asseguram maior resistência ao arraste lateral de carretas e eixos livres. As barras de amarração

previnam contra rachaduras.

O pneu diagonal é, em média, cerca de 30% mais barato que o radial e tem sido cada vez mais levado para a recapagem a quente. Segundo Anésio Roberti, gerente de produtos, a Bandag quer, com sua nova família de bandas, aumentar o índice de utilização do sistema de pré-moldados (ou a frio para pneus diagonais), pois o sistema pré-moldado representa uma evolução tecnológica comparado com sistemas tradicionais (a quente).

Conforme a Bandag, testes realizados nas empresas ArtiVincio e ANR Transportes apresentaram redução de custo por quilômetro rodado de 6,5%, comparado com o custo por quilômetro de pneus recapados pelo sistema a quente.

**Mais informações: Bandag - Tel.: (019) 725-4864**

## Servo de embreagem para caminhões Scania 112 e 113



Após oito meses de pesquisa e testes, a Freios Farj lançou no mercado o Servo de embreagem para caminhões Scania 112 e 113, comercializados a partir de 1989. Produzido no Brasil, sob rigoroso controle de qualidade, o produto vai competir com modelo sueco, da Kongsberg, até então exclusivo no mercado doméstico.

Segundo Moacir Bonassa Júnior, diretor da Freios Farj, o primeiro lote de 500 peças foi vendido em dez dias, após seis meses de trabalho com frotistas de carga e de ônibus.

**Mais informações: Freios Farj - Tel.: (011) 869-2258**

## Ferrox neutraliza ação da ferrugem na pintura

Vestígios de ferrugem, mesmo de pequeno porte, devem ser eliminados antes de se aplicar pintura na superfície do veículo. A ferrugem é um material altamente poroso; contém grandes quantidades de ar e água, as quais, em conjunto com o próprio ferro, geram ainda mais ferrugem. O Ferrox, comercializado pela Reprotécnica, elimina a ocorrência desse fenômeno devido a uma reação química que transforma a ferrugem (óxido de ferro) em fosfato inerte.

O tratamento com Ferrox modifica quimicamente tanto o metal quanto os óxidos nele existentes, deixando a superfície inerte à corrosão e tornando-a apta a receber qualquer tratamento anticorrosivo. A área responsável pela parte técnica da Reprotécnica informou que 98% das vendas são para grandes distribuidores (Teruya, Bonfiglioli, Center Líder), que revendem o produto para o varejo.

**Mais informações: Reprotécnica Telefax: (011) 491-6819**

## Filtro ecológico reduz consumo de matéria-prima



A Filtros Mann inicia a venda, em julho, do filtro de óleo ecológico Evotop, exclusivamente para a Mercedes-Benz: caminhões L-1623 e 914 C e ônibus OS 1417 e OS 1721. Segundo o fabricante alemão, o produto reduz o consumo de matéria-prima (50% mais leve que o filtro convencional) e polui menos porque diminui a quantidade de resíduos gerados na manutenção.

Com o Evotop, a quantidade de material filtrante descartado na natureza é bastante reduzida (cerca de 90%). Isto não ocorre com o filtro de óleo usado pela indústria automobilística, cujas peças, interligadas entre si, transformam-se em lixo especial após a vida útil estabelecida pelo fabricante (cerca de 10 mil km).

Comercializado nos Estados Unidos, Alemanha e Inglaterra, o Evotop contém filtro blindado aparafusável e elemento filtrante para carcaças. Em ambos os casos, permite trocar o refil filtrante não-metal. O filtro blindado aparafusável, para reposição de modelos nacionais, consiste de um corpo básico de filtro em alumínio, com tubo central de plástico e tampa integrada.

O Evotop executa drenagem integrada com o módulo de óleo, propiciando troca limpa e rápida. Custa em torno de US\$ 70, e o refil, US\$ 12.

**Mais informações: Filtros Mann Telefax: (019) 894-9800**

# AS MAIORES DO TRANSPORTE

**HÁ 23 ANOS  
PUBLICAMOS O SUCESSO  
DAS MELHORES EMPRESAS  
DE TRANSPORTE.  
NESTE ANO,  
ACRESCENTE  
O SEU!**

**D**urante este tempo, freqüentaram as nossas páginas as melhores e maiores empresas de todos os modais (marítimo, fluvial, rodoviário, aéreo e ferroviário). Estar entre elas significa ser nacionalmente reconhecida como empresa de sucesso em estratégias e decisões inteligentes. Eis por que as empresas de transporte, indústrias e prestadoras de serviços auxiliares anunciam na edição anual de As Maiores do Transporte. Não deixe passar esta oportunidade de estar presente nesta publicação que é, seguramente, a mais consultada o ano todo e presença constante nas mesas dos principais empresários do setor de transportes.

**Data de fechamento publicitário:**

28 de agosto de 1999

**Data de circulação:**

15 de setembro de 1999

**Tiragem:**

15.000 exemplares

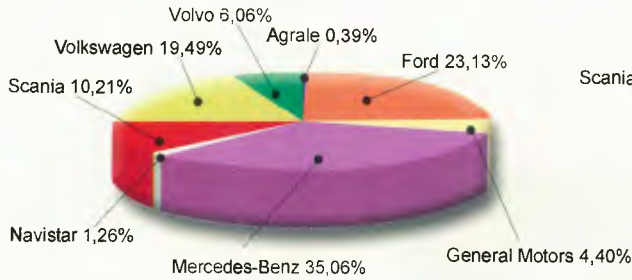


Para maiores informações, ligue:  
**(011) 3662-0277**

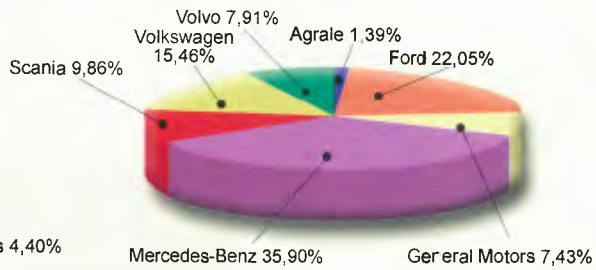


# VENDAS DE CAMINHÕES\* (MERCADO INTERNO)

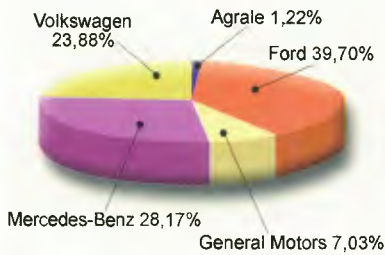
**POR EMPRESA**  
JAN / MAI - 1999  
TOTAL: 18.562 - 100%



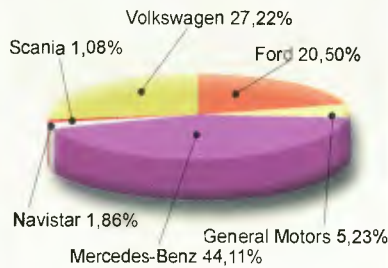
**POR EMPRESA**  
JAN / MAI - 1998  
TOTAL: 22.452 - 100%



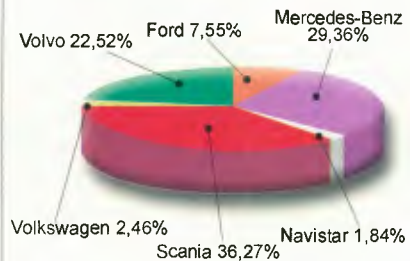
**LEVES**  
(POR FABRICANTE)  
JAN / MAI - 1999  
TOTAL: 5.917 - 100%



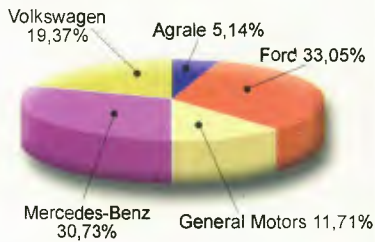
**MÉDIOS**  
(POR FABRICANTE)  
JAN / MAI - 1999  
TOTAL: 7.649 - 100%



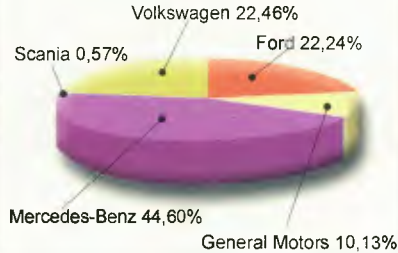
**PESADOS**  
(POR FABRICANTE)  
JAN / MAI - 1999  
TOTAL: 4.996 - 100%



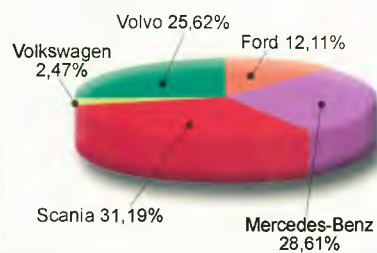
**LEVES**  
(POR FABRICANTE)  
JAN / MAI - 1998  
TOTAL: 6.096 - 100%



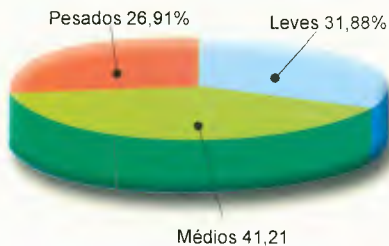
**MÉDIOS**  
(POR FABRICANTE)  
JAN / MAI - 1998  
TOTAL: 9.428 - 100%



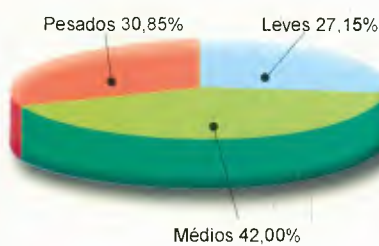
**PESADOS**  
(POR FABRICANTE)  
JAN / MAI - 1998  
TOTAL: 6.928 - 100%



**POR CATEGORIA**  
JAN / MAI - 1999  
TOTAL: 18.562 - 100%



**POR CATEGORIA**  
JAN / MAI - 1998  
TOTAL: 22.452 - 100%



\*No atacado

Fonte: Anfavea

# Fluxo de caixa: prever o futuro pode custar menos

“Para empresas de transporte, sejam de carga ou passageiro, o fluxo de caixa deve se constituir no principal instrumento de planejamento e controle.”

\* Jorge Miguel dos Santos

**P**rever o futuro não é dom divino, e sim uma técnica muito simples, que possibilita estimar, com maior ou menor grau de precisão, o que acontecerá amanhã, na próxima semana, no próximo mês, ano ou daqui a vários anos.

O fluxo de caixa é uma das formas de se prever o futuro de uma empresa. Afinal, por pior que esse futuro possa ser, é melhor saber a realidade hoje do que na véspera de um grande transtorno. Trata-se de uma técnica muito simples, mas que não é prática comum na maioria das pequenas e médias empresas do Brasil. Isto porque simplicidade não é sinônimo de pouco trabalho.

Não é impossível “tocar um negócio” sem este instrumento, exemplos não faltam; entretanto administrar uma empresa, cujo objetivo é sempre maximizar o lucro, exige, no mínimo, visão e gerenciamento de curto prazo da situação de caixa.

Entre os especialistas, existe um provérbio muito claro que dispensa outros argumentos: “As empresas não quebram por apresentar prejuízo em seus balanços, mas por falta de caixa”.

Para empresas de transporte, seja de carga ou passageiro, o fluxo de caixa deve se constituir no principal instrumento de planejamento e controle.

No transporte de carga, por exemplo, é possível identificar claramente períodos sazonais em que, freqüentemente, as receitas são menores, sem que, com isso, as despesas diminuam na mesma proporção. Outro dado importante é a predominância dos custos variáveis na



estrutura de custos das empresas de transporte de carga.

Estas duas características por si só justificam a adoção do fluxo de caixa, pois será possível avaliar com antecedência qual será o impacto da queda do faturamento nos períodos de baixa carga, identificando claramente se haverá saldo de caixa; por conseqüência, será possível tomar decisões para adequar as despesas àquele nível de faturamento; os custos variáveis poderão ser minimizados a ponto de não interferir no resultado da empresa, possibilitando, assim, planejar melhores condições de operação.

No transporte de passageiro também existem períodos sazonais com os mesmos efeitos do transporte de carga; entretanto a predominância dos custos fixos se mostra mais perversa, dado o alto investimento em veículos e maiores custos com a manutenção. Outro fator importante é a entrada diária de receitas, que, mal administradas, podem gerar falta de recursos para garantir os custos fixos.

Outra contribuição do fluxo de caixa pode ser constatada no momento da ampliação ou mesmo da renovação da

frota de veículos. Sem uma análise do comportamento do caixa ao longo do tempo, não será possível desenvolver uma política eficiente de renovação ou ampliação da frota, pois as condições financeiras não serão consideradas por completo. Um fluxo de caixa projetado bem elaborado indicará, entre outras coisas, qual a melhor forma de financiamento para a aquisição de bens.

A administração da transportadora pode se tornar mais eficaz se o empresário elaborar e acompanhar o fluxo de caixa. Entretanto estabelecer e pôr em prática regras e rotinas para atualização diária do fluxo de caixa, principalmente no momento inicial, gera muito trabalho e desgaste.

Em termos práticos, o fluxo de caixa é a distribuição ao longo do tempo das despesas e receitas, respeitando-se seus valores e datas de vencimento. Desta forma, a cada período (dia, mês ou ano), é possível obter o saldo que, se positivo, deve ser aplicado, e, se negativo, deve ser coberto via empréstimos ou outros recursos.

A maior dificuldade, contudo, é relacionar todas as saídas e entradas de caixa que acontecerão nos próximos períodos (semanas, meses, anos etc) — algumas são óbvias, como salários e encargos, aluguel, telefone etc. Outras podem ser calculadas, como os impostos sobre faturamento, aquisições, serviços de terceiros etc. Entretanto, na maioria dos casos, é possível, com base nos meses anteriores, estimar os seguintes, mas o controle diário do fluxo de caixa se mostrará mais útil.

Assim, utilizando apenas duas operações matemáticas, a soma e a subtração, o empresário poderá prever o rumo de sua empresa com mais segurança.

\* *Jorge Miguel dos Santos, economista, é consultor de empresas especializado em transportes. É diretor técnico da RDT-Modernizar Com. e Consultoria Ltda.*



**Quando você  
pensa que seu  
pneu está perto  
do fim,** o nosso  
trabalho está só  
começando.



## CUSTOS OPERACIONAIS BÁSICOS

GOL 1.6 3p		VW	
0,00833	de depreciação a	19297,00	160,80
0,0095	de remuneração de capital a	19557,00	185,79
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	776,24	64,69
0,007275	de seguro do casco a	19557,00	142,28
<b>Custo Fixo Mensal</b>			<b>553,56</b>
0,110/30.000	de peças e material de oficina a	19297,00	0,0708
4/45.000	de pneus, câmaras e recapagens a	65,00	0,0058
0,08058	litros de combustível a	0,90	0,0725
2,5/7.500	litros de óleo de cârter a	2,30	0,0008
1/3.000	de lavagens e graxas a	18,00	0,0060
<b>Custo Variável/Km</b>			<b>0,1559</b>

Custo Mensal = 553,56 + (0,1559 x X)  
 Custo/Quilômetro = (553,56/X) + 0,1559  
 (X = utilização média mensal, em quilômetros)

KOMBI STD		VW	
0,009218	de depreciação a	9583,60	180,52
0,007788	de remuneração de capital a	9932,00	155,23
1,7	de salário de motorista e leis sociais a	505,90	860,03
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	504,78	42,07
0,005305	de seguro do casco a	9932,00	105,74
<b>Custo Fixo Mensal</b>			<b>1343,59</b>
1,0/4.000	de peças e material de oficina a	9583,60	0,0490
0,20/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	836,26	0,0167
4/45.000	de pneus, câmaras e recapagens a	87,10	0,0077
0,1329	litros de combustível a	0,90	0,1197
2,5/7.500	litros de óleo de cârter a	2,30	0,0008
2,0/30.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	2,70	0,0002
1/3.000	de lavagens e graxas a	20,00	0,0067
<b>Custo Variável/Km</b>			<b>0,2008</b>

Custo Mensal = 1343,59 + (0,2008 x X)  
 Custo/Quilômetro = (1343,59/X) + 0,2008  
 (X = utilização média mensal, em quilômetros)

TOPIC FURGÃO		ASIA	
0,009667	de depreciação a	33.868,90	327,41
0,00768	de remuneração de capital a	34.436,90	264,48
1,7	de salário de motorista e leis sociais a	505,90	860,03
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	805,70	67,14
0,003846	de seguro do casco a	34.436,90	132,44
<b>Custo Fixo Mensal</b>			<b>651,50</b>
1,0/4.000	de peças e material de oficina a	33.868,90	0,0847
0,20/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	836,26	0,0167
4/65.000	de pneus, câmaras e recapagens a	198,80	0,0122
1/11,5	litros de combustível a	0,42	0,0365
7,5/7.500	litros de óleo de cârter a	2,30	0,0023
4,40/30.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	2,70	0,0004
1/3.000	de lavagens e graxas a	20,00	0,0067
<b>Custo Variável/Km</b>			<b>0,1595</b>

Custo Mensal = 651,50 + (0,1595 x X)  
 Custo/Quilômetro = (651,50/X) + 0,1595  
 (X = utilização média mensal, em quilômetros)

F-4000 CARGA SECA		FORD	
0,00862	de depreciação a	35735,30	308,04
0,00793	de remuneração de capital a	36356,30	288,38
1,7	de salário de motorista e leis sociais a	679,25	1154,73
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	601,36	50,11
0,004633	de seguro do casco a	36356,30	168,44
<b>Custo Fixo Mensal</b>			<b>1969,70</b>
1/10.000	de peças e material de oficina a	35735,30	0,0357
0,20/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	836,26	0,0167
6/80.000	de pneus, câmaras e recapagens a	191,40	0,0144
0,1845	litros de combustível a	0,42	0,0775
12,8/10.000	litros de óleo de cârter a	2,30	0,0029
8,2/65.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	2,70	0,0003
1/3.000	de lavagens e graxas a	35,00	0,0117
<b>Custo Variável/Km</b>			<b>0,1592</b>

Custo Mensal = 1969,70 + (0,1592 x X)  
 Custo/Quilômetro = (1969,70/X) + 0,1592  
 (X = utilização média mensal, em quilômetros)

L-1218 CARGA SECA		MBB	
0,008311	de depreciação a	54669,16	454,36
0,008007	de remuneração de capital a	56818,96	454,95
1,7	de salário de motorista e leis sociais a	679,25	1154,73
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	910,36	75,86
0,004755	de seguro do casco a	56818,96	270,17
<b>Custo Fixo Mensal</b>			<b>2410,07</b>
1,00/10000	de peças e material de oficina a	54669,16	0,0547
0,20/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	836,26	0,0167
6/105.000	de pneus, câmaras e recapagens a	358,30	0,0205
0,2433	litros de combustível a	0,42	0,1022
16,5/10.000	litros de óleo de cârter a	2,30	0,0038
10,3/20.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	2,70	0,0014
1/4.000	de lavagens e graxas a	40,00	0,0100
<b>Custo Variável/Km</b>			<b>0,2093</b>

Custo Mensal = 2410,07 + (0,2093 x X)  
 Custo/Quilômetro = (2410,07/X) + 0,2093  
 (X = utilização média mensal, em quilômetros)

14.170 FURGÃO ALUMÍNIO 3º EIXO		VW	
0,009058	de depreciação a	34373,05	580,37
0,007828	de remuneração de capital a	35275,69	510,98
1,7	de salário de motorista e leis sociais a	379,25	1154,73
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	338,18	69,85
0,005008	de seguro do casco a	35275,69	326,90
<b>Custo Fixo Mensal</b>			<b>2642,83</b>
1,00/10.000	de peças e material de oficina a	34373,05	0,0641
0,20/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	836,26	0,0167
0/100.000	de pneus, câmaras e recapagens a	121,50	0,0422
0,3215	litros de combustível a	0,42	0,1350
5,4/5.000	litros de óleo de cârter a	2,30	0,0071
21,0/60.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	2,70	0,0009
1/3.000	de lavagens e graxas a	34,00	0,0113
<b>Custo Variável/Km</b>			<b>0,2773</b>

Custo Mensal = 2642,83 + (0,2773 x X)  
 Custo/Quilômetro = (2642,83/X) + 0,2773  
 (X = utilização média mensal, em quilômetros)

T113 H 320 CAVALO MECÂNICO		SCANIA	
0,007000	de depreciação a	06838,00	747,87
0,008320	de remuneração de capital a	0000,00	915,20
1,7	de salário de motorista e leis sociais a	783,75	1332,38
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	817,86	151,49
0,005333	de seguro do casco a	0000,00	586,58
<b>Custo Fixo Mensal</b>			<b>3733,52</b>
0,830/100.000	de peças e material de oficina a	06838,00	0,0887
0,20/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	836,26	0,0167
6/85.000	de pneus, câmaras e recapagens a	527,00	0,0372
0,4310	litros de combustível a	0,42	0,1810
34,0/10.000	litros de óleo de cârter a	2,30	0,0078
23,0/60.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	2,70	0,0010
1/3.000	de lavagens e graxas a	45,00	0,0150
<b>Custo Variável/Km</b>			<b>0,3474</b>

Custo Mensal = 3733,52 + (0,3474 x X)  
 Custo/Quilômetro = (3733,52/X) + 0,3474  
 (X = utilização média mensal, em quilômetros)

Viaggio GV 859 - OH 1621		MARCOPOLO	
0,008333	de depreciação a	15060,00	958,79
0,0075	de remuneração de capital a	8000,00	885,00
1,7	de salário de motorista e leis sociais a	783,75	1332,38
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	933,86	77,82
0,042/12	de seguro do casco a	8000,00	413,00
<b>Custo Fixo Mensal</b>			<b>3666,99</b>
0,810/10.000	de peças e material de oficina a	15060,00	0,0932
0,20/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	836,26	0,0167
6/150.000	de pneus, câmaras e recapagens a	720,00	0,0288
0,2857	litros de combustível a	0,42	0,1200
16,5/10.000	litros de óleo de cârter a	2,30	0,0038
10,3/20.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	2,70	0,0014
1,00/2.000	de lavagens e graxas a	53,00	0,0265
<b>Custo Variável/Km</b>			<b>0,2904</b>

Custo Mensal = 3666,99 + (0,2904 x X)  
 Custo/Quilômetro = (3666,99/X) + 0,2904  
 (X = utilização média mensal, em quilômetros)



# Pirelli Novateck.

## A tecnologia Pirelli na reconstrução de pneus.

Sendo o pneu o segundo maior item do custo operacional do setor de transporte, é necessária a **otimização** da carcaça em toda a sua vida e não simplesmente do pneu quando novo. Portanto, as sucessivas reformas da carcaça são fundamentais para se obter a melhor **relação custo/benefício**. Como resposta a essa necessidade do mercado, a **Pirelli** desenvolveu a linha **Pirelli Novateck**. Trata-se de um novo conceito em reforma que contempla os materiais utilizados tanto no processo "a quente" quanto "a frio". A formulação exclusiva da linha **Pirelli Novateck** contou com o **know-how Pirelli** na fabricação de pneus novos, resultando em materiais para reconstrução totalmente compatíveis com os compostos da carcaça **Pirelli**, proporcionando **maior rendimento** quilométrico. O pneu **Pirelli** reconstruído com a tecnologia **Novateck** tem a garantia **Pirelli** ampliada para até o final da **2ª reforma**, desde que reformado com selo **Reforma Garantida Pirelli - Tecnologia Novateck** em ambas reformas.

**Procure um dos nossos reformadores credenciados.**

**VOCÊ PERGUNTA E A PIRELLI RESPONDE:**

**9(011) 715-5617**

<http://www.pirelli.com.br>

**PIRELLI  
NOVATECK**

**PIRELLI**

POTÊNCIA NÃO É NADA SEM CONTROLE.



# INDICADORES & MERCADO

## PREÇOS DE VEÍCULOS NOVOS E USADOS

CAMINHÕES NOVOS		CAMINHÕES USADOS		VERSÃO: 09/06/1999							
	OKM			1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
	máx	CHEVROLET		máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx
6.000/8-40	-	6.000/8-40	-	-	-	27600	22200	2158	18334	16800	15300
12.000/11.000	-	12.000/11.000	-	-	-	27750	22220	21073,8	19580	18480	17380
14.000/13.000	-	14.000/13.000	-	-	-	25230	24240	22320	21360	20160	19039
	OKM			1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
	máx	GMC		máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx
5-90	30800	5-90	-	24800	-	-	-	-	-	-	-
6-100	32800	6-100	-	26400	24600	22140	-	-	-	-	-
6-150	35800	6-150	-	27600	25800	23220	-	-	-	-	-
7-110	37000	7-110	-	28800	26800	24120	-	-	-	-	-
12-170	50300	12-170	-	37800	35800	32220	-	-	-	-	-
14-190	57000	14-190	-	44000	41800	37620	-	-	-	-	-
15-190	62000	15-190	-	49500	44640	-	-	-	-	-	-
16-220	62000	16-220	-	50000	45000	43500	-	-	-	-	-
	OKM			1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
	máx	VOLKSWAGEN		máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx
3.140/L-80/8.100/7.110S	-	3.140/L-80/8.100/7.110S	-	-	-	-	-	22400	21000	19600	18800
12.140/11.140	-	12.140/11.140	-	-	-	-	-	-	25026	23400	21800
12.170BT	44000	12.170BT	-	35000	33800	-	-	-	-	-	-
14.150/14.140	-	14.150/14.140	-	-	-	-	-	-	-	-	23540
14.170BT	52800	14.170BT	-	42300	37000	-	-	-	-	-	-
14.220/14.210/14.200	-	14.220/14.210/14.200	-	-	-	-	-	-	-	-	24410
16.170/16.210	-	16.170/16.210	-	-	-	-	34500	32430	29670	27717,5	25820
16.170BT	60300	16.170BT	-	47000	44800	41000	35400	-	-	-	-
16.300/16.220/16.210H	69600	16.300/16.220/16.210H	-	53000	48000	44440	36400	36096	33024	30850,6	28740,12
35.300	74000	35.300	-	56000	52000	49200	43500	40890	37410	34947,9	32593
	OKM			1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
	máx	AGERALE		máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx
1600D-RS/RD	-	1600D-RS/RD	-	-	-	-	-	13500	12600	11200	9800
1800D-RS/RD	-	1800D-RS/RD	-	-	-	-	-	14580	13608	12096	10540
4500D-RS/RD	-	4500D-RS/RD	-	-	17200	16200	15600	14800	-	-	-
5000D-RS/RD	-	5000D-RS/RD	-	-	17540,1	17136	16116	15096	-	-	-
7000DX/D	35000	7000DX/D	-	-	-	19200	18170	17020	-	-	-
7500TDX/TD	38000	7500TDX/TD	-	-	-	21640	20540	19240	-	-	-
3500T	39000	8500T	-	29200	25800	-	-	-	-	-	-
	OKM			1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
	máx	IVECO-FIAT		máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx
DAILY CHASSI 35.10	31800	DAILY CHASSI 35.10	-	23800	22000	-	-	-	-	-	-
DAILY CHASSI 49.12/49.10	35000	DAILY CHASSI 49.12/49.10	-	25037,6	23100	-	-	-	-	-	-
DAILY FURGÃO 35.10	39800	DAILY FURGÃO 35.10	-	29800	26600	-	-	-	-	-	-
DAILY FURGÃO 49.12/49.10	43000	DAILY FURGÃO 49.12/49.10	-	31290	2804	-	-	-	-	-	-
EURO CARGO 150-E18	-	EURO CARGO 150-E13	-	41400	-	-	-	-	-	-	-
EURO CARGO 160-E21	59000	EURO CARGO 160-E21	-	45000	-	-	-	-	-	-	-
EUROTECH MP 450-E37	93800	EUROTECH MP 450-E37	-	68000	-	-	-	-	-	-	-
EUROTRAKKER MP 450-E37	82000	EUROTRAKKER MP 450-E37	-	60000	-	-	-	-	-	-	-
	OKM			1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
	máx	MERCEDES-BENZ		máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx
SPRINTER 310-D FURGÃO	48000	SPRINTER 310-D FURGÃO	-	31000	27000	-	-	-	-	-	-
SPRINTER 310-D PICK-UP	42000	SPRINTER 310-D PICK-UP	-	27000	24200	-	-	-	-	-	-
SPRINTER 310-D VAN EXECUTIVO	63000	SPRINTER 310-D VAN EXECUTIVO	-	40800	36600	-	-	-	-	-	-
SPRINTER 310-D VAN LUXO(9Lug)	53800	SPRINTER 310-D VAN LUXO(9Lug)	-	34800	30500	-	-	-	-	-	-
SPRINTER 310-D VAN STD	47800	SPRINTER 310-D VAN STD	-	31000	27500	-	-	-	-	-	-
MERCEDES-BENZ CAMINHÕES	OKM	MERCEDES-BENZ CAMINHÕES		1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
1214-C/1214/1414/1114	54000	1214-C/1214/1414/1114	-	-	48000	4209,6	39220	38000	35300	33300	32000
1418/1218	69000	1418/1218	-	-	-	4750,4	44200	42560	39536	37355	35800
1718/1714	73500	1718/1714	-	-	-	52216	48000	46360	43066	41235	39000
1723/1721-S	80000	1723/1721-S	-	-	62100	57380	54000	51300	47655	45000	42000
2038-S(Import.)	-	2038-S(Import.)	-	-	63000	6626	-	-	-	-	-
2418	-	2418	-	-	-	59513,4	-	-	-	-	-
2638/S(Import.)	-	2638/S(Import.)	-	-	71000	6830,2	-	-	-	-	-
L710/L709/L708	-	L710/L709/L708	-	-	-	29500	28300	26800	24800	23300	22800
L914/L712/L912	-	L914/L712/L912	-	-	-	32027,2	30240	29051,2	26784	25704	25000
L1214/L1114	-	L1214/L1114	-	-	-	42300	40000	38000	35300	33800	32000
L1218/L1118	62000	L1218/L1118	-	-	46000	44084	41200	39140	36359	34804	33024
L1414/L1314	-	L1414/L1314	-	-	-	-	-	43054	39889	38134	36600
L1418	70000	L1418	-	-	52000	49220	46000	43700	40595	38070	36800
L1319/L1318	-	L1319/L1318	-	-	-	-	-	-	-	-	36600
L1614/L1514	-	L1614/L1514	-	-	-	-	-	45600	42360	40060	38400



# A Mercúrio apresenta o novo mapa de Minas.



## Cobertura total em Minas. A nova arrancada da Mercúrio.



*Belo Horizonte, Pouso Alegre, Juiz de Fora, Uberaba, Uberlândia, Montes Claros e Governador Valadares. A Mercúrio amplia seus horizontes em Minas Gerais, operando agora com cobertura total. Tudo com a qualidade e a segurança de quem conta com mais de 50 anos de estrada e certificação ISO 9002.*

**Mercúrio**  
O Melhor Tempo em Transportes

Belo Horizonte (BH): Fone (031) 396.1515 Fax (031) 396.1342 • Governador Valadares (GV): Fone/Fax (033) 221.1011 • Juiz de Fora (J.F): Fone/Fax (032) 213.7013 • Montes Claros (MC): Fone/Fax (038) 222.8882 • Pouso Alegre (PO): Fone/Fax (035) 422.3200 • Uberaba (UA): Fone/Fax (034) 336.4562  
Uberlândia (UB): Fone/Fax (034) 211.7002

# INDICADORES & MERCADO

## PREÇOS DE VEÍCULOS NOVOS E USADOS

Versão : 09/06/1999

CAMINHÕES NOVOS

	OKM
	máx
L1620/L1618/L1518	76000
L1630/L1625/L1621/L1520/L1519	-
L2314/L2214	-
L2318/L2217	83000
L2220	-
L2535/L2325/L2225	-
LS1625/LS1520	-
LS1630/LS1525/LS1524	-
LS1935/LS1934/LS1933	-
LS1938/LS1941	116000
LS2635	-

	OKM
	máx
FORD	
C-814	38000
C-1215	44000
C-1218	-
C-1415	51000
C-1422 C-1419	59000
C-1617 C-1615	55800
C-1622 C-1619 C-1618	61000
C-2630 C-2324 C-2218	77000
C-2425 C-2422 C-2322 C-2319	70000
C-3224	-
C-3530	-
C-4030	68300
F-350	33600
F-4000(N.S)/F-4000TB/F-4000	37000
F-12000 F-11000	-
F-14000 HD/F-1400C	-
F-22000	-

	OKM
	máx
SCANIA	
P-93 (H-4x2)(Import.)	-
P-94 (CB-6x4 NZ)	95000
P-94 (DB-4x2 NZ)	81800
P-94 (DB-6x2 NA)	94000
P-94 (GA-4x2 NZ)	87600
P-114 (CA-6x4 NZ)	117000
P-114 (CB-6x4 NZ)	115800
P-124 (CA-6x4 NZ)	116600
P-124 (CB-6x4 NZ)	116000
R-114 (GA/GB-4x2 NZ)	116300
R-124 (GA/GB-4x2 NZ)	119800
R-124 (GA-6x4 NZ)	121800
R-124 (LA-4x2 NA)	124200
R-124 (LA-6x2 NA)	127300
T-114 (GA/GB-4x2 NZ)	114800
T-124 (LA-4x2 NA)	124000
T-124 (GA/GB-4x2 NZ)	119000
T-124 (GA-6x4 NZ)	123800
R-113 R-112 (H/HS/HW-4x2)	-
T-113 T-112 (H/HS/HW-4x2)	-
R-143 R-142 (H/HS/HW-4x2)	-
T-143 T-142 (H/HS/HW-4x2)	-
R-113 R-112 (E/ES/EW-6x4)	-
T-113 T-112 (E/ES/EW-6x4)	-
R-143 R-142 (E/ES/EW-6x4)	-
T-143 T-142 (E/ES/EW-6x4)	-

	OKM
	máx
VOLVO	
FH-12 (H-4x2) (Import.)	134000
FH-12 GLOBETROTTER (4x2)	138020
NL-10/N-10 (H/XH-4x2/6x2)	-
NL-10 EDC GOLD/EDC (4x2/6x2)	104600
NL-12/N-12 (H/XH-4x2/6x2)	-
NL-12 EDC GOLD/EDC (4x2/6x2)	117600
NL-10 EDC/NL-10/N-10 (XHT-6x4)	-
NL-12/N-12 (XHT-6x4)	-
NL-12 EDC GOLD EDC (6x4)	-

CAMINHÕES USADOS

	OKM
	máx
L1620/L1618/L1518	-
L1630/L1625/L1621/L1520/L1519	-
L2314/L2214	-
L2318/L2217	60000
L2220	-
L2635/L2325/L2225	-
LS1625/LS1520	-
LS1630/LS1525/LS1524	62100
LS1935/LS1934/LS1933	69000
LS1938/LS1941	73600
LS2635	72680

	OKM
	máx
FORD	
C-814	28000
C-1215	33000
C-1218	-
C-1415	36000
C-1422 C-1419	38000
C-1617 C-1615	41000
C-1622 C-1619 C-1618	42000
C-2630 C-2324 C-2218	44000
C-2425 C-2422 C-2322 C-2319	-
C-3224	42000
C-3530	46000
C-4030	49000
F-350	37800
F-4000(N.S)/F-4000TB/F-4000	39877,5
F-12000 F-11000	30300
F-14000 HD/F-1400C	32480
F-22000	-

	OKM
	máx
SCANIA	
P-93 (H-4x2)(Import.)	62560
P-94 (CB-6x4 NZ)	80000
P-94 (DB-4x2 NZ)	70000
P-94 (DB-6x2 NA)	79000
P-94 (GA-4x2 NZ)	76600
P-114 (CA-6x4 NZ)	96300
P-114 (CB-6x4 NZ)	97300
P-124 (CA-6x4 NZ)	98000
P-124 (CB-6x4 NZ)	97600
R-114 (GA/GB-4x2 NZ)	97800
R-124 (GA/GB-4x2 NZ)	100600
R-124 (GA-6x4 NZ)	102300
R-124 (LA-4x2 NA)	104200
R-124 (LA-6x2 NA)	106800
T-114 (GA/GB-4x2 NZ)	95400
T-124 (LA-4x2 NA)	104000
T-124 (GA/GB-4x2 NZ)	99800
T-124 (GA-6x4 NZ)	103800
R-113 R-112 (H/HS/HW-4x2)	4336
T-113 T-112 (H/HS/HW-4x2)	-
R-143 R-142 (H/HS/HW-4x2)	7450
T-143 T-142 (H/HS/HW-4x2)	7310
R-113 R-112 (E/ES/EW-6x4)	7500
T-113 T-112 (E/ES/EW-6x4)	7900
R-143 R-142 (E/ES/EW-6x4)	3200
T-143 T-142 (E/ES/EW-6x4)	7220

	OKM
	máx
VOLVO	
FH-12 (H-4x2) (Import.)	36000
FH-12 GLOBETROTTER (4x2)	38880
NL-10/N-10 (H/XH-4x2/6x2)	-
NL-10 EDC GOLD/EDC (4x2/6x2)	75300
NL-12/N-12 (H/XH-4x2/6x2)	-
NL-12 EDC GOLD/EDC (4x2/6x2)	84600
NL-10 EDC/NL-10/N-10 (XHT-6x4)	64500
NL-12/N-12 (XHT-6x4)	-
NL-12 EDC GOLD EDC (6x4)	85446

VERSÃO: 09/06/1999

1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx
-	-	52541	49200	46740	43419	41574	39040
-	-	-	-	47500	44125	42250	40000
-	-	-	-	47500	44125	42250	40000
-	60000	56496	52800	50160	46596	44316	42240
-	-	-	-	-	-	-	43200
-	-	50064	55200	52440	48714	46644	44160
-	-	-	-	44840	41654	39884	37760
-	62100	57000	52000	49400	45890	43602	41600
-	69000	54200	60000	57000	53055,9	50700	48000
84000	73600	66300	62000	58900	54715	52390	49600
-	72680	67624	63200	60040	55774	53404	-

1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx
-	28000	23800	-	-	-	-	-
-	33000	32000	29000	27800	25800	24400	22000
-	-	-	-	-	-	-	23760
40000	36000	34000	31064	29468	27348	25864	23320
-	38000	35000	33222	31404	29154	27572	24860
-	41000	34000	35280	33360	31091,5	29280	26400
-	42000	30000	36750	34750	32250	30500	27500
44000	44000	42800	39296	37252	34572	32696	29480
-	45000	42000	38808	36696	34056	32208	29000
-	42000	41000	37632	35584	33024	31232	28160
-	46000	44000	40372	38354	35604	33672	30360
-	49000	47000	43512	41144	-	-	-
37800	-	-	-	-	-	-	-
39877,5	28000	25300	24300	23000	22000	20000	18600
-	30300	28380	27280	25300	24200	22000	20460
-	32480	29928	28768	26680	25520	23200	21576
-	-	-	-	-	-	24800	23060

1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx
-	62560	52000	52800	-	-	-	-
80000	-	-	-	-	-	-	-
70000	-	-	-	-	-	-	-
79000	-	-	-	-	-	-	-
76600	-	-	-	-	-	-	-
96300	-	-	-	-	-	-	-
97300	-	-	-	-	-	-	-
98000	-	-	-	-	-	-	-
97600	-	-	-	-	-	-	-
97800	-	-	-	-	-	-	-
100600	-	-	-	-	-	-	-
102300	-	-	-	-	-	-	-
104200	-	-	-	-	-	-	-
106800	-	-	-	-	-	-	-
95400	-	-	-	-	-	-	-
104000	-	-	-	-	-	-	-
99800	-	-	-	-	-	-	-
103800	-	-	-	-	-	-	-
-	4336	89690	66660	64266,3	60383,3	58145,7	54384
-	-	-	-	63000	59200	57000	52800
-	-	7450	71280	68720,4	64054,3	61560	57024
-	-	7310	70026	67447,8	62782	60420	57024
-	7500	7100	38046	65538,9	61505,3	59297,1	58000
-	7900	7450	71280	68720,4	64505,4	62175,6	57024
-	-	3200	79200	76356	71700,4	68400	63360
-	-	7220	74315	71265,6	67006,8	64478,4	59000

1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx
36000	32000	72000	64800	60000	55000	50000	45000
38880	34000	73000	66420	61500	56300	-	-
-	-	-	54000	50000	45000	42800	39000
75300	67000	60000	-	-	-	-	-
-	-	-	54500	50500	46000	43228	40850
84600	73000	65000	-	-	-	-	-
-	64500	60000	54500	50500	46000	43228	40850
-	-	-	56700	52500	48000	45068,4	41000
85446	73000	65000	-	-	-	-	-



# M&T EXPO 99

## 3ª FEIRA INTERNACIONAL DE EQUIPAMENTOS PARA CONSTRUÇÃO E MINERAÇÃO



**9-14**  
**agosto**  
**1999**

**Centro  
de Exposições:**

**IMIGRANTES**  
SÃO PAULO - SP - BRASIL



Realização:  
Sociedade Brasileira de Tecnologia para Equipamentos e Manutenção  
Av. Auro Soares de Moura Andrade, 252 - J. 81 - CEP: 01.54-060 - São Paulo - SP  
Tel.: (011) 3662-4159 - e-mail: sobratema@cielo.com.br  
<http://www.sobratema.org.br>



Organização e Promoção:  
**ALCANTARA MACHADO FEIRAS DE NEGÓCIOS**  
Rua São Paulo, 252 - CEP 06465-130 - Alphaville - Barueri - São Paulo - Brasil  
Tel.: (011) 7295-1229/826-9111 - Fax: (011) 3667-3626/826-1678  
<http://www.alcantara.com.br> - e-mail: [amfp@alcantara.com.br](mailto:amfp@alcantara.com.br)

- RODOVIAS
- FERROVIAS
- PORTOS
- AEROPORTOS
- METRÔ
- HIDROVIAS
- HIDROELÉTRICAS
- OBRAS DE DRAGAGENS
- CONSTRUÇÃO DE DUTOS
- MINERAÇÃO

**Apoios Institucionais:**

- MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO
- BNDES • EMURB • IAC • DERSA
- ABCP • ABGE • ABIMAQ • ABPV • ADTP • APECP • CBT
- IBRACON • INSTITUTO DE ENGENHARIA • SENAI • SINDIAREIA
- SINDIPEDRAS • SINDUSCON • SINICESP
- CONEXPO • CIMA (USA) • US COMMERCIAL CENTER
- ANDRADE GUTIERREZ • AZEVEDO & TRAVASSOS
- CAMARGO CORRÊA • CAVO • CBPO • CONSTRAM
- CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT • CR ALMEIDA • IVAÍ
- LIX DA CUNHA • MENDES JUNIOR • CAS • QUEIROZ GALVÃO
- SERVENG CIVILSAN • TENENGE • TERRABRÁS



Para maiores informações sobre expor ou visitar a feira, envie este cupom para:  
ALCANTARA MACHADO FEIRAS DE NEGÓCIOS - Rua São Paulo, 252 - CEP 06465-130 - Alphaville - Barueri - São Paulo - Brasil  
Tel.: (011) 7295-1229/826-9111 - Fax: (011) 3667-3626/826-1678 - <http://www.mtexpo.com.br> • e-mail: [info@mtexpo.com.br](mailto:info@mtexpo.com.br)

Expor na Feira    Visitar

Empresa: \_\_\_\_\_  
Nome: \_\_\_\_\_  
Cargo: \_\_\_\_\_  
Endereço: \_\_\_\_\_  
CEF: \_\_\_\_\_ Cidade: \_\_\_\_\_  
Estado: \_\_\_\_\_  
Tel.: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_ e-mail: \_\_\_\_\_

# INDICADORES & MERCADO

## PREÇOS DE VEÍCULOS NOVOS E USADOS

Versão : 09/06/1999

VERSÃO: 09/06/1999

	OKM		1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
CARRETAS	máx	CARRETAS	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx
BASCULANTE (3Eixos)	29000	BASCULANTE (3Eixos)	20200	17776	16034	14430,6	13059,7	11753,7	10578,3	9732,0541
CARGA SECA (2Eixos)	18000	CARGA SECA (2Eixos)	12500	11000	9900	9009	8108,1	7297,29	6567,56	6042,1561
CARGA SECA (3Eixos)	19800	CARGA SECA (3Eixos)	13800	12144	11002,5	9902,22	9001,12	8101	7290,9	6707,6315
FURGÃO ALUMÍNIO (2Eixos)	26000	FURGÃO ALUMÍNIO (2Eixos)	18200	16016	14414,4	13001,8	11701,6	10531,4	9478,3	8720,0397
FURGÃO ALUMÍNIO (3Eixos)	27400	FURGÃO ALUMÍNIO (3Eixos)	19200	16896	15206,4	13685,8	12317,2	11085,5	10087,8	9280,7518
FURGÃO FRIGORÍFICO (3Eixos)	91000	FURGÃO FRIGORÍFICO (3Eixos)	63600	54060	46059,1	39150,3	35235,2	31711,7	28540,5	25686,48
FURGÃO ISOTÉRMICO (3Eixos)	50000	FURGÃO ISOTÉRMICO (3Eixos)	35000	29750	25287,5	21494,4	19344,9	17410,4	-	-
FURGÃO LONADO (2Eixos)	28000	FURGÃO LONADO (2Eixos)	19600	16660	15094	13584,6	12226,1	11003,5	-	-
FURGÃO LONADO (3Eixos)	31000	FURGÃO LONADO (3Eixos)	21600	18360	16524	14871,6	13384,4	12046	-	-
GRANELEIRA (2Eixos)	18800	GRANELEIRA (2Eixos)	13000	11440	10296	9266,4	8339,76	7505,78	6755,21	6079,685
GRANELEIRA (3Eixos)	21600	GRANELEIRA (3Eixos)	15000	13200	11880	10692	9622,8	8660,52	7794,47	7015,0212
TANQUE CARGA MISTA (3Eixos)	35300	TANQUE CARGA MISTA (3Eixos)	24600	21008,4	18487,4	16268,9	14642	13177,8	11860	10674,029

	OKM		1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
ÔNIBUS	máx	ÔNIBUS	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx
AGRALE MA 7.0 (Urbano)	-	AGRALE MA 7.0 (Urbano)	-	32800	27880	-	-	-	-	-
AGRALE MA 8.777.5T (Rodoviário)	72000	AGRALE MA 8.777.5T (Rodoviário)	54000	45000	38250	32512,5	27635,6	-	-	-
AGRALE MA 8.777.5T (Urbano)	65000	AGRALE MA 8.777.5T (Urbano)	48800	41000	34850	29622,5	25179,1	-	-	-
FORD B-1621/1618 (Rodoviário)	-	FORD B-1621/1618 (Rodoviário)	69730	52297,5	42884	35164,8	28835,2	23644,8	-	-
FORD B-1621/1618 (Urbano)	-	FORD B-1621/1618 (Urbano)	59270,5	44452,9	36451,4	29890,1	24509,9	20098,1	-	-
MARCOPOLO VOLARE (Executivo)	51000	MARCOPOLO VOLARE (Executivo)	38300	-	-	-	-	-	-	-
MARCOPOLO VOLARE (Lotacao)	49000	MARCOPOLO VOLARE (Lotacao)	36800	-	-	-	-	-	-	-
MAFERSA M-210 (Urbano)	-	MAFERSA M-210 (Urbano)	121660	97328	79809	65443,3	53663,5	44004,1	36083,4	30670,862
MAFERSA M-240 (Urbano)	-	MAFERSA M-240 (Urbano)	133980	107184	87890,9	72070,5	59097,8	48578,4	-	-
MB O-400 O-371 R/RS (Rodoviário)	-	MB O-400 O-371 R/RS (Rodoviário)	-	76095	62397,9	51166,3	41035,4	34880,1	30694,4	27011,112
MB O-400 O-371 RSD/RSL (Rodoviário)	-	MB O-400 O-371 RSD/RSL (Rodoviário)	-	84550	69331	56851,4	46618,2	40842,6	36023,2	31700,43
MB LO/OF814 LO/OF812 (Rodoviário)	79000	MB LO/OF814 LO/OF812 (Rodoviário)	-	-	40508	33216,6	28234,1	24055,4	20447,1	18034,358
MB LO/OF814 LO/OF812 (Urbano)	73000	MB LO/OF814 LO/OF812 (Urbano)	-	-	37392	30661,4	26062,2	22152,9	18830	16570,362
MB OF1114 OF1113 (Urbano)	-	MB OF1114 OF1113 (Urbano)	-	-	-	-	-	-	16246,3	13809,328
MB OF/OH1318 OF/OH1315 (Urbano)	-	MB OF/OH1318 OF/OH1315 (Urbano)	-	-	-	-	24441,5	20775,3	17659	15010,14
MB OF1417 (Urbano)	86000	MB OF1417 (Urbano)	67000	-	-	-	-	-	-	-
MB OF1618 OH1518 OH1517 (Urbano)	-	MB OF1618 OH1518 OH1517 (Urbano)	-	-	-	-	28042,8	23836,4	20260,9	17221,778
MB OF1721 (Urbano)	90000	MB OF1721 (Urbano)	70200	-	-	-	-	-	-	-
MB OH1318 OH1315 (Rodoviário)	-	MB OH1318 OH1315 (Rodoviário)	-	-	-	-	33006,5	28055,5	23847,2	20270,103
MB OH1420 OH1419 (Rodoviário)	93000	MB OH1420 OH1419 (Rodoviário)	72400	-	-	-	-	-	-	-
MB OH1420 OH1419 (Urbano)	79050	MB OH1420 OH1419 (Urbano)	61540	-	-	-	-	-	-	-
MB OH1621 OH1620 (Rodoviário)	100000	MB OH1621 OH1620 (Rodoviário)	-	68000	55760	44429,2	37764,8	32100,1	27285,1	23192,338
MB OH1621 OF/OH1620 (Urbano)	85000	MB OH1621 OF/OH1620 (Urbano)	-	54366	44580,1	34727,9	29518,7	25090,9	21327,3	18128,188
MB OH1628 (Rodoviário)	110000	MB OH1628 (Rodoviário)	85800	-	-	-	-	-	-	-
MB OH1628 (Urbano)	93500	MB OH1628 (Urbano)	72930	-	-	-	-	-	-	-
SCANIA F-94 HB (Urbano)	97000	SCANIA F-94 HB (Urbano)	72800	-	-	-	-	-	-	-
SCANIA F-113HL (Rodoviário)	-	SCANIA F-113HL (Rodoviário)	84835	67868	-	-	-	-	-	-
SCANIA F-113HL (Urbano)	-	SCANIA F-113HL (Urbano)	75905	60724	-	-	-	-	-	-
SCANIA F-113 F-112 (Rodoviário)	-	SCANIA F-113 F-112 (Rodoviário)	-	-	63360	50688	40550,4	33251,3	28263,6	24024,084
SCANIA F-220 F-113 F-112 (Urbano)	-	SCANIA F-220 F-113 F-112 (Urbano)	-	-	50279,5	40223,6	32178,9	26386,7	22428,7	19064,367
SCANIA K-113 K-112 (Urbano)	-	SCANIA K-113 K-112 (Urbano)	-	-	48865	39092	31273,6	25644,3	21797,7	18528,029
SCANIA K-113CL/KCL (Rodoviário)	-	SCANIA K-113CL/KCL (Rodoviário)	100000	84000	67200	-	-	-	-	-
SCANIA K-113TL/KT/K-113/112(R)	-	SCANIA K-113TL/KT/K-113/112(R)	130000	88000	63840	51072	40857,6	33503,2	28477,7	24206,085
SCANIA L-94 IB (Urbano)	124000	SCANIA L-94 IB (Urbano)	89300	-	-	-	-	-	-	-
SCANIA L-94 UB (Urbano)	134000	SCANIA L-94 UB (Urbano)	96500	-	-	-	-	-	-	-
SCANIA L-113CL (Rodoviário)	-	SCANIA L-113CL (Rodoviário)	98230	78584	-	-	-	-	-	-
SCANIA L-113CL (Urbano)	-	SCANIA L-113CL (Urbano)	80370	64296	-	-	-	-	-	-
VOLVO B-7R (Rodoviário)	128000	VOLVO B-7R (Rodoviário)	92200	-	-	-	-	-	-	-
VOLVO B-7R (Urbano)	118000	VOLVO B-7R (Urbano)	84800	-	-	-	-	-	-	-
VOLVO B-10 M (Rodoviário)	146000	VOLVO B-10 M (Rodoviário)	-	84160	67328	53862,4	44167,2	37542,1	32098,5	27283,716
VOLVO B-10 M (Urbano)	129000	VOLVO B-10 M (Urbano)	92800	74240	-	-	-	-	-	-
VOLVO B-12 M (Rodoviário)	168000	VOLVO B-12 M (Rodoviário)	-	96640	77312	-	-	-	-	-
VOLVO B-58ECO (Urbano)	-	VOLVO B-58ECO (Urbano)	72080	57664	46131,2	36905	30262,1	25722,8	21864,3	18584,692
VOLVO B-58ECO (Rodoviário)	-	VOLVO B-58ECO (Rodoviário)	78370	62696	50156,8	40125,4	32902,9	28033,2	23828,3	20254,014
VW 8.140 (Rodoviário)	83000	VW 8.140 (Rodoviário)	-	50800	41656	34157,9	-	-	-	-
VW 8.140 (Urbano)	70550	VW 8.140 (Urbano)	-	41680,6	34178,1	28026	-	-	-	-
VW 16.180 (Rodoviário)	-	VW 16.180 (Rodoviário)	-	57178,6	47000,8	38540,7	31603,3	26862,8	-	-
VW 16.180 (Urbano)	-	VW 16.180 (Urbano)	-	48601,8	39853,5	32679,9	26797,5	22777,9	-	-
VW 16.210CO (Rodoviário)	102000	VW 16.210CO (Rodoviário)	73400	63000	-	-	-	-	-	-
VW 16.210CO (Urbano)	86700	VW 16.210CO (Urbano)	62390	51159,8	-	-	-	-	-	-

	OKM		1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991
NAVISTAR	máx	NAVISTAR	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx	máx
INTERNATIONAL 4700	65000	INTERNATIONAL 4700	53300	-	-	-	-	-	-	-



# GASTE CINCO MINUTOS, NENHUM CENTAVO E VENDA O ANO INTEIRO.

As melhores idéias são as mais óbvias e as mais simples. O ABCEx é assim, ninguém tinha pensado, ninguém tinha feito. A Transnacional Editora aliando experiência e ousadia, está preparando para você o primeiro Anuário Brasileiro de Comércio Exterior na versão Suppliers. Se você é fornecedor deste importante setor da economia brasileira você tem que participar. Para fazer parte do ABCEx é simples e fácil, entre no site Net Marinha digitando [www.marinhamercente.com.br](http://www.marinhamercente.com.br) e click ABCEx. Lá você vai encontrar uma ficha técnica para preencher e aparecer gratuitamente no seu principal ramo de atividades. Preencha com carinho o nome da sua empresa, dos principais executivos e você aparecerá gratuitamente na Bíblia do negócios internacionais. Afinal, a Transnacional é responsável a vinte e um anos pelo Caderno Marinha Mercante publicado semanalmente no Estadão. Prazo final de inscrição: 30 de julho de 1999.

MARINHA MERCANTE

# ABCEx

**Anuário Brasileiro de Comércio Exterior/Suppliers**

ABCEx. Feito por quem entende e publicado por quem você confia.

Transnacional Editora: Rua Fiandeiras, 729/22 - São Paulo - Brasil - Tel: (011) 829 3940 Fax: (011) 822 9980

## CONFIRMADO: FENATRAN SERÁ NO ANHEMBI, EM NOVEMBRO

**A**gora é definitivo: a Fenatran – a principal feira de transporte de cargas do país – será realizada no Pavilhão de Exposições do Anhembi, na cidade de São Paulo (SP), de 8 a 12 de novembro próximo. Organizada pela Technibus Feiras e Eventos Ltda., a Fenatran'99 é uma iniciativa da NTC (Associação Nacional do Transporte de Cargas).

Com ênfase na multimodalidade, a Fenatran apresenta uma variadíssima gama de expositores dos mais diversos segmentos, como montadoras de veículos, transportadores dos diversos modais de carga e fabricantes de insumos e implementos para o transporte e operadores logísticos.

### Pedágio sobe 8,09% no Estado de São Paulo

Em 25 de junho, a reportagem de **Transporte Moderno** apurou, em primeira mão, que o reajuste nas tarifas de pedágio nas rodovias estaduais paulistas foi definido em 8,09%. A majoração, a partir de 1º de julho, atinge 47 praças de pedágios do Estado, incluindo os da Dersa, do DER e das nove concessionárias de rodovias estaduais. **TM** constatou, ainda, que, no mesmo dia 25 de junho, técnicos da Secretaria de Estado dos Transportes de São Paulo procediam ao arredondamento de valores das tarifas. A tarifa básica é cobrada pela quilometragem, mas apresenta diferenciação de valor dependendo da rodovia. Com o arredondamento, o pedágio de R\$ 4,40 (válido para veículos de passeio, com dois eixos, em algumas estradas) deveria passar para cerca de R\$ 4,80. O cálculo do reajuste das tarifas de pedágio teve por base a variação do IGP-M/FGV no período entre junho de 1998 e maio de 1999.



Fenatran'99: iniciativa da NTC e ênfase na multimodalidade

## Super vendas

### Navistar vende 200 caminhões para um só cliente

A Navistar International, com fábrica em Caxias do Sul (RS), vendeu 200 caminhões para a ITA Transportes, do Grupo HP, de Goiânia (GO). O pacote acertado entre montadora e cliente prevê um tratamento especial de pós-venda, incluindo a manutenção dos veículos e a garantia das peças de reposição. Líder no mercado norte-americano de caminhões, a Navistar projeta chegar ao ano 2002 vendendo cerca de 5 mil veículos no Brasil. A fábrica iniciou a comercialização de veículos no Brasil no ano passado, vendendo, até dezembro, 289 unidades.



A fábrica da Navistar em Caxias do Sul e modelo de caminhão produzido pela empresa norte-americana



### Transportadores da Nestlé adquirem 610 OmniSAT

A Nestlé negociou com a Autotrac a aquisição de 610 equipamentos de rastreamento via satélite OmniSAT. A compra, monitorada pela companhia suíça, foi efetivada por 26 transportadoras que prestam serviços para a Nestlé, transferindo e distribuindo produtos acabados. O pacote ficou em um milhão e quinhentos mil dólares e busca dotar os prestadores de serviços de transporte rodoviário da Nestlé de maior agilidade e segurança em suas operações.



Rastreamento via satélite: instrumento de segurança e agilidade nas operações logísticas





## Há quanto tempo você não dá uma olhadinha na sua frota?

Não deixe a lona velha atrapalhar o bom andamento da sua frota. Troque agora por Locomotiva. Ela é ideal para cobrir carga seca e irregular, desde caixas e sacaria até móveis e madeira. Mais resistente e durável, é fabricada em 100% algodão, com fios retorcidos e um processo exclusivo de impermeabilização. Não deixe sua frota remendar seu lucro no meio da estrada. Troque por Locomotiva.

AMC - Atendimento  
Master ao Consumidor:  
0800 - 557166

**Locomotiva. Mais de 90 anos por cima.**

**LOCOMOTIVA**  
-encerado



# FENATRAN

# 99

**8 a 12 de Novembro de 1999**

Anhembi - São Paulo - Brasil


**Informações e Vendas:**

Tel.: (011) 7295-1229/826-9111/6221-9908 - Fax: (011) 6221-2378

e-mail: evaristo@alcantara.com.br

Iniciativa:  **NTC**  
Associação Nacional do Transporte de Cargas

Realização:  **TELER bus**

Veículo Oficial  **transporte**

Apoio:  **CONET**

 **CNT**

 **SIMPLIFE**

 **Anfir**  
ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS FABRICANTES DE IMPLEMENTOS RODVIÁRIOS

Organização e Promoção:

 **FEIRAS DE NEGÓCIOS ALCANTARA MACHADO**



ESPECIAL

# transporte

Todos os modais

MODERNO



CONFEDERAÇÃO  
NACIONAL  
DO TRANSPORTE



**OTM**  
EDITORA LTDA.



A Redescoberta  
do Brasil...







**GARRA.  
MAIS  
POTÊNCIA  
PARA SEUS  
NEGÓCIOS.  
420 CAVALOS  
TEM A FERA.**



**SCANIA**

[www.scania.com.br](http://www.scania.com.br)





OPTIONAL

Os veículos Scania estão em conformidade com o PROCONVE - Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores.



# O exemplo

O Brasil acumula 500 anos de mazelas sociais. Na Colônia, no Império ou na República, tanto faz, como tanto fez: o povo quase sempre foi ator coadjuvante da nossa História. E, nestes cinco séculos, o maior engano popular talvez tenha sido confiar que a ação dos governantes, por si só, seja suficiente para resolver os problemas da sociedade.

O destino positivo de um país se constrói com a participação ativa da comunidade. Um povo só se firma no concerto internacional das nações quando a sociedade arregaça as mangas e toma a si a tarefa de empreender o seu futuro, de organizar a educação e de promover o desenvolvimento econômico.

O trabalho da CNT (Confederação Nacional do Transporte), por meio do SEST/SENAT, é um exemplo de iniciativa da comunidade – no caso, do setor de transporte – para minimizar as agruras sociais. Através de 75 estabelecimentos operacionais em funcionamento, dos PATE (Posto de Atendimento ao Trabalhador do Transporte na Estrada) e dos CAPIT (Centro Assistencial e Profissional Integrado do Trabalhador em Transporte), o SEST/SENAT está realizando a sua parte na grande obra de construir o Brasil socialmente mais justo que há de germinar no novo milênio. Vale dizer, PATE e CAPIT são geridos, em boa medida, com recursos advindos do próprio transporte, gerados pelas atividades de empresários do transporte rodoviário e motoristas autônomos.

Visitando os CAPIT espalhados por todo o País, a reportagem de **Transporte Moderno** pôde constatar a amplitude das ações empreendidas pela CNT nas áreas de educação, saúde, cultura, esporte e lazer. Nos 500 anos, TM redescobriu o Brasil. O Brasil social.

Cássio Schubsky  
Editor-Chefe

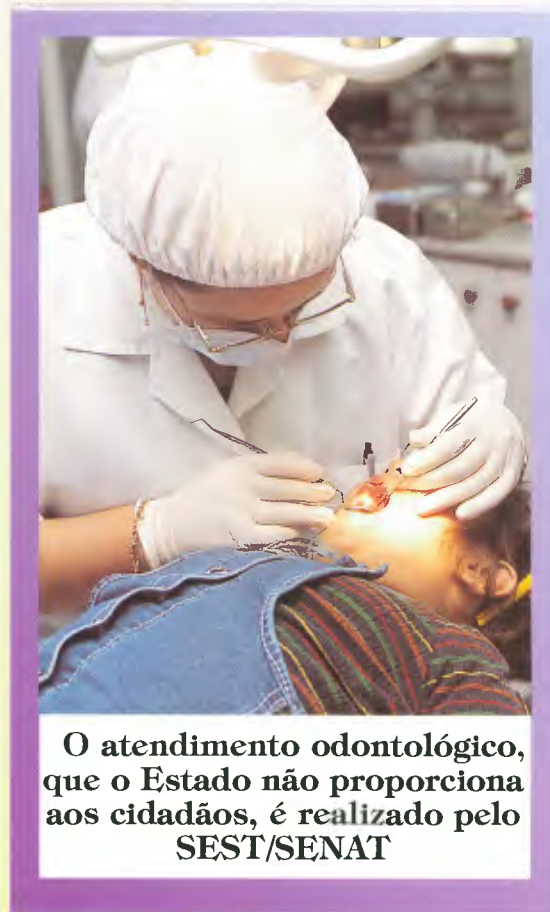


Foto: Osiris Lambert Bernard no

**DIRETOR**

Marcelo Ricardo Fontana  
marcelo\_fontana@uol.com.br

**REDAÇÃO**

**Editor-Chefe**

Cássio Schubsky  
cassiootm@uol.com.br

**Redator Principal**

Gilberto Penha de Araújo  
gilbertootm@uol.com.br

**Editor-Assistente**

Ivan Garcia  
ivanotm@uol.com.br

**Colaborador**

Oswaldo Amaral  
oswaldootm@uol.com.br

**Diretor de Arte**

Alexandre Henrique Batista  
alexotm@uol.com.br

**Editor de Arte**

Victor Padalko  
victorotm@uol.com.br

**Fotografia**

Cris D'Avila  
Lizimar Dahlke  
Marco Antonio Sá  
Osiris Lambert Bernardino

**Departamento Comercial**

Carlos A. Criscuolo, Vito Cardaci Neto  
e Maria Rita Fleury Zani

**Representante São Paulo**

Pacaembus Representação Comercial Ltda.  
Av. Marquês de São Vicente, 10  
Tel.: (11) 3662-0277

**Representante Rio de Janeiro**

Sérgio Ribeiro  
Tel.: (21) 262-8390 e 220-5515

**Representante Paraná e Santa Catarina**

Gilberto A. Paulin  
Tel.: (41) 222-1766

**Representante Rio Grande do Sul**

Ivano Casagrande  
Telefax: (51) 231-0157 – Celular (51) 9963-5748

**Representante Brasília**

Walter Filipetti  
Telefax: (61) 327-2572

**Tiragem**

80.000 exemplares

**Assinatura**

Anual: R\$ 70,00 (seis edições mais dois Anuários)  
à vista. Pedidos com cheque ou vale postal a favor de  
OTM Editora 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

As opiniões expressas nos artigos e pelos  
entrevistados não são necessariamente as mesmas  
de Transporte Moderno



Rua Capitão Mor Gonzalo Monteiro, 31, Barra Funda  
CEP 01140-146 - São Paulo, SP

Redação, Administração, Publicidade  
e Correspondência:  
Av. Marquês de São Vicente, 10, Barra Funda  
CEP 01139-000 - São Paulo, SP  
Tel.: (11) 3662-0277 (seqüencial)  
Fax: (11) 3662-4630 (redação)  
(11) 825-6869 (comercial)

otmeditora@uol.com.br

**EDITORIAL**

5

Foto: Julio Fernandes



**ENTREVISTA**

10

O presidente da Confederação Nacional do Transporte, Clésio Andrade, avalia as conquistas já obtidas pelo Sistema CNT e revela os planos de expansão das atividades da entidade para os próximos anos.

**SOCIAL**

17

Com o SEST/SENAT, a CNT prestou assistência médico-odontológica e promoveu o aperfeiçoamento profissional de quase 1 milhão de trabalhadores do setor de transportes e seus familiares em 1999. A reportagem de TM conheceu, em todo o País, o trabalho de 16 CAPIT (Centro Assistencial e Profissional Integrado do Trabalhador em Transporte).

Fotos: Lizimar Dahlke, Marco Antonio Sá, Osiris Lambert Bernardino e Dnyuz Gageo

**Manaus (AM)** 18  
*CAPIT 16*



**Campo Grande (MS)** 40  
*CAPIT 32*



**São Luís (MA)** 22  
*CAPIT 09*



**Vitória (ES)** 44  
*CAPIT 15*

**Fortaleza (CE)** 26  
*CAPIT 23*



**Belo Horizonte (MG)** 46  
*CAPIT 14*



**Natal (RN)** 28  
*CAPIT 29*



**Rio de Janeiro (RJ)** 48  
*CAPIT 07*

**Maceió (AL)** 30  
*CAPIT 19*



**Araraquara (SP)** 52  
*CAPIT 30*



**Simões Filho (BA)** 32  
*CAPIT 24*



**Curitiba (PR)** 56  
*CAPIT 13*

**Goiânia (GO)** 34  
*CAPIT 27*



**Florianópolis (SC)** 58  
*CAPIT 26*



**Cuiabá (MT)** 38  
*CAPIT 03*



**Bento Gonçalves (RS)** 60  
*CAPIT 20*









**Maior capacidade de carga**  
Os novos modelos contam  
com maior capacidade de  
carga. Você lucra mais, com  
um menor número de viagens.



É tanta novidade que se não fosse  
um Volkswagen não caberia.

VW 7.10C  
VW 8.120  
VW 8.150

VW 13.150  
VW 13.170  
VW 13.180



[www.vwtruckbus.com.br](http://www.vwtruckbus.com.br)

Estes veículos estão em conformidade com o PROCONVE - Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores.



**Motores mais potentes**  
Motores CUMMINS e MWM  
mais potentes. Novo  
sistema de fixação do motor  
proporciona menores  
níveis de ruído e de vibração.



**Você monta o seu caminhão**  
Você escolhe, opina e  
participa da escolha do  
modelo e características  
que mais se adaptem  
ao seu tipo de negócio.

Chegou a Série 2000 da marca de caminhões que mais cresce na preferência do frotista brasileiro. E chegou sob medida para os diferentes setores da economia que exigem transporte seguro, econômico e de rentabilidade garantida.

A capacidade de carga foi ampliada, os novos motores Cummins e MWM deixaram as versões ainda mais potentes. E a fixação em 4 pontos proporciona redução no ruído e na vibração.

Tudo é novo: novas grades dianteiras, novos pára-lamas, novos faróis circulares e novos pára-choques tripartidos que facilitam reparos.

E uma das grandes novidades da linha é que você passa as necessidades de uso para a fábrica que a Volkswagen monta o caminhão para você.

Nova Linha de Caminhões Volkswagen. Caminhões feitos sob medida para você.

VW 15.170  
VW 15.180

VW 17.210  
VW 17.220  
VW 17.300

VW 24.220  
VW 24.250  
VW 26.300

VW 40.300



Volkswagen. Caminhões sob medida.



# Novidades à vista

O presidente da Confederação Nacional do Transporte, Clésio Andrade, fala sobre a importância do trabalho realizado pelo SEST/SENAT. E anuncia importantes inovações no Sistema CNT já a partir do ano 2000

por Cássio Schubsky  
Fotos Júlio Fernandes

**T**ransporte Moderno: Como o senhor vê a obra social realizada pelo SEST/SENAT?

**Clésio Andrade:** Ao SEST/SENAT cabe o atendimento à saúde e ao desenvolvimento profissional dos trabalhadores em empresas de transporte, aos autônomos do setor e aos seus dependentes.

Atualmente são atendidos mais de um milhão de trabalhadores e autônomos em serviços de assistência médica e odontológica, ações de esporte e lazer e de treinamento e aperfeiçoamento profissional, por meio do treinamento presencial e do Programa de Ensino à Distância, transmitido para mais de 1.600 pontos de recepção, instalados em empresas, federações e sindicatos e nas 75 unidades de atendimento do SEST/SENAT – nos CAPIT e PATE. E, quando a rede de CAPIT e PATE estiver inteiramente instalada, o universo de trabalhadores atendidos poderá chegar a 2 milhões.

A partir deste ano, o SEST/SENAT está certificando os trabalhadores que participarem dos cursos do Programa de Ensino à Distância. É uma forma de enriquecer o currículo do trabalhador em transporte, valorizá-lo profissionalmente e melhorar a qualidade do serviço no setor.

**TM:** Qual a contribuição do Sistema CNT para o setor de transportes nos últimos anos?

**Clésio:** O Sistema CNT possui três eixos básicos de atuação: os trabalhadores, os empresários e seus executivos, e os aspectos institucionais desse Sistema. As entidades do Sistema CNT – SEST/SENAT e IDAQ – atuam diretamente na formação profissional e empresarial e na geração de benefícios para



**“A certificação pelo Programa de Ensino à Distância é uma forma de enriquecer o currículo do trabalhador em transporte, valorizá-lo, e melhorar a qualidade do serviço no setor.”**



todo o conjunto do setor. São milhares de trabalhadores, executivos e empresários treinados mensalmente por essas entidades. Qualificação profissional é imprescindível em nosso mercado competitivo e globalizado.

Na busca de maior qualidade e produtividade, as empresas investem cada vez mais em tecnologia. E a informática, através da Internet, se tornou uma poderosa aliada na busca de novas tendências nacionais e internacionais de mercado, da evolução e até para os debates sobre políticas de transporte. A CNT possui uma *home page* com informações sobre todas as ações da entidade, assim como dados estatísticos, legislação e notícias de interesse do setor.

A CNT se inseriu definitivamente no debate dos grandes temas nacionais, através das pesquisas que realiza. Temos a Pesquisa Rodoviária, que avalia o estado geral de conservação das principais rodovias brasileiras e que é referência até mesmo para os órgãos públicos que cuidam das estradas. Outra pesquisa traçou o Perfil Sócio-econômico dos Caminhoneiros. Há também a Pesquisa CNT-Vox Populi sobre o Índice de Satisfação do Cidadão (ISC), uma contribuição do setor de transporte para a discussão dos grandes temas nacionais.

**TM:** Qual a importância do apoio do empresariado na criação do SEST/SENAT e conseqüentemente na ampliação do atendimento do Sistema CNT?

**Clésio:** SEST e SENAT são verdadeiros símbolos da nova postura do empresariado brasileiro, consciente não só da sua obrigação de contribuir decisivamente para a conquista de novos padrões de qualidade e produtividade, para garantir maior competitividade da nossa economia, como também de suas responsabilidades sociais e políticas, principalmente no que diz respeito à melhoria da qualidade de vida do trabalhador em transporte e da população.

O empresariado precisa estar comprometido com a ação destas entidades. Além dos aspectos da arrecadação, parte dele o incentivo para a utilização dos serviços do SEST/SENAT. O empresário deve ter em mente que estas entidades propiciam as ferramentas para alavancar a capacitação e a produtividade através de reciclagem profissional.

**TM:** Por que a CNT decidiu estender o atendimento do SEST/SENAT aos outros modais, além do rodoviário, e à comunidade?

**Clésio:** Na área de transporte, o que se fala



**“O empresariado precisa estar comprometido com a ação do SEST/SENAT. O empresário deve ter em mente que estas entidades propiciam as ferramentas para alavancar a capacitação e a produtividade através da reciclagem profissional.”**

hoje é em multimodalidade, uma tendência nacional e internacional. O conceito moderno de transporte implica deslocamentos de bens e pessoas com eficiência em termos de tempo e de custos, e a multimodalidade é o principal instrumento para se atingir este objetivo. Foi isto o SEST/SENAT está ampliando o seu atendimento para outros modais, embora continue mantendo a prioridade para o modal rodoviário.

Já o atendimento à comunidade é uma contribuição que o setor de transporte está dando à sociedade. Além disto, é um meio de criar receitas próprias para cada CAPIT e PATE, tornando-os auto-suficientes, o que é um objetivo nosso.

**TM:** Quer dizer, o CAPIT acaba suprindo, para a comunidade, a ausência de atendimento médico/odontológico, cultura e lazer?

**Clésio:** Em muitas localidades que têm o

CAPIT, não existe por exemplo, clube, ou não tem atendimento médico-odontológico no padrão elevado que nós temos. Nossa estrutura nos CAPIT hoje é muito moderna, de alta tecnologia, toda informatizada, e o atendimento é de primeira linha.

**TM:** O que representa a criação de um canal exclusivo de televisão para o setor de transporte?

**Clésio:** Há pouco mais de três anos, começava a operar, em caráter definitivo, a Rede Transporte, um instrumento poderoso e moderno de educação, difusão de idéias e infor-

mações de grande utilidade para todos aqueles que vivem do e para o transporte. O canal nasceu da necessidade de modernizar o setor, levando às empresas novos conceitos e modelos de gestão empresarial, além de procurar melhorar a vida do trabalhador através do aprimoramento profissional e pessoal.

Até a inauguração da Rede Transporte, estávamos limitados a duas horas de transmissão na TV Executiva da TV Embratel. Com a Rede Transporte, que tem 11 horas de programação diária, ampliamos o universo possível de ser atingido a todo o setor de transporte, que é composto por mais de 300.000 transportadores autônomos e cerca de 40.000 pequenas, médias e grandes empresas de transporte, de todos os modais, que geram, no seu conjunto, 2,5 milhões de empregos, respondendo por quase 7% do PIB brasileiro. Hoje temos cerca de 1.600 pontos de recepção da programação espalhados por todo o País.

**TM:** Qual o objetivo das mudanças implementadas com a nova fase do projeto da Rede Transporte, a chamada Rede Transporte 2000?

**Clésio:** Ao completar três anos, a Rede Transporte está se renovando. Buscando manter a qualidade e, ao mesmo tempo, evoluir. Nosso canal exclusivo está revendo sua programação, intensificando os programas de aprimoramento profissional e ampliando o espaço para as informações de interesse do setor. A programação da Rede Transporte passa a ter, gradualmente, um caráter mais jornalístico, o que certamente a tornará mais atrativa para empresários, executivos e para os trabalhadores do setor. A TV passa a contar com uma Central de Jornalismo, que proporciona ao transportador um telejornal diário sobre política, economia e assuntos específicos do setor de transporte.

**TM:** O IDAQ tem contribuído decisivamente para a qualificação do corpo dirigente do transporte no País. Quais são os novos projetos do IDAQ para o futuro?

**Clésio:** A ampliação do Projeto Economizar, uma parceria do Sistema CNT com o Ministério das Minas e Energia e a Petrobras, com o objetivo de reduzir o consumo de óleo diesel e a emissão de fumaça preta. A atualização e ampliação de todos os cursos em vídeo do IDAQ, como também do Programa de Qualidade. O IDAQ, através de seus técnicos, também participará do Seminário Internacional sobre Eficiência Energética, no



**“A Rede Transporte passa a ter um caráter mais jornalístico, o que certamente a tornará mais atrativa para empresários, executivos e trabalhadores do setor. Ela terá uma Central de Jornalismo e um telejornal diário sobre política, economia e assuntos específicos do transporte.”**



Rio de Janeiro, no qual haverá uma troca de experiências bem-sucedidas na busca da eficiência energética, sobretudo no transporte rodoviário. Há o projeto de ampliar as parcerias com instituições de ensino, a exemplo do que já ocorre com a Universidade Católica de Brasília, que certifica cursos do IDAQ e elabora projetos de logística.

**TM:** *Quais são as ações da CNT para preservar a memória do transporte?*

**Clésio:** Estas ações ocorrem através da Fumtran (Fundação Memória do Transporte). A Fumtran está concluindo as negociações para a construção do Museu Nacional do Transporte, em Campinas (SP), anexa ao Capit desta cidade. A Fumtran também tem outros projetos, como o Centro Cultural e de Estudos Estratégicos de Transporte e Tráfego, que terá cursos de formação básica ministrados pelo SEST/Senat, cursos de formação técnica e uma Universidade de Transporte.

**TM:** *Como o senhor vê a perspectiva de modernização do setor de transporte no Brasil?*

**Clésio:** Eu vejo o setor de transporte se modernizando muito. Já ocorrem muitas fusões de empresas, e muitas empresas estão se extinguindo, porque não conseguiram se adaptar aos novos tempos. Claro que o transportador sofreu, também, os efeitos da globalização. As empresas buscam se modernizar, ter estoques menores. E a logística vem ganhando muito espaço, seja para o embarcador de carga, seja para o transportador de carga.

**TM:** *Quais são os principais projetos para a CNT a partir do ano 2000?*

**Clésio:** Dar apoio às instituições que fazem parte da CNT, notadamente finalizar a implantação dos estabelecimentos operacionais do SEST/SENAT, intensificando o atendimento aos trabalhadores em transporte, proporcionando, a eles e a seus familiares, melhores condições de vida e possibilitando, ao trabalhador, seu incremento profissional.

Na área de empresários e executivos do setor de transporte, dar apoio ao IDAQ nos projetos já citados, como a ampliação do Programa de Qualidade e do Projeto Economizar. Seguindo uma tendência mundial, o IDAQ também estará disponibilizando pela Internet cursos gerenciais à distância direcionados para os gerentes do setor de transporte – o *e-learning*.

A CNT busca ter cada vez mais presença no cenário nacional, apoiando a CPI do roubo de cargas, que está para ser instalada. A



**“Seguindo uma tendência mundial, o IDAQ estará disponibilizando pela Internet cursos gerenciais à distância direcionados para os gerentes do setor de transporte – o *e-learning*.”**

CNT vai continuar lutando pela reforma tributária, fundamental para reduzir o chamado custo Brasil.

A CNT também está organizando uma conferência internacional, prevista para abril do próximo ano, chamada CNT 2001, que vai debater os grandes temas nacionais. Esta conferência é uma contribuição da CNT aos governantes, políticos, enfim, à classe dirigente do País, na discussão dos rumos da nação. Alguns temas já estão definidos: “O papel do transporte como agente de integração” e “Meio ambiente”. □



# Extrapesado 1938 S c O cavalo de raça d

► 1938 S. O cavalo-mecânico extra-  
pesado com cabina avançada que traz mais  
qualidade e rentabilidade para a sua frota.

► Com motor OM-457 LA de 380 cv,  
gerenciado eletronicamente, é econômico, tem  
alta performance e menor custo de manutenção.

► Os freios são a disco nas  
4 rodas e com ABS, para respostas mais  
rápidas e seguras, manutenção fácil e maior  
vida útil. Conta com o exclusivo sistema de  
freio-motor Top Brake – mais segurança e  
maior durabilidade para freios e pneus.

E na caçina, o conforto do ar-condicionado, teto  
extra-alto, vidros, travas e teto solar elétricos  
e beliche.

► Possui piloto automático, compu-  
tador de bordo com sistema de manutençõ  
e diagnóstico para prevenção e correção de





# om cabina avançada. a Mercedes-Benz.

falhas, controle dos principais parâmetros do caminhão e planejamento otimizado de manutenção.

► Para completar, toda a assistência da Rede de Concessionários Mercedes-Benz com 250 pontos em todo o Brasil. Além, claro, da

garantia de 12 meses para o veículo e de 24 meses para o trem de força, sem limite de quilometragem.

► 1938 S. O mais completo. Ou, se preferir, o cavalo de raça da Mercedes.



Mercedes-Benz

# De mãos dadas

**Convênios com entidades privadas e órgãos governamentais possibilitam ao Sistema CNT a execução de projetos de alcance nacional**

**A** parceria com outras entidades, órgãos públicos federais e estaduais e prefeituras está garantindo, ao Sistema CNT, a ampliação de seu trabalho na comunidade. Através desses convênios, um número muito maior de pessoas – não apenas trabalhadores do setor de transporte – pode assistir a cursos de ensino à distância ou receber treinamento profissional, entre outras atividades. Para a CNT, a possibilidade de levar as informações a um número crescente de pessoas está realmente democratizando o conhecimento.

Desde 1996, através do convênio com a Fundação Roberto Marinho, o Sistema CNT está formando orientadores de aprendizagem e transmitindo o Telecurso 2000, composto pelos cursos supletivos de 1º e 2º graus. As transmissões são feitas pela Rede Transporte, o canal digital exclusivo do setor de transporte, com mais de 1.500 pontos instalados em todo o País. Ao transmitir o Telecurso 2000, o Sistema CNT procura garantir, aos seus beneficiários, o acesso à educação básica, buscando suprir as deficiências da baixa escolaridade. Visando à disseminação cultural e educativa, a CNT também é parceira do Canal Futura – o canal educativo desenvolvido pela Fundação Roberto Marinho.

Com esta mesma preocupação, o Sistema CNT firmou convênio com o MEC (Ministério da Educação), em setembro do ano passado. Pelo con-



vênio, foram doados 800 aparelhos de TV ao programa “Acorda Brasil: está na hora da escola”. As escolas que estão recebendo o equipamento podem se integrar à programação da TV Escola, do MEC, que atinge, diariamente, mais de 60 mil estabelecimentos com aulas para os alunos e cursos de aprimoramento para os professores. Há, ainda, a permuta entre esta programação da TV Escola e os programas produzidos pelo SEST/SENAT (Serviço Social do Transporte/Serviço Nacional de Aprendizagem no Transporte).

Buscando uma aproximação maior com a área acadêmica e visando ao desenvolvimento e modernização do setor, a CNT firmou contrato com a ANPET (Associação Nacional de Pesquisa e Ensino em Transporte), para publicação de livros reunindo os melhores trabalhos acadêmicos inscritos no Congresso Nacional de Ensino e Transporte.

Na área de aprimoramento profissional, o SEST/SENAT firmou convênios com as prefeituras de Belo Horizonte (MG) e do Rio de Janeiro

(RJ). Nestas cidades, para renovação da licença dos taxistas, a Prefeitura Municipal exige a capacitação profissional através do curso do SEST/SENAT. Não apenas ao nível municipal, mas também ao estadual, esta entidade do Sistema CNT tem atuado na qualificação e requalificação profissional de pessoas desempregadas, com a utilização de recursos do FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador).

Através do convênio com o Exército, o SEST/SENAT fornece cursos de ensino à distância para treinamento de recrutas e praças, em áreas como mecânica e direção defensiva. O Exército, por sua vez, disponibiliza estes e outros cursos do Programa de Ensino à Distância para a comunidade.

Estes são apenas alguns exemplos de ação em parceria e de como o Sistema CNT procura agir ao lado do Governo. Dois outros convênios têm uma área de atuação mais específica. Em dezembro do ano passado, foi firmado convênio com a Secretaria Nacional Antidrogas para o desenvolvimento e execução de programas especiais de prevenção ao uso de drogas ilícitas, álcool e fumo, incluindo apoio informativo a usuários e dependentes químicos. Ainda em negociação, está prevista uma campanha conjunta para informar e educar o trabalhador em transporte e seus dependentes na prevenção de DST (Doenças Sexualmente Transmissíveis), AIDS e drogas. □



# Viagem aos centros do transporte

Um roteiro para entender as reportagens sobre os 16 CAPIT mostrados nesta edição de TM. Odisséia começa em Manaus (AM) e termina em Bento Gonçalves (RS)



A revista **Transporte Moderno** realizou uma odisséia para mostrar 16 diferentes unidades de CAPIT (Centro Assistencial e Profissional Integrado do Trabalhador em Transporte) espalhadas por todas as regiões do Brasil. Ao todo, já há 75 unidades operacionais em funcionamento, entre PATE e CAPIT. As unidades mostradas por TM estão situadas nas seguintes cidades: Manaus (AM), São Luís (MA), Fortaleza (CE), Natal (RN), Maceió (AL), Simões Filho (BA), Goiânia (GO), Cuiabá (MT), Campo Grande (MS), Vitória (ES), Belo Horizonte (MG), Rio de Janeiro (RJ), Araraquara (SP), Curitiba (PR), Florianópolis (SC) e Ben-

to Gonçalves (RS).

As reportagens revelam, através dos textos e fotos, as principais atividades desenvolvidas em cada CAPIT, começando por Manaus, na região Norte, e terminando em Bento Gonçalves, no Sul do País.

Junto à reportagem sobre cada centro visitado, há um mapa, que mostra a abrangência territorial do Conselho Regional do SEST/SENAT a que pertence o CAPIT em questão. Também há um “Raio X” sobre as atividades de cada Conselho, destacando a quantidade de consultas médicas e odontológicas, além do número de trabalhadores treinados. Os dados publicados se referem apenas ao ano de 1999. A tabela abaixo mostra os totais gerais, considerando-se o trabalho realizado por todos os 14 Conselhos Regionais. O mapa encartado nesta edição mostra um panorama nacional de PATE e CAPIT, indicando a cobertura de cada Conselho Regional do SEST/SENAT. □

## RAIO X

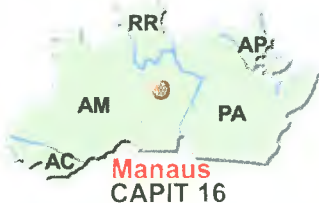
### VALORES TOTAIS DOS ATENDIMENTOS REALIZADOS NOS CAPIT E PATE

(em 1999)

SEST		SENAT
Total de Consultas Médicas	Total de Consultas Odontológicas	Total de Trabalhadores Treinados
<b>188.239</b>	<b>576.349</b>	<b>153.465</b>

# Um norte para a comunidade

SEST/SENAT  
Conselho  
Regional Norte



Ênfase no ser humano. Esta tem sido a principal característica do trabalho realizado pelo CAPIT 16, localizado na capital do Estado do Amazonas



Realizar um trabalho social com a comunidade e transformar o CAPIT na “casa” do trabalhador do transporte são os principais objetivos da equipe capitaneada por Francisco Bezerra, presidente do Conselho Regional Norte, e Carlos Costa, diretor do CAPIT 16, localizado em Manaus (AM).  
Instalado em uma região ca-



Fotos: Osiris Lambert Bernadino

O atendimento odontológico no CAPIT de Manaus é um dos pontos altos da obra social realizada pelo SEST/SENAT na região



Neste ano, a equipe do CAPIT quer incentivar ainda mais a integração dos trabalhadores do transporte com a comunidade. No detalhe, Francisco Bezerra, presidente do Conselho Regional Norte

rente da capital amazonense, o CAPIT 16 vem cumprindo uma importante missão assistencial, pois presta serviços médicos e odontológicos a preços acessíveis e já se constituiu na principal área de lazer para os que moram perto dele. “Nós entendemos que a nossa estrutura tem que estar centrada no social e tem que efetivamente contribuir para melhorar as condições de vida da população que vive próxima ao CAPIT”, sentença Bezerra.





**Aulas de natação: uma das atividades mais procuradas no CAPIT**

**de Manaus. Gilberto Danielli (no detalhe): “O sistema SEST/SENAT está funcionando muito bem”**

Na parte de aprendizagem, o SENAT vem desenvolvendo uma série de cursos para qualificar o trabalhador do transporte, tais como Movimentação e Operação de Produtos Perigosos (MOPP) e Operador de Empilhadeira, além do treinamento de motoristas de ônibus urbano. No ano passado, o CAPIT foi responsável pelo desenvolvimento profissional de cerca de 4 mil pessoas.

Em Manaus, a equipe de **Transporte Moderno** pôde comprovar como o sistema de CAPIT e PATE começa a fazer parte do dia-a-dia do caminhoneiro. Gilberto Danielli, transportador de hortifrutigranjeiros, no seu percurso entre o Rio Grande do Sul e o Amazonas, foi

atendido nos PATE de Lajes (SC) e Rondonópolis (MT) e, ao sentir um mal-estar na balsa entre Porto Velho (RO) e Manaus, correu rapidamente para o CAPIT mais próximo. “O serviço é ótimo. Em todos os lugares, fui muito bem atendido”, elogia Danielli.

Este ano, a direção do CAPIT 16 espera manter convênios na área de treinamento com o FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador) e com a Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos de Manaus. Além disto, pretende continuar a parceria com a Prefeitura para dar prosseguimento ao projeto assistencial Criança Urgente, que busca reintegrar à sociedade menores que viviam nas ruas. “É um projeto fabuloso. A Prefeitura está entrando com os custos, e nós, com a estrutura básica. Está sendo muito gratificante fazer parte deste trabalho”, afirma Bezerra. □



**Parceria com a Prefeitura no projeto Criança Urgente, que visa tirar meninos das ruas e recuperá-los para que possam ser reintegrados à sociedade**

## RAIO X

### CONSELHO REGIONAL NORTE

(em 1999)

ESTABELECIMENTO OPERACIONAL	SEST		SENAT
	Total de Consultas Médicas	Total de Consultas Odontológicas	Total de Trabalhadores Treinados
CAPIT 16/Manaus-AM	10.671	19.763	3.986
<b>TOTAL</b>	<b>10.671</b>	<b>19.763</b>	<b>3.986</b>



# NOVO VOLVO FM. O SÉCULO XXI CHEGOU TRAZENDO MAIS OPÇÕES.

A LINHA DE CAMINHÕES PESADOS VOLVO FICOU AINDA MAIS COMPLETA: NOVOS FM12 E FM10. ESSES DOIS MODELOS SÃO IDEAIS PARA APLICAÇÕES ESPECÍFICAS EM TRABALHOS DE CURTA E MÉDIA DISTÂNCIA E ESTÃO DISPONÍVEIS COM

MOTORES DE 320 A 420 CV DE POTÊNCIA. E AINDA TRAZEM NA BAGAGEM TODA A TECNOLOGIA, SEGURANÇA E DESEMPENHO QUE CARACTERIZAM OS PRODUTOS VOLVO.

O FM12 6X4 É INDICADO PARA O TRANSPORTE DE MADEIRA E

CANA-DE-AÇÚCAR, OU AINDA PARA MINERAÇÃO E CONSTRUÇÃO CIVIL. JÁ O FM10 NA OPÇÃO 6X4 TAMBÉM É UTILIZADO PARA MINERAÇÃO E CONSTRUÇÃO CIVIL, E O 4X2 PARA TRANSPORTE DE VEÍCULOS (CEGONHEIRAS), CONTAINERS E SIDERS.

LINHA DE CAMINHÕES PESADOS VOLVO. UM DELES É PERFEITO PARA SUAS NECESSIDADES NO RAMO DE TRANSPORTE E VAI TORNAR AINDA MAIS CURTO SEU CAMINHO ATÉ O SUCESSO.



www.volvo.com.br

O SEU SUCESSO É O NOSSO COMPROMISSO.





Os veículos Volvo estão em conformidade com o PROCONVE. (Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores).

**VOLVO**

# Recreio e aprendizado

SEST/SENAT  
Conselho Regional  
Nordeste I



**Educação e lazer fazem o CAPIT de São Luís cair rapidamente nas graças do trabalhador do transporte**



Instalado definitivamente em São Luís (MA) no ano de 1997, o CAPIT 09 tem como principais atrativos suas atividades de lazer e seus programas de treinamento. Neste último setor, está sendo utilizada 100% da capacidade do CAPIT, com treinamentos a todo o vapor.

Para ajudar a trazer o trabalhador do transporte para dentro do CAPIT e mostrar que este é o seu espaço, a equipe do Sest elabo-

Fotos: Ogeir's Lambert Bernardino



**SENAT faz reciclagem de motoristas. No detalhe, o aluno Damião Galdino de Souza**

rou um extenso calendário de festas, que mescla regionalismos – como o tradicional Bumba-neu-boi – com comemorações do setor – como o Dia do Motorista. Outra atividade de lazer que vem conquistando os filhos dos trabalhadores do transporte são as colônias de férias. Durante uma semana, as crianças passam o dia no CAPIT, participando de uma série de atividades de recreação, como torneios de futebol e natação, sessões de leitura e passeios aos pontos turísticos da cidade de São Luís.

Na área cultural, um dos projetos que devem engrenar neste ano é o Cinema no Sest. Contando com um auditório recém-inaugurado, a intenção é realizar sessões toda sexta-feira.

A reciclagem de motoristas de ônibus



**O auditório Otávio Vieira da Cunha Filho já se tornou um importante espaço de discussões e seminários para o setor**



# RAIO X

## CONSELHO REGIONAL NORDESTE I

(em 1999)

ESTABELECIMENTO OPERACIONAL	SEST		SENAT
	Total de Consultas Médicas	Total de Consultas Odontológicas	Total de Trabalhadores Treinados
CAPIT 09/São Luís-MA	8.439	8.704	10.978
CAPIT 22/Teresina-PI	9.566	24.805	5.100
CAPIT 23/Fortaleza-CE	9.284	46.992	9.270
<b>TOTAL</b>	<b>27.289</b>	<b>80.501</b>	<b>25.348</b>

deve ser, em 2000, o carro-chefe do CAPIT maranhense no setor de aprendizagem. Um convênio firmado entre o SENAT e o Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros de São Luís prevê o treinamento de todos os motoristas do segmento até setembro. Com 48 horas de duração, o curso aborda temas como relações interpessoais, qualidade no atendimento, primeiros socorros e mecânica básica.

Com esse convênio, o SENAT está conseguindo mostrar a importância da requalificação profissional para os con-



**Atendimento odontológico bom e barato atrai a comunidade e os trabalhadores do transporte. No detalhe, veículo utilizado no Projeto Economizar**

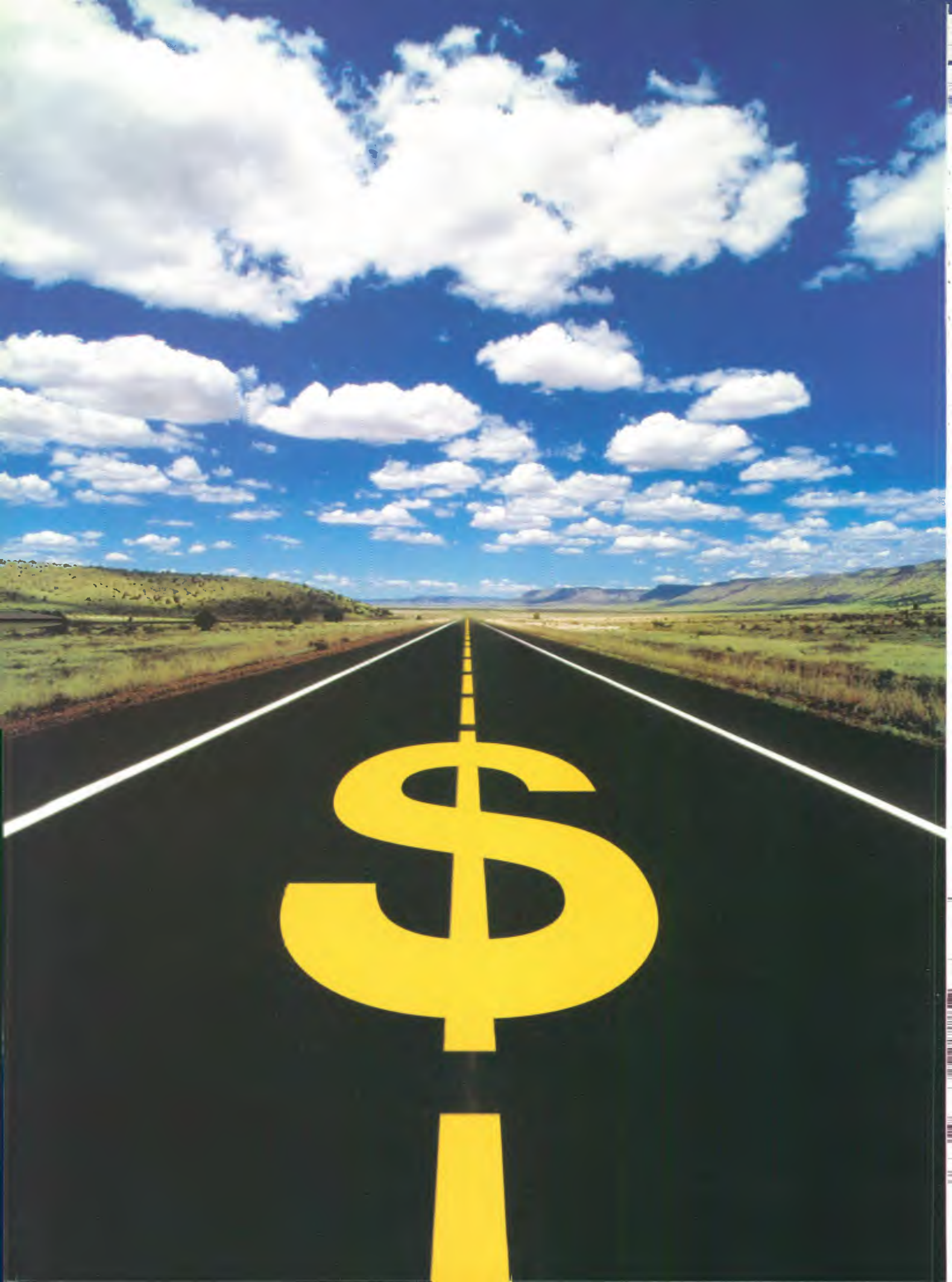


**CAPIT de São Luís já conta com cerca de 24.000 usuários, e a propaganda boca-a-boca deve fazer este número aumentar**

dutores. “Eu acho muito importante que os motoristas venham aqui para fazer esse treinamento. As aulas são muito boas, e a professora é excelente”, comenta, entusiasmado, Damião Galdino de Souza, funcionário da empresa Roma.

O SENAT está ministrando ainda cursos básicos nas áreas de Informática e de Mecânica.

Segundo a coordenação do CAPIT, os trabalhadores do transporte têm elogiado muito o sistema e estão plenamente satisfeitos. Os trabalhadores consideram o CAPIT a casa deles. Por isto, todo evento realizado tem se transformado em sucesso. □





# *Quanto mais seu diesel rende, mais sua empresa lucra.*

## *Participe do Projeto **ECONOMIZAR***

O Projeto Economizar oferece apoio técnico gratuito às empresas de transporte rodoviário de cargas e passageiros com o objetivo de otimizar o uso do óleo diesel. Participando do Projeto Economizar, sua empresa recebe a visita de técnicos qualificados que irão ajudá-la a aprimorar os métodos de gestão de combustíveis. E também a melhorar a capacitação dos funcionários envolvidos na condução e manutenção dos veículos e no manuseio e estocagem do combustível. Ou seja, não é fiscalização, é parceria. O Projeto Economizar já avaliou mais de 50 mil ônibus e caminhões de mais de 4 mil empresas de transporte, nas quais o consumo de óleo diesel e os custos de manutenção de veículos diminuíram sensivelmente. Em uma empresa de transporte de carga, por exemplo, o consumo de combustível diminuiu 21%. Uma outra empresa de ônibus economizou 720 mil litros de diesel em um ano. E não são só as empresas que ganham com o Projeto Economizar. Com a melhoria da segurança e qualidade dos serviços de transporte, ganham também as pessoas envolvidas e os clientes. Com a racionalização do consumo energético e a redução da emissão de poluentes, ganha todo o país. O Projeto Economizar é uma iniciativa da Petrobras em colaboração com a Confederação Nacional de Transportes. Para se inscrever ou obter mais informações, entre em contato com a Petrobras pelo **fax (21) 534-3663** ou com o Instituto de Desenvolvimento, Assistência Técnica e Qualidade em Transportes (IDAQ) pelo **fax (61) 321-7457**. Participe do Projeto Economizar. Quem participa só não economiza elogios.

[www.petrobras.com.br/conpet/economizar.html](http://www.petrobras.com.br/conpet/economizar.html) • [www.cnt.org/economizar.htm](http://www.cnt.org/economizar.htm)

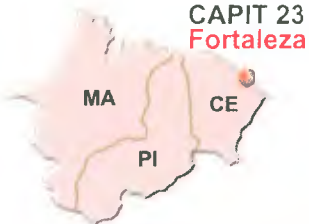


**MINISTÉRIO DE  
MINAS E ENERGIA**

**MINISTÉRIO DOS  
TRANSPORTES**

# A memória e o amanhã

SEST/SENAT  
Conselho Regional  
Nordeste I



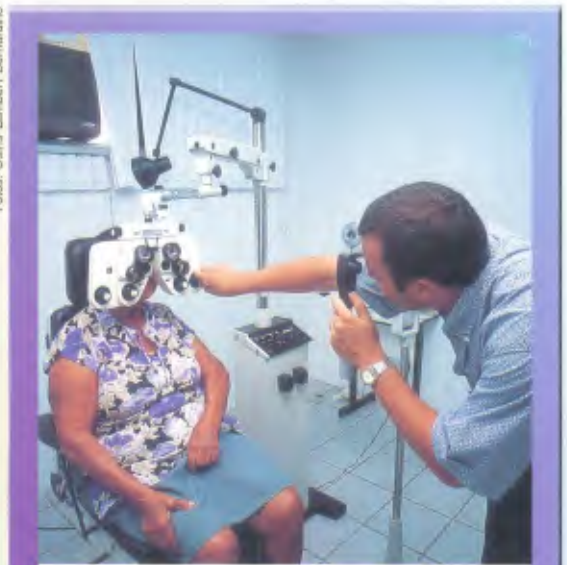
**Recuperar o passado e ajudar a construir um futuro melhor. Este é o propósito principal da direção do CAPIT de Fortaleza**



Localizado em uma região central de Fortaleza (CE), o CAPIT 23 se destaca pela ação social que vem realizando por meio de parcerias com a comunidade e pelo trabalho que faz para manter viva a memória do transporte no Estado do Ceará.

Buscando o desenvolvimento profissional das populações carentes de Fortaleza, pelo terceiro ano consecutivo o sistema SEST/SENAT vem trabalhando com

Foto: Cláris Lambert Bernandino



**Oftalmologia, pediatria, ginecologia e obstetrícia são algumas das especialidades do eficiente atendimento médico do CAPIT 23**



**Memorial do Transporte, localizado no espaço cultural SEST/SENAT. No detalhe, Márcia Ferreira, aluna do curso de CIPA**

associações comunitárias e com o Programa de Capacitação Solidária. Por meio deste convênio, adolescentes de bairros como Jangurussu, região do antigo lixão de Fortaleza, realizaram, no ano passado, cursos nas áreas de manutenção de veículos e confecção de cenários para shows e outros eventos artístico-culturais.

O SENAT cearense vem contribuindo também de forma muito ativa para a qualificação do trabalhador do transporte no Estado. Um bom exemplo são os cursos de CIPA (Comissão Interna de





**SENAT investe na qualificação e reciclagem dos trabalhadores do transporte para ajudar o setor a crescer e se modernizar**

Prevenção a Acidentes). “Esse curso de CIPA é sem dúvida muito importante para todos os trabalhadores. Nós aprendemos aqui uma série de coisas que não sabíamos sobre segurança no trabalho”, comenta, satisfeita, Márcia Ferreira, funcionária da Viação Itapemirim. Perguntada sobre a qualidade do curso, Márcia foi categórica: “É dinâmico e muito bom. Com certeza voltarei ao SENAT para fazer outros cursos”.

Funcionando no espaço cultural do SEST/SENAT há um ano, o Memorial Fotográfico do Transporte Coletivo de Passageiros do Ceará vem resgatando a história do transporte no Estado. “Nosso objetivo é deixar um registro, para

as gerações futuras, da audácia dos primeiros empreendedores do setor”, explica David Lopes de Oliveira, presidente do Conselho Regional Nordeste I. Contando com uma equipe de três pesquisadores e um geógrafo, os trabalhos continuam. Para o primeiro aniversário do Memorial, o presidente promete novidades: “Vamos apresentar o resultado das pesquisas que fizemos em lugares como a Academia Cearense de Letras e nos arquivos de jornais”. □



**Rapidez e qualidade são algumas das características do atendimento odontológico realizado pelo SEST no CAPIT 23.**

**No detalhe, o presidente do Conselho Regional Nordeste I, David Lopes de Oliveira**

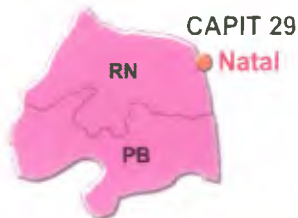
**RAIO X**  
**CONSELHO REGIONAL NORDESTE I**  
(em 1999)

ESTABELECIMENTO OPERACIONAL	SEST		SENAT
	Total de Consultas Médicas	Total de Consultas Odontológicas	Total de Trabalhadores Treinados
CAPIT 09/São Luís-MA	8.439	8.704	10.978
CAPIT 22/Teresina-PI	9.566	24.805	5.100
CAPIT 23/Fortaleza-CE	9.284	46.992	9.270
<b>TOTAL</b>	<b>27.289</b>	<b>80.501</b>	<b>25.348</b>

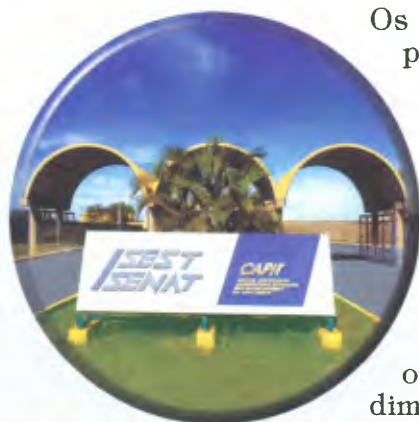


# Com mais força

SEST/SENAT  
Conselho Regional  
Nordeste II



**Sucesso alcançado pelo SENAT serve de estímulo para o início dos trabalhos do SEST. CAPIT oferece treinamento em diversas áreas**



Os cursos de qualificação profissional foram, até 1999, a principal atividade do CAPIT 29, localizado em Natal (RN). A partir deste ano, com a conclusão das instalações do SEST, o trabalhador do transporte passa a ter, além de salas de aula, opções de lazer e de atendimento médico-odontológico de qualidade.

Funcionando desde setembro de 1998 em Natal, o SENAT pretende continuar atraindo o trabalhador do trans-



**A localização do CAPIT 29 é apontada pelo diretor Paulo Sérgio Furtado (*detalhe*) como uma das causas do sucesso do SENAT**

Fotos: Osiris Lambert Bernardino



**O SENAT de Natal treinou, em 1999, contando com auxílio do FAT, 3.079 trabalhadores. A expectativa é de que este número aumente em 2000**

porte para os seus cursos, como fez em 1999, quando operou além da sua capacidade. Uma das novidades deste ano será o curso voltado para a reciclagem de motoristas de táxi. “Como Natal é um pólo receptor de turismo, é muito importante que os nossos taxistas estejam bem preparados”, explica Paulo Sérgio Furtado, diretor do CAPIT. Apoiando a iniciativa do SENAT, a Prefeitura passou a exigir que os motoristas passem pela reciclagem para ter sua licença renovada. Outro parceiro potencial é o Banco do Nordeste, que poderá entrar com o financiamento para a renovação da frota de Natal.



# RAIO X

## CONSELHO REGIONAL NORDESTE II

(em 1999)

ESTABELECIMENTO OPERACIONAL	SEST		SENAT
	Total de Consultas Médicas	Total de Consultas Odontológicas	Total de Trabalhadores Treinados
CAPIT 28/ João Pessoa-PB	3.867	7.936	4.715
CAPIT 29/Natal-RN	-	-	3.079
<b>TOTAL</b>	<b>3.867</b>	<b>7.936</b>	<b>7.794</b>

Outro amplo programa de qualificação profissional que deve ocorrer em 2000 é o de desenvolvimento de mão-de-obra para o setor de transporte. Contando com recursos do FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador), o SENAT pretende treinar 2.134 pessoas nas áreas de formação de condutores, aperfeiçoamento de cobradores, desenvolvimento de fiscais e borracharia, entre outras.

Grande sucesso em 1999, o curso de jardinagem deve se repetir neste ano. "O nosso curso de jardinagem foi muito bem aceito. Há uma demanda muito grande por esse tipo de serviço aqui em Natal", esclarece Furtado.

Com o término da construção da área de lazer do CAPIT 29, as atividades esportivas e de recreação realizadas pelo SEST ganharam um novo impulso e já estão caindo no gosto das famílias dos trabalhadores do transporte. Escolinhas



**Área de lazer, inaugurada no final do ano passado, promete ser um sucesso e vai impulsionar as atividades do SEST. No detalhe, o auditório**



**Também as atividades relacionadas ao esporte têm espaço no CAPIT de Natal, depois da construção de moderna quadra poliesportiva**

de futebol e natação e aulas de hidroginástica vêm agitando as crianças de Natal. Para divulgar suas atividades, o SEST vem distribuindo *folders* e anexando informações nos contracheques dos trabalhadores do setor.

A direção do CAPIT de Natal espera iniciar o atendimento médico-odontológico em abril e acredita que a demanda por esse tipo de serviço será grande. "Já iniciamos a compra do material que está faltando para abrirmos o nosso setor de saúde. Começaremos com duas equipes na parte odontológica e três médicos. Tenho certeza de que teremos sucesso também nessa área", conclui Furtado. □

# Ênfase na educação



**Em dois anos de atividades, o CAPIT de Maceió desenvolve amplo trabalho na área educacional. Taxistas, cobradores e motoristas de ônibus têm treinamento específico**



O CAPIT 19, de Maceió (AL), se destaca pela atenção dedicada à educação. Os cursos de formação profissional abordam variados temas, destacando-se os seguintes: Qualidade no Atendimento ao Cliente; 5 “S” – A Base para a Qualidade; Relações Humanas no Trabalho; Desenvolvimento em Direção Defensiva; Chefia e Lide-

rança; Código de Trânsito Brasileiro; Formação de Motoboys; Gerenciamento de Reuniões; Borracharia; e Primeiros Socorros. Os taxistas e os motoristas e cobradores de ônibus da capital alagoana também estão sendo treinados pelo CAPIT.

O presidente do Conselho Regional Nordeste III do SEST/SENAT, Newton Jerônimo Gibson Duarte, comemora os

bons resultados obtidos pelo CAPIT de Maceió: “Temos uma boa participação da população de Alagoas”. Gibson destaca as parcerias realizadas com o Governo do Estado para a melhoria do trânsito e também no atendimento médico-odontológico. E a grande preocupação, em termos de saúde, é com o trabalho preventivo e educativo. “Mantemos um posto de vacinação para as crianças da comunidade e educamos o povo em termos de saúde bucal, orientando sobre a necessidade da correta escovação dentária.”



Através das parcerias e do atendimento à comunidade – que também se realiza na área cultural e esportiva –, o CAPIT de Maceió tem conseguido se tornar superavitário. “Já temos 15 mil usuários cadastrados”, contabiliza, animado, Pedro Barboza Ramos, diretor do CAPIT de Maceió.

Fotos: D. V. G. Gaetano



**Vista aérea do CAPIT de Maceió. No detalhe, o presidente do Conselho Regional Nordeste III do SEST/SENAT, Newton Gibson**

## RAIO X CONSELHO REGIONAL NORDESTE III (em 1999)

ESTABELECIMENTO OPERACIONAL	SEST		SENAT
	Total de Consultas Médicas	Total de Consultas Odontológicas	Total de Trabalhadores Treinados
CAPIT 19/Maceió-AL	5.058	5.592	820
PATE 20/Petrolina-PE	1.918	4.601	604
<b>TOTAL</b>	<b>6.976</b>	<b>10.193</b>	<b>1.424</b>



# Mais de 3 milhões de quilômetros escoltados sem nenhuma ocorrência.



## GP, segurança na saída e na chegada.



A segurança de cargas é um dos principais problemas do Brasil, por isso a GP especialista nesta área, está realizando um trabalho muito grande e de resultados expressivos. Com apenas um ano de atividades nesse segmento já percorreu mais de 3 milhões de quilômetros escoltados e nesse primeiro ano com índice zero de ocorrências. A cobertura partindo de São Paulo e do Rio de Janeiro atinge todos os estados brasileiros. A GP segue rigorosamente as orientações da Polícia Federal. Além disso, a GP tem em sua frota própria veículos S 10 cabine dupla, para cargas de alto risco com a finalidade de romper bloqueios e

manobras evasivas de proteção do comboio. A GP tem sistemas tecnologicamente avançados, que apóiam o planejamento estratégico da escolta mais adequada as necessidades do seu transporte e do seu negócio: SISTEMA DE RASTREAMENTO POR SATÉLITE: É colocado nos veículos da escolta e melhora muito a relação custo/benefício. SISTEMA DE COMUNICAÇÃO: Nos veículos que compõem a escolta GP a comunicação é feita via rádio ponto a ponto ou pelo sistema Nextel, conforme a necessidade. VIGILANTES PROTEGIDOS: Especialmente treinados e completamente equipados, Com armamentos especiais,

colete a prova de balas, kits de sinalização e de primeiros socorros e até teclado de comunicação via satélite.

**PARCERIAS INTELIGENTES:** Consultores especializados no levantamento e análise de riscos envolvidos e também uma divisão dirigida para o acompanhamento das investigações policiais.



Avenida 9 de julho, 3.508  
São Paulo - SP - C1407-100  
Telefone e fax: (11) 887 0013

E-mail: [clgaspar@amcham.com.br](mailto:clgaspar@amcham.com.br)  
[www.grupogp.com](http://www.grupogp.com)

SEST/SENAT  
Conselho  
Regional Nordeste IV



# Hora de estudar, hora de brincar

Contando com convênios e apoios, CAPIT 24 atinge bons resultados nas áreas de treinamento e cultura. Cursos dão formação profissional a adolescentes



Realizar parcerias na área de treinamento e cultura tem sido uma opção da diretoria do CAPIT 24, localizado em Simões Filho, região metropolitana de Salvador (BA), para melhorar a qualidade dos serviços do sistema SEST/SENAT.

Com uma oficina bem equipada, o SENAT vem estabelecendo convênios com a Secretaria de Trabalho e Ação Social do Governo do Estado para o treinamento e desenvolvimento profissional de desemprega-

Fotos: Cláris Lambert Bernardino



**Antonio Carlos Knittel, presidente do Conselho Regional Nordeste IV: “Nosso objetivo é melhorar a qualidade de vida do trabalhador do transporte”**



**Vista aérea do CAPIT 24, localizado em Simões Filho, na região metropolitana de Salvador (BA). No detalhe, a bem equipada oficina mecânica**

dos e mecânicos do setor. “Todo o equipamento que nós temos aqui foi doado. Não compramos nada”, esclarece Antonio Carlos Knittel, presidente do Conselho Regional Nordeste IV.

Na área cultural, o CAPIT baiano vem servindo de palco para eventos como o SEST Cultura, que organiza apresentações teatrais, e o SEST Verão 2000, que, com o apoio da Schincariol, realiza shows musicais. Há, também, no setor cultural, um grande festival voltado para os trabalhadores do transporte. Abrangendo cinco modalidades (artes cênicas, poesia, dança, artes plásticas e música), o festi-





**Frank Passos, diretor do CAPIT: “Nossa meta agora é mostrar para os caminhoneiros que esse espaço também é deles”**

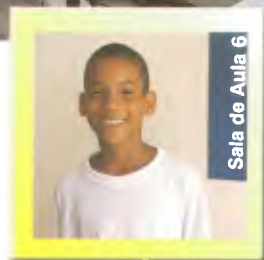
ca ou Borracharia. Ao terminar o curso, seguirão imediatamente para estagiar em uma empresa de transporte. “Antes eu entregava pastel e capinava terreno; hoje estou aqui estudando para ser alguém. O mais legal é que, depois de um ano estudando, já vou trabalhar em uma empresa de ônibus”, comenta, eufórico, o aluno Robison dos Santos, de 14 anos. Segundo o presidente Knittel, 95% dos meninos são contratados após o estágio. “Isso mostra que estamos no caminho certo”, completa. □

val incentiva a produção artística e premia os melhores trabalhos. Para o futuro, a idéia do SEST é realizar, em parceria com o SESI e o SESC, o Festival Cultural do Trabalhador.

Visitando o CAPIT 24, a equipe de **Transporte Moderno** pôde comprovar o trabalho social que vem sendo realizado com meninos que ganhavam a vida nas ruas. Sem perspectiva e oportunidade de estudar, essas crianças hoje têm aulas de Português, Matemática, Desenho e Informática e farão ainda um curso profissionalizante nas áreas de Mecâni-



**Informática ajuda na qualificação profissional. No detalhe, o aluno Robison dos Santos, que sonha ser electricista veicular**



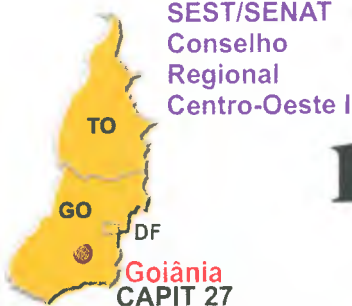
Sala de Aula 6

**RAIO X**  
**CONSELHO REGIONAL NORDESTE IV**  
 (em 1999)

ESTABELECIMENTO OPERACIONAL	SEST		SENAT
	Total de Consultas Médicas	Total de Consultas Odontológicas	Total de Trabalhadores Treinados
CAPIT 11/Salvador-BA	9.185	47.595	4.907
CAPIT 24/Simões Filho-BA	3.358	16.003	4.713
PATE 11/Conceição do Jacuípe-BA	7.042	5.452	195
PATE 18/Eunápolis-BA	3.641	5.289	165
PATE 24/Ibotirama-BA	42	2.191	-
PATE 30/Nossa Senhora do Socorro-SE	1.279	1.401	459
<b>TOTAL</b>	<b>24.547</b>	<b>77.931</b>	<b>10.439</b>



# Compartilhando novas tecnologias



**SENAT de Goiás mostra, desde a sua fundação, que é um instrumento importantíssimo para a qualificação do trabalhador do transporte**



Inaugurado em setembro de 1997 e localizado em Goiânia (GO), o CAPIT 27 já contribuiu muito para melhorar a qualidade do transporte no Estado. Em 1998, cerca de 6 mil trabalhadores do sistema de transporte urbano da capital passaram pelo SENAT para se adaptar à nova realidade da bilhetagem eletrônica.

Quando o CAPIT 27 foi inaugurado, Goiânia passava por uma grande reformulação no seu trans-



**Vista aérea do CAPIT 27. No detalhe, José Hélio Fernandes, presidente do CRCO I: "O trabalho do Sest/Senat é muito importante para todo o Brasil"**

Foto: Lázaro Ladeira



**Realizar um grande número de parcerias, segundo a direção do CAPIT 27, é a melhor forma de gerir a oficina mecânica**

porte coletivo, que estava se tornando completamente automatizado. Para inserir os profissionais do transporte urbano nesta mudança, o CAPIT 27 criou um curso explicando como funcionava a novidade. "Nosso objetivo era acabar com a idéia de que a bilhetagem traria desemprego e levar os cobradores e motoristas a acreditar no projeto", explica Joabete de Souza Costa, diretora do CAPIT. Após a parte de atividades motivacionais, o SENAT passou a realizar aulas práticas para que os funcionários das empresas de ônibus aprendessem a operar o sistema.

Verificando a crescente exigência do



# IVECO. NOVAS SOLUÇÕES DE TRANSPORTE.



**IVECO**  
**FIAT**

Novas soluções de transporte.

## REDE DE CONCESSIONÁRIOS BRASIL

AMAZONAS MANAUS • AMACAM - Tel.(92) 633-4835 • BAHIA SALVADOR • BAHIANA - Tel.(71) 246-3755 / 391-2738 • CEARÁ FORTALEZA • NORONHA - Tel.(85) 279-2000 • DISTRITO FEDERAL BRASÍLIA • TECAM - Tel.(61) 233-3350 / 233-3622 • ESPÍRITO SANTO VITÓRIA • BONNO - Tel.(27) 200-2024 • GOIÁS GOIÂNIA • TECAR - Tel.(62) 283-6000 • MARANHÃO IMPERATRIZ • BITAR - Tel.(98) 723-4020 • MATO GROSSO - CUIABÁ • TCRINO - Tel.(65) 682-7600 • MATO GROSSO DO SUL CAMPO GRANDE • SUCOLCOTTI - Tel.(67) 787-4150 • MINAS GERAIS BELO HORIZONTE • ALPINA - Tel.(31) 597-0100 • JUIZ DE FORA • VIFER - Tel.(32) 222-9244 • UBERLÂNDIA • CURINGA - Tel.(34) 239-1816 / 239-864 • PARÁ BELÉM • BITAR - Tel.(91) 235-3933 • PARAGOMINAS • BITAR - Tel.(91) 738-238 • PARANÁ CASCAVEL • LATINA - Tel.(45) 227-2022 • CURITIBA • LATINA - Show-Room - Tel.(41) 336-7576 • CURITIBA • LATINA - Matriz - Tel.(41) 349-1122 • LONDRIANA • LATINA - Tel.(43) 251-1033 • PERNAMBUCO RECIFE • DELCAM - Tel.(31) 454-2000 / 453-5070 • PIAUÍ TERESINA • JELTA - Tel.(86) 218-1080 / 218-1101 / 218-1784 • RIO DE JANEIRO • RIO DE JANEIRO • BELLUNO - Tel.(21) 584-4200 • RIO GRANDE DO SUL PORTO ALEGRE • BIVEL - Tel.(51) 477-5688 • PELOTAS • ROTASUL - Tel.(51) 71-0222 / 71-0022 • CAXIAS DO SUL • ECCO - Tel.(54) 291-9155 • RONDÔNIA PORTO VELHO • PEMONTE - Tel.(69) 225-0797 • SANTA CATARINA C/AFÉCÓ • CARBONI - Tel.(49) 724-0122 • CRICIÚMA • POSSOLI - Tel.(48) 437-5779 • FLORIANÓPOLIS • DALÇÓQUIO - Tel.(48) 25E-255 • ITAJÁ • DALÇÓQUIO - Tel.(47) 146-2222 • VIDEIRA • CARBONI Te.(49) 566-2111 • SÃO PAULO ARACATUBA • PINESI - Tel.(18) 631-1333 • CAMPINAS • SAF - Tel.(19) 240-2928 • RIBEIRÃO PRETO • TURIM - Tel.(16) 625-0110 • S. B. DO CAMPO • DELLA STRADA - Tel.(11) 4335-6700 • SÃO JOSÉ DO F. O PRETO • TURIM - Tel.(17) 238-3922 • SÃO PAULO • COFIPE - Tel.(11) 3311-6011 • SOROCABA • SAF - Tel.(15) 221-7759 • SERGIPE ARACAJÚ • SAMA - Tel.(79) 211-7000 • TOCANTINS PALMAS • ATLAS - Tel.(63) 214-2456 / 214-2035

# PIRELLI FH55

VAI SER MUITO DIFÍCIL ALGUÉM  
ULTRAPASSAR ESTA MARCA.



futura

Desenvolvido com a mais alta tecnologia e testado sob as mais diversas condições, o **FH55** é o primeiro pneu de transporte high-performance do Brasil. O **FH55** tem ótimo rendimento quilométrico em empregos de baixa severidade, sendo indicado para veículos pesados e semipesados, tanto no transporte de passageiros quanto de carga. O desenho de sua banda de rodagem, com quatro sulcos longitudinais, e o composto especial de borracha garantem regularidade de consumo e o mais elevado rendimento quilométrico em sua categoria. Por ter baixa resistência ao rolamento, o **FH55** também contribui para um menor consumo de combustível. Além disso, o **FH55** conta com novas medidas em sua gama. Só a Pirelli poderia reunir as maiores conquistas tecnológicas num único produto.



POTÊNCIA NÃO É NADA SEM CONTROLE.

VOCÊ PERGUNTA E A PIRELLI RESPONDE: **0800-78-7638**. Internet: <http://www.pirelli.com.br>





**Curso de Informática, que também pode ser feito pela comunidade, é um sucesso em Goiânia**

Na área social, além do atendimento médico-odontológico de qualidade, o SEST de Goiânia vem realizando, em empresas, palestras de orientação sobre DST (Doenças Sexualmente Transmissíveis) e acuidade visual, entre outras. A recreação e o desenvolvimento intelectual também estão na pauta do SEST. Torneios de futebol, natação, polo aquático e tardes dançantes são algumas das atividades realizadas. Uma biblioteca também foi instalada para que os trabalhadores do transporte estudem e façam pesquisas. “Os trabalhadores estão aprendendo a utilizar este espaço, o que vai ser muito bom para fortalecer ainda mais o setor”, finaliza Fernandes. □

mercado por trabalhadores mais qualificados, o SENAT de Goiânia vem investindo pesado em cursos de desenvolvimento profissional. MOPP (Movimentação e Operação de Produtos Perigosos), Direção Defensiva e Formação de Condutores de Veículos de Transporte Escolar são alguns dos cursos mais procurados. “O perfil do trabalhador do transporte está mudando. As transportadoras estão exigindo cada vez mais que o trabalhador faça cursos. O SEST/SENAT é que tem que assumir essa missão de qualificar o trabalhador”, observa José Hélio Fernandes, presidente do Conselho Regional Centro-Oeste I. O CAPIT 27 também oferece cursos voltados para a comunidade, como Informática, Atendimento e Telemarketing.



**Área de lazer com churrasqueiras. No detalhe, o usuário Joel Ferreira Campos: “Atendimento odontológico é excepcional”**



**RAIO X**  
**CONSELHO REGIONAL CENTRO-OESTE I**  
(em 1999)

ESTABELECIMENTO OPERACIONAL	SEST		SENAT
	Total de Consultas Médicas	Total de Consultas Odontológicas	Total de Trabalhadores Treinados
CAPIT 04/Brasília-DF	949	6.103	1.163
CAPIT 27/Goiânia-GO	4.150	12.142	6.114
PATE 08/Anápolis-GO	458	4.096	149
PATE 34/Cariri-TO	130	878	108
<b>TOTAL</b>	<b>5.687</b>	<b>23.219</b>	<b>7.534</b>





# Afinado com a qualidade

SEST/SENAT  
Conselho Regional  
Centro-Oeste II



**CAPIT 03 aproveita experiência de trabalho já acumulada para inovar e aprimorar os serviços do sistema SEST/Senat. Aulas de música são um dos destaques**



A história do CAPIT 03, sediado em Cuiabá (MT), se confunde com a própria história do sistema SEST/SENAT. Fundado em 1994, o CAPIT cuiabano ajudou a estabelecer padrões para o sistema, e hoje sua diretoria conta com uma larga experiência para realizar inovações. “Logo que foi aprovado pelo Conselho Nacional o sistema de PATE e

Fotos Lzmar Dahike



**Uma das atividades de maior sucesso no CAPIT 03 são as aulas de música**



**CAPIT cuiabano possui cerca de 1.200 famílias associadas. No detalhe, o diretor Ademar Aguiar de Campos: “Para o ano 2000, nosso maior objetivo é continuar com o programa de auto-sustentação financeira”**

CAPIT, fizemos uma proposta para o Clésio Andrade, presidente da CNT, para instalar um CAPIT provisório aqui em Cuiabá. Ele aprovou, e nós partimos com tudo para a instalação do Centro”, lembra, com alegria, João Palma, presidente do Conselho Regional Centro-Oeste II. Hoje, instalado definitivamente em uma área de 33.000 m<sup>2</sup>, o CAPIT 03 é uma referência de boa administração e conta com 1.200 famílias associadas, que geram uma receita fixa de aproximadamente R\$ 15 mil mensais.

Com o dinheiro arrecadado, a diretoria investiu em infra-estrutura e construiu dois campos de futebol soçaito iluminados, uma quadra de areia, um salão de festas equipado e duas salas para aulas de música, que contam com instrumentos como bateria, violão, guitarra e contrabaixo. As aulas de música são, ali-



# RAIO X

## CONSELHO REGIONAL CENTRO-OESTE II

(em 1999)

ESTABELECIMENTO OPERACIONAL	SEST		SENAT
	Total de Consultas Médicas	Total de Consultas Odontológicas	Total de Trabalhadores Treinados
CAPIT 03/Cuiabá-MT	7.560	22.366	1.850
CAPIT 10/Porto Velho-RO	9.914	25.104	1.800
CAPIT 32/ Campo Grande-MS	633	1.036	797
PATE 21/ Rondonópolis-MT	559	4.153	326
PATE 33/Vilhena-RO	885	7.698	195
<b>TOTAL</b>	<b>19.551</b>	<b>60.357</b>	<b>4.968</b>

ás, uma das coqueluches do SEST. “Estou há três meses tendo aulas e estou gostando muito”, afirma, entre um acorde e outro, o futuro contraibista Igor Brun.

Na área esportiva, o destaque fica por conta das atividades aquáticas. Hidroginástica e natação são as mais procuradas. “Temos mais de 150 senhoras que fazem hidroginástica e mais de 200 crianças praticando natação. A nossa piscina é um sucesso”, comemora Ademir Aguiar de Campos, diretor do CAPIT.

Instituindo convênios com médicos da cidade, o SEST cuiabano disponibiliza atendimentos em todas as áreas de saúde a preços reduzidos. Isto tornou o ser-



**SENAT de Cuiabá foi o responsável, em 1999, pelo treinamento de 1.850 pessoas. No detalhe, o aluno Aguiinaldo Borges da Silva**



**João de Campos Palma, presidente do Conselho Regional Centro-Oeste II: “Fomos pioneiros no sistema SEST/SENAT”**

viço mais completo e muito procurado pelos trabalhadores do transporte.

No setor de desenvolvimento profissional, o SENAT realiza cursos que buscam qualificar o trabalhador do transporte e o desempregado. Capacitação de Condutores, Relações Humanas para Cobradores e MOPP (Movimentação e Operação de Produtos Perigosos) são alguns dos cursos mais procurados. “Participar dos cursos do SENAT é muito importante para quem quer arrumar uma vaga no setor. Tenho certeza de que ficarei mais qualificado com eles”, comenta, esperançoso, o desempregado Aguiinaldo Borges da Silva. □

# Cada vez mais popular

SEST/SENAT  
Conselho Regional  
Centro-Oeste II



**Tornar o sistema SEST/SENAT conhecido por meio do trabalho realizado. Este é o maior desafio em Campo Grande (MS)**



A direção do CAPIT 32, localizado em Campo Grande (MS), aposta nos cursos de desenvolvimento profissional e na instalação de postos volantes de atendimento e educação na área de saúde para tornar o SEST/SENAT conhecido no Estado.

No ano passado, um dos êxitos obtidos pelo CAPIT 32 foi um curso voltado para o aperfeiçoamento dos motoristas de táxi. Con-

Fotos: Lz mar Dalake



**O diretor Fioravante Tereza Neto: "Temos que fazer um marketing one by one". No detalhe, o taxista Nelson Acosta e sua família**



**No ano passado, quase 2.500 pessoas fizeram cursos ou passaram pelo setor de saúde**

tando com aulas sobre cidadania, direitos trabalhistas, direção defensiva e primeiros socorros, este curso ajudou a tornar o CAPIT 32 mais conhecido entre os taxistas. "A melhor forma de divulgação dos nossos serviços e das nossas instalações é o marketing *one by one* (um a um)", comenta o diretor Fioravante Tereza Neto. Visitando as instalações do CAPIT, a equipe de Transporte Moderno encontrou o taxista Nelson Acosta, que confirmou as palavras do diretor: "Fiquei sabendo da existência do sistema



# NA REDE GMC, DEPOIS DO CARNAVAL VEM O NATAL.



## 1ª PRESTAÇÃO SÓ EM DEZEMBRO.



• ALAGOAS: Auto Vanessa (82) 328-1000 • AMAZONAS: Brega (92) 221-5805 / 221-5893 • BAHIA: Codisman (71) 377-7700 / (77) 423-9200 • CEARÁ: Dafont (85) 257-1122 / Telha (88) 711-1977 • DISTRITO FEDERAL: Jorlan (61) 361-3033 • ESPIRITO SANTO: Pianna (27) 220-1000 • GOIAS: Jorlan (62) 207-5000 • MARANHÃO: Eavepel (93) 621-1006 • MATO GROSSO: Princess (55) 626-2000 • MATO GROSSO DO SUL: Perkal (67) 787-2228 • MINAS GERAIS: Autonorte (33) 222-5500 / Cavel (34) 238-9997 / Varella (31) 354-2823 • PARRA: Fácil (91) 245-2000 / Reimac (91) 424-2526 • PARANÁ: Tarabai (83) 232-3333 • PARANÁ: Kugler (42) 229-5055 / Metrosul (41) 381-7700 / Moro (43) 251-1811 / Palma:ai (45) 227-4235 • FERNAMBUCO: Autonunes (81) 462-5000 • PIAUÍ: Ccnada (86) 220-2222 • RIO DE JANEIRO: Dig (21) 471-7073 / Ricave (21) 676-1100 • RIO GRANDE DO NORTE: Espacial (84) 217-5200 • RIO GRANDE DO SUL: Brozauto (51) 472-4944 / J. A. Spohr (54) 224-2678 / (51) 748-6199 • Uglione (55) 211-2222 • RONDÔNIA: Saberauto (69) 225-1531 • SANTA CATARINA: Sa na Carra (47) 331-5000 • SÃO PAULO: Amantini (14) 230-8955 / Autoste (18) 231-2999 / Autome (15) 224-4188 / Cecorama (19) 240-6677 / Ideal (16) 615-0059 / (17) 231-3332 / Ornicar (14) 322-5260 / Veibrás (12) 320-1400 • SÃO PAULO (Grande SP): Anhemi (11) 7635-2000 • Cotac (11) 4727-4333 / Guaporé (11) 2932-4877 / Itororó (11) 6442-9300 / Ricavel (11) 7081-5000 • SERGIPE: Concorde (79) 253-1600 • TOCANTINS: Ciavel (63) 216-2121

[www.gmccenter.com.br](http://www.gmccenter.com.br)



Financiamento FINAME Banco General Motors. Taxa de 0,48% a.m. com reajuste pela Taxa de Juros de Longo Prazo (T.J.P.). Prazo: em até 36 meses. Entrada a partir de 20%. Pagamento de juros trimestrais durante o período de carência. 1ª prestação, 6 meses após o início do contrato. Condição exclusiva para pessoas jurídicas e transportadores autônomos de carga. Válida para os modelos GMC 6-100 / 6-150 / 12-17C / 14-190 / 16-220. Condições de prazo, carência e entrada sujeitas à aprovação de crédito. Promoção válida até 15/5/2000 ou enquanto durarem os estoques. Os empréstimos GMC estão em conformidade com a PROCONVE - Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores. Preserve a vida. Use o cinto de segurança.



Marca de parceria

SEST/SENAT por meio de um colega e resolvi me associar por causa do lazer, dos cursos e do atendimento médico-odontológico que ele oferece. Agora que eu conheço o sistema, vou divulgar para os outros motoristas”, diz.

Outro curso importante que ocorreu no SENAT em 1999 foi o de Formação de Agente Municipal de Trânsito, que teve uma carga de 170 horas e durou 52 dias. “Com o nosso curso, os agentes estão plenamente preparados para trabalhar no trânsito de Campo Grande”, afirma Tereza Neto.

No setor de saúde, o CAPIT 32 conta com profissionais experientes nas áreas



**O condutor de mototáxi Douglas Ribeiro: “Fiz um curso aqui em novembro e achei ótimo”**



**Parcerias com escolas, órgãos governamentais e empresas devem dar um novo impulso às realizações do SEST campo-grandense na área de esporte e lazer**

de clínica geral, oftalmologia, ginecologia, saúde ocupacional e odontologia. Neste ano, o SEST planeja realizar uma série de parcerias para incrementar seus serviços. Um grande projeto educacional para prevenção de DST (Doenças Sexualmente Transmissíveis) já conta com apoio da Secretaria Estadual de Saúde. “Nosso objetivo é, em conjunto com a Secretaria, atingir os caminhoneiros. Para isso, vamos instalar quiosques em postos de gasolina situados nas principais saídas de Campo Grande, realizar palestras e distribuir preservativos”, conclui Tereza Neto. □

## RAIO X CONSELHO REGIONAL CENTRO-OESTE II (em 1999)

ESTABELECIMENTO OPERACIONAL	SEST		SENAT
	Total de Consultas Médicas	Total de Consultas Odontológicas	Total de Trabalhadores Treinados
CAPIT 03/Cuiabá-MT	7.560	22.366	1.850
CAPIT 10/Porto Velho-RO	9.914	25.104	1.800
CAPIT 32/ Campo Grande-MS	633	1.036	797
PATE 21/ Rondonópolis-MT	559	4.153	326
PATE 33/Vilhena-RO	885	7.698	195
<b>TOTAL</b>	<b>19.551</b>	<b>60.357</b>	<b>4.968</b>





## O Brasil decola com a Infraero.

*A Infraero é hoje uma das melhores empresas públicas do país. Auto-sustentável, com qualidade reconhecida e premiada internacionalmente. Seus 67 aeroportos têm ajudado a desenvolver o turismo, comércio e indústria, de norte a sul. Uma empresa que pertence aos brasileiros, só podia ajudar o Brasil a chegar cada vez mais longe.*



# Respirando economia

SEST/SENAT  
Conselho Regional  
Espírito Santo



Treinamento realizado pela equipe do SENAT é uma das razões do sucesso do Projeto Economizar no Espírito Santo



O CAPIT 15, sediado em Vitória (ES), vem desempenhando importante papel no desenvolvimento do Projeto Economizar no Estado e investindo em cursos profissionalizantes, bem como em atendimento médico-odontológico.

Implantado pioneiramente no Espírito Santo em 1997, o Projeto Economizar busca diminuir a emissão de gases poluentes no ar e reduzir o consumo de combustível em ônibus e caminhões. Fundamental para o Projeto, o

Fotos: Deira Lambert Bernardini



**CAPIT 15 atendeu, em 1999, na área odontológica, 13.050 pessoas. Propaganda boca-a-boca deve aumentar esse número em 2000**



**Operação de Empilhadeira é um dos cursos mais procurados no SENAT em Vitória (ES). No detalhe, Tania Maria, técnica do CRES**

SENAT foi o responsável por fornecer aos motoristas cursos de Condução Econômica. O trabalho realizado pelo Economizar no Espírito Santo já ganhou notoriedade nacional. No ano passado, três empresas do Estado estavam entre as seis primeiras colocadas no Prêmio Nacional de Conservação e Uso de Energia. “Nós saímos na frente nesse projeto e hoje estamos treinando pessoas de Minas Gerais e do Paraná”, afirma Tania Maria Cabas e Biccias, secretária-executi-



## **RAIO X** **CONSELHO REGIONAL ESPÍRITO SANTO** (em 1999)

ESTABELECIMENTO OPERACIONAL	SEST		SENAT
	Total de Consultas Médicas	Total de Consultas Odontológicas	Total de Trabalhadores Treinados
CAPIT 12/Cariacica	6.776	12.776	4.625
CAPIT 15/Vitória	2.966	13.050	3.501
PATE 06/São Mateus	1.393	7.609	739
PATE 09/Viana	703	5.419	250
<b>TOTAL</b>	<b>11.838</b>	<b>38.854</b>	<b>9.115</b>

va da Fetransportes (Federação das Empresas de Transporte Rodoviário do Espírito Santo e do Rio de Janeiro) e técnica de apoio do CRES.

Dentre os cursos oferecidos pelo SENAT em Vitória, destaca-se o de Operação de Empilhadeira. “Estamos com uma turma atrás da outra. O SENAT é a única instituição que oferece este tipo de curso na região”, observa Leila Maria Lima, diretora do CAPIT.

No setor de saúde, todos os usuários têm elogiado os serviços prestados pelo



**Em cerca de um ano, o CAPIT 15 deve mudar de endereço e seguir para a vizinha Cariacica. Nova sede possibilitará a ampliação dos serviços do sistema SEST/SENAT**



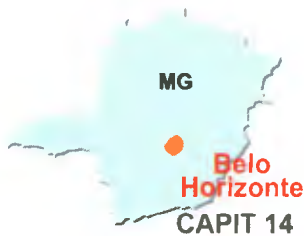
**Jerson Antonio Pícoli,  
presidente do Conselho  
Regional do Espírito Santo:  
“Os usuários têm elogiado  
muito os nossos serviços”**

SEST. A qualidade do atendimento médico-odontológico fez com que a propaganda boca-a-boca atingisse em cheio a família do trabalhador do transporte. “A esposa e os filhos do trabalhador já estão começando a vir com mais frequência. O médico do SEST passou a ser o médico da família”, afirma Jerson Antonio Pícoli, presidente do Conselho Regional do Espírito Santo.

Também na área de saúde, a diretoria do CAPIT 15 desenvolveu um trabalho para trazer ao ginecologista mulheres que trabalham em casas noturnas próximas. “Não foi um trabalho fácil, mas elas já viraram nossas clientes e aprenderam a se cuidar”, comenta, satisfeita, a diretora Leila. □

SEST/SENAT  
Conselho Regional  
Minas Gerais

# Belo e amplo horizonte



Um trabalho social completo, com lazer, educação, saúde, cultura e esporte. Assim atua o CAPIT 14, situado na capital mineira



Há de tudo no CAPIT 14, de Belo Horizonte (MG). Os cursos para qualificação profissional são abrangentes, incluindo a formação de motoristas de ônibus, táxi e veículos escolares. “O curso para taxista abre seus olhos para um trabalho mais honesto, com resultado melhor para o seu dia-a-dia”, elogia José Expedito Rezende, taxista há 17 anos. “Você trabalha bem-humorado, usando o bom senso, evitando acidentes”, acrescenta. Através de um convê-

Fotos: Lizmar Dahne



O atendimento odontológico é completo, incluindo ensinamentos sobre como fazer a escovação dos dentes

**Waldemar Araújo,**  
presidente do Conselho Regional do Sest/Senat de MG. No detalhe, o taxista José Expedito Rezende

nio com a BHTrans, órgão gestor de transporte e trânsito, o Sest/Senat já treinou mais de 10 mil taxistas. Também os cursos para condutores de veículos escolares e ajudantes vêm auxiliando no aperfeiçoamento do trânsito de BH. “O curso é muito interessante, porque são coisas que a gente tem que utilizar no dia-a-dia, mas não tinha muita noção do que se deveria fazer, caso dos primeiros socorros ou das regras de trânsito”, comenta Rodolfo Petrucelli, condutor de escolares desde 1991. “O curso ensina várias coisas; por exemplo, como agir com os pais e com as crianças em caso de atraso”, acrescenta



# RAIO X

## CONSELHO REGIONAL MINAS GERAIS

(em 1999)

ESTABELECIMENTO OPERACIONAL	SEST		SENAT
	Total de Consultas Médicas	Total de Consultas Odontológicas	Total de Trabalhadores Treinados
CAPIT 14/Belo Horizonte	3.590	24.055	5.636
CAPIT 21/Contagem	5.323	22.117	3.831
CAPIT 31/Divinópolis	2.153	5.042	565
CAPIT 33/Montes Claros	1.678	2.567	572
CAPIT 34/Pouso Alegre	4.164	5.131	2.272
PATE 07/Buritizzeiro	329	2.599	33
PATE 15/Ituiutaba	325	4.927	36
PATE 17/Juiz de Fora	155	3.633	787
PATE 23/Além Paraíba	410	2.256	205
PATE 40/Uberaba	287	3.826	152
PATE 41/João Monlevade	425	3.666	690
PATE 42/ São Gonçalo do Abaeté	238	3.236	17
<b>TOTAL</b>	<b>19.077</b>	<b>83.055</b>	<b>14.796</b>

Lucinda Maria de Freitas, ajudante há quatro anos. O CAPIT 14 também conta com atendimento médico-odontológico completo. “Hoje fazemos atendimento odontológico de qualidade”, comemora José Vicente Gonçalves Pinto Jr., diretor do CAPIT de Belo Horizonte. Na área esportiva, cultural e de lazer, o trabalho também é intenso.



Na área de esporte, cultura e lazer, há várias opções. Na foto maior, apresentação do grupo teatral Reviravolta. No detalhe, o aluno de natação Marcel Thiago



Satisfeitos com os cursos de treinamento recebidos no CAPIT, o motorista de veículo escolar Rodolfo Petrucelli e a ajudante de motorista Lucinda Maria de Freitas

“Aqui estou aprendendo a nadar direito”, garante Marcel Thiago, de 10 anos de idade, aluno de natação há 5 meses. Waldemar Araújo, presidente do conselho regional do SEST/SENAT de Minas Gerais, resume a importância do trabalho do CAPIT: “É muito bom você fazer as coisas, você construir. É muito melhor você poder construir a melhoria de vida do trabalhador”.



# Braços abertos para o ser humano

SEST/SENAT  
Conselho Regional do  
Rio de Janeiro



Rio de Janeiro  
CAPIT 07



O CAPIT 07, do Rio de Janeiro, investe fundo no treinamento dos rodoviários. Ali está a maior pista de treinamento de motoristas do País

“A criação do SEST/SENAT foi um grande passo, compatível com a importância que o segmento transportes assumiu no Brasil, seja na área de cargas – fazendo a ponte entre produção e consumo –, seja na área de passageiros – no transporte de pessoas”

afiança José Carlos Reis Lavouras, presidente do Conselho Regional do SEST/SENAT no Rio de Janeiro. O CAPIT 07, localizado no bairro Deodoro, no município do Rio de Janeiro (RJ), destaca-se por

Foto: Divulgação



**O treinamento profissional é uma constante no CAPIT 07, qualificando milhares de trabalhadores em transporte**



**Vista aérea do CAPIT 07, no bairro Deodoro, no Rio de Janeiro.**

No detalhe, ônibus utilizado na maior pista de treinamento de motoristas do País, situada no CAPIT



possuir a maior pista de treinamento de motoristas do País, com 10 mil m<sup>2</sup>. Inaugurado em 2 de janeiro de 1995, o CAPIT 07 ocupa uma área de quase 50 mil m<sup>2</sup>, com 4.600 m<sup>2</sup> de área construída. O CAPIT presta serviços na área profissional, através da qualificação de rodoviários, e também na área social, com atendimento médico-odontológico, atividades de lazer, culturais etc.

Um dos pontos altos do CAPIT 07 são as diversas parcerias e convênios mantidos com entidades públicas. “Estabelecemos um convênio com o Detran e com a Prefeitura do Rio de Janeiro, em cumprimento ao Código de Trânsito Brasileiro, na área de reciclagem, de formação de taxistas, que aprendem, inclusive, noções básicas de inglês e espanhol para o atendimento a turistas”, exemplifica Lavou-





**Também as atividades voltadas para a criançada fazem parte da rotina do CAPIT Deodoro**

ras. “Existe, também, um intercâmbio muito grande do SEST/SENAT com a Secretaria Estadual do Trabalho e com as secretarias municipais do Trabalho do Rio de Janeiro, no uso dos recursos do FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador)”, acrescenta.

Também as atividades de lazer e culturais são realizadas constantemente pelo CAPIT Deodoro. Atividades recreativas envolvendo as crianças são um ponto alto desse trabalho. Eventos musicais são uma constante, como foi o caso do show dado pelo grupo Molejo, de pagode, realizado durante a Semana do Rodoviário em 1998, que lotou a quadra da escola de samba União da Ilha do Governador.

Com relação ao atendimento médico-odontológico, o CAPIT Deodoro vem fazendo um serviço extremamente relevante. No ano passado, foram realizadas 9.625 consultas médicas e 16.047 con-

sultas odontológicas. No que tange ao trabalho de reciclagem profissional, houve um total de 14.412 trabalhadores treinados pelo CAPIT do Rio de Janeiro apenas em 1999.

As perspectivas de crescimento dos serviços realizados na área de atendimento médico-odontológico e treinamento dos rodoviários são as melhores possíveis já a partir deste ano. “Com a conclusão das instalações da parte de atendimento social do CAPIT, neste ano, deveremos ampliar ainda mais os serviços”, garante o presidente do Conselho Regional do SEST/SENAT no Estado do Rio de Janeiro, José Carlos Reis Lavouras. □



**Aprender requer um clima descontraído. No detalhe, show do grupo Molejo, realizado na Semana do Rodoviário/1998, na quadra da escola de samba da União da Ilha do Governador**

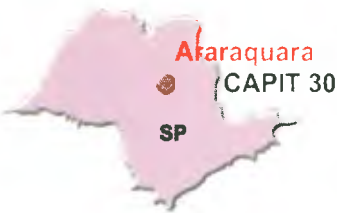


**RAIO X**  
**CONSELHO REGIONAL RIO DE JANEIRO**  
(em 1999)

ESTABELECIMENTO OPERACIONAL	SEST		SENAT
	Total de Consultas Médicas	Total de Consultas Odontológicas	Total de Trabalhadores Treinados
CAPIT 07/ Rio de Janeiro	9.625	16.047	14.412
PATE 04/ Barra Mansa	365	3.088	65
PATE 28/Resende	559	3.738	139
<b>TOTAL</b>	<b>10.549</b>	<b>22.873</b>	<b>14.616</b>

# Integração crescente com a comunidade

SEST/SENAT  
Conselho Regional  
São Paulo



Parcerias com empresas, calendário intenso de eventos e ampla infra-estrutura de lazer tornam o CAPIT 30 cada vez mais conhecido em Araraquara e região



Sediado em Araraquara (SP), o CAPIT 30 começa a colher os frutos do esforço de divulgação de seus trabalhos. Inaugurado em julho de 1998, a unidade registrava, já no fim de 1999, o maior número de consultas médicas, o segundo lugar em consultas odontológicas e a terceira posição em trabalhadores treina-

Foto: Cris Davia



Projeto “Brasil 500 Anos – Arte e Cultura pela Paz”, que realiza exposições mensais, vem agitando o calendário cultural da região

Fotos: Divulgação



Em 1999, o projeto “Grafite e Educação no Trânsito” pintou muros e paredes de edifícios abandonados de Araraquara. No detalhe, Flávio Benatti, presidente do CRSP



balhador do transporte começa a se habituar a esse tipo de serviço à medida que cresce a integração entre os CAPIT e a comunidade”, pondera Flávio Benatti, presidente do Conselho Regional São Paulo.

Em Araraquara, algumas atividades vêm conseguindo com sucesso essa integração. Atualmente, o projeto “Educação para o Trânsito” está trazendo para o CAPIT alunos de 1º e 2º graus, para aulas teóricas e atividades recreativas que abordam as leis do novo Código de Trânsito. As empresas de ônibus da região levam as crianças gratuitamente para o CAPIT, a Prefeitura de Araraquara fornece a merenda, e a Secretaria Municipal de Transportes colabora com o material





## Para Crescer Num País Gigante, É Preciso Trabalhar E Pensar Na Vida.

O Brasil tem 8.547.403,5km<sup>2</sup>. É o maior país da América do Sul. É a 8ª potência econômica mundial. Mas toca essa grandeza não vale nada se a gente não prestar atenção num pequeno motivo: o brasileiro de amanhã. E nós sabemos disso. Com 5 unidades de negócios e conquistando espaço em todo o país, há 53 anos aliamos qualidade à responsabilidade social. Para nós, este é o único caminho para um Brasil melhor.



Grupo Águia Branca, Sede • BR 262, km 05, Campa Grande, Caracac - ES - CEP: 29140-905 - Fone (027) 336.1399

Unidade de Negócios Passageiros: Viação Águia Branca • Sulba - Cia. Viação Sulbriano • Transporte Urbano Águia Branca - Unidade de Negócios Cargas: Águia Branca Cargas • Autoport Transportes  
• Logivix - Logística Integrada - Unidade de Negócios Serviços: Vix Locadora e Transportes - Unidade de Negócios Comércio: Vitória Diesel • Vitória Motors • Vitória Diesel Pneus  
• GV Automóveis • Granvix Autônôveis • GV Imports • Kurumá Veículos • Kurumá Norte Veículos - Unidade de Negócios Infra-Estrutura: Grégo - Águas de Cachoeiro



didático. Em sua visita ao CAPIT 30, **Transporte Moderno** pôde acompanhar uma aula dada para a escola Coeducar. “Achei legal. Tinha muitos sinais de trânsito que eu não conhecia”, conta Tiago Muradi Scalão, aluno da 5ª série.

Na área do SENAT, o curso de MOPP (Movimentação e Operação de Produtos Perigosos) é o destaque no transporte de cargas, em razão da forte indústria de derivados de cana-de-açúcar presente na região. No transporte de passageiros, o CAPIT vem recebendo um grande apoio das empresas de Araraquara. “A Viação



Com 47 mil m<sup>2</sup>, o CAPIT 30 tem um dos centros esportivos mais bem equipados da cidade. No detalhe, ação com caminhoneiros no posto Tati, na rodovia Washington Luís

Fotos: Divulgação



Festas como a do Dia da Criança atraem um público cada vez maior e ajudam a tornar o CAPIT 30 conhecido pela comunidade

Paraty participa da maioria de nossas atividades, e acabou de nos doar um veículo, que será transformado em ônibus-escola pela Empresa Cruz e pela Companhia de Trólebus de Araraquara”, comemora Maria Gertrudes Albiero, diretora do CAPIT 30. □

## RAIO X CONSELHO REGIONAL SÃO PAULO (em 1999)

ESTABELECIMENTO OPERACIONAL	SEST		SENAT
	Total de Consultas Médicas	Total de Consultas Odontológicas	Total de Trabalhadores Treinados
CAPIT 01/São Paulo	1.453	7.303	5.923
CAPIT 02/São Paulo	984	5.444	4.810
CAPIT 30/Araraquara	1.894	5.863	1.882
CAPIT 35/Ribeirão Preto	708	3.169	1.657
CAPIT 46/São José do Rio Preto	213	1.020	230
PATE 01/Fernão Dias	1.114	4.807	600
PATE 02/Limeira	304	2.072	477
PATE 03/Penápolis	91	1.959	564
PATE 05/Registro	287	2.163	376
PATE 10/Regente Feijó	395	2.646	129
PATE 12/Matão	355	1.315	-
PATE 19/Guarulhos	537	3.468	454
PATE 25/Paulínia	287	3.408	356
<b>TOTAL</b>	<b>8.622</b>	<b>44.637</b>	<b>17.458</b>



**Sua frota  
em suas mãos.**

McCom



# Chegou EssoCard.

COM ESSOCARD VOCÊ VAI CONTROLAR SEUS CUSTOS COM MAIS EFICIÊNCIA. SUA FROTA TEM ACESSO A TODOS OS PRODUTOS E SERVIÇOS DISPONÍVEIS NOS POSTOS ESSO CREDENCIADOS NO BRASIL, ARGENTINA E CHILE E VOCÊ, DO SEU ESCRITÓRIO, MONITORA TODA A OPERAÇÃO, SIMPLIFICANDO A ADMINISTRAÇÃO E REDUZINDO DESPESAS. ESSOCARD É MAIS EFICIÊNCIA POR MENOS CUSTO.

MAIS INFORMAÇÕES  
LIGUE:  
0800-99-0037





SEST/SENAT  
Conselho  
Regional Paraná

# Peça-chave em Curitiba



**Cursos do CAPIT 13 garantem mão-de-obra qualificada para o eficiente transporte coletivo da cidade. Atendimento médico-odontológico é atividade em expansão**



O sistema de transporte urbano de passageiros de Curitiba (PR) é reconhecido em todo o País e até no exterior como modelo de gestão organizada e rentável. O que poucos sabem, porém, é que o CAPIT 13, sediado na capital paranaense, vem desempenhando, nos bastidores, um papel fundamental para o sucesso daquele sistema. “Desde 1998, a Prefeitura só admite profissionais do transporte coletivo que tenham passado pelos treinamentos do

Fotos: Marco Antonio Sá



**A área odontológica do CAPIT 13 realizou, em 1999, mais de 25 mil consultas**



**Agora com sede própria, o CAPIT de Curitiba inicia reformas para ampliar instalações**



SENAT. Através de um contrato com o órgão gestor, temos promovido o treinamento constante de cerca de 13 mil motoristas, cobradores e pessoal administrativo das empresas de ônibus”, informa Eurípedes Smaniotto, diretor do CAPIT 13.

Inaugurado em abril de 1996, o CAPIT 13 comemorou, em março de 2000, uma importante conquista: a compra do terreno de 8 mil m<sup>2</sup> no qual está instalado desde novembro de 1998. Ainda em 2000, começam as obras das novas instalações. Parcerias como a realizada com a Prefeitura de Curitiba, somadas à localização estratégica, a meio caminho entre o centro da cidade e a rodovia Régis Bittencourt, que liga Curitiba a São Paulo, têm feito com que o CAPIT 13 registre, em quatro anos de funcio-





**O curso de Movimentação e Operação de Produtos Perigosos (foto), com laboratório exclusivo, e o CFC (Centro de Formação de Condutores) são os cursos mais procurados**

namento, um aumento contínuo no número de pessoas atendidas. Para se ter uma idéia, desde sua fundação, o número anual de trabalhadores treinados nos cursos do SENAT saltou de 2.250 (1996) para 11.580 (1999).

O ponto nevrálgico do CAPIT de Curitiba é o atendimento médico. Mesmo em uma cidade com padrão de vida acima da média nacional, o CAPIT 13 registra um ritmo intenso de consultas – média de 70 por dia (veja quadro “Raio X”) – principalmente nas áreas de oftalmologia e odontologia. O aten-

dimento médico-odontológico atingiu quase 40 mil consultas em 1999. “O nível de conscientização do trabalhador de transporte em Curitiba é alto, e por isso ele e sua família procuram mais o atendimento médico. Mas a demanda também tem crescido nas outras unidades do SEST/SENAT no Estado”, ressalta Marco Antônio Gulin, presidente do CRPR (Conselho Regional do Paraná), que reúne também o CAPIT 06, de Londrina, e os PATE 16 (Santo Antônio da Platina), 22 (Maringá), 32 (Vitorino), 38 (Guarapuava) e 45 (Cascavel), recém-inaugurado. □



**A pista para motociclistas tem o padrão exigido pelo Detran. No detalhe, Marco Antônio Gulin, presidente do CRPR**

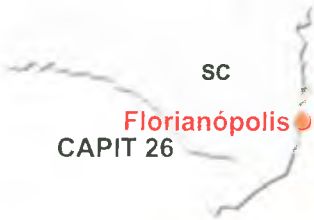
**RAIO X**  
**CONSELHO REGIONAL PARANÁ**  
 (em 1999)

ESTABELECIMENTO OPERACIONAL	SEST		SENAT
	Total de Consultas Médicas	Total de Consultas Odontológicas	Total de Trabalhadores Treinados
CAPIT 06/Londrina	6.471	10.744	1.952
CAPIT 13/Curitiba	12.073	25.273	11.580
PATE 16/Santo Antônio da Platina	1.371	3.773	423
PATE 22/Maringá	1.285	4.333	1.952
PATE 32/Vitorino	481	2.388	945
PATE 38/Guarapuava	559	1.548	615
<b>TOTAL</b>	<b>22.240</b>	<b>48.059</b>	<b>17.467</b>



# Sol, sombra e muito trabalho

SEST/SENAT  
Conselho Regional  
Santa Catarina



**CAPIT 26 consegue ótimos resultados ao direcionar as atividades para demandas relacionadas ao turismo em Florianópolis**



Fundado em julho de 1998, o CAPIT 26, de Florianópolis (SC), conquistou, rapidamente, a simpatia da população local. A estratégia para o sucesso foi promover uma grande variedade de cursos extracurriculares e atividades comunitárias. Escolinhas e campeonatos esportivos, realizados no ginásio da unidade – um dos mais bem equipados entre os CAPIT –, festas como a do Dia de São Cristóvão, eventos educativos como a Feira da Saúde e aulas de teatro e dança já são conhecidos em toda a cidade. Segundo Augusto Dalçóquio Neto, pre-

Fotos: Marco Antônio Sá



**CAPIT 26: preocupação com a vocação turística de Florianópolis e diversificação de atividades mantém a “casa cheia” desde 1998**



**O ginásio de esportes sedia cursos de mais de dez modalidades e até o campeonato metropolitano de basquete. No detalhe, atendimento oftalmológico, carro-chefe na área de saúde**

sidente do Conselho Regional Santa Catarina, o trabalho do SEST/SENAT no Estado tende a aumentar ainda mais nos próximos anos.

A vocação turística da capital catarinense foi fundamental para a escolha desta linha de trabalho. Na área médico-odontológica, por exemplo, o fluxo intenso de turistas de todo o mundo, principalmente no verão, leva o CAPIT a participar intensamente de campanhas de conscientização sobre AIDS, alcoolismo e outras doenças. Direcionadas, primeiramente, para o trabalhador do transporte, que conduz esse contingente turístico para a cidade, elas também são abertas a toda a população. “Nossa meta para 2000



# RAIO X

## CONSELHO REGIONAL SANTA CATARINA

(em 1999)

ESTABELECIMENTO OPERACIONAL	SEST		SENAT
	Total de Consultas Médicas	Total de Consultas Odontológicas	Total de Trabalhadores Treinados
CAPIT 26/Florianópolis	5.189	10.057	3.871
PATE 13/Concórdia	557	3.909	843
PATE 14/Itajaí	1.206	3.451	725
PATE 26/Lages	2.718	6.751	1.188
PATE 29/Criciúma	253	3.030	395
<b>TOTAL</b>	<b>9.923</b>	<b>27.198</b>	<b>7.022</b>

é implantar um Núcleo de Saúde e Segurança Ocupacional, dedicado ao atendimento das doenças mais críticas”, conta Patrícia Costa Ferreira, coordenadora de promoção social. Com apenas um ano e meio de inauguração, o CAPIT 26 já contava com um cadastro de 19 mil pacientes em odontologia, oftalmologia, ginecologia, pediatria e clínica geral, sendo 6 mil trabalhadores e 13 mil dependentes, a maioria do setor de transporte de passageiros. “Estamos priorizando agora a divulgação no setor de cargas; além disso, o atendimento à comunidade em geral responde por cerca de 10% das con-



**Os supletivos de 1º e 2º graus estão entre os cursos mais procurados. No detalhe, a administração do CAPIT 26**



**Em um ano e meio, pediatria (foto) e outras quatro especialidades médico-odontológicas cadastraram 19 mil usuários**

sultas”, completa a coordenadora.

Nas atividades de formação profissional, sempre existe a preocupação de passar aos trabalhadores normas de atendimento cordial ao turista. “Em 2000, pretendemos incluir, na grade básica de cursos, noções de inglês, espanhol e alemão”, revela Rafael Zanellato Júnior, coordenador de desenvolvimento profissional. Segundo Zanellato, em dezoito meses, todos os motoristas de ônibus urbanos e escolares na cidade já passaram pelo CAPIT 26. A partir de 2000, a unidade irá completar o treinamento dos taxistas



# Força sulista

**CAPIT provisório de Bento Gonçalves presta relevantes serviços para o setor. A partir de dezembro de 2001, com o CAPIT definitivo, atividades serão ampliadas**



O município de Bento Gonçalves, na serra gaúcha, por sua significativa representatividade no segmento de transportes, foi contemplado com a instalação do CAPIT 20. Funcionando provisoriamente no 3º andar de edifício localizado às margens da rodovia RST 470, Km 69, o CAPIT de Bento Gonçalves já realizou milhares de atendimentos médico-odontológicos e também treinou milhares de trabalhadores do setor, desde que foi implantado, em outubro de 1996.

Em março de 2000, houve a retomada das obras do complexo do SEST/SENAT em Bento Gonçalves, situado na linha Pedro Salgado, que vai contar com área construída de 10.500 m<sup>2</sup>. No novo CAPIT, haverá um ginásio de esportes, campo de futebol, anfiteatro, sala de jogos, restaurante, oficinas pedagógicas, salas de aula e consultórios médicos e odontológicos. O novo CAPIT de Bento Gonçalves deverá estar inteiramente construído em dezembro de 2001. □



Em visita ao CAPIT de Bento Gonçalves

(a partir da esq.): Daniel Redante, presidente do Sindicato dos Taxistas de Bento Gonçalves; José Carlos Rosado Figueiredo, diretor do CAPIT de Bento Gonçalves; Eder Dal Lago, presidente do Sindicato dos Transportadores Autônomos do RS e SC; Marcus Gravina, secretário-geral da Fetergs; Darcy Pozza, prefeito municipal de Bento Gonçalves; Ilson Menta, presidente da Federação das Empresas de Transporte de Passageiros do RS; Atilio Bergamini, presidente do Sindibento; e Marcelo Luís Schroder, presidente do Sinditrans.  
No detalhe, a fachada do CAPIT 20

## RAIO X

### CONSELHO REGIONAL RIO GRANDE DO SUL

(em 1999)

ESTABELECIMENTO OPERACIONAL	SEST		SENAT
	Total de Consultas Médicas	Total de Consultas Odontológicas	Total de Trabalhadores Treinados
CAPIT 05/Porto Alegre	1.283	10.421	6.827
CAPIT 17/Santa Maria	3.454	7.845	1.627
CAPIT 20/ Bento Gonçalves	897	7.520	1.440
PATE 31/Passo Fundo	675	3.633	1.223
PATE 39/Uruguaiiana	1.093	2.354	381
<b>TOTAL</b>	<b>7.402</b>	<b>31.773</b>	<b>11.498</b>



# Formação de alto nível

Em cinco anos de atividades, IDAQ contribui para o aprimoramento dos serviços prestados por empresários e autônomos do setor de transportes

**C**riado em 1995, o IDAQ (Instituto de Desenvolvimento, Assistência Técnica e Qualidade em Transporte) tornou-se, rapidamente, uma das peças-chave do Sistema CNT. Enquanto o SEST/SENAT concentra sua atenção no atendimento médico-odontológico

e no treinamento e aperfeiçoamento profissional do trabalhador de transporte de cargas e passageiros, o IDAQ tem como missão prover empresas e autônomos do setor de programas para melhoria da qualidade de seus serviços, aumento da produtividade e lucratividade, redução de custos, modernização e desenvolvimento tecnológico. Além disto, fazem parte dos trabalhos do IDAQ as ações voltadas para a melhoria do desempenho e eficiência dos sistemas de transportes, motivando inovações na forma de gestão e organização da estrutura desses sistemas.

Para atingir seus objetivos, o IDAQ vem realizando uma série de programas e atividades de mobilização do setor de transportes, fechando parcerias com empresas, órgãos governamentais, federações e sindicatos patronais em todo o País.

**ECONOMIA NO DIESEL** – Lançado no final de 1996, o Projeto EconomizAR é, atualmente, um dos programas mais bem-sucedidos do IDAQ. Realizado em parceria com a Petrobras, através do Conpet (Programa Nacional da Racionalização do Uso dos Derivados do Petróleo e do Gás Natural), o EconomizAR oferece gratuitamente apoio técnico a empresas de transporte de cargas e passageiros para a redução do consumo de diesel e dos níveis de emissão de poluentes e fumaça.

O Projeto EconomizAR tem uma meta clara:

## AS ATIVIDADES DO IDAQ

- Modernização da gestão empresarial
- Qualidade, produtividade e otimização de recursos
- Programa de Qualidade
- Cursos em vídeo (ou, futuramente, pela Internet)
- Assistência técnica para a gestão do transporte
- Visitas técnicas a empresas de transporte no exterior
- Administração do Projeto EconomizAR

reduzir em 13% o consumo de óleo diesel no setor de transportes de cargas e passageiros, obtendo com isto uma economia de aproximadamente 50 mil barris/dia de diesel. Para alcançar essa redução, uma equipe de técnicos circula pelas empresas em veículos que têm os equipamentos e materiais

de laboratório necessários para a aferição do funcionamento dos motores.

A aquisição das unidades móveis e a contratação dos técnicos ficam por conta da federação ou sindicato de empresas de transporte de cada região do País. O IDAQ e o Conpet fornecem os equipamentos de medição e são responsáveis pelo treinamento de 40 horas de cada técnico e pelo material de orientação às empresas. O custo para a empresa, portanto, é indireto, via contribuição associativa à federação ou sindicato do qual faz parte, para a aquisição do veículo e contratação do técnico.

Ao ser lançado, o Projeto EconomizAR já contava com oito federações participantes e oito unidades móveis. Hoje, passados quatro anos, já são 20 unidades móveis, 14 federações de empresas de transporte com contrato de cooperação técnica e mais de 20 sindicatos. Até 2005, a meta é atingir 80 unidades móveis. O EconomizAR já



**Cursos e literatura do IDAQ priorizam reciclagem do corpo gerencial das empresas de transporte**



*Programa de qualidade e produtividade: foco no cliente e na competitividade*

havia realizado, até fevereiro de 2000, mais de 55 mil aferições em ônibus e caminhões, em mais de 3.600 visitas a empresas.

A visita consiste de uma orientação, geralmente ao gerente ou responsável pela manutenção, de como se deve receber e armazenar o combustível, como abastecer corretamente os veículos da empresa e quais os cuidados na hora da manutenção dos motores. Neste processo, o técnico ensina ao funcionário como fazer

corretamente a medição de itens como a densidade e a temperatura do diesel. A seguir, passa-se para a aferição do opacímetro, um moderno equipamento que averigua com precisão a densidade e composição da fumaça emitida pela combustão dos veículos. A partir dos resultados obtidos, o IDAQ sugere à empresa uma série de ações, particularizadas para cada veículo, para melhorar o desempenho de toda a frota.

**RESULTADOS CONCRETOS** – O maior fruto até o momento do EconomizAR tem sido a sensibilização e conscientização dos empresários, sobretudo no transporte urbano de passageiros. A grande vitória, para o IDAQ, vai acontecer quando o projeto conquistar maciçamente também as empresas de transporte rodoviário de cargas. A própria característica de operação do caminhão, na qual fica difícil estabelecer um local e horário fixos para as visitas técnicas, dificulta um acompanhamento satisfatório do desempenho dos veículos. Para tentar contornar este problema, o IDAQ pretende implantar o projeto nos PATE, ainda em 2000, com algumas adaptações.

O engajamento da equipe de técnicos e coordenadores regionais também tem sido um ponto alto do Projeto EconomizAR. Eles próprios vêm tomando a iniciativa de realizar uma autoavaliação de cada região operacional. Como resultado, vêm criando pequenos manuais e dicas de economia sintonizados com a realidade de cada região do País. Tal integração com os desafios locais de cada empresário do transporte tem feito, hoje, com que muitas empre-

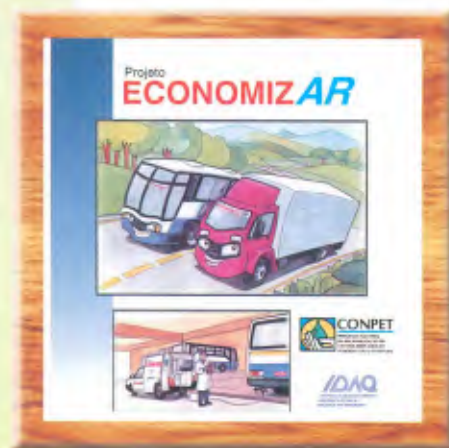
sas só realizem a troca ou renovação de sua frota depois de ouvir os técnicos do Projeto EconomizAR.

Os resultados de todo esse trabalho, segundo o IDAQ, vêm sendo excelentes. A maior parte das empresas participantes está conseguindo atingir a meta de economia de 13% de combustível. Em regiões como o interior do Nordeste, onde a disponibilidade de informações era pequena antes do projeto, há empresas que conseguem economias de até 40%.

O projeto também reforçou a atuação dos sindicatos e federações. Segundo o IDAQ, muitas empresas filiadas que não estavam contribuindo regularmente voltaram a fazê-lo porque querem receber normalmente a visita da unidade móvel e do técnico do EconomizAR. Em 2000, o projeto passará a ter uma “gestão eletrônica”, pela Internet. Dados fornecidos pelas federações de transporte de todo o País passarão a ser consolidados e disponibilizados em tempo real, mostrando inclusive o total atualizado de aferições e empresas visitadas.

Uma iniciativa do Governo Federal que vem destacando ainda mais a importância do Projeto EconomizAR é o Prêmio Nacional de Conservação e Uso Racional de Combustível. Em seu primeiro ano, em 1998, cinco das seis empresas vencedoras na categoria Transporte Rodoviário faziam parte do Projeto EconomizAR. Essas empresas apresentaram seus casos de redução do consumo e emissão de poluentes, baseadas no vasto material estatístico produzido a partir do projeto, o que atestou, com toda a confiabilidade, a solidez dos resultados operacionais obtidos.

O Prêmio vem sendo útil também para mostrar de uma maneira global a situação de cada segmento de transporte. As empresas concorrentes em 1998 demonstraram que os ganhos médios do setor estavam em 13% no segmento de carga e de 5% no transporte urbano. A partir de 2000, o



**Projeto EconomizAR: parceria com Petrobras/Conpet visa reduzir em 13% consumo de diesel**





*IDAQ também produz literatura orientada, como o manual para taxistas*

no desafio de promover a qualidade na gestão das empresas e dos sistemas de transporte.

O carro-chefe é o Programa IDAQ de Gestão pela Qualidade e Produtividade em Transportes. Desenvolvido a partir de 1997, conta com 10 módulos que ajudam as empresas a desenvolver um perfil de atuação mais competitivo e focado no cliente. Em seu desenvolvimento, o programa de qualidade e produtividade foi testado em empresas de transporte de cargas e passageiros nas cidades de Belo Horizonte (MG), Salvador (BA), Curitiba (PR) e São Paulo. Até o início do ano 2000, cerca de 100 empresas já haviam realizado ou estavam completando o programa.

Os módulos, mensais, são ministrados na própria empresa por um consultor, que dá oito horas de aulas teóricas e oito horas de orientação prática. Apesar de não ter necessariamente como objetivo a obtenção de certificações da série ISO, o programa pode ser o início do processo para uma empresa, já que o assunto é abordado durante o curso.

Outra vertente de cursos é representada pelo Programa IDAQ de Aprimoramento em Gestão Empresarial. Trata-se de uma grade de quase 40 temas, específicos para empresas de carga ou passageiros, ou aplicáveis aos dois casos, com duração de 8 a 12 horas-aula. Os assuntos são extremamente práticos e visam à reciclagem profissional, abordando muitas vezes questões ainda pouco exploradas no dia-a-dia das empresas, como "Benchmarking em Transporte", "Sucessão na Empresa Familiar", "Roteirização" e "Marketing como Diferencial

prêmio passa a ser bienal e trará novidades com relação às categorias, que vão separar as empresas com até 100 veículos na frota das com mais de 100 veículos.

**QUALIDADE EM 1º LUGAR** – Na área de cursos, *workshops* e seminários de aperfeiçoamento gerencial, o IDAQ vem concentrando esforços

no Transporte de Passageiros".

A logística, outro assunto fundamental no desenvolvimento dos transportes no País, também começa a receber atenção especial do IDAQ. A entidade estuda a viabilidade da montagem de um fórum nacional de discussão, incluindo os mais importantes centros de estudo de logística, sobre a cadeia de suprimentos brasileira, seus desafios e entraves. Há também um projeto, em parceria com a UCB (Universidade Católica de Brasília), para a capacitação de recursos humanos para a logística de empresas exportadoras.

**VÍDEO E INTERNET** – Além das aulas na própria sede da empresa, o que favorece a relação entre a teoria e as necessidades práticas de cada organização, a utilização de vídeos produzidos sob encomenda para o Sistema CNT é vital para o sucesso da maioria dos trabalhos do IDAQ. O Instituto conta hoje com 45 títulos específicos de cursos do IDAQ, produzidos principalmente em parceria com a Universidade Federal de Santa Catarina e com produtoras independentes, voltados a empresários e executivos de transporte.

Todos os vídeos são comercializados pelo IDAQ. Alguns deles podem ser usados em cursos à distância. Isto é feito através de uma parceria com a UCB, que fornece, às empresas e alunos interessados, o certificado de alguns cursos disponíveis, mediante uma avaliação realizada pela Universidade.

O IDAQ também estuda com a UCB a criação de um produto de ensino à distância específico sobre Logística, desvinculado do Programa de Ensino à Distância do SEST/SENAT, contemplando as novas técnicas gerenciais e de operação da cadeia de suprimentos. Em vez do vídeo, o projeto utilizaria a Internet para ministrar as aulas. □



*Programa de gestão empresarial: quase 40 temas sobre o dia-a-dia das empresas*

## Canal com o passado

Com a construção do CCEETT em Campinas (SP), Fumtran torna-se pólo para pesquisa e preservação histórica do transporte brasileiro

**D**entro de pouco tempo, a Fumtran (Fundação Memória do Transporte), criada em 1996 no âmbito do sistema CNT, deve começar a executar, em Campinas (SP), o seu principal projeto: a criação do CCEETT – Centro Cultural e de Estudos Estratégicos de Tráfego e Transportes.

Com 165 mil m<sup>2</sup> de área total, o CCEETT será um dos maiores pólos de estudos e preservação histórica do transporte no País. Além do Museu do Transporte, coração do Centro Cultural, o projeto prevê centros de estudo e simulação de transporte intermodal e núcleos para eventos e lazer abertos à comunidade. Toda essa infra-estrutura viabilizará, antes de mais nada, o desenvolvimento de atividades permanentes de aperfeiçoamento tecnológico e profissional, promovendo pesquisa, treinamento, reciclagem e especialização em todos os modais.

O projeto do Centro também inclui a elaboração do livro “Memória dos Transportes”, que,

baseado em levantamentos e pesquisas de vasta documentação da História do Brasil, resgatará o processo de evolução, desenvolvimento e atuação de todos os modais no País.

**RECURSOS** – Buscando equacionar a questão do levantamento de recursos para a conclusão do projeto, a CNT vem procurando viabilizar algumas fontes de renda. Uma das fontes de recursos propostas no documento de apresentação do CCEETT é, por meio de parcerias, viabilizar a utilização publicitária de espaços nas margens de estradas de rodagem em todo o País, além de laterais e traseiras de caminhões, ôni-

bus e táxis. As mensagens estariam relacionadas, por exemplo, aos 500 anos do Descobrimento do Brasil e ao projeto “Educação: transporte para o futuro”, e teriam parte de sua renda revertida à Fumtran. A CNT espera também conseguir incentivos institucionais e culturais como os da Lei Rouanet, que prevê vantagens fiscais para empresas que investem em projetos culturais. □

**Com 165 mil m<sup>2</sup> de área total, o CCEETT será um dos maiores centros de estudos e preservação histórica do transporte no País. Além do Museu do Transporte, principal prédio do Centro, haverá uma Universidade do Transporte e toda a infra-estrutura de atendimento comunitário presente no sistema SEST/Senat**

### LEGENDA

- 1 - CCEETT – CENTRO CULTURAL E DE ESTUDOS ESTRATÉGICOS EM TRANSPORTES E TRÁFEGO
  - 1.1 - CIÊNCIA E TECNOLOGIA
  - 1.2 - HISTÓRIA (MUSEU DO TRANSPORTE)
  - 1.3 - MEIO AMBIENTE
  - 1.4 - ROTEIRIZAÇÃO
  - 1.5 - LEGISLAÇÃO
  - 1.6 - TRANSPORTES MULTIMODAIS
  - 1.7 - TECNOLOGIA GERENCIAL
  - 1.8 - CUSTO EM TRANSPORTE
  - 1.9 - PROJETOS
  - 1.10 - TEATRO
  - 1.11 - BIBLIOTECA
  - 1.12 - AUDITÓRIO
  - 1.13 - PRAÇA DE ALIMENTAÇÃO
  - 1.14 - CENTRO DE CONVENÇÕES
  - 1.15 - CINEMA
  - 1.16 - EXPOSIÇÃO VIRTUAL
- 2 - HOTEL
  - 2.1 - BANCO
  - 2.2 - LOJAS DE CONVENIÊNCIA
  - 2.3 - RESTAURANTE
- 3 - HELIPONTO
- 4 - AUTO POSTO E SERVIÇOS
  - 4.1 - ESTACIONAMENTO PARA ÔNIBUS DE VISITANTES
  - 4.2 - SHOWROOM VIRTUAL PARA COMÉRCIO DE VEÍCULOS E PRODUTOS AFINS
  - 4.3 - AGÊNCIA DE TURISMO
- 5 - CINEMA 180 GRAUS
- 6 - TORRE DE TRANSPORTE VERTICAL
  - 6.1 - ELEVADORES PANORÂMICOS
  - 6.2 - ESTAÇÃO DE TREM MONOTRILHO (PASSEIOS NO PARQUE)
- 7 - PRAÇA DAS BANDEIRAS
- 8 - PORTARIA PRINCIPAL
  - 8.1 - DESEMBARQUE E EMBARQUE DE VISITANTES
  - 8.2 - PASSARELA COBERTA ATÉ A ENTRADA NO SALÃO
- 9 - ESTACIONAMENTO PARA VISITANTES
- 10 - ESTACIONAMENTO DA ADMINISTRAÇÃO
  - 10.1 - CARGA E DESCARGA DE ACERVO
- 11 - PORTARIA DO SETOR EDUCACIONAL
- 12 - ESTACIONAMENTO DE UNIDADES MÓVEIS DE ENSINO (ESCOLA SOBRE RODAS)
- 13 - CENTRO ESPORTIVO
  - 13.1 - ATIVIDADE PARA TERCEIRA IDADE
  - 13.2 - CAMPOS DE BÓCCIA
  - 13.3 - SALÃO SOCIAL
  - 13.4 - COMPLEXO AQUÁTICO
  - 13.5 - QUADRAS POLIESPORTIVAS
  - 13.6 - CAMPOS DE FÚTEBOL SOFÁTE
  - 13.7 - QUIOSQUES COM CHURRASQUEIRAS
  - 13.8 - PLAYGROUND
  - 13.9 - ÁREAS DE ATIVIDADES INFANTIS
  - 13.10 - AMBULATÓRIO – PRIMEIROS SOCORROS
  - 13.11 - LANCHONETE
  - 13.12 - VESTIÁRIOS – SANITÁRIOS
  - 13.13 - CICLOVIA E PISTA DE COOPER
- 14 - UNIVERSIDADE DO TRANSPORTE







# Termômetros do setor e do País

CNT investe no desenvolvimento de fontes de informação para melhor embasar as estratégias do setor

**C**onhecer o País, o que pensa a sociedade brasileira e o setor de transportes. Estes são os principais objetivos das pesquisas realizadas pela CNT, que, ao prestar mais esse serviço social, contribui para acabar com a máxima de que “o Brasil não conhece o Brasil”.

A CNT promove diversas pesquisas e levantamentos de opinião. Entre eles, a pesquisa que verifica o ISC (Índice de Satisfação do Cidadão), que, realizada em parceria com o instituto Vox Populi, já se tornou referência para aqueles que querem saber o que a sociedade pensa do País e de si mesma. Com ampla divulgação na mídia, o ISC foi o primeiro indicador

de caráter abrangente dos sentimentos e opiniões da população brasileira, acerca das suas condições de vida, no plano institucional, econômico e social. Um dos motivos do sucesso do ISC é o fato de que, para sua elaboração, são entrevistadas 2.000 pessoas a cada mês em 24 Estados brasileiros, o que credencia a pesquisa como nacional.



Fotos: Divulgação

Frota da Pesquisa Rodoviária (no detalhe) para avaliar 42.795 Km de estradas federais e estaduais em 1999



## Índice de Satisfação do Cidadão (Pesquisa CNT / Vox Populi)



**Índice de Satisfação do Cidadão indica o que o brasileiro pensa do País**

Em parceria com a FIPE (Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas da Universidade de São Paulo), a CNT elabora, desde 1996, o IDET (Índice de Desempenho Econômico do Transporte), que é um conjunto de indicadores que mostra toda a movimentação econômica realizada pelo setor de transportes no Brasil. No segmento de passageiros, calculam-se, mensalmente, índices de passageiros transportados, de passageiro/quilômetro transportado e de emprego. No segmento de cargas, calculam-se, também mensalmente, índices de tonelage transportada, de tonelage/quilômetro transportada e de emprego.

**CONDIÇÃO DAS ESTRADAS** – No ano passado, um dos estudos de maior repercussão realizados pela CNT foi a Pesquisa Rodoviária. Na sua quarta edição, esta pesquisa foi responsável por fazer uma avaliação minuciosa da qualidade das estradas brasileiras. Em 1999, os pesquisadores da CNT percorreram 38.168 quilômetros de rodovias federais pavimentadas – o que corresponde a

74% da malha federal – e 4.627 quilômetros de rodovias estaduais. Analisando aspectos das estradas como o estado de conservação da sinalização e do pavimento, a Pesquisa Rodoviária mostrou que o estado geral das rodovias brasileiras é péssimo ou deficiente em 77,5% da extensão pesquisada. Apesar de o resultado não ser muito positivo, não é de todo ruim se comparado a 1997, quando 92,6% da extensão das estradas pesquisadas obteve essa mesma classificação.

Dentre os trechos avaliados, o que obteve a pior colocação foi o de Salvador (BA)/Paulo Afonso (BA), na BR 110. Já a rodovia Presidente Dutra, que liga São Paulo (SP) ao Rio de Janeiro (RJ), foi considerada a melhor estrada federal do País, como já havia acontecido em 1997.

Buscando ampliar sua base de dados sobre o setor, a CNT tam-

bém realiza pesquisas eventuais sobre acidentes no trânsito e nas rodovias, nível de informatização das empresas de transporte e perfil sócio-econômico dos caminhoneiros, entre outras.

Para agilizar a comunicação com a sociedade e com os empresários e trabalhadores do transporte, a CNT possui, na Internet, em sua *home page* ([www.cnt.org.br](http://www.cnt.org.br)), o Transdados, diretório que compila informações sócio-econômicas e de infra-estrutura do País e do setor. Incidentes nas Rodovias, Economia Brasileira e Economia do Transporte são alguns dos tópicos que podem ser encontrados no Transdados, que também traz algumas informações sobre o segmento no mundo, como a frota mundial de veículos e o ranking mundial de produção de ônibus. □

## RODOVIÁRIO DE CARGA (ÍNDICE DE EMPREGO)



## RODOVIÁRIO DE CARGA (ÍNDICE DE TONELAGEM TRANSPORTADA)



**Parceria com a FIPE ajuda a mapear o desempenho econômico do setor de transportes**



# Antenas ligadas no transporte

**A CNT dispõe de vários canais de divulgação voltados para o setor. Rede de TV, Internet, revista e boletim propagam informações úteis**

**P**reocupada em divulgar informações para o setor de transporte, a CNT possui diversos meios de comunicação. Primeiramente, destaca-se a Rede Transporte, o canal de televisão da Confederação. A Rede foi inaugurada em outubro de 1996, a partir da necessidade de se difundir, de uma maneira mais rápida e eficiente, o PEAD (Programa de Ensino à Distância), que já existia no SEST/SENAT desde 1995. Com a TV implantada, decidiu-se pela ampliação do conteúdo, com a veiculação de programas gerenciais, sob a orientação do IDAQ, que desenvolveu uma série de vídeos e adquiriu material pronto produzido no exterior. Atualmente, são realizados, nos estúdios da Rede Transporte, programas de caráter jornalístico, como entrevistas e debates ao vivo, sobre temas de interesse geral e do setor. Os vídeos de caráter educativo são terceirizados para produtoras independentes.

A Rede Transporte possui mais de



*A Rede Transporte possui uma programação variada, abordando temas de interesse de todos os modais do transporte de cargas e passageiros, além de informações gerais, como a previsão do tempo*



Foto: Davygon



1.600 pontos de recepção (antenas parabólicas) espalhados por todo o País. São onze horas diárias de programação, incluindo, entre outros, o PEAD, com programas temáticos e por ocupação profissional; programação social, com assuntos ligados a esporte e lazer; aulas de inglês e espanhol, de nível básico; programas gerenciais temáticos do IDAQ, como marketing, qualidade etc.; agenda de atividades ligadas ao setor; e a previsão do tempo.

A Rede Transporte mantém uma estreita parceria com o canal Futura. Assim, alguns programas do Futura, como o Tirando de Letra (que motiva o gosto pela leitura), são transmitidos pela Rede Transporte. E, eventualmente, a Rede empresta para a TV Futura sua equipe de gravações externas para trabalhos de cobertura jornalística.

**REVISTA CNT** – Outra ferramenta utilizada pela Confederação Nacional do Transporte para divulgar informações úteis ao setor é a Revista CNT. No seu 5º ano de existência, a publicação conta com uma tiragem de 35 mil exemplares, distribuídos para as empresas filiadas ao sistema CNT e para formadores de opinião, Congresso Nacional, executivos, universidades etc. Funcionando como uma voz em defesa dos transportes, a Revista CNT chama a atenção da sociedade e das autoridades para as principais questões que dizem respeito ao setor. A pauta é bastante genérica, mas com foco nos problemas que afligem os vários modais de transportes de cargas e passageiros. Além das reportagens, a revista também conta com importantes articulistas, que abordam temas relevantes da política e da economia nacionais, caso da jornalista Lillian Witte Fibe. Com circulação também em outros países da América do Sul, a revista traz versão em espanhol das principais matérias publicadas.

Outra publicação já tradicional da CNT é o Informe Reservado. Publicado quinzenalmente



te, o Informe tem tiragem de 20 mil exemplares e aborda temas gerais de interesse do setor.

**INTEGRADA À REDE** – A *home page* da CNT na Internet ([www.cnt.org.br](http://www.cnt.org.br)) tem passado por freqüentes reformulações, em função do próprio dinamismo do setor de transportes. O *site* traz informações variadas, como dados detalhados sobre os serviços prestados pelos órgãos vinculados à Confederação; a Revista CNT *on line* – uma versão eletrônica do órgão de divulgação; ou as pesquisas patrocinadas pela entidade. Recentemente,



foi criado um serviço de consulta e esclarecimento de dúvidas sobre o Código de Trânsito Brasileiro. Outro atrativo do *site* são *links* para os principais *sites* do setor de transporte no Brasil e também no exterior.

Agora a CNT está trabalhando na reformulação de sua *home page*, para torná-la mais dinâmica e interativa, através de recursos como pesquisas e fóruns de debates. □

A Revista CNT, com tiragem de 35 mil exemplares, traz reportagens e artigos de interesse geral e sobre os transportes, funcionando como uma voz do setor



# Pé de meia e mão amiga

Planos assistenciais garantem ao trabalhador do transporte ampla segurança financeira

A CNT criou o Rhodes (Instituto Assistencial do Transporte) para atender empresas e trabalhadores do setor de transporte por meio de planos assistenciais que visam complementar a seguridade social. O seu principal objetivo é oferecer tranquilidade e segurança aos trabalhadores do setor.

O Rhodes oferece dois planos: 1) Pecúlio e Pensão, que assegura, em caso de falecimento do associado, um pagamento único e ainda uma renda mensal temporária ou vitalícia para os



seus beneficiários; e 2) Auxílio Desemprego, no qual, por meio de contrato, a empresa contribui com uma parcela mensal – podendo ser auxiliada neste pagamento pelo empregado. O benefício deste plano é disponibilizado mediante a comprovação do afastamento do empregado, seja na forma de aposentadoria ou rompimento do vínculo com a empresa. Os trabalhadores autônomos, especificando a quantia que querem receber e a idade com que vão parar de trabalhar, também podem recorrer ao Auxílio. □



# Estrutura integrada

A Confederação Nacional do Transporte é formada por uma série de entidades, como se vê abaixo:

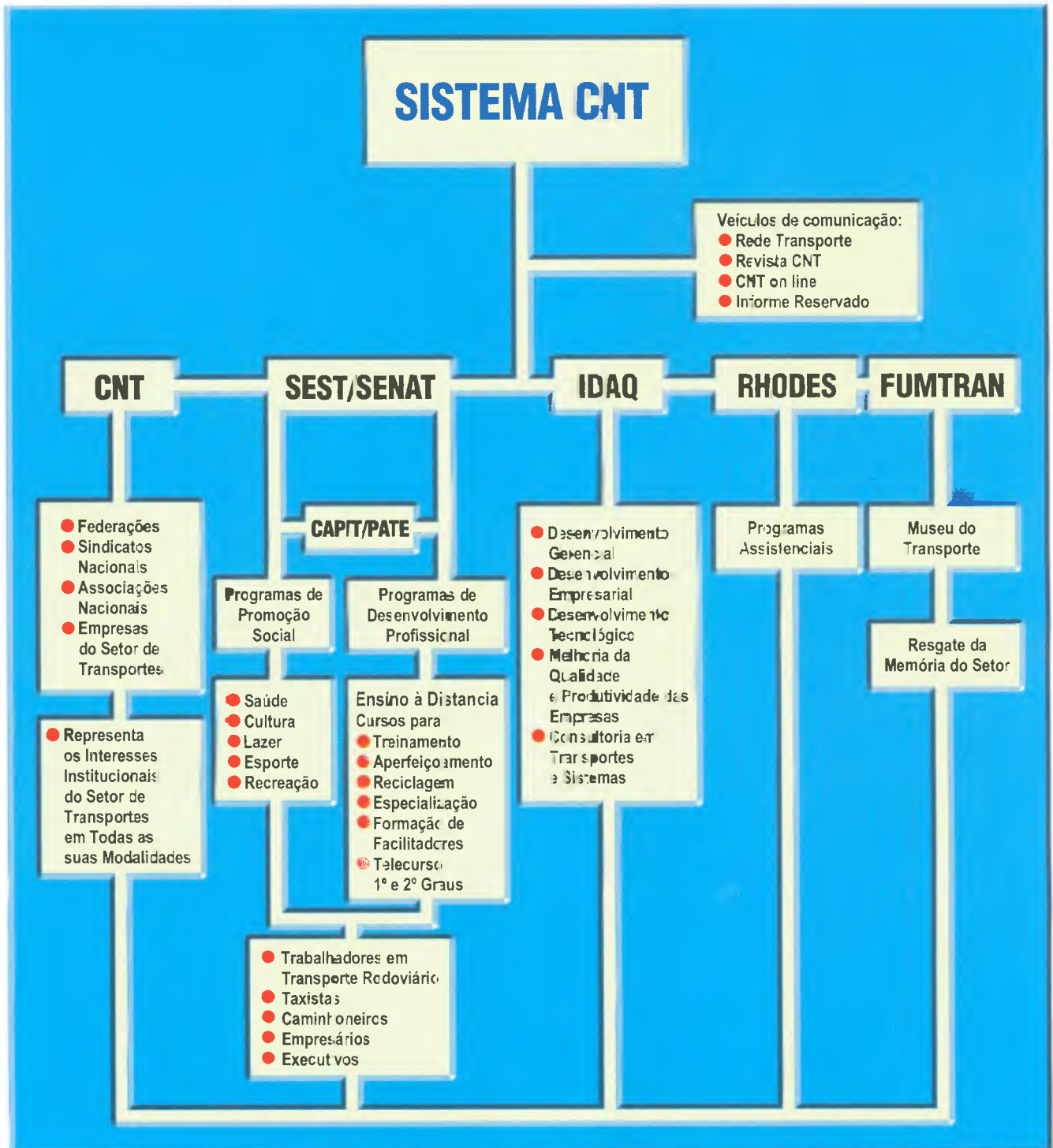






Foto ilustrativa do AIRSHIP - CARGOLIFTER CL-160 (em operação a partir de 2003)

# MegaTranz

Logística & Transporte Multimodal

## A MENOR DISTÂNCIA ENTRE 2 PONTOS PARA SUA CARGA SUPERPESADA

LOGÍSTICA, VIABILIZAÇÃO E EXECUÇÃO DE TRANSPORTE NACIONAL E INTERNACIONAL

### SISTEMA MULTIMODAL

Aéreo com o AIRSHIP CL-160 (futuro)

Marítimo com navios tipo "heavy-lift", "Ro-Ro" e "Lo-Lo".

Rodoviário com reboques modulares hidráulicos até 300 ton. e LOAD-OUT até 11.000 ton.

Fluvial com barcaças especialmente adaptadas para transporte de cargas pesadas.

#### Serviço Complementar

Consultoria sobre Legislação para redução de Imposto de Importação.

Desembarço aduaneiro e armazenagem.

Montagem Industrial e verticalização de equipamentos superpesados.

Representante



São Paulo - SP

Tel.: ( 0xx11) 3059.2855

Fax: ( 0xx11) 3848.9447

E-mail: megatranz @ sol.com.br

# Mais um pouco e viravam pneus blindados.



## Série 300 Radial Unisteel para ônibus e caminhões.

Os pneus da série 300 Radial Unisteel, para ônibus e caminhões, foram projetados com a nova tecnologia Quantum, que eleva a resistência, o desempenho e a durabilidade dos pneus à última potência.

A linha 300 Unisteel é supercompleta, composta por pneus rodoviários, urbanos, de uso misto, direcionais ou de tração. Todos com nervos de aço e características específicas para cada uso e cada modelo, o que garante uma perfeita combinação entre alta quilometragem, fácil recauchutagem e excelente economia.



Os pneus com nervos de aço.

**GOODYEAR**