OS Eleitos Prêmio Lótus 2002 GO ano

Fabricantes e frotistas
comentam o desempenho
dos veículos e marcas
que lideraram as vendas
de comerciais de carga,
junto ao mercado
brasileiro em 2001

TRANSLIST

2002 — R\$ 7,50 - Publicação M

O MAIS NOVO SERVIÇO DE FROTA&CIA

ÔNIBUS

Um balanço da indústria em 2001

O único problema de vender tanto é que não dá nem tempo de comemorar.





Prêmio Lotus

Marca do Ano em Caminhões Leves

Prêmio Lotus

Caminhão Médio do Ano

Prêmio Lotus

Marca do Ano em Caminhões Médios



Volkswagen. Caminhões sob medida.





REDAÇÃO

José Åugusto Ferraz – Publisher (MTB 12.035) joseferraz@frotacia.com.br Pedro Bartholomeu Neto – Editor barto@frotacia.com.br (MTB 12.920) Colaboradores Milton Shirata (fotos)/Valdir dos Santos (texto) Jornalista Responsável José Augusto Ferraz (MTB 12.035)

ARTE

Fábio Bortoloto – Editor (MTB 31.295) fabio@frotacia.com.br

COMERCIAL

Solange Sebrian – Diretora solange@frotacia.com.br
Representantes
Rio de Janeiro
GRP – Grupo de Repres.& Propag.Ltda
Av. Graça Aranha, 145 – conj. 902
24320-400 – Rio de Janeiro - RJ
Fones (0**21)2262-0130;2524-2457/7640
Rio Grande do Sul
CURI E ASSOCIADOS
R. Inhanduí, 60
90820-170 – Porto Alegre – RS
Fone/Fax: (0**51)3241-1186

CIRCULAÇÃO

José Carlos da Silva josecarlos@frotacia.com.br

ASSINATURAS E ALTERAÇÕES DE DADOS CADASTRAIS

Serviço de Atendimento ao Assinante Fone/Fax: (0**11)3864-9008 ou via e-mail: circulacao@frotacia.com.br

ASSINATURA ANUAL R\$ 90,00 (12 edições) Preço do Exemplar Avulso: R\$ 7,50

ADMINISTRAÇÃO

Edna Amorim – Gerente edna@frotacia.com.br

REDAÇÃO, PUBLICIDADE, CIRCULAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO

Rua Ministro Godói, 507 (Água Branca) 05015-000 – São Paulo – SP – Brasil FONE/FAX: (0**11) 3864-9008 Home page: www.frotacia.com.br

www.economiaetransporte.com.br E-mail: circulacao@frotacia.com.br

FROTA&Cia é um órgão de comunicação editado pela Lótus Comunicações Ltda, registrado no INPI sob o Nº 817601635. FROTA&Cia é uma publicação mensal, com circulação nacional, dirigida e controlada, enviada a empresários e executivos de empresas de transportes, de cargas e passageiros, além de embarcadores de cargas, frotistas em geral e fornecedores de produtes e apraises de apraportes a

produtos e serviços de transporte.

Direitos autorais reservados. E proibida a reprodução total ou parcial de textos e ilustrações integrantes da edição impressa ou virtual, sem a prévia autorização dos editores. Não são aceitos textos editoriais pagos. Textos editoriais não tem vinculação com material publicitário. Conceitos expressos em artigos assinados e opinões de entrevistados não são necessariamente os mesmos de FROTA&Cia.

Editoração eletrônica: Lótus Comunicações Ltda Tratamento de imagens e fotolitos: Fênix Impressão: Margraf Laboratório fotográfico: PH Color

Filiada ao

Circulação: Abril/2002



Foco total em caminhões é pré-requisito fundamental para as montadoras que querem ganhar participação	FROTA
Prêmio Lótus	Prêmio Látus 2003 CO Compositor o Februarite o
Os vencedores	consistan de no de valorido de valorido de valorido de valorido de valorido de constante de de constante de de constante de la
Semileve do Ano 24 F-350 liderou vendas, mas lveco é a Marca do Ano	D this shop state of a separate state of a sep
Leve do Ano O imbatível MB 710 venceu de novo.Volkswagen lider	
Médio do Ano O mais vendido, o VW 13.180, ajudou a VW a ser a	
Semipesado do Ano	
Pesado do Ano Volvo NH 12 380 ponteou, mas a Scania foi a venceo	
Furgão Leve do Ano	
Furgão do Ano	
Veículos DaimlerChrysler quer reconquistar mercado com Sprin	
Logística Frota&Cia mostra o Translist, um novo serviço para o s	
Suplemento Ônibus	
Produção Encarroçadoras brasileiras tiveram em 2001 o melhor	
Lançamento DaimlerChrysler lança chassis de ônibus com novo com	
Novidades Com Andare Class, Marcopolo estende sofisticação à	
SEÇÕES	

Panorama 68





EUFORIA CONTIDA

Mais de 70 mil caminhões e 19 mil ônibus vendidos num só ano. O ano de 2001, realmente, produziu resultados excepcionais para a indústria brasileira de veículos comerciais, a despeito dos sobressaltos que abalaram a economia mundial e particularmente a brasileira.

O segmento de caminhões, foco do Premio Lótus, obteve um crescimento que excedeu a todas as expectativas - de especialistas e fabricantes - e atingiu uma quantidade digna do inicio dos anos 80. Uma análise fria desses números surpreendentes permite perceber, contudo, a enorme demanda reprimida que o país apresenta.

Não fosse a rentabilidade pífia dos fretes, a sua estagnação nos últimos anos, e os aumentos dos preços regulados acima de qualquer nexo — no mês passado foram dois os aumentos do diesel — chega-se à conclusão que a indústria brasileira poderia chegar a 100 mil caminhões vendidos por ano.

Ausência de incentivos reduz renovação da frota

Pelos números apresentados e os depoimentos colhidos nesta edição especial de **FROTA&Cia** fica fácil constatar que as compras estão sendo feitas por varejistas, frotistas, prestadores de serviço e seus concessionários. Enquanto os caminhoneiros autônomos, que cumprem o importante papel de regulador da oferta de transportes, continuam à margem do consumo. E, pior: utilizando veículos cada vez mais carcomidos pelo tempo e economicamente ultrapassados.

Tais constatações ressaltam a importância de transportadores e fabricantes de veículos lutarem para a criação de um programa nacional de renovação da frota. Um incentivo que permitiria alavancar toda a cadeia produtiva envolvida com a atividade. Os reflexos seriam muito positivos e custo Brasil baixaria, em benefício de toda a Nação.



6x2 de fábrica

A DaimlerChrysler iniciou a comercialização do caminhão semipesado 1720 6X2, de fábrica. A nova versão atende aos clientes que solicitavam o terceiro eixo de fábrica também em veículos de cabina avancada. O terceiro eixo de série assegura a integridade da estrutura, facilita a manutenção (fixação sem solda), protege mais contra a oxidação e permite o alinhamento e balanceamento. O terceiro eixo tem suspensor pneumático acionado por meio de uma tecla do painel. O 1720 6X2 é equipado com a cabina avancada e eixo dianteiro de 6 toneladas de capacidade, permitindo transportar cerca de 1.000 quilos a mais em relação ao de cabina convencional.

Crescimento

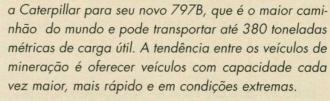
Antes de anunciar à imprensa sua sonhada aposentadoria, o vice-presidente da área de Caminhões da International Trucks, Dennis Webb, prestou seu último serviço à companhia. Depois de reafirmar a importância do merca-

Dennis Webb

do brasileiro como base de exportações da companhia americana, Dennis antecipou que a International Caminhões do Brasil deverá comercializar 900 cami-

O MAIOR DO MUNDO

A Michelin está anunciando a produção do maior pneu do mundo, o 59/80R63 XDR, produzido especialmente para caminhões fora-de-estrada, que operam em grandes minas a céu aberto. O pneumático está atualmente em avaliação em uma mina de areias betuminosas no Canadá e mede 4,03 metros de diâmetro - a altura de um semi-reboque -, 1,48 metro de largura, pesa mais de 5 toneladas e pode suportar uma carga superior a 100 toneladas métricas por pneu. O 59/80R63 foi desenvolvido em parceria com





nhões no país este ano, o que resultaria em um crescimento 28% nas vendas internas. Bem acima do projetado para o mercado de caminhões no Brasil, entre 6% a 7%.

De mal a pior

As condições das estradas brasileiras pioraram dia a dia no último ano. Buracos, deformações, sinalização inadequada ou inexistente, longas extensões com placas encobertas pelo mato e falta de acostamento são alguns dos problemas encontrados em 5.558 km da malha viária. A situação foi levantada pelos repórteres do Guia4Ro-

das e está no Atlas Rodoviário 2002, que acaba de ser lançado em todo o país. Para chegar a essa constatação, a equipe percorreu mais de 250 mil quilômetros de rodovias. Os trechos considerados precários aumentaram 30% em relação ao ano passado. Os Estados da Bahia e Goiás lideram o ranking das piores estradas.







A F-350 ganhou o Prêmio Lótus de Caminhão do Ano na categoria semileves. Um prêmio promovido pela revista Frota & Cia., que todo ano escolhe os caminhões mais vendidos. Ou seja, o prêmio é decidido pelo júri mais exigente que existe: os caminhoneiros e os frotistas que querem o melhor caminhão para o seu trabalho. Por isso, muito obrigado, caminhoneiro e frotista.

Caminhões



O melhor negócio em transportes



Volta do Procarga

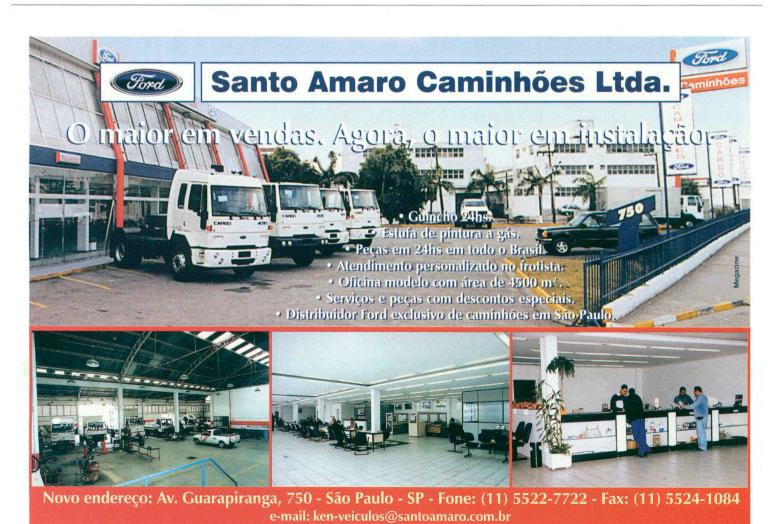
O governo paulista pretende criar mais 4 delegacias especializadas em roubo de cargas e veículos, num raio de 150 quilômetros da Capital, em cidades como Campinas, Sorocaba, São José dos Campos e Santos. A implantação é uma reivindicação dos transportadores, pois, segundo levantamento da Assessoria de Segurança da Fetcesp/Setcesp, cerca de 85% das ocorrências de roubo de cargas concentram-se nessa região. Numa reunião no final de março a NTC reivindi-

cou a adoção de medidas de combate à receptação, com o envolvimento da Secretaria da Fazenda nas medidas de contenção a este tipo de crime. O governador solicitou imediatamente ao titular da Pasta, Fernando Dall'acqua, iniciativas para reativar o Procarga.

Autoshift vem aí

A International já se prepara para oferecer as caixas automatizadas AutoShift, da Eaton, em seus pesados. Falta acertar alguns detalhes sobre o preço. Quem está usando gostou. Só a transportadora gaúcha Fanti, a primeira a colocar a caixa em operação normal, garante que está economizando 96 litros de diesel em cada viagem Porto Aleare-São Paulo.









Na frente, não

Tramita na Câmara Municipal de São Paulo projeto que proíbe a operação de ônibus com motor dianteiro na cidade e estabelece a substituição dos veículos em uso por outros com motor traseiro. O projeto de Lei, do vereador Alcides Amazonas (PcdoB), dá um prazo de dois anos para que todos os coletivos de motor dianteiro sejam substituídos.

"O motor dianteiro expõe o trabalhador e o passageiro a altos níveis de ruído durante várias horas por dia, altas temperaturas e, muitas vezes, à inalação de gases da combustão do óleo diesel", explica o vereador.

Alta produção

Os fabricantes de implementos rodoviários se preparam para um crescimento entre 6 e 8% este ano. A maior expectativa está na produção de bitrens e rodotrens, principais equipamentos usados para o escoamento da safra, que em 2002 pode chegar até 110 milhões de toneladas de grãos. A colheita do ano passado foi 98.343 milhões

de t (IBGE), 18% superior à do ano anterior. O bom desempenho da agricultura refletiu na produção dessas composições, que já representam de 40% a 45% da produção da indústria - já rodam pelo país cerca de 20 mil bitrens. No ano passado, por exemplo, os fabricantes produziram e venderam cerca de 22 mil unidades (entre os vários tipos de equipamentos, caçambas, reboques, semi-reboques etc.), contra 20 mil em 2000. Para este ano, está sendo projetado um volume da ordem de 23 a 24 mil unidades.

Lava Jacto 800. Um Banho de Inovação. Facilidade na limpeza, economia para sua frota.





Bom e seguro

A Ford lançou a nova Ford Ranger, que tem como ponto alto o novo motor Power Stroke turbo diesel 2.8 litros com 135 cv, o primeiro a usar a tecnologia TGV – turbocompressor de geometria variável, o que a deixou mais forte e econômica. A nova série inclui melhorias na transmissão, suspensão e freios. Além disso, a montadora anunciou que suas picapes, inclu-

sive a F-250, passam a integrar um avançado sistema de rastreamento e localização para recuperação do veículo em caso de roubo. Graças à novidade seus usuários economizam 50% no valor do seguro.

Troca estendida

O sistema de troca estendida de óleo lubrificante lançado pela Cummins já está equipando os caminhões Ford da linha 2002, que utilizam os motores 4BT, 6BT e 6CT. Com o uso dos filtros de óleo lubrificante Fleetguard e tratamento do sistema de arrefecimento com filtro de água Fleetguard à base de DCA4 e 40% de etileno glicol, o período de troca de filtros e de óleo aumenta 2,5 vezes e podem atingir até 30 mil quilômetros rodados. O meio filtrante também proporciona

redução superior a 50% no custo com lubrificantes e de até 60% no número de paradas dos veículos.

Parceria de futuro

A Bandag volta a operar na região de Londrina, PR, com novo concessionário. A parceria foi selada entre o presidente mundial da Marca, Martin G. Carver e os empresários do setor de transportes, Pedro Constantino e Pedro Paulo Coelho Constantino. Com investimentos da ordem de R\$ 2,5 milhões a empresa iniciará as operações ainda neste semestre e terá capacirecapar para 2.400 pneus/mês. A concessionária será instalada no Parque Industrial José Garcia Gimenez em Cambé, numa área total de 12 mil m² às margens da rodovia PR 445.



TROCA ESTENDIDA FLEETGUARD. A DIFERENÇA VOCÊ SENTE NA ESTRADA.





Ouando o assunto é qualidade e tecnologia, a Fleetguard vai mais longe. Ela é a única empresa no mundo a possuir produtos de intervalo de troca estendida, entre eles filtros e líquidos para o sistema de arrefecimento, além de sistemas para admissão e exaustão de escape. Por isso, faça como as maiores montadoras.

Ultrapasse todas suas expectativas sentindo a diferenca na estrada. E no bolso.



Tels.: (11) 6462-8209/8210/8211 Fax: (11) 6480-2461/2290 www.fleetguard.com fgbfiltros@cbzl.cummins.com





6x2 de fábrica

A Volkswagen iniciou a comercialização de caminhões 6x2 de fábrica. As primeiras 53 unidades foram vendidas em fevereiro e o objetivo é chegar à produção de 150 unidades mensais. A nova linha com pbt de 23 toneladas tem financiamento facilitado. Os modelos 6x2 VW 23.210, VW 23.220 e VW 23.310 Titan, segundo a empresa, transporta entre 500 e 700

kg a mais do que seus concorrentes diretos. Os produtos têm sistema de suspensão do terceiro eixo, que suporta a montagem de carroceria tanque, e quadro do chassicom longarinas reforçadas como nos modelos 6X4 -, apto a receber carrocerias abertas ou furgões de 7,5m de comprimento. O sistema de freios foi redimensionado.

Cadastro do roubo

A Secretaria Nacional de Segurança Pública do Ministério da Justiça vai implantar o cadastro nacional de cargas e veículos roubados até o final do semestre. A

listagem pretende interligar todas as delegacias especializadas em roubo de cargas e veículos, através de um software desenvolvido pela Assessoria de Segurança da Fetcesp/Setcesp por solicitação do Grupo de Trabalho Especial para Melhoria da Segurança nas Estradas e aprovado esta semana pela Senasp. Até meados deste ano o cadastro deve interligar os órgãos especializados no combate a este tipo de crime em pelo menos seis estados, posteriormente os demais. Para o cel. Paulo Roberto de Souza. coordenador da Assessoria de Segurança da Fetcesp/Setcesp, essa ferramenta é fundamental para a investigação policial porque permite o cruzamento de informações

como especificações de veículos, cargas, vítimas e criminosos em mais de 5 mil municípios brasileiros.

Scania associa-se a Hino

A sueca Scania e a japonesa Hino anunciaram acordo de cooperação na produção de caminhões nas áreas de vendas, pesquisa e desenvolvimento. A Hino, maior fabricante de caminhões no Japão, venderá os cavalos Scania naquele país, e esta os japoneses na Europa. Todavia, não há qualquer mudança societária nas empresas nem compras de ações. A operação não produzirá qualquer reflexo no Brasil.

TUDO AZUL



A ALL registrou uma receita bruta de R\$ 693 milhões em 2001, 45% além da obtida em 2000. O crescimento decorre em parte da integração com a Delara. O lucro operacional consolidado cresceu 38% atingindo R\$ 83 milhões, enquanto o líquido foi de R\$ 9,7 milhões. As operações da empresa cresceram 59% em seu faturamento e 34% excluindo o efeito da integração Delara, atingindo R\$ 533 milhões. A evolução deve-se à maior captação de volumes transportados de cargas tradicionais (granéis líquidos e sólidos), que representaram um crescimento de 40% nas receitas. O impacto desse resultado é ain-

da maior se considerada a redução de 7% no consumo de diesel, principal despesa individual da companhia. A empresa pretende aumentar sua participação em 2002 com o estabelecimento de parcerias com clientes para expansão da frota de vagões e um maior envolvimento com toda a cadeia logística, incluindo a operação portuária.

DOBRADINHA VOLVO EM 2001. NA CATEGORIA
"CAMINHÃO PESADO DO ANO", A VOLVO FICOU EM
PRIMEIRO LUGAR NO PRÊMIO LÓTUS COM A
VENDA DE 1.677 VEÍCULOS MODELO NH12 380 E
EM SEGUNDO COM 1.612 UNIDADES DO FH12 380.
NOVIDADE APENAS PARA QUEM NUNCA DIRIGIU

UM DESSES 3.289 SUCESSOS VOLVO.

NEM TODA DUPLA QUE FAZ 20 SORIBNOHNIMAD 20 BRTHB 02 CBDUZ É SERTANEJA.









UMA QUESTÃO DE FOCO

O SUCESSO NAS VENDAS DE CAMINHÕES DEPENDE MAIS DO NUNCA

DE PESSOAL SUPERESPECIALIZADO, DEDICAÇÃO TOTAL AO SETOR E DA

ATENÇÃO E BOM ATENDIMENTO AOS COMPRADORES DE QUALQUER PORTE

Um ano a comemorar. Apesar de ter sido cheio de contratempos, que incluíram desde atentados terroristas a ameaças de apagão, sem falar da crise argentina, 2001 foi um período acima da média, pelo menos para o segmento de produção e venda de veículos para o transporte de cargas. Afinal, se considerados apenas os caminhões, incluindo a nova categoria de semileves, as vendas alcançaram 70.818 mil unidades, nada menos de 14,6% acima das realizadas em 2000. Ou, se preferir, exatas 90.667 unidades, se somadas as vendas de furgões leves, tipo Fiorino, mais os furgões de carga.





pior, o departamento de vendas ficou sobrecarregado com os encargos, tendo de atender

Convenção: Classif. em 2001 - (Classif. em 2000) Marca _ Modelo Vendas em 2001

Prêmio Lótus

CONJUNTURA

a um novo mercado no qual tinha pouca vivência.

A nomeação de revendedores de automóveis entre os concessionários de caminhões também serviu para abalar os ânimos, pois a descapitalização da rede ficou evidente, com o pequeno retorno e os grandes investimentos feitos para a revenda de automóveis. A perda de foco, enfatizada por todos, foi con-

següência da estratégia adotada que, de repente, privilegiou um novo segmento com a armação de uma redoma sobre o Classe A, que envolveu muito mais investimentos em marketing no automóvel que nos comerciais.



Gilson Mansur: a meta é reconquistar o mercado perdido

Nesta "briga" de titãs, porém, a tendência é que sobrem farpas para todos os lados. A eterna líder de mercado trouxe de volta para seu front, no esforço de reconquistar os 6% de mercado perdidos, o veterano Gilson

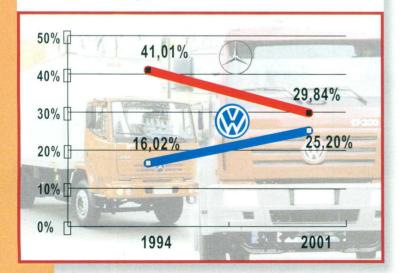
Mansur, alçado ao posto de diretor adjunto de Vendas para a área de comerciais em lugar do experiente Roberto Bógus, transformado em bode-expiatório da derrocada nas vendas. Diante de tanto alarde, a fábrica só não pode

Briga de titãs D 🕻 farpas para todos os lados

Uma estratégia totalmente diferente da vicelíder, a Volkswagen, que desde seu nascimento, tratou de sair das barras da saia da grande mãe, e adotou uma atuação fortemente especializada em caminhões.

NO RASTRO DA ESTRELA

Enquanto a marca Mercedes-Benz perde participação, a Volkswagen cresce no mercado brasileiro



mais contar com o fator surpresa, diante de adversários que se armaram até os dentes, à espera do contra-ataque.

A sintonia fina está ligada. A Volkswagen, cada vez mais, terá de suportar ataques frontais e de retaguarda, embora conte mais do que nunca com o poder bélico de sua fábrica de Resende, QG avançado do sistema modular que lhe garante um break even de 43% diante da média de 75% de suas concorrentes.





Padovan: daqui para frente tudo vai ser diferente

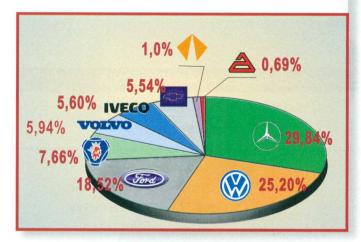
Estes, mesmo com uma folga de apenas 25%, fazem fé de que a Volkswagen venha a ter problemas com sua dependência de fornecedores. "Temos dificul-

dades, mas o processo de produção está na nossa mão", desdenha a concorrência, enquanto Antonio Dadalti, diretor de Vendas da Volkswagen ironiza: "Será? Acabamos de revalidar os contratos e ninguém saiu."

O fato é que a arquitetura de produção e comercialização de caminhões, hoje, realmente interfere nos resultados finais de qualquer montadora de veículos comerciais. Dedi-

A DIVISÃO DO BOLO

Juntas, Mercedes-Benz, Volkswagen e Ford detém 73% do mercado de caminhões



A reação, contudo, a cada dia ganha mais ingredientes. Os segmentos de comerciais leves e caminhões pesados, por exemplo, estão sendo atacados diretamente pela italiana Iveco, enquanto a International – nos semipesados e pesados – progride lenta, mas firmemente.

"Quem esteve no <code>inferno</code>, não quer voltar", diz Dadalti

cação total e irrestrita é o requisito padrão para obter ganhos de participação e incrementar a credibilidade diante dos compradores.

A Ford, ainda antes da DaimlerChrysler, permaneceu anos a fio sob a tutela da grande mãe, e só agora resolveu separar alhos de bugalhos. "Agora somos um departamento

autônomo dentro da Ford", assegura Flávio Padovan, diretor de Operações de Caminhões, confiante de que daqui para frente tudo vai ser diferente.

A abdicação dessa tutela é fundamental. "Quem já esteve no inferno como nós nunca mais vai querer voltar lá", diz Dadalti. Afinal, a decisão de não depender em nada da proteção da mãe fez suar os antigos funcionários. "Emblema não vende caminhão, só dedicação." alfineta.

Atrevida, a montadora italiana teve êxito na estratégia de subsidiar seus veículos antes montados na Argentina e, uma vez inaugurada da fábrica de furgões no Brasil no ano passado, conquistou posições importantes no tabuleiro.

Este ano a Iveco já terá produção local dos

caminhões pesados Eurotech. Píer Luigi Zamframundo, presidente da Iveco Latin America, acredita que a participação da empresa crescerá nos pesados. "No segundo semestre estaremos lançando o EuroTech 6x4 boogie leve para aplicação em bitrens, um segmento já representativo no Brasil."



Zanframundo: aposta no subsídio para conquistar posições

Prêmio Lótus

CONJUNTURA

A FATIA DE CADA CATEGORIA

Como ficou a participação de mercado em 2001, por categoria de peso



Mas, que ninguém espere boa vida. Afinal, a gigante despertou e os golpes serão duros, pro-

tuação em cada setor do campo. Enquanto os leves e semileves nadam de braçada, a outra ponta do mercado, o segmento de caminhões pesados está em pleno inferno astral. Depois de chegar a uma participação de 36%, em 1994, as vendas vem decrescendo ano a ano. Desta vez, a participação despencou para 20,9%, depois da queda de 10% em 2001. Esse resultado é conseqüência da cada vez maior utilização dos cavalos mecânicos na tração de bitrens e rodotrens, que elevam sobremaneira a capacidade das composições. Por isso, entre os extrapesados as vendas de 4x2 não vão além de 40%.

"A baixa remuneração do frete forma um circulo vicioso que baixa a capacidade de compra das empresas e também dos caminhoneiros", diz Silvio Munhoz, gerente de Vendas da Scania. Para ele, o circulo é formado porque a renovação de frota não ocorre em

Queda de participação coloca PESAdOS no inferno astral

mete Gilson Mansur, apostando em um arsenal de fazer inveja a todos os concorrentes juntos.

Entre outras armas, ele confia no poder de fogo da marca, devidamente avalizado pelo próprio Ben Van Scheick, presidente da DaimlerChrysler. "Os Mercedes-Benz representam nada menos de 60% da frota brasileira total de caminhões", atesta Van Scheick com autoridade, ao mesmo tempo em que repete o bordão em anúncios na grande imprensa, no esforço de reconquistar o terreno perdido, junto aos frotistas da marca.

O grande exército, sem dúvida, tem muita munição para queimar. "Em certas batalhas é preciso recuar para armar a ofensiva definitiva", analisa Gilson Mansur. Decerto a Daimler-Chrysler tem tudo a mão para lançar uma blitzkrieg no mercado. Mas precisa regular a mira. Afinal é essa a proposta da reengenharia feita no departamento de Vendas da empresa.

A estratégia de cada montadora requer a-

nível desejável e não se dá incentivos para que ela aconteça.

Carlos Pacheco, gerente de Vendas da Volvo, crê que a participação dos pesados deve se



estabilizar acima da atual. "Mesmo com todas as dificuldades, prevalecerá o bom retorno que os pesados proporcionam – diz ele – e a fatia da categoria deve se manter em torno dos 25%."

Mas, além do aumento de produtividade que os bitrens proporcionaram no transporte de grãos, combustíveis etc, o setor sofre com o crescimento do roubo de cargas. Como as seguradoras relutam em cobrir cargas de alto valor, muitas empresas são obrigadas a fracionar as remessas. Com isso, às vezes é preferível utilizar semipesados a pesados com capacidade ociosa.

"Os pesados para 42 toneladas solucionam esse problema", visualiza Antonio Dadalti, que já tem pronto um caminhão do tipo. Esta é uma demanda requerida pelas próprias empresas, cansadas de verem seus extrapesados batendo lata.

Mas o que mais incomoda o transportador é o preço dos veículos da categoria. "Não nos



(matriz da Scania) é adotar um crescimento vegetativo."

Esta não é tática dos italianos da Iveco. Zamframundo promete incrementar as vendas dos semipesados EuroCargo, utilizando a mesma estratégia usada para massificar os furgões

Para o mercado, o que incomoda é o Preço dos veículos

importa se o caminhão brasileiro é um dos mais baratos do mundo em dólar, pois nosso frete é pago em reais", diz um deles.

O fato é que, apesar da grita geral, as montadoras vêm retomando o nível de preços. Scania e Volvo elevaram seus preços em busca da rentabilidade perdida. Diante do quadro geral isso pode significa a perda de alguns pontos de mercado. "Não podemos ter prejuízo — diz Silvio Munhoz - , a ordem de Sodertalje



Daily, na época em que eram fabricados na Argentina: bancando o mercado.

Como se vê, a repartição desse tabuleiro de quase 71 mil peças depende das mais diversificadas disposições. Um só caminho parece comum a todos os contendores: primar por um atendimento e entendimento totalmente especializado e profissional.

É uma postura que predomina não só nos produtores de caminhões, mas em todos os segmentos. Foco total também é a explicação de Lélio Salles Ramos, diretor Comercial da Fiat, para o sucesso dos comerciais leves da montadora. "Nesses segmentos é importante oferecer a opção certa para cada tipo de aplicação", diz Ramos, para quem, até mesmo nos furgões leves é preciso estar atento às demandas do mercado e explorar o maior número possível de nichos.

Para este ano uma briga a parte ocorrerá nos segmentos de semileves, leves e médios pela conquista dos espaços deixados com a bandeira branca acenada pela GMC. Embora tenha dado de ombros para o setor, a norte-americana detinha 5,54% de participação, nada menos de 4 mil caminhões. Preparem as baterias.

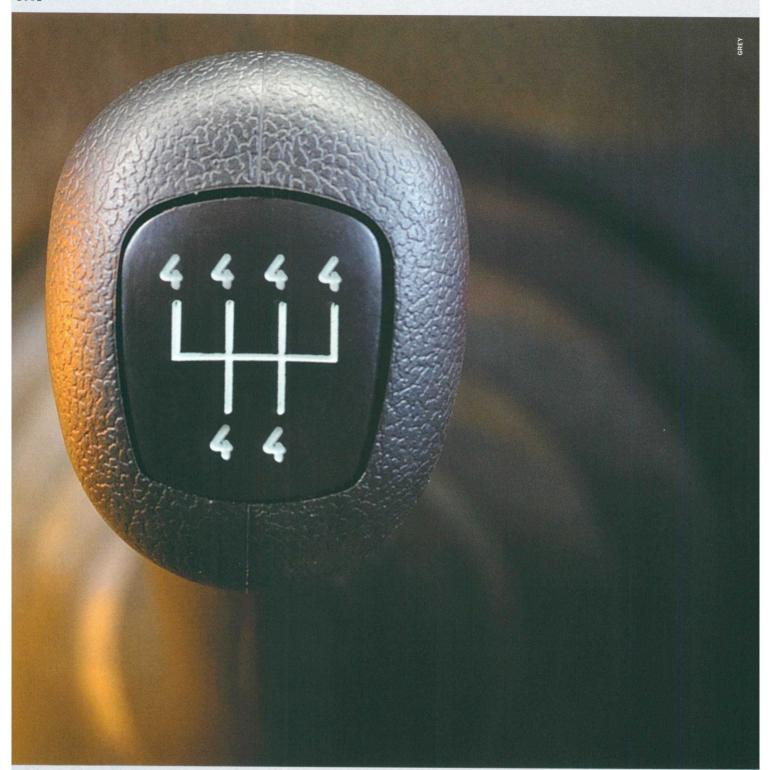
PEDRO BARTHOLOMEU

Mercedes-Benz, uma marca registrada do Grupo DaimlerChrysler.

Tivemos de engatar uma qua



▶ A Mercedez-Benz saiu do Prêmio Lótus com uma carga de peso: 4 troféus, em quatro categorias superdisputadas. Essa conquista, além de premiar uma relação de confiança e respeito com os parceiros da marca, também reafirma o compromisso de sempre buscar resultados que atendam às necessidades de nossos clientes.



ta para sair do Prêmio Lótus.

- ► Caminhão do Ano: Mercedes-Benz 710.
- ► Caminhão Leve do Ano: Mercedes-Benz 710.
- ► Caminhão Semipesado do Ano: Mercedes-Benz L-1620.
- ► Marca do Ano em Caminhões Semipesados.





ESTREANTES NO



A nova classificação dos

VEÍCULOS COMERCIAIS PROMOVIDA

PELA ÁNFAVEA PROVOCA

MUDANÇAS NOS RANKING DE

GANHADORES DA EDIÇÃO 2002

DO PRÉMIO LÓTUS QUE TRAZ,

AINDA, OUTRAS BOAS NOVIDADES

A chegada ao mercado dos comerciais de 3,5 até 6 t de PBT – caso do Daily e do F-350 - provocou reações não apenas junto aos compradores de veículos de cargas. Os próprios fabricantes reunidos em torno de sua entidade maior - a Anfavea - também reagiram diante dos novos lançamentos. Desta vez, não por razões mercadológicas e,sim, por divergiram quanto ao enquadramento dos veículos dessa faixa de peso, na categoria caminhões.

O impasse durou até janeiro desse ano, quando os associados da entidade acordaram em promover uma completa re-classificação dos veículos dedicados ao transporte de cargas. E aceitaram em rotular de caminhões - agora batizados de semileves - todos os veículos de cargas fabricados





dentro dessa categoria de peso.

Como conseqüência direta desse fato, a mais consagrada premiação da indústria do transporte de nosso país — o Prêmio Lótus Caminhão do Ano - começa a refletir tais mudanças E passa a incorporar, a partir dessa 9ª

passado, volta a fazer parte da premiação como resultado das vendas do 13.180, eleito o "Caminhão Médio do Ano". Sem contar a conquista de outros dois troféus de "Marca do Ano", por conta da liderança alcançada no segmento de caminhões leves e médios. O mesmo se deu com a Fiat que, além do Fiorino, passa a contar com mais um campeão de vendas: o Ducato, agora detentor do título de "Furgão do Ano 2002".

Novidade maior, contudo, ficou reservada mesmo para o

ex-diretor de Vendas da DaimlerChrysler, Roberto Bógus, indicado para o Prêmio Lótus 2002 na categoria especial. A homenagem é o reconhecimento dos organizadores do evento ao Profissional de Vendas que mais prêmios conquistou para um só fabricante – 36 no to-

Prêmio Lótus passa a contar com ${\color{red}14}$ categorias distintas

edição, duas novas classes de veículos: a de semileves e, ainda, a dos semi-pesados.

Com isso, pela primeira vez desde a instituição do ranking, a premiação passa a contemplar 14 categorias distintas. Cinco das quais contemplam os caminhões mais vendidos em cada uma das faixas de peso; outras cinco distinguem as marcas que obtiveram a liderança de mercado em cada um dos segmentos avaliado e duas destacam os furgões de carga.

Sem contar o título de "Caminhão do Ano" oferecido ao veículo de carga mais vendido no ano anterior, no mercado interno brasileiro, entre todas as faixas de peso. Junto com a categoria "Especial", outorgada a empresas ou personalidades de reconhecido destaque em suas áreas de atuação, dentro do segmento de veículos comerciais.

Entre as novidades da edição 2002 do Prêmio Lótus aparecem o Ford F-350, o primeiro veículo a ostentar o título de "Caminhão Semileve do Ano" e a Iveco Latin America, fabricante que faturou a "Marca do Ano", na mesma categoria.

A Volkswagen, por sua vez, ausente no ano

tal - desde a instituição do ranking em 94 (*ver quadro*). E também ao Profissional de Marketing que soube compreender e prestigiar a seriedade da premiação.

No momento em que se prepara para novos

desafios, Roberto Bógus fala da homenagem recebida, a qual considera uma honra para qualquer profissional que busca oferecer o melhor produto para o mercado e proporcionar a maior satisfação para o cliente.

"Ao longo de uma feliz jornada, pude colaborar para a conquista de quase 40 prêmios para a marca Mercedes-Benz, baseado em números concretos de vendas e em verdadeiras realizações no mercado. E uma vez mais chega em minhas mãos esse valioso prêmio, que nos dá

aquele gostoso sentimento do dever cumprido", comenta Roberto Bógus.

Roberto Bógus: sentimento de dever cumprido





PEQUENO, MAS CUMPRIDOR

Os semileves ganham mercado graças aos seus diferenciais em relação aos furgões e aos caminhões leves. Aliam a grande agilidade a um variado número de opções e baixos custos

A categoria estreante do ano, a de caminhões semileves, já nasce forte. Integrada por furgões de grande porte e os commercial utilities, a classe representa 10,9% do mercado global de caminhões e é a preferida das empresas dos setores de energia, telecomunicações, instaladores e mantenedores, além de

frotistas de cargas fracionadas.

As concessionárias de serviços têm especial predileção por veículos tipo F-350, um picapão que modificado serve como uma luva para essas aplicações. A categoria nasceu nos Estados Unidos e foi adotada pelas concessionárias também no Brasil depois da privatização.



Os semileves também foram o pivô de uma grande desavença entre os fabricantes, já que os europeus, notadamente DaimlerChrysler e Volkswagen, cujas linhas têm intersecções com os semileves, torcem o nariz diante da definição de um veículo de 3,5 toneladas como caminhão.

Com a saída da GMC do mercado, este passou a ser o território da Ford que, a partir de agora, tem o único representante da classe dos commercial utilities. E o espólio da GMC não é de se jogar fora. Afinal, no ano passado a montadora havia comercializado 1.600 unidades, ou 20,8% do total dos semileves e, se considerada apenas a configuração, 36,3% dos utilities. Todavia é necessária uma retificação nos números da GMC, já que havia muito tempo a montadora fazia uma total liquidação dos seus produtos, o 3.500, entre eles.

"Este é um mercado interessante", diz Flávio Padovan, diretor de Operações Caminhões da Ford, "pois os prestadores de serviço têm que obedecer ao padrão dos concessionários". As-

A ARRANCADA DA IVECO

Em apenas três anos a Iveco vendeu 5.641 veículos no mercado brasileiro e alcançou 5,60% de participação



minam o segmento (*ver quadro comparativo*). Nesse contexto, os Daily, da Iveco, e o Furgovan, da Agrale, são os protagonistas. Montados sobre chassi, esse tipo de veículo é mais resistente que as Vans monobloco e têm grande

Semileves nascem já divididos em duas categorias

sim, o que se espera dessa classe é que essa frota apresente um uniformidade de idade média ou seja, pratique uma renovação intensiva.

Mas, se os "picapões" puxam a fila dos mais vendidos, os furgões grandes por sua vez docapacidade de transporte, tanto em peso como em volume.

Píer Luigi Zanframundo, presidente da Iveco, detentora do título de "Marca do Ano em Caminhões Semileves", outorgado pelo

OS DEZ MAIS NA CATEGORIA "CAMINHÕES SEMILEVES" Marca **IVECO AGRALE** FORD **GMC FORD IVECO** Modelo 3500 TX 6000 Daily CC F 350 F 250 SuperDuty Daily Furgão Ranking 2001 2 5 3 1 6 4 Vendas 2001 "1,684" "1,600" 94 "2,798" 6 "1.525" Potência máxima (cv) 103@3600 150@3400 131@3500 141@2700 180@3400 103@3600 Torque máx. (mkgf/rpm) "24,5@1900" "37,0@2000" "28,5@2000a2500" 51@1500 51@1600 "24,5@1900" Peso Bruto Total (Kg) "4,000" "3,520" "5.900" "4,500" "3,990" "4,000" Carga Útil (Kg) "2.080" "1,330" não informado "2,110" "1,660" "1,500" Preço 0Km (Molicar) "42.800.00" "42.000,00" "42.000.00" "47.600,00" "47.300,00" "55.500,00" Preço 0Km (Fipe/USP) "41.854,00" "43.174,00" "44.152,00" "46.682,00" "50.567,00" "53.686,00" "42.327,00" "47.141,00" Preço Médio 0Km "42.587,00" "43.076,00" "48.933,50" "54.593,00"

Prêmio Lótus

SEMILEVES

Prêmio Lótus 2002, credita a façanha ao excelente custo benefício apresentado pelo Daily, tanto a versão furgão como a cabinada. "O Daily tem 20% do mercado europeu porque mostra um custo por metro cubico transportado muito baixo, pode receber até 21 m³."

Mesmo assim, até maio a montadora promete lançar um Daily de 3,8 t – para 1,5 tegoria acabou por roubar mercado dos leves. O F-350, por exemplo, faturou um bom quinhão do F-4000, da mesma Ford, e os grandes furgões, graças às facilidades que apresentam para o frotista continuarão a fazer estragos, mesmo porque em alguns casos sua capacidade volumétrica é praticamente igual ao dos leves. Entre os frotistas a categoria representa

"Sucesso da D a i I y está ligado ao seu DNA de caminhão"

tonelada útil. A nova versão terá rodado simples para viabilizar sua atuação no transporte intercity", adianta Zanframundo. O Daily City – como será batizado - será um intercity ligeiro. Outra novidade será o lançamento do 59.12, cabinado para 6 toneladas.

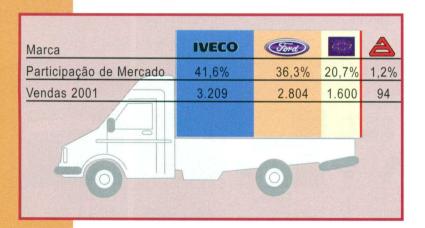
O fato que mais surpreendeu Píer Luigi foi o índice de fidelização conquistado pelo Daily, pois muitos frotistas já iniciaram seus prograsolução especifica para muitas aplicações e em certos casos é multifuncional. Sua aplicação varia do transporte de gás em botijões aos serviços de manutenção da rede elétrica.

Na CPFL Paulista, de Campinas, SP, que comprou 228 F-350 no lugar das picapes GMC e F-1000, os veículos fazem manutenção da rede elétrica. Os caminhões semileves oferecem mais espaço para os equipamentos, armários, suportes e escada, que as picapes", explica Domingos Bernardo Oliveira Jr., técnico de logística da empresa.

De uma frota de 1.045 veículos, a empresa ainda tem 351 picapes. Para ele os F-350, ainda deixam a desejar em comparação com os F-4000 nos serviços fora de estrada. "O pecado desse caminhão é o rodado simples que desliza no barro, enquanto o rodado duplo traseiro do F-4000 melhora a aderência no atoleiro", diz Oliveira Ir.

Roberto Nóbrega, responsável pela frota da CPFL Piratininga, da Baixada Santista, reclama do sistema de freio a óleo do F-350, que não atende às necessidades do serviço e coloca em risco a segurança dos operadores. Nóbrega explica que o peso dos equipamentos e da equipe faz o veículo trabalhar no limite de sua capacidade. "Ao parar o veículo em um declive para reparar um poste, o freio tem um esforço adicional e o cano pode estourar, por isso colocamos reforços". Nóbrega sugere a instalação de um sistema de freios a ar, para evitar o desgaste prematuro de pastilhas e lonas de freio. "A

SEMILEVES



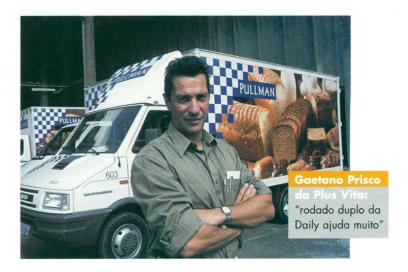
mas de renovação de frota e já apresenta um excelente valor de revenda. "O Daily é um furgão com DNA de caminhão", diz Zanframundo, explicando a aceitação do utilitário. "Nossa missão agora é aumentar o número de opções para o Daily, abrir novos mercados e fazer da marca um hábito para os frotistas", confidencia o presidente.

Estratégias à parte, o fato é que a nova ca-

montadora que instalar freios a ar nos caminhões pequenos vai vender para todas as companhias elétricas", garante. Outra reivindicação é de um pneu especial para evitar a patinagem na lama. O modelo 265 75R16 não tem versão fora de estrada, diz Nóbrega, que o procurou na Goodyear e Firestone.

A CPFL Piratininga, que mantém 80 F-350, já testou outros modelos, mas não aprovou a cabina avançada. "Nosso serviço exige cabinas não basculáveis porque os equipamentos às vezes avançam sobre o capô". No ano passado, adquiriu 15 GMC 6-100 e 6-150 porque a Ford não tinha o F-350 disponível.

Nóbrega queixou-se também do segredo eletrônico que a Ford instalou na chave para cortar a injeção de combustível e evitar furto. "Já ficamos com o caminhão parado no mato



perde a força na subida", diz Major, que, aos poucos está eliminando os oito Sprinter da frota.

Os furgões Daily também têm feito sucesso. Gaetano Prisco, gerente Nacional de Logística da Plus Vita, indústria de alimentos da marca Pullmann, diz ter encontrado no Daily o

Sprinter tem nova versão para buscar recuperação

porque o sistema falhou". Para uso fora-deestrada, os componentes eletrônicos têm que ser encapsulados, senão podem se perder na primeira enchente, exemplificou.

A Contemgás, franqueada Liquigás, utiliza quinze F-350 na distribuição urbana de botijões. As deficiências são as mesmas apontadas por usuários fora-de-estrada. Segundo seus diretor José Narciso Major, "o freio de estacionamento é no pé e o cabo estoura com fre-



qüência. Em adição a isso, o espelho é preso por um único parafuso e quebra fácil; e os pneus não são considerados de caminhão para efeito de recapagem".

Apesar desses problemas, o F-350 ainda é melhor que o Sprinter, que não funcionou na Contemgás. "Não suporta o peso definido, o turbo não funciona em baixa rotação e o motor

veículo que procurava para transportar seus produtos: tem preço e boa prestação de serviços de assistência técnica. A empresa comprou o primeiro lote de cem, mais 350 em novembro do ano passado e aguardava a chegada de mais 75 até o final de março.

Ele fez elogios a Sprinter, que trouxe bons resultados à empresa, mas tinha como inconveniente o rodado simples. "Como nossa carga exige teto muito alto, o rodado duplo do Daily torna o veículo mais estável".

A Importadora La Rioja utiliza quatro Daily 3510 no serviço de distribuição urbana, porém, tem suas reclamações. Queixou-se dos componentes elétricos, assim como da falta de treinamento por parte da Iveco para operar os veículos. "Não podemos mandar o veículo toda hora na oficina da concessionária para reapertar a conexão dos fusíveis ou reparar o suporte de uma lâmpada que não apaga", diz Regina Peres, encarregada da manutenção da La Rioja. Citou também a falta de um limite para o nível do óleo da direção. "Sem esse nível, completamos com uma quantidade aleatória e já tivemos vários vazamentos".

Regina sugere às concessionárias Iveco um serviço de treinamento dos motoristas, de maneira que eles obtenham o melhor rendimento possível do veículo e saibam mais sobre as particularidades do furgão.

Iveco Daily.

A mais espaçosa, a mais resistente e também a mais veloz: há um ano produzida no Brasil e já é a mais vendida.





A Iveco ganhou o Prêmio Lotus, edição 2002. Ela foi considerad a Marca do Ano em Caminhões Semileves. O Iveco Daily Furgão



lveco Daily Chassis Cabina foram os mais vendidos da categoria: 209 unidades só em 2001.

IVECO



Em primeiro lugar, cumprimentamos os vencedores do Prêmio Lotus, em especial os caminhões Ford e Volkswagen, que usam os nossos motores. Aproveitamos para lembrar que nossos motores também fazem bonito nos setores de máquinas agrícolas e construção civil. E que estamos crescendo muito como fornecedores de geradores de energia, atuando através de uma divisão especial que vende e loca equipamentos móveis de até 2500 KVA. Claro que também poderíamos falar do nosso serviço de pós-venda, o "Peça Tranquilidade", que tem como destaque a redução dos preços de peças de reposição e serviços. Mas sabemos que todo bom discurso também tem que ser breve. Ficamos por aqui e gratos pela atenção.

Já que tem discurso em toda premiação, a Cummins pede a palavra. E promete ser breve.

Quem tem Cummins tem mais motor.



CORINGAS DO **ASFALTO** A EVOLUÇÃO DA DISTRIBUIÇÃO

URBANA TRANSFORMA OS

VEÍCULOS LEVES NOS PREFERIDOS

DO MERCADO, TANTO NA COLETA

E ENTREGA QUANTO NA CURTA

E MÉDIA DISTÂNCIA

Os caminhões leves continuam como os best sellers do mercado de comerciais. Suas vendas representam 31,5% do mercado total brasileiro e, se somadas às dos semileves, categoria estreante, então, chegariam próximo dos 43% (ver quadro). E isso não é nenhuma novidade: há três anos consecutivos de cada três caminhões vendidos um está na faixa de 6 a 10t de PBT.

A explicação para o desempenho da classe está na evolução dos serviços de distribuição, na massificação da logística e no crescimento veículos ágeis e resistentes.

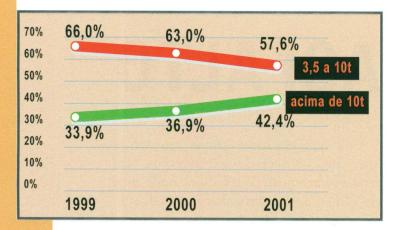




LEVES

O AVANÇO DOS LEVES

Os veículos com capacidade de carga entre 3,5 e 10 t de PBT já responderam por quase metade das vendas totais de caminhões



O fenômeno 710 é imbatível. Só perde em preço para os GMC, já em fase de liquidação para zerar os estoques (*ver box*). Relançado pela DaimlerChrysler dois anos atrás, o 710 reúne os pré-requisitos que todo frotista procura: é bom e barato. E promete repetir a

dose este ano, já que a montadora deu-lhe, em março, uma nova sobrevida com modificações que o fizeram apto à norma Euro II.

"O 710 agora poderá ser um campeão até 2004 — comemora Gilson Mansur, diretor adjunto de Vendas da Daimler-Chrysler - , pois oferece o melhor custo beneficio do mercado." Para ele, não adianta querer enfiar tecnologia goela abaixo do usuário se não é isso que ele quer.

De fato, não é que os frotistas médios não queiram adotar os caminhões eletrônicos e todas as vantagens decorrentes dos novos motores, o problema está no aviltamento dos fretes e na dificuldade de arcar com custos iniciais mais salgados.

Antonio Dadalti, diretor de Vendas da Volkswagen Veículos Comerciais, comunga da mesma opinião. "Além disso, está ocorrendo uma migração dos médios para os leves na média distância", diz o especialista, que aponta: "a Arcon (grande atacadista de Uberlândia) está trocando sua frota de 12 toneladas por outra de 8 t."

O setor atacadista, desta forma, está tentando fugir dos elevados custos dos grandes centros de distribuição e fazendo até entregas diretas, incrementando assim as vendas de caminhões leves. Outro detalhe é que usando esse tipo de veículo o distribuidor fraciona o valor de seus embarques e atinge um maior número de pontos de entrega.

Esta tendência vem sendo observada desde a estabilização da moeda com a implantação do Plano Real. "Os varejistas compram lotes menores, mas com maior freqüência", explica Dadalti. Como esse conceito atinge indistintamente a quase todos os segmentos da econo-

Marca	GMC	GMC	GMC
Modelo	6-100	6-150	7-110
Ranking 2001	8	7	10
Vendas 2001	734	776	343
Potência máx (cv)	90@2800	140@2900	106@3200
Torque máx (mkgf/rpm)	28@1400	40@1800	27@1920
Peso Bruto Total (Kg)	"6,300"	"6,300"	"6,700"
Carga Útil (Kg)	"3,899"	"3,849"	"4,279"
Preço 0Km (Molicar)	"34.000,00"	"36.060,00"	"36.000,00"
Preço 0Km (Fipe/USP)	"39.308,00"	"42.728,00"	"43.677,00"
Preço Médio 0Km	"36.654,00"	"39.394,00"	"39.838.50"

THE REAL PROPERTY.

VOLKSWAGEN LIDERA SEGMENTO

mia, as expectativas de vendas de leves são crescentes, firmes e fortes.

A Ford, produtora do F-4000, caminhão que por décadas foi o mais vendido do país, procura reconquistar a liderança do segmento, já que é uma full liner na categoria. "Estamos fazendo um realinhamento total para restituir total competitividade aos nossos produtos", diz Flávio Padovan, diretor de Operações Caminhões. Sua prioridade é acertar o foco dos Cargo 815. "É um veículo de qualidade, desde a motorização à cabina e tem muitos nichos a conquistar", diz ele.

Por enquanto, o segmento é dominado pela Volkswagen, com 35,3% das vendas, com 7.892 caminhões, fato que lhe rendeu o título de "Marca do Ano em Caminhões Leves". Depois, vem a DaimlerChrysler, com 7.193 unidades vendidas em 2001 e, em terceiro, a Ford com 4.985 caminhões (ver quadro). Es-

Marca		(4)		A
Participação de mercado	35,3%	32,2%	22,3% 8,3	% 1,7%
Vendas 2001	7.892	7.193	4.985 1.8	53 397

terísticas a fidelidade, mesmo com a oferta de mais de 15 modelos diferentes. A Atlas Transportes é um exemplo. Tem na frota 60 leves MB 710. Cleantho Camargo, gerente Comercial da empresa, justifica a fidelidade à marca pela durabilidade dos veículos utilizados por 4 ou 5 anos e pelo bom preço obtido na revenda. Ele destaca o baixo custo operacional e a assistência técnica como fatores favoráveis à

Para a Ford, a prioridade é acertar o foco do Cargo 815

pera-se portanto uma acirrada disputa pelo espólio da GM, de 1853 unidades (8,3%) dos GMC 6-150, 6-100 e 7-110. Quem também fez bonito no segmento foi a Agrale, que obteve um crescimento de 43,15% nas vendas o maior entre todos os fabricantes da classe.

Os frotistas de leves têm entre suas carac-

marca, assim como a adequação do veículo ao tipo de serviço. Entre os contras, Cleantho diz que a embreagem é precária, aumentando os custos de manutenção, pois as peças genuínas são caras.

Já o Expresso Jundiaí não vê tanta importância na marca única, garante Carlos

OS DEZ MAIS NA CATEGORIA "CAMINHÕES LEVES"						
		ONO. O				
Mercedes-Benz	Ford	Ford	Volkswagen	Volkswagen	Mercedes-Benz	Mercedes-Benz
710	F4000	C 815	8120	8150	712	914
1	3	5	4	2	6	9
"5,762"	"3,488"	"1,475"	"2,946"	"4,661"	865	566
105@2600	141@2700	152@2700	120@2600	145@2600	122@2300	136@2300
36@1200a1500	51@1500	51@1500	39@1600	51@1600	48@1200a1500	59@1200a1500
"6,700"	"6,800"	"7,700"	"7,700"	"8,150"	"7,700"	"9,100"
"3,880"	"3,980"	"4,680"	"4,670"	"5,090"	"4,694"	"6,024"
"45.800,00"	"49.000,00"	"48.000,00"	"49.200,00"	"51.600,00"	"53.000,00"	"57.300,00"
"44.786,00"	"46.661,00"	"49.935,00"	"50.233,00"	"53.043,00"	"53.012,00"	"56.542,00"
"45.293,00"	"47.830,50"	"48.967,50"	"49.716,50"	"52.321,50"	"53.006,00"	"56.921,00"



LEVES



Alberto Panzan, diretor da empresa. "O melhor veículo é o que atende às nossas necessidades com o menor custo operacional", explica. A frota de 24 leves integra 15 Mercedes-Benz, sete do modelo 709 e oito do 710, além

destaca o valor de revenda, mas queixa-se do preço das peças genuínas. Da Volkswagen, elogia o desempenho e a facilidade com peças de várias marcas, embora na hora da revenda seu valor seja menor.

A Braspress é outra empresa do rol das fãs do MBB 710. "Acabamos de comprar mais 40 unidades destinadas às nossas operações estratégicas", diz Milton Domingues Petri, vice-presidente da empresa, que adquiriu unidades já preparadas para a Euro II.

Em contraponto, a Agip do Brasil é um exemplo prático de infidelidade. Dos 117 caminhões leves, 24 são Ford F-4000, 56 são GMC 7-110 e 37 da Volkswagen. Segundo Cláudio Cabral, gerente de Logística, a diversificação possibilita a comparação de custos e

Saída da GMC do mercado deixa sentimento de abandono

de 12 GMC 7-110. A saída da GMC do mercado deixou um sentimento de abandono: "Daqui para frente teremos que engolir o alto custo do reparo dos veículos e a redução no valor de revenda", lamenta Panzan.

A Souza Cruz é outra a manter a predileção pelos leves Mercedes-Benz. No total tem 230 unidades de modelos 608, 710 e eletrônicos 712, sobre os quais, Marcos Amaral, gerente Nacional de Transportes, não faz distinções, atribuindo a evolução às exigências do mercado e ao controle de emissões. A empresa desativou 65 oficinas próprias e transferiu os serviços para as concessionárias da marca, via contratos de manutenção.

Na Jamef, a marca Mercedes-Benz também predomina. Só em São Paulo, são 140 modelos 710, 712 e 914 e 64 Volkswagen 8-120 e 8-150. Pedro Maniscalco, gerente Administrativo Operacional, não quer mais saber de experiências: comprou dez GMC 7-110, mas logo depois de saber que a fábrica iria fechar livrouse deles em 2001.

Sobre os Mercedes-Benz, Maniscalco

avaliação do pós-venda de cada marca, dados prioritários para ele.

Já a ALL Delara prefere utilizar o Ford F-4000 e Cargo 814 e 815 para o transporte urbano e rodoviário de curta e média distância.



São 400 caminhões. Rubens Amaral, gerente Nacional de Recursos Rodoviários adota uma configuração para cada serviço. "O F-4000 entra em qualquer rua estreita, sobe morros em favelas, vence rampas e sai de ruas enlameadas com facilidade, enquanto os Cargo são mais rápidos na entrega urbana."

MÉDIOS







VW 13.180: Caminhão Médio do Ano 2002

ESPECIALISTAS

O SEGMENTO DE MÉDIOS, SEM OS CAMINHÕES ESTRADEIROS

DE 16 T, PERDE IMPORTÂNCIA E MERCADO, E FICA RESTRITO AOS

SETORES DE SERVIÇOS PESADOS E VIAGENS SUBURBANAS

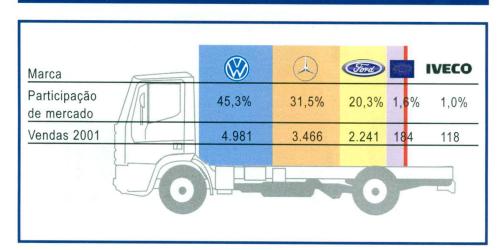
A nova classificação feita pela Anfavea esvaziou a outrora categoria líder de vendas de caminhões no Brasil. A saída dos caminhões de 16 toneladas do trio de ferro, 12, 14 e 16 t, que formava o segmento diminuiu a importância desse elenco, agora formado apenas pelos 12 e 14 toneladas. Para se ter idéia, foram vendidas 10.990 unidades de médios em 2001, enquanto apenas os caminhões de 16 toneladas somaram mais de 7 mil unidades, sem contar os 17t.

Espremidos entre os caminhões leves, cada vez mais fortes, e os semipesados estradeiros, o segmento atende a aplicações de serviços como o transporte de bebidas, materiais de construção e botijões de gás mais fortemente, embora seja usado em várias outras aplicações no transporte comercial de carga.

As aplicações tipicamente urbanas levaram a DaimlerChrysler a investir em modelos de cabine avançada e a Volkswagen a desenvolver novas opções de motores, mas esses esforços não se refletiram no aumento das vendas. A categoria hoje representa apenas 15,5% do total, enquanto em 1995 somava 39,6%.



TRÊS MARCAS DIVIDEM CATEGORIA



Antonio Dadalti, diretor de Vendas da Volkswagen – empresa que leva os títulos de Marca do Ano em Caminhões Médios e Camento (vendas de 3.466 unidades) e trabalha para elevar a competitividade de seus representantes. "É um setor importante para a indústria em geral", diz Gilson Mansur, diretor adjunto da empresa.

Já a Ford só

pode reclamar de falta de competitividade dos seus F 14000, ainda em processo de nacionalização. Todavia, o F12000 e o Cargo

Médios vem perdendo Mercado em proveito dos leves

minhão Médio do Ano, explica que o segmento está sendo atingido por mudanças nos sistemas de distribuição. "Para multiplicar os

pontos de suprimento e se adequar ao menor volume das compras, os médios vem sendo preteridos em proveito dos leves de 8 toneladas."

Este fato está ocorrendo nas estradas. Quanto às aplicações urbanas esses caminhões continuam sendo usados por frotistas na distribuição de mercadorias de maior peso específico ou cargas indivisíveis - máquinas, vergalhões, vidros etc -, e também em rotas curtas de áreas metropolitanas.

A DaimlerChrysler, que chegou a liderança brasileira sob o patrocínio dos caminhões médios, com o L 1111 e o L 1113, também é forte no seg-

1217 (ver tabela) são os mais baratos da classe. "Nossa situação no segmento deverá melhorar com a transformação do departa-

Marca	Ford	Ford	Volkswagen
Modelo	F 12000	C 1217	13150
Ranking 2001	5	8	6
Vendas 2001	961	566	708
Potência máx (cv)	162@2600	162@2600	145@2600
Torque máx (mkgf/rpm)	58@1500	58@1500	51@1600
Peso Bruto Total (Kg)	"11,800"	"12,000"	"12,900"
Carga Útil (Kg)	"7,690"	"7,776"	"9,010"
Preço 0Km (Molicar)	"56.500,00"	"59.200,00"	"60.400,00"
Preço 0Km (Fipe/USP)	"56.149,00"	"59.537,00"	"60.459,00"
Preço Médio 0Km	"56.324,50"	"59.368,50"	"60.429,50"

Pedro Maniscalco: elogios ao desempenho dos Volkswagen

mento de caminhões em uma unidade de negócio autônoma", crê Flavio Padovan, diretor de Operações.

O certo é que,

trucados ou tocos, os caminhões médios são aqueles em que a preferência por marca e modelo ocorre de acordo com o serviço prestado. Por isso é comum constatar-se uma miscelânea de médios diferentes servindo a uma única empresa.

A Ouro Verde, por exemplo, tem dez Mercedes-Benz, sete no toco e três trucados; cinco Ford F, três trucados e dois toco; dois GMC toco, e dez Volkswagen trucados. A distribuido-



dos quais dois 1215. Em 2001, incorporou oito Volkswagen 13.180. "foi uma grata surpresa o desempenho e a manutenção quase zero", disse Pedro Maniscalco, gerente Administrativo Operacional. Os motoristas gostaram do visual imponente e a cabina basculante faci-

litou a pintura do baú com as cores da empresa. Bastou bascular a cabina e isolá-la, enquanto o Mercedes-Benz exige a retirada do baú para ser pintado.

Já a Atlas, que tem tradição na marca Mercedes-Benz, adquiriu para teste cinco médios GMC 12.170 em 1998, mas certamente não repetirá a encomenda.

A importadora La Rioja, de São Paulo - 3 Mercedes-Benz 1418 4x2 numa frota de 20 -,

Tipo de Serviço prestado determina escolha da marca

ra de gás Agip Brasil, por sua vez, tem 242 médios entre o total de 501 caminhões de sua frota. 196 F-11000, 36 F-12000, 9 MB 1218, e um 1518.

Até o ano passado, a Jamef mantinha apenas Mercedes-Benz na frota de médios (23),

usa os médios na distribuição interurbana e está satisfeita. "São caminhões ágeis no trânsito tanto na cidade como nas estradas e suportam bem o volume de carga transportada", assegura Regina Peres, encarregada da manutenção.

PEDRO BARTOLOMEU E
VALDIR DOS SANTOS

OS DEZ MAIS NA CATEGORIA "CAMINHÕES MÉDIOS" Mercedes-Benz Mercedes-Benz Volkswagen Ford Volkswagen Mercedes-Benz Mercedes-Benz F14000 1215 13180 L 1218 15180 1418 L 1418 10 3 1 11 2 4 7 "1,140" "2,474" 291 "1,256" "1,055" 344 707 152@2300 180@2800 208@2600 170@2300 180@2800 170@2600 170@2600 9@1200a1500 57@1600 72@1500 67@1200a1500 58@1600 57@1350a1550 57@1350a150 "12,900" "12,900" "14,500" "12,900" "14,500" "14,500" "14,500" "8,550" "8,670" "9.388" "8,070" "10,130" "9,720" "9,720" "63.800,00" "65.600,00" sem cotação "69.300,00" "73.800,00" sem cotação "79.500,00" "79.374,00" "79.374,00" 63.128.00" "65.295.00" "67.162,00" "69.050,00" "71.843,00" 63.464,00" "65.447,50" "67.162,00" "69.175.00" "72.821,50" "79.374.00" "79.437.00"

Coração valente!



O motor é a essência de todo caminhão. Como um coração, é ele que gera movimento e põe para funcionar todo o organismo.

É por isso que é importante escolher o melhor motor para o seu caminhão. Para deixá-lo com um coração forte, valente e com fôlego de atleta, escolha um motor MWM.

Uma longa vida é garantida ao seu caminhão pela inquestionável durabilidade, performance e economia de um autêntico MWM. Motores Diesel MWM: o coração valente de todo caminhão!

MOTORES



A FORÇA DA TECNOLOGI

SEMIPESADOS



MIL E UMA UTILIDADES



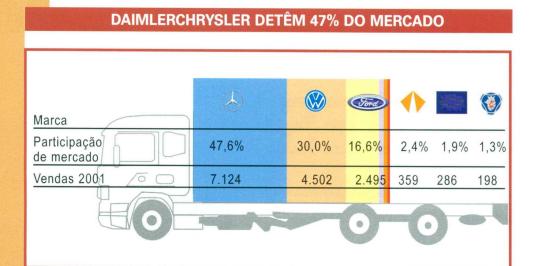
DA ESTRADA AO TRANSPORTE DE
LIXO OS SEMIPESADOS CUMPREM
COM BRIO SUA MISSÃO. COMO A
QUALIDADE É EQUIVALENTE,
FROTISTAS USAM SEMPRE FROTAS
DIVERSIFICADAS NA OPERAÇÃO E O
PREÇO É VETOR DE COMPRA

A nova classe dos semipesados reúne os antigos médios estradeiros de 16 toneladas e inúmeras configurações de veículos de serviços pesados. Com esse perfil multifuncional já nasce com 21,1% do mercado de caminhões. Pela mesma razão promete ser uma categoria com vendas estáveis. No ano passado foram vendidas 14.964 unidades.

O grande sustentáculo das vendas da categoria é o crescente fracionamento das cargas, a elevação dos custos de estocagem e a tendência das entregas diretas. Além disso, é o

PEDRO BARTOLOMEU E
VALDIR DOS SANTOS





segmento que abriga os veículos padrões do transporte rodoviário autônomo, o MBB L 1620 e o Volkswagen 17.210 e o Cargo 1622.

que proporcionou uma economia de 30% nos custos", diz ele. O sistema trata de ligar o fornecedor diretamente à concessionária, em vez de os pedidos ser internados na fábrica e depois redespachados para as revendas.

Nessa categoria, a Ford esforça-se para que a linha Cargo ganhe definitivamente a imagem de rodoviário. "De-

pois de conquistar nichos importantes nos setores de serviços o Cargo está evoluindo também no transporte rodoviário de média distân-

L 1620 Truck garantiu hegemonia à DaimlerChrysler

Neste segmento a inovação da Daimler-Chrysler, com o lançamento do L 1620 Truck,

garantiu à montadora a hegemonia. "Hoje 70% dos 1620 vendidos são 6x2 de fábrica", comemora Gilson Mansur, diretor adjunto de Vendas da empresa. Para não perder o embalo a montadora está lançando o 1720 6x2 de fábrica, configuração que garante pelo menos 10 dias de disponibilidade a mais para os usuários.

A Volkswagen segue a onda e prepara o 23.210 6x2. "Temos que fazer de tudo para atender aos anseios dos frotistas", diz Antonio Dadalti, diretor de Vendas. No mesmo sentido, a Volkswagen está baixando os preços das peças de reposição. "Temos um sistema de fornecimento direto

cia", anuncia Flávio Padovan. O modelo, de fato, está entre os preferidos no transporte de



lixo, concreto etc.

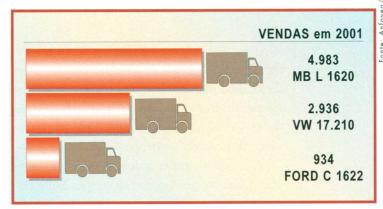
Neste ponto, a contratação do novo gerente de Vendas da Ford, Amilton Fornasaro (ex GMC), mostra que a intenção é de conquistar o belo mercado de prefeituras e de materiais de construção, onde o antigo empregador tinha um público cativo.

Os médios 4700 e 4900, da International, também vem ganhando força no setor de serviços urbanos pesados, enquanto a Iveco aponta suas baterias, leia-se o EuroCargo, para operações estradeiras. A empresa espera trazer este ano pelo menos 400 unidades da Argentina. Já na faixa premium, a Scania oferece o P94 busca as aplicações especiais e sem grandes pretensões, devido ao seu elevado preço.

Para os transportadores os semipesados continuam sendo um padrão de mil e uma utilidades. Por isso, poucos se preocupam com homogeneização de frota. A Agip Brasil é uma delas, mistura marcas e produtos visando a a-

LÍDER DISPARADO

Comparado aos seus concorrentes diretos, o L 1620 vence com folga



Logística, não vê dificuldades em fazer a melhor escolha no universo de produtos disponíveis e a empresa se mostra aberta a novas marcas e novas tecnologias. "Temos 63 modelos GMC 15-190 com motor eletrônico, mas quando os comparamos com os que não

A Agip, na hora da compra, a **prioridade** é o preço

dequação do caminhão às necessidades operacionais. Mas, na hora da compra, a prioridade é o preço, seguido do valor de revenda, custo de peças de reposição, custo operacional e assistência técnica. Cláudio Cabral, gerente de tem essa tecnologia, não percebemos vantagens e ainda temos dificuldade na manutenção dos motores". Adquiridos em 1997 e 1998, os GMC estão distribuídos pelas filiais em todo o país e Cabral já se queixava

OS DEZ MAIS NA CATEGORIA "CAMINHÕES SEMIPESADOS" Mercedes-Benz Ford Mercedes-Benz Mercedes-Benz Mercedes-Benz Volkswagen Volkswagen C 2425 2423 17210 L 1620 1720 17220 L 1622 9 4 8 6 1 7 2 766 465 416 431 417 "4.983" "2.936" 231@2300 218@2300 250@2200 211@2600 218@2200 206@2600 211@2600 83@1200a1500 "103,2@1400" 83@1200a1500 67@1400 88@1600 67@1400 67@1700 "23.000" "23.000" "23,000" "26,500" "23.000" "22.000" "23.000" "16,330" "15,850" "11.070" "10,600" "11.030" "10.880" "10,620" "104.000.00" "103.800,00" "81.700.00" "83.500,00" "90.600.00" "91.000.00" "82.600,00" "102.001.00" "103.445.00" "84.018,00" "83.977,00" "89.242,00" "91.907,00" "80.828,00" "89.921,00" "91.453,50" "103.000,50" "103.622,50" "82.859.00" "83.738,50" "81.714,00"

SEMUPESADOS



da falta de peças e do alto custo mesmo antes de a GMC decidir abandonar o mercado. "Estamos dispostos a antecipar a substituição desses veículos, mesmo com grandes perdas no valor de revenda", afirmou Cabral.

A Agip mantém também 43 Eurocargo 160 da Iveco, que opera nas regiões Sul e Sudeste, onde existe rede de assistência técnica. "Não podemos mandá-los para outras regiões, ainda". A decisão de compra da marca evidentemente foi visceral, pois ambas pertencem ao grupo Fiat, mas, segundo Cabral, os veículos têm correspondido às expectativas. A empresa tem mais 43 Volkswagen e a ausência da marca Mercedes-Benz se deve ao preço.

O campeão de vendas L 1620 da Mercedes-Benz participa das frotas da Ouro Verde, Tran-

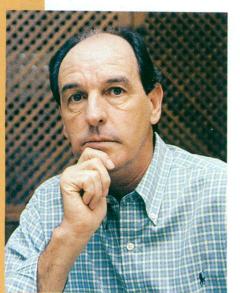


transferência para o interior de São Paulo é distribuída por três marcas: 7 Volkswagen 17.210, 6 Mercedes-Benz 1720 e 4 Scania P94, todos com terceiro eixo. Para Pedro Maniscalco, gerente operacional da empresa, o Scania é disparado o melhor pelo conforto da cabina dupla, pelo espaço para carga e pela

Scania P94 ganha em C O N f O r t O mas perde em preço

sultra e La Rioja. Já o Expresso Jundiaí mescla sua frota de 34 semipesados trucados com 25 Mercedes-Benz, 7 Scania e 2 GMC. E prefere o eletrônico MB 1720 (16). Carlos Alberto Panzan, diretor da empresa, porém, diz que a alavanca do câmbio e o pedal da embreagem são muito duros e os componentes plásticos muito frágeis. "O estribo, mesmo depois de reforçado

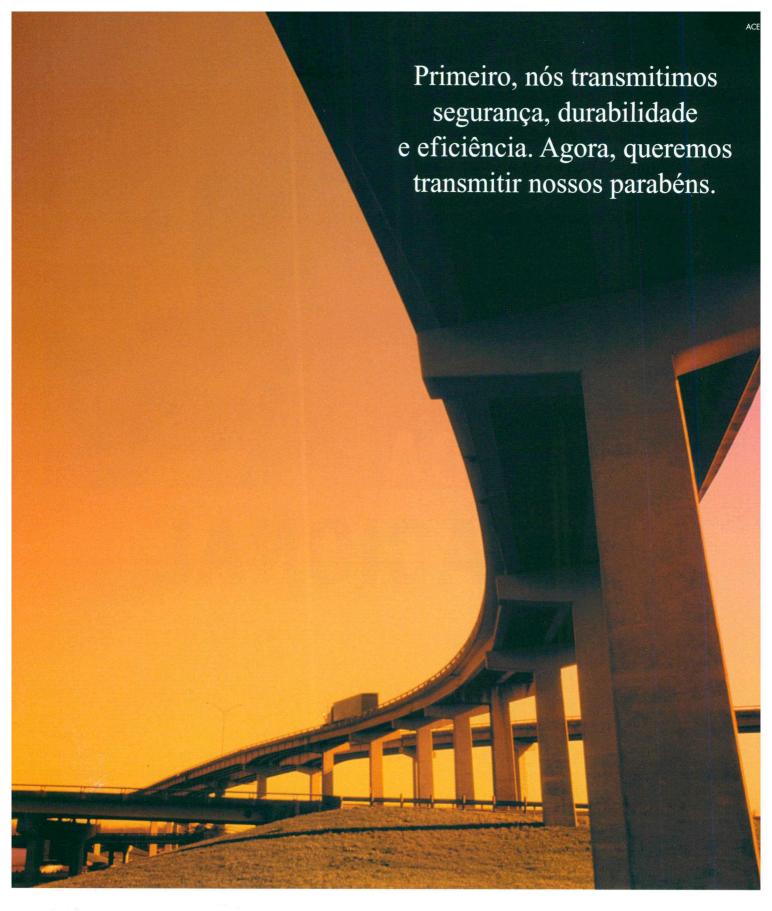
Carlos Panzan: críticas e elogios ao MB 1720



continua quebrando". Sobram farpas até para o tacógrafo, que oscila devido a flange solta do cardã. Sobre os Scania P94, cinco de 220 cv e dois de 260, as falhas estão na vibração do motor, em determinadas rotações, e no excesso de fumaça branca ao ser ligado de manhã.

A diversificação também é a marca da Jamef. Sua frota de segurança. Mas, depois do aumento, o preço ficou igual ao de um pesado e a Jamef está inclinada a comprar mais Volkswagen, que entraram na frota em 2001 e tem agradado. "A Volkswagen faz um trabalho comercial bastante agressivo e tem uma rede de assistência técnica muito atenta".

A Transportadora Grande ABC costuma comprar caminhões das marcas para as quais presta serviços. Assim, seus 340 veículos formam uma verdadeira legião estrangeira, tem Ford, Volkswagen, Mercedes-Benz, GMC, Scania e Volvo. Seu diretor, Antonio Caetano Pinto esclarece que não há exigência em usar caminhão da marca da montadora, mas, sempre que possível, leva isso em consideração. Para ele, a qualidade dos caminhões se equivale, por isso não vê problemas na diversificação de marcas. Caetano enfatiza que o valor de revenda dos Mercedes-Benz é maior que os demais, mas as vantagens oferecidas pelo Banco Volkswagen têm atraído a empresa para a marca. Este ano, por exemplo, já comprou 20 VW e até maio estará fechando negócio com mais 45. AD



Transmissões ZF. Equipando os vencedores do prêmio Lótus.

A ZF do Brasil parabeniza a Mercedes Benz, Ford e Volvo pelo excelente desempenho obtido no mercado brasileiro, que culminou com a conquista do prêmio Lótus nas categorias: Caminhão do Ano, Caminhão Leve do Ano, Caminhão Semileve do Ano, Caminhão Semipesado do Ano e Caminhão Pesado do Ano. Mais do que isso, a ZF agradece às montadoras pelo reconhecimento à qualidade e alta tecnologia de seus produtos. Transmissões ZF. A marca dos campeões.





PESADOS



IRRACIONAL

Os caminhões que oferecem o melhor custo por tonelada

TRANSPORTADA PERDEM MERCADO EM DECORRÊNCIA DOS ROUBOS,

DA FALTA DE MEIOS DE FINANCIAMENTO E DO AVILTAMENTO DOS FRETES

Sinônimos de qualidade, segurança e produtividade os caminhões pesados são os que mais estão sofrendo com o custo Brasil. Embora sejam a própria representação da evolução no transporte de cargas, as vendas de pesados representaram 20,9% do global no ano passado. É uma participação aquém do desejável — já chegou a 36% -, mas nada má diante das circunstâncias.

Além de ser o segmento de maior competição, praticamente todos os fabricantes têm pelo menos um representante na categoria, o próprio desenvolvimento das configurações tem conspirado para uma queda natural do número de unidades vendidas. Destaque-se sob este aspecto a massificação da utilização de bitrens e rodotrens, combinações que são verdadeiras papa-cargas e que em cada três unidades vendidas dispensam o uso de um cavalo mecânico.

"Os cavalos 6x4 vendem mais a cada dia", diz Silvio Munhoz, diretor de Vendas da Scania – a "Marca do Ano em Caminhões Pesados". E, exatamente para responder a essa demanda, ano a ano cresce ainda mais a potência desses caminhões. Hoje, já estão disponíveis cavalos de 480 cavalos de força.

A venda dos modelos 4x2 atualmente mal chega aos 40% do total. A explicação é que eles ficaram restritos a frotistas que buscam car-

O SOBE E DESCE NOS PESADOS

ros rápidos nos serviços de transferência. Porém, essa é uma demanda restrita.

A utilização maciça dos pesados, de fato, está no transporte de grãos — espera-se que a produção atinja 106 milhões de toneladas em 2002 -, território cativo dos bitrens e rodotrens. Para complicar ainda mais, outros segmentos cativos do segmento como o siderúrgico, mineral e de combustíveis já aderiram aos brutamontes dos bi-trens.

"Na carga industrial é que reside nossa dificuldade", aponta Munhoz. E é esse setor que vem sendo prejudicado pelo aumento assustador dos roubos de cargas. Como as seguradoras têm restrições cada vez maiores às transferências de alto valor, os transportadores têm optado pelo fracionamento das cargas e a diluição dos riscos. Resultado, muitos semi-reboques trafegam com capacidade ociosa de três a quatro toneladas por viagem.

"Esta situação é circunstancial", opina Carlos Pacheco, diretor de Vendas da Volvo do Confira a evolução das vendas entre os fabricantes de caminhões pesados, no comparativo entre 2000 e 2001

		FABRICANTE	Vendas 2000	Vendas 2001	Evolução
		INTERNATIONAL	235	346	47,23%
	1	IVECO	577	642	11,27%
6	0	VOLVO	4.033	4.209	4,36%
		SCANIA	5.101	5.230	2,53%
		MERCEDES-BENZ	4.192	3.352	-20,04%
1		VOLKSWAGEN	938	469	-50,00%
	9	FORD	1.430	589	-58,81%

promete mais: a partir de junho o modelo virá com suspensão pneumática, idem para o banco do motorista. A intenção da Volkswagen é conquistar entre 4 e 5 pontos nesse mercado.

Na categoria baby eight quem fez a festa em 2001 foi a Ford com o seu Cargo 4030 (540 unidades). E, positivamente, a ambição de Dadalti não contará com a complacência de Flávio Padovan, que já tem sob a manga um

A cada três bitrens vendidos, vende-se um cavalo a menos

Brasil – produtora do Caminhão Pesado do Ano, o NH 12 380. Para ele, a freqüência de roubos ainda será contida e a construção de grandes CDs exigirão o uso de pesados. "Os pesados eletrônicos têm condição de coibir essas ocorrências e em breve equipamentos equivalentes aos rastreadores poderão ser itens de série na categoria."

"O mais importante – diz Pacheco - é que os usuários de pesados contam com os veículos que oferecem o menor custo por tonelada qui-

lômetro, o que lhes possibilita manter a rentabilidade da empresa num nível adequado."

O fato é que essas 3 toneladas a menos têm mexido com o mercado. E feito a alegria de Ford e Volkswagen, que oferecem os cavalos de 40 toneladas. "Para atender ao usuário estamos lançando este mês o 18.310, para 42 toneladas", anuncia oficialmente Antonio Dadalti, diretor de Vendas da Volkswagen. Que

Cargo de mesmo padrão. "O 42 t é um anseio do mercado e servirá como uma luva para muitas aplicações onde os extrapesados são considerados superdimensionados", concorda o diretor de Operações.

O segmento recheado de players tem agora outro concorrente de peso, a Iveco que inaugura fábrica em Sete Lagoas, MG, e lançará o EuroTech já com 60% de conteúdo nacional. "Teremos também uma versão 6x4 com boogie leve, especialmente para uso em composição

SCANIA LIDERA SEGMENTO

Marca	(AOTAO	(A) IVECC	Ford		^
Participação de Mercado	35,2%	28,3%	22,5% 4,3%	3,9%	3,1%	2,3%
Vendas 2001	5.230	4.209	3.352 642	589	469	346
		0	0	0-		0



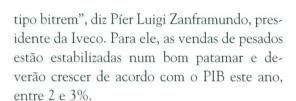
Shibata: economia compensa maior valor inicia

18 cavalos do mocompensa

delo e não se arrepende. "A economia de combustível pouco tempo maior valor de

aquisição", diz Shibata. A frota nova tem permitido à empresa melhores fretes e clientes como a Votorantim, Ripasa e Suzano.

Com menos de dois anos de idade média, os veículos têm recebido assistência técnica na Vocal, onde o custo da hora-homem da oficina está levando a Transhibata a pensar em uma alternativa. Shibata queixa-se do preço das peças



A categoria exerce um fascínio entre os frotistas e muitos casos de fidelidade. A ANR, por exemplo, há mais de 20 anos a preferência pela marca Scania. O gerente comercial Roberto Antonio Palhares justifica essa pelas facilidades na manutenção em oficina própria e pelo valor de revenda. Mas houve sim insatisfação com o lançamento da série 4. "Com pouco tempo de uso tivemos até motor fundido, mangueiras novas quebradas e uma série de outros problemas

endas de 6x4 e 6x2 predominam entre cavalos-mecânicos

que denotavam a fragilidade dos veículos em comparação com os da série 3". Mesmo assim a empresa continuou comprando Scania, mas os mais novos apresentaram os mesmos problemas. Por isso, no ano passado, comprou os primeiros Volvo FH 12 360 e o bom desempen-

ho encorajou a ANR a adquirir mais cinco. Atualmente a frota própria da ANR é formada por 108 cavalos R da Scania e 12 Volvo.

Com doze anos de atividades, a Transhibata, de São Paulo, usou nos primeiros nove só cavalos Scania no transporte de produtos químicos. Mas, em 1999 começou a trocá-los pela marca Volvo por dificuldades no pós-venda. Vandenbergue Shibata, diretor da empresa, diz que os primeiros Volvo eram FH 12 380 importados usados e não estava suportando os custos de manutenção. Por isso trocou-os pelos primeiros NH 12 380 nacionais. Hoje a Transhibata tem genuínas e da falta de alternativa no mercado paralelo. "Porque não comprar um pára-choque que não seja original de fábrica?", indaga. "Acho que a Volvo precisa rever o custo da mão-de-obra e permitir as peças paralelas", opinou.

	(A)		
	5-1		Massadas Dan
Marca Modelo	Ford C 4030	lveco EuroTech 450	Mercedes-Benz LS 1634
Ranking 2001	8	7	10
Vendas 2001	540	642	475
Potência máx (cv)	291@2200	370@1900	360@1900
Torque máx (mkgf/rpm)	"121,3@1300"	175@1100	168@1100a150
Peso Bruto Total (Kg)	"15,400"	"20,500"	"15,500"
Carga Útil (Kg)	"40,000"	"60,000"	
Preço 0Km (Molicar)	"99.000,00"	"130.000,00"	"124.000,00"
Preço 0Km (Fipe/USP)	"95.120,00"	"125.150,00"	"124.198,00"
Preço Médio 0Km	"97.060,00"	"127.575,00"	"124.099,00"

A importadora La Rioja, de São Paulo, demostra que nem sempre a decisão é tomada em negócio de ocasião ou a escolha do caminhão de melhor desempenho. Comprou quatro cavalos Eurotech 450, da Iveco, "Às vezes é preciso encontrar o veículo que ofereça maior segurança para determinada operação e tenha um suporte ao longo da rota", diz Regina Peres, encarregada de manutenção. A La Rioja optou pelos Iveco para colocar na importação de frutas do Chile e Argentina. "O preço baixo contribuiu, mas o suporte técnico na Argentina foi mais importante", diz Regina.

Noutra rota, a empresa utiliza os Volvo NH 380 no transporte de contêineres e paletes do porto de Santos ao terminal em São Paulo. "São confortáveis e econômicos, e o computador de bordo me informa sobre o desempenho e a hora certa da manutenção".

O valor de revenda do Scania é o maior e os custos de manutenção mais baixos, "mas, por causa do aumento, o investimento não seria compensado". Este ano a empresa incorporou

os primeiros três bitrens para fazer a rota Santos-Poços de Caldas para o Grupo Rhodia.

Mas, às vezes não é o preço que conta. A Ouro Verde, de Curitiba, por exemplo tem 213 Scania na sua frota e elogia o relacionamento com a empresa: "Na busca de ser a melhor do nosso segmento - diz Diogo Richartz Benke, engenheiro de Operações da empresa – preferimos essa marca porque ela nos deixa muito à vontade para elogiar e criticar desde os produtos até os revendedores e atingimos altos



Marca do Ano: Scania conquistou troféu com grande variedade

de modelos

os Pesados integram o maior conteúdo tecnológico

Já a Transultra, que dispõe de 142 cavalos, 74 Volvo, 62 Scania e 6 Mercedes-Benz, diz que a participação dos Mercedes deve crescer. Nelson Valverde, gerente de Suprimentos, explica que seu preço é muito competitivo, em contraponto com o aumento exagerado dos Scania. "A diferença tecnológica e operacional entre os veículos pesados é muito pequena e os Mercedes-Benz estão com preço mais atraente".

índices de qualidade e satisfação."

A frota da empresa tem ainda 58 Volvo e 15 Mercedes-Benz e já dispõe de 16 bitrens. A adequação ao serviço é o fator número um na escolha dos veículos. "A constante evolução das marcas torna o mercado cada vez mais competitivo e a gama de produtos com qualidade torna a escolha uma tarefa cada vez mais criteriosa e difícil".

OS DEZ MAIS NA CATEGORIA "CAMINHÕES PESADOS" Mercedes-Benz Mercedes-Benz Volvo Volvo Scania Scania Scania LS 1938 1938 S NH 12 380 R 124 GA360 FH 12 380 R 124 GA 400 R 124 GA420 4 5 2 6 9 3 985 "1,677" 932 "1.612" 781 477 "1,322" 380@1900 380@1900 380@1700a1800 380@1700a1800 360@1600a1900 400@1800a1900 420@1800a1900 189@1100 189@1100 189@1100a1300 189@1100a1300 170@1300a1500 185@1100a1500 170@1300a1500 "19,500" "20,100" "19.000" "20,100" "18,200" "19,700" "19,700" "80,000" "80,000" "80,000" "80,000" "80,000" "136.300,00" "139.000,00" "161.700,00" "166.800.00" "191.000,00" "197.000,00" "194.800.00" "137.217,00" "171.966,00" "154.617,00" "176.376,00" "186.318,00" "189.576,00" "193.486,00" "136.758.50" "146.808.50" "166.833,00" "171.588,00" "188.659,00" "193.288,00" "194.143,00"

PELA PRIMEIRA VEZ EM 9 ANOS NÃO GANHAMOS UM PRÊMIO LÓTUS. GANHAMOS DOIS.



O Fiorino Furgão, pela nona vez consecutiva, levou o troféu de "Furgão Leve do Ano". O Ducato Furgão venceu na categoria "Furgão do Ano". Mas o que mais nos impressiona é que eles ainda têm espaço de sobra pra muitos outros prêmios.

Ducato e Fiorino. Vencedores do Prêmio Lótus.





CARGA LIGEIRA

Fiorino

O FIORINO FURGÃO CONTINUA A IMPERAR NA

CATEGORIA. A NOVIDADE É O SURGIMENTO

DE VEÍCULOS PREMIUM, MUITO MAIS

CAROS E SOFISTICADOS, MAS

COM DEMANDA GARANTIDA

ENTRE OS USUÁRIOS

O mercado de furgões leves, também conhecidos como comerciais ligeiros, continua firme e forte, principalmente porque tornou-se uma exigência de agilidade no tráfego das grandes cidades. No ano passado foram vendidas 15.332 unidades sob o domínio total do Fiorino Furgão, que além de deter nada menos de 58,9% deste segmento, ainda é único veículo ganhador de todos os troféus de "Furgão Leve do Ano", desde a instituição da categoria no Prêmio Lótus

Produtos de alto consumo desde frotistas ao pequeno comércio, os furgões leves cada

Van, preferências da maioria e utilizados por frotistas maiores em serviços que requerem agilidade e resistência, os novos furgões leves conquistaram também adeptos entre o que se pode chamar de novo comércio, os instaladores elétricos e de telecomunicações, as empresas de serviço e as distribuidoras de e-commerce.

"Também nesse segmento é muito importante estar atento aos nichos de mercado", explica Lélio Ramos, diretor de Vendas da Fiat.

Furgão Leve do Ano 2002

Furgões Leves combinam 2

ade e resistência

vez se especializam mais procurando uma condição de coringa entre os utilitários. Exemplos disso são o Kangoo, a Partner e mais recentemente o Dobló verdadeiros clones dos carros de passeio. Desenvolvidos para pequenos varejistas que se preocupam com a imagem da empresa.

Porém, se de um lado estão o Fiorino e a

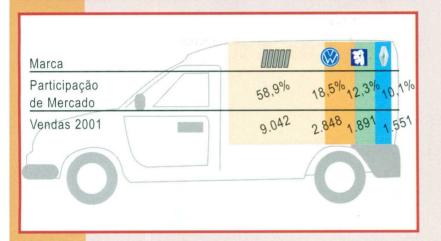
Para manter a hegemonia entre os veículos da categoria a Fiat lançou o Dobló, um representante da "elite" dos furgões leves.

Para o dirigente, muitas empresas preocupam-se em mostrar que são modernas, e isso também inclui sua frota de veículos. "Os varejistas normalmente procuram diferenciais para prevalecer diante da concorrência, por isso o

Prêmio Lótus

FURGÃO LEVES

UM MERCADO DOMINADO PELA FIAT



Dobló já vende mais de 300 unidades por mês", comemora Ramos.

Para ele, não importa o segmento, é preciso estar atento ao perfil do comprador para sintonizar seus anseios. É o trabalho do dia-a-dia, reflexo do conhecimento do ramo, que detecta as demandas do mercado. Assim, hoje a Fiat oferece os extremos do mercado, os mais baratos, Uno Furgão e Fiorino Furgão, e o mais caro, Dobló Cargo, da categoria (*veja tabela*).

Logictel Opta pelo Kangoo

Na coleta e distribuição urbanas, onde as opções à Kombi eram os furgões Gol e Uno, hoje o mercado oferece oito opções de furgões leves. Até 1997, a Souza Cruz fazia toda a distribuição de cigarros com picapes Kombi, mas depois passou a usar primeiro o Gol furgão depois o Fiorino. Marcos Amaral, gerente de Nacional de Transportes da Souza Cruz, diz que a frota se transformou em vitrine da Fiat/Iveco e, com freqüência é consultado por frotistas interessados nas marcas. Em cinco anos, a frota de Fiorino chegou a 328. "Ele roda 200 mil quilômetros sem mexer no motor", admira-se Amaral.

A Logictel, que faz manutenção à Telefônica em São Paulo, por sua vez, resolveu apostar no Kangoo, da Renault, ao iniciar suas atividades em 2000. Adquiriu de uma só vez 60 furgões. O gerente Administrativo Rogério de Souza Borges conta que surgiu aí uma parceria que está dando certo. "O Kangoo vem atendendo às nossas necessidades e a Renault tem procurado fazer o melhor no pósvenda". Isso não evitou dificuldades no fornecimento e o alto custo das peças de reposição. "Se compararmos com os concorrentes, filtros e pastilhas ainda têm o preço muito alto, mas a Renault têm ajudado com alguma cortesia".

Para ele, essas dificuldades eram previstas. "Nós resolvemos apostar na Renault porque a opção que se apresentava na época era a Kombi, muito vulnerável ao furto". E a Renault queria ter um referencial para seu produto. Na próxima compra, porém, Rogério diz que vai fazer as contas e comparar o custo-benefício com o Dobló, da Fiat, na sua opinião, o veículo que mais se aproxima do Kangoo.

Marca	Fiat
Modelo	Uno Furgão
Ranking 2001	8
Vendas 2001	123
Potência máxima (cv)	76@5000
Torque máximo (mkgf/rpm)	"12,1@2750"
Peso Bruto Total (Kg)	"1,280"
Carga Útil (Kg)	400
Preço em R\$ (Molicar)	sem cotação
Preço 0Km (Molicar)	"14.381,00"
Preço 0Km (Fipe/USP)	"14.381,00"
Preço Médio 0Km	"14.381,00"



Rogério Borges: elogios à Renault

A Kurokawa Industrial, de Curitiba, empresa de engenharia de telecomunicações, comprou apenas um Kangoo, mas teve o veículo transformado

pela Renault em laboratório para instalação de redes de cabos óticos. O laboratório exigiu mudanças na parte elétrica, ar condicionado e direção hidráulica. O veículo já rodou 35 mil quilômetros em um ano e meio e as revisões

Paulo, Campinas, Porto Alegre e Rio de Janeiro. As demais praças são atendidas pela frota da Expresso Mercúrio com quem a UPS fez parceria operacional. Juliana Soares Vasconcelos, gerente de Marketing da UPS, diz que o espaço interno é suficiente para pequenas encomendas e a escolha da marca se deveu às facilidades oferecidas pela rede Fiat na manutenção preventiva e pela disponibilidade e preço das peças

Com 39 anos de presença no mercado de transporte de carga fracionada, a mineira Jamef procura fugir dos negócios de ocasião na hora de renovar ou ampliar sua frota. O perfil de sua frota comprova uma busca por veículos com marcas e modelos consagrados pelo mercado. Um exemplo é a presença de 32 furgões leves Fiorino que fazem a coleta e entrega de pequenas encomendas para a divisão de carga aérea da empresa.

Para Jamef, vantagem do Fiorino é a baixa manutenção

não apresentaram anormalidade", diz Rossandro Osmar Cruz Padilha, da Furokawa.

Já a UPS optou pelo Fiorino porque buscava o veículo adequado com a segurança de suporte técnico. As 60 unidades fazem coleta e entrega nas quatro bases operacionais: São

"É um veículo que dá muito pouca manutenção", atesta Pedro Maniscalco, gerente Administrativo Operacional da Jamef, ao exemplificar com alguns unidades da frota que superaram 200 mil quilômetros sem a necessidade de abrir o motor.

ESCOLHA SEU FURGÃO LEVE

Fiat	Volkswagen (Seat)	Volkswagen	Renault	Volkswagen	Peugeot-Citroën	Fiat
Fiorino Furgão	Inca	Kombi Furgão	Kangoo Express	Van	Partner Furgão	Doblò Cargo
1	7	4	2	5	3	6
"8,449"	208	"1,508"	"1,885"	"1,132"	"1,551"	470
77@5250	"89,7@5250"	"57,8@4200"	90@5250	"89,7@5250"	90@5000	80@5500
"12,1@2750"	"13,7@3250"	"11,4@2600"	"13,5@2500"	"13,7@3250"	"15,3@2600"	12@4000
"1,635"	"1,755"	"2,250"	"1,730"	"1,755"	"1,970"	não informado
620	625	"1,100"	760	625	800	540
"17.000,00"	"120.000,00"	"20.200,00"	"19.800,00"	"22.000,00"	"22.000,00"	"24.000,00"
"18.152,00"	"20.500,00"	"19.549,00"	"22.028,00"	"21.783,00"	"21.925,00"	"22.517,00"
"17.576,00"	"18.830,00"	"19.874,50"	"20.914,00"	"21.891,50"	"21.962,50"	"23.258,50"
"17.864,00"	"18.830,00"	"19.711,75"	"21.471,00"	"21.837,25"	"21.943,75"	"22.887,75"

Obs: os preços em, vermelho indicam variação superior a 10% entre as fontes consultadas



EURGÕES

É PRECISO SER BOM E BARATO



A UTILIDADE DOS FURGÕES É INCONTESTÁVEL, MAS O SUCESSO NAS

VENDAS DEPENDE DA QUALIDADE E CAPACIDADE DO

PRODUTO, DO PREÇO COMPETITIVO E DO BOM ATENDIMENTO DA REDE

Os furgões de carga já consolidaram seu espaço entre os veículos comerciais. Usados tanto nas ruas como nas estradas esses utilitários fechados servem aos frotistas de todos os portes e varejistas de médio e grande porte, entre eles supermercados, distribuidores e importadores. O sucesso da categoria é inegável, suas vendas cresceram 52% de 2000 para 2001, saltando de

3.974 para 6.042 unidades vendidas.

O número de concorrentes é pequeno, mas aumentará este mês com o lançamento da Renault Master, que começou a ser produzida em São José dos Pinhais, PR. Os três principais competidores, por enquanto, são o Ducato, da Fiat; o Daily Furgão, da Iveco e o Sprinter, da DaimlerChrysler, já com novo modelo (*veja*

matéria nesta edição).

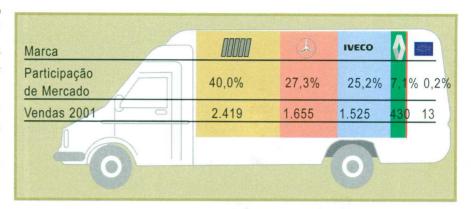
O lançamento do novo Sprinter é uma reação lógica ao sucesso do Ducato, furgão que saltou de 237 unidades vendidas em 2000 para 2.419 em 2001. Ou seja, evoluiu de 18% para 40% de participação, enquanto o Sprinter despencou de 41% para 27%. "A inauguração da fábrica em Sete Lagoas mudou tudo", explica Lélio Ramos, diretor de Vendas da Fiat.

No mesmo período a Daimler-Chrysler sofria as agruras de produzir o

Sprinter na Argentina e arcando com a supercotação do peso. "A nossa competitividade está sendo resgatada com o novo Sprinter", assegura Gilson Mansur, para quem o preço final é item guardado sob a manga, mas que deve ficar no máximo 5% além da Ducato.

O fato é que o Sprinter não perdia apenas

FIAT LIDERA O SEGMENTO



"A diferença não está só na configuração", acrescenta Lélio. Para ele, o resultado é conseqüência da criação da divisão de veículos comerciais da Fiat, com pessoal totalmente dedicado ao setor. Além disso, o trabalho de convencimento contou com uma frota de demonstração de mais de 40 furgões, espalhados por

Frota de demonstração da Fiat supera 40 furgões

em preço, mas também em atualização do produto. Durante 2001 a Fiat e a Iveco contaram com um grande handicap: o câmbio de painel. O transporte de carga isso permitia um ajudante a mais na cabina, uma diferença e tanto. Tanto que o novo Sprinter segue o modelo.

todos os segmentos da economia.

Entre os frotistas os pré-requisitos principais na hora da compra são o preço, a capacidade e facilidade e baixos custos de manutenção. A Cia. Souza Cruz, que deixou de comprar as Kombi em 1997, sem qualquer reação da Vol-

COMPARE PREÇOS E CARACTERÍSTICAS DOS FURGÕES Anfavea/Molicar/Fipe(USP)/Datalo Marca Renault Fiat Iveco Mercedes-Benz **GMC** Modelo **Ducato Furgão** Trafic Daily Furgão Space Van Sprinter Furgão Ranking 2001 4 3 5 Vendas 2001 430 "2,419" "1.525" "1.655" 13 Potência máxima (cv) 80@5000 "103,3@3600" 103@3600 115@3800 80@5000 "14,1@3000" "24,5@1800" "14,1@3000" Torque máximo (mkgf/rpm) "24,5@1900" 29@1600 Peso Bruto Total (Kg) "2,812" "3,300" "2.812" "4.000" "3.550" Carga Útil (Kg) "1,410" "1,530" "1,660" "1.530" "1.410" Preço 0Km (Molicar) "44.500,00" "55.500,00" sem cotação "63.000,00" sem cotação Preço 0Km (Fipe/USP) "31.169,00" "44.640,00" "53.686,00" "49.244,00" sem cotação Preço Médio 0Km "31.169,00" "44.570,00" "54.593.00" "56.122.00" sem cotação

Prêmio Lótus

Regina Perez da La Rioja: disponibilidade dos Daily precisa aumentar

kswagen, e que hoje tem quase 500 furgões em sua frota é um exemplo claro da total falta de competitividade do Sprinter. A empresa opera hoje 266 Ducato, 151 Daily e apenas 60 Sprinter. "Preferimos os furgões Fiat e Iveco porque o Sprinter custa entre R\$ 10 mil e 12 mil mais do que o Daily, que transporta maior volume de carga", explica Marcos Amaral, gerente Nacional de Transportes da empresa.

A Souza Cruz conquistou espaço na Fiat e Iveco, com quem negocia direto e consegue bons descontos e o contrato de manutenção aproxima a empresa da rede assistência técnica. "Recebemos treinamento a cada nova compra e ainda sugerimos mudanças, como o sistema de fechamento da porta do Ducato desenvolvido por nós e adotado pela Fiat".

Os furgões que já estão com quase cinco

75 até o final de marco.

Em 1998 a Pullmann adquiriu 150 Sprinter, e comprou não mais porque o veículo, segundo



Prisco, sumiu do mercado. Ele fez elogios ao Sprinter, que trouxe bons resultados à empresa, mas tinha como inconveniente o rodado simples. "Como nossa carga exige teto muito alto, o rodado duplo do Daily torna o veículo mais estável".

A Jamef utiliza na coleta e distribuição urbanas 40 furgões dos modelos Sprinter, Ducato, Agrale e Traffic. O predomínio do Sprinter (30), que elogia o pós-venda da Mercedes-

Frota cativa garante tratamento especial junto à rede

anos de uso tem resistido ao estafante trabalho diário de 60 a 70 entregas por dia que resultam em ligar e desligar o motor e abrir e fechar as portas as mesmas 60/70 vezes por dia. Tivemos ganhos também em volume de carga transportada. O Ducato, 26% mais que a Kombi furgão e a versão Maxi, 46% a mais. Já o Daily, que opera nas entregas intercities, transporta mais que o dobro da Kombi.

Gaetano Prisco, gerente Nacional de Logís-PEDRO BARTOLOMEU E tica da Plus Vita, diz ter encontrado no furgão Valdir dos Santos Daily o veículo que procurava para transportar

Marcos Amaral, da Souza Cruz: competitividade é fundamental"

produtos: preço e prestação de serviços de assistência técnica. A empresa comprou o primeiro lote de cem, mais 350 em novembro do ano passado e aguardaya chegada de mais Benz, a disponibilidade de peças e o custo operacional compatível com o serviço e o volume de carga que transporta.

"A vantagem de manter um bom número da mesma marca ou modelo é o tratamento especial da assistência técnica", diz Pedro Maniscalco, gerente Operacional, que comenta: "A concessionária Mercedes encosta uma unidade móvel no pátio, faz as revisões dos furgões e um funcionário da empresa acompanha o serviço".

Já a Importadora La Rioja, que utiliza quatro Daily 3510 no serviço de distribuição urbana, queixa-se dos componentes elétricos, assim como da falta de treinamento por parte da Iveco para operar os veículos. "Não podemos mandar o veículo toda hora na oficina da concessionária para reapertar a conexão dos fusíveis ou reparar o suporte de uma lâmpada que não apaga", diz Regina Peres, encarregada da manutenção. Citou também a falta de um limite para o nível do óleo da direção. "Já tivemos vários vazamentos". THE STATE OF



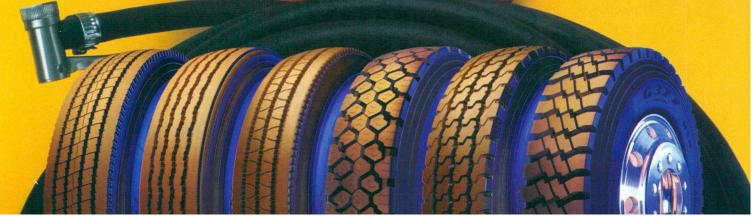
Sua frota vai contar com os serviços mais bem calibrados do mercado.

Serviços a Frotas Goodyear. Uma frota de serviços para servir à sua frota.

Quem compra pneus Goodyear para abastecer a frota não compra apenas pneus.

Compra, ou melhor, ganha uma quantidade enorme de serviços de manutenção e diagnóstico.







Depois de perder praticamente metade da participação que detinha no mercado de furgões, a DaimlerChrysler busca a reação com o lançamento da nova Sprinter. E não se trata de um simples relançamento. A mudança foi geral, desde o desenho ao coração do utilitário. A Sprinter abandona a motorização anterior e incorpora o motor Mercedes-Benz OM 611 turbocooler produzido em São Bernardo do Campo, um engenho que inclui o sistema de injeção commom rail.

Os motores da série 600 dispõem da tecnologia CDI, inédita no país, e já atendem à Euro 3 e Conama 5, que entrará em vigor em 2004. São duas opções de potência, 109 e 129 cv, para atender às necessidades de cada tipo DAIMLER CHRYSLER LANÇA NOVA

SPRINTER COM DIFERENCIAIS DE

CONFORTO E POTÊNCIA E BAIXA

PREÇOS RELATIVOS NA TENTATIVA

DE RECUPERAR PARTICIPAÇÃO

de aplicação, tanto de cargas como de passageiros. Os veículos abandonam a designação 312 D e são rebatizados de 311 CDI e 313 CDI, dependendo da potência, o primeiro numeral representa o peso bruto.

Além da elevação da potência e torque, o grande destaque da nova Sprinter é a ênfase ao conforto do motorista. O câmbio de painel permite um passageiro ou ajudante a mais no banco da frente, exatamente o grande diferencial de sua concorrente direta a Ducato. A caixa

PEDRO

BARTHOLOMEU

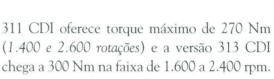
G 32-5, de cinco marchas, não é tão próxima do volante como a do concorrente, mas, a elevação do nível de conforto é inegável.

A meta de Gilson Mansur, diretor adjunto de Vendas da DaimlerChrysler, é chegar a um terço do mercado a curto prazo. Com todas essas novidades, a nova Sprinter deve manter e até baixar de preço em relação a versão anterior. Não será surpresa se seu valor de venda ficar entre 5 e 6% além da Ducato da Fiat.

Chama atenção o baixo nível de ruído do motor, sem dúvida o mais silencioso da categoria, embora essa qualidade seja empanada pelo zumbido do turbo de geometria variável o qual, em rotações elevadas, produz um ruído desagradável no painel. É o preço da tecnologia. O engenho série 600, integra um sistema de injeção com uma única bomba, que injeta o combustível em alta pressão para um duto comum (commom rail) e este o distribui para os quatro cilindros, cada um deles dotado de quatro válvulas. Para isso, cada cilindro tem um bico injetor comandado eletronicamente por uma válvula solenóide que o abre e fecha no tempo exato.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

- Motor: diesel OM 611 DE 22 LA Common Rail
- Caixa de mudanças: MB G 32-5 / 5,05 de cinco marchas
- Eixos dianteiro e traseiro MB
- Duas opções de entre-eixos (3.000 e 3.550 mm)
- Três opções de espaço nos modelos furgão: 7 m³,
 9,1m³ e 10,4 m³
- Imobilizador e bloqueador eletrônico anti-roubo.
- Suspensão independente
- Freios a disco nas quatro rodas
- Computador de manutenção Assyst
- Vans nas versões 9+1, 12+1, e 15+1



Quanto ao design, a Sprinter mostra agora uma frente com perfil em cunha, mais aerodinâmica. A grade passou a ser conjugada ao novo desenho do capô do motor dando grande destaque para o conjunto ótico, sustentado pelo pára-choque envolvente. Tomadas de ar agora emolduram as laterais.

O moderno painel também abriga uma bandeja para tacógrafo tipo DIN e o novo display



Revitalização busca reconquista da participação de mercado

"Esse sistema otimiza o consumo de combustível, reduz as emissões e os ruídos e faz o motor trabalhar de maneira muito suave, semelhante a uma versão a gasolina. Isso decorre da pré-injeção do combustível, viabilizada pelo sistema commom rail", explica Luso Ventura, diretor de Desenvolvimento da DaimlerChrysler do Brasil.

Para Luso o torque elevado é um dos produtos principais da nova motorização. A versão

do sistema Assyst de manutenção indica o nível do óleo lubrificante e o momento exato para a troca conforme a aplicação do veículo.

De olho na segurança, a nova Sprinter possui, ainda um imobilizador eletrônico, que além de bloquear o sistema elétrico impede a abertura das portas e a partida do motor.

O 313 CDI, de 129 cv, é oferecido nas versões de teto alto e teto baixo com espaço interno variável de 7 m³, 9,1 m³ e 10,4 m³ e em duas

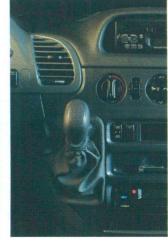
opções de distâncias entre-eixos de 3.000 mm e 3.550 mm. Já o 311 CDI com motor de 109 cv é oferecido com iguais opções de entre-eixos na versão teto baixo.

Para o transporte de passageiros são três as versões disponíveis. A Longa para 15 passageiros mais o motorista. A Curta agora para 12 passageiros além do motorista e a Executiva, com 9 poltronas reclináveis e apóia-braços. Elas podem ser standard ou luxo.

As diferenças:

novidades nas lanternas e no câmbio, agora no painel







NOVA FERRAMENTA DO TRANSPORTE

Frota&Cia lança um novo serviço que deve facilitar,

EM MUITO, A VIDA DE TODOS AQUELES QUE FORNECEM OU

CONTRATAM PRODUTOS E SERVIÇOS DE TRANSPORTE



sistema

permite

selecionar as empresas que atendem determinada localidade ou fazem transporte entre duas localidades. Ou, então, de acordo com o tipo de veículo ou implemento que

Fique por dentro do Seja qual FROTA for o destino da carga, VOCA encontra \$ Enviar Cadastro transporta Consulta no



Translist:

consulta facilitada de empresas de transportes

compõem a frota própria. Da mesma forma, as transportadoras podem ser identificadas através da especialidade de transporte que operam ou, ainda, em função dos serviços que oferecem, agregados à operação.

O mesmo se dá com os demais fornecedores de produtos e serviços para o segmento os quais, também, podem ser objeto de pesquisa através do novo serviço. "Com o TransList, localizar fabricantes, revendedores e distribuidores de veículos, motores e pneus, entre outros, vai virar tarefa fácil", adianta Pedro Rezende, da Data-Sisa, um dos mentores da idéia.

Mais interessante de tudo, é que a prestação desse serviço é inteiramente gra-

TA DIFICIL ESCOLHER O NECEDOR DE Consulte

Oliveira e Sinésio Fernandes, igualmente responsáveis pela criação do novo produto de FROTA&Cia.

"A sustentação econômica do novo servico", explica Pedro Rezende "vai se dar através das receitas oriundas com a veicu-

Serviço pode ser acessado no Site www.translist.com.br

tuita. "Todas as informações veiculadas no TransList, fornecidas pelas empresas associadas, não custam nada. Tanto para quem consulta quanto para quem abastece o banco de dados", garantem de outro lado, dois outros

especialistas de informática, Gérson de



Pesquisa

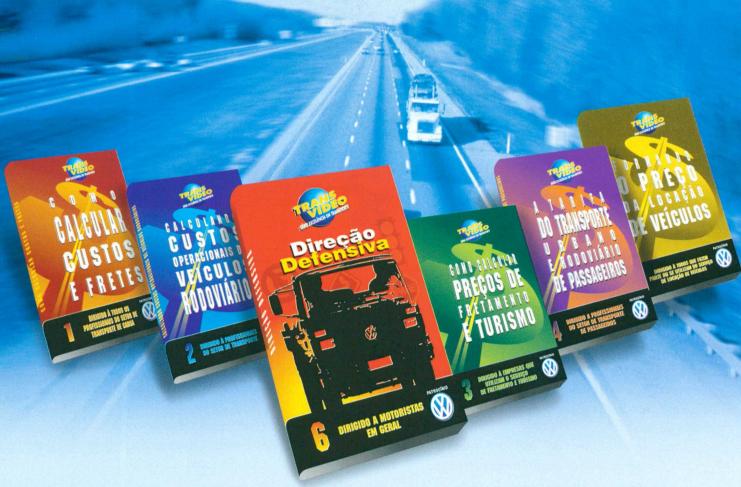
fornecedores: prático e rápido lação de mensagens publicitárias e outros serviços". A fonte serão as empresas interessadas em aparecer com destaque no TransList, junto a milhares de compradores potenciais de produtos e serviços de transporte.

As transportadoras que quiserem se filiar gratuitamente ao TransList podem faze-lo através do site www.translist.com.br. Ou por meio do envio, via fax ou correio, do formulário encartado nessa edição de FROTA&Cia, ou disponível no mesmo web site.

Interessados em acessar as informações disponíveis no banco de dados, por sua vez, podem utilizar a internet.

Ou, a partir de 1º de julho através de CD ROM para instalação no drive do computador ou por meio de consulta telefônica.

Os anjos do asfalto.



Agora com um novo vídeo, eles vão prestar socorro às empresas e deixar seu transporte mais seguro e produtivo.

Consulte outros serviços e produtos da RLV

- 1- Cursos in loco (na sua empresa)
 - G1 Administração de Frotas
 - G2 Gestão de Empresas de Transporte através de Indicadores
 - G3 Qualidade e Produtividade em uma Empresa de Transporte
 - G4 Como Calcular Custos e Fretes
 - TO1 Custos Operacionais do Transporte de Cargas
 - TO2 Direção Defensiva
 - TO3 Direção Econômica
 - TO4 Manutenção Eficaz
- 2- Consultorias nas áreas de administração (gestão e controle de empresas de transporte), custos e preços de transporte (apuração de custos e confecção de tabelas de preços, reembolso de quilômetros rodados, etc)

Produção e vendas



3- Softwares de gestão de empresas de transporte e cálculo de preços (frete, fretamento e turismo)

4- Treinamento temático, através da música e do humor (Show do milhão, Topa Tudo por Dinheiro, Mr Bin, Palhaços, orquestra, etc)

- 5- Produção de vídeos
- 6- Implantação do Programa de Qualidade da CNT-QUALIDADQ

Realização



Televendas (011)5034.4821

Conheça também o site: www.economiaetransporte.com.br



Um ano de vitórias

As encarroçadoras brasileiras de ônibus bateram recordes de produção e exportação em 2001 e esperam repetir o feito este ano ultrapassando a montagem de 20.000 unidades/ano

PEDRO BARTHOLOMEU



■ A Marcopolo comemora duplamente: recorde de produção e título de "A maior encarroçadora do mundo"

s encarroçadoras de ônibus brasileiras obtiveram em 2001 resultados inéditos. Tanto no mercado interno como nas exportações os fabricantes nacionais registraram um crescimento de 11,7% sobre o ano anterior, com a produção de 19.874 unidades. Para o exterior em-

barcaram 6.254 modelos.

A produção total constituiu recorde histórico na industria de ônibus brasileira, superando até o volume produzido em 1998 que havia alcançado 19.291 unidades. As exportações de ônibus do ano passado não ficaram atrás e também representaram o recorde abso-

luto em toda a história – seis vezes maior que há 10 anos.

Esse é um dos reflexos positivos do nível de internacionalização da nossa indústria, capitaneada pela maior encarroçadora do mundo, a Marcopolo e com uma grande contribuição da Busscar. No mercado global, hoje, o Brasil



■ Sofisticação dos ônibus brasileiros atingiu nível internacional

é o único pais do mundo a contar com cinco encarroçadoras, cada uma com produção anual superior a 1.500

unidades (ver quadro).

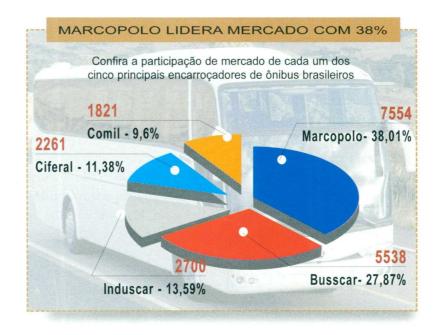
Segundo levantamento do Simefre – Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários, o faturamento do segmento atingiu, no ano passado, cerca de R\$ 1,8 bilhão, nada menos de 28,7% acima do contabilizado em 2000, R\$ 1,4 bilhão.

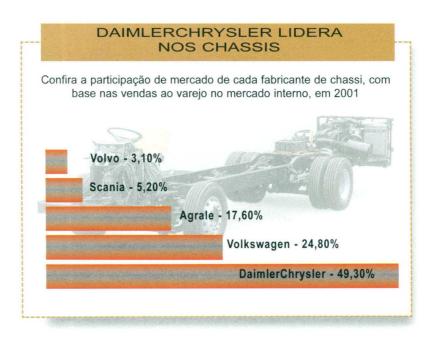
"Desse total, quase 50% foram obtidos com as exportações", diz José Antonio Fernandes Martins, presidente do Simefre. De fato, as exportações de janeiro a dezembro do ano passado chegaram a 6.254, apontando um crescimento de 29,4% sobre o total de 4.832 unidades embarcadas em 2000.

Das unidades comercializadas no ano passado, 58,2% delas foram urbanas (11.570 unidades), 26,9% rodoviárias (5.350), 11,8% eram da configuração microônibus (2.345) e 3,1% eram minibus (609).

O grande destaque do ano,

sem dúvida, foi a retomada da Caio Sul, através da Induscar Indústria e Comércio de Carrocerias. Da linha de montagem de Botucatu, SP, saíram nada menos de 2.700 carrocerias no ano passado. Para este ano a diretoria estima a produção de 4.000 unidades, com um crescimento de nada menos de 48,2%. Já em 2001 a encarroçadora havia superado em 69% os números de produção de 2000, que haviam





Carrocerias

PARA FRENTE E PARA O ALTO

As vendas de chassis para ônibus atingem o recorde histórico em 2001

	1997	1998	1999	2000	2001
Rodoviário	2493	2081	1625	2572	2064
Urbano MT	1312	2370	1066	939	1135
Urbano MD	9773	9209	5588	7023	7708
Micro	1221	1459	1353	2773	2574
Mini	0	457	1354	2874	2983
Total	14799	15576	10986	16181	16464

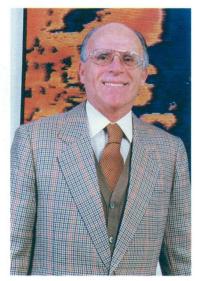
registrado um total de 1.598 carroçarias.

Quanto a indústria de chassis e plataformas para ônibus o mercado continua liderado pela Mercedes-Benz com 49,3%. Em seguida vem a Volkswagen com 24,8%, a Agrale com 17,6, a Scania com 5,2% e a Volvo com 3,1%. Durante 2001, Volkswagen e Agrale foram as únicas montadoras a evoluir no mercado, a primeira com um crescimento de 4,7% e a segunda com 0,5 %. DaimlerChrysler, Scania e Vol-

vo decresceram, respectivamente, 2,9%, 1,6% e 0,7%.

A indústria, todavia, poderá apresentar um novo crescimento este ano. A expectativa dos fabricantes varia entre 7% a 10%. "O mercado interno ainda está muito retraído", reclama Martins, chamando atenção sobre a necessidade de as grandes cidades brasileiras promoverem um grande programa de renovação de frotas.

"O governo federal não libera aumentos tarifários que



■ Martins: é preciso realinhar tarifas

as empresas (rodoviárias) precisam para cobrir os aumentos elevados da maior parte dos insumos", diz ele, referindo-se ao preço dos combustíveis, pneus, peças etc.

"Em pouco tempo o Brasil terá uma frota envelhecida no transporte rodoviário e provavelmente será alvo do transporte informal", alerta o diri-

OS CHASSIS MAIS VENDIDOS

Dos 37 modelos de chassis fabricados no país, os 10 modelos mais vendidos responderam por 81,7% do mercado

Ranking	Fabricante	Modelo	Vendas	%Mercado	Segmento
1	DaimlerChrysler	OF-1721	"3,571"	21.70%	Urbano Dianteiro
2	Volkswagen	16.210 CO/17.210OD	"2,324"	14.10%	Urbano Dianteiro
3	DaimlerChrysler	OF-1417	"1,701"	10.30%	Urbano Dianteiro
4	Agrale	MA 8.0	"1,243"	7.50%	Mini Ônibus
5	Agrale	MA 6.0	994	6%	Mini Ônibus
6	Volkswagen	9.150 OD	900	5.50%	Micro Ônibus
7	DaimlerChrysler	LO-814	877	5.30%	Micro Ônibus
8	DaimlerChrysler	PL 0-400	718	4.40%	Rodoviário
9	Volkswagen	8.150 OD	600	3.60%	Mini Ônibus
10	DaimlerChrysler	OH-1621L	518	3.10%	Urbano Traseiro
			TOTAL	"13,446"	81.70%



■ Chassis de motor traseiro são cada vez mais utilizados

gente. Os 260 mil mil ônibus do segmento têm uma idade média entre 7 e 8 anos, enquanto, segundo o presidente do Simefre, a média ideal seria de 5 a 6 anos.

Já no transporte urbano um ano de eleições sempre provoca certa euforia entre os fabricantes de carrocerias de ônibus. Afinal o transporte público tem lugar de destaque entre os apelos de campanha preferidos: segurança, transporte e saúde.

Embora seja percebido um grande esforço das prefeituras para prover a população com um transporte público mais digno, os empresários do setor também têm dificuldade em renovar, graças a pequena rentabilidade das tarifas e da in-



Apache: destague da Induscar Caio

vasão do transporte clandestino nas médias e grandes cidades.

Além disso, há que se destacar que a degradação da frota urbana é conseqüência também de uma série de gratuidades concedidas pelos poderes municipais. Em alguns casos, como diz Marcos Bicalho dos Santos, diretor Superintendente da NTU – Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos, os benefícios tornam-se insuportáveis para as empresas.

"Embora o usuário acre-

dite que a tarifa seja cara, a rentabilidade das empresas é ínfima, inviabilizando a renovação da frota", explica Bicalho. No final dessa conta, sobra para o usuário comum e indiretamente para as encarroçadoras, pois a frota vai envelhecendo.

O circulo vicioso é cruel. Penam as empresas e as encar-



■ Volkswagen já tem 25% do mercado

roçadoras, mas quem mais sofre na pele é o usuário pagante, o trabalhador, que paga essas gratuidades. Ao mesmo tempo, como a tarifa nominal é cara, há uma fuga cada vez maior do transporte coletivo. Para se ter idéia dessa crueldade, só em São Paulo 33% das pessoas deslocam-se a pé.



Chassis

Melhorias nos leves

Novos LO 610 e LO 914 podem ser encarroçados

MAIS RAPIDAMENTE E PERMITEM DIVISÓRIAS RETAS.

O NOVO POSICIONAMENTO DO MOTORISTA MELHORA O

ACESSO DOS PASSAGEIROS E FACILITA

A INSTALAÇÃO DE CATRACA

PEDRO BARTHOLOMEU

DaimlerChrysler do
Brasil acaba de promover melhorias em
dois dos seus veículos de transporte coletivo leve. O chassi de
minibus LO 610 vem agora
equipado com um novo motor
turbocooler e o LO 914 teve

seu projeto revigorado para otimizar seu custo-beneficio.

O chassi LO 610 foi repotenciado com um motor Euro II turbocooler, atendendo às normas de emissões estabelecidas pelo Conama Fase IV e pela internacional Euro II.



■ Novo sistema construtivo facilita encarroçamento dos LO 610 (ac.) e 914 (ab.)

Agora, o chassi tem potência de 115 cv e torque de 39 mkgf e, garantem os técnicos da montadora, proporciona maior economia de combustível. O veículo também incorpora um novo sistema de freios pneumáticos na traseira e hidráulico, auxiliado pneumaticamente, na dianteira, recursos que melhoraram significativamente sua performance.

Além disso, o chassi LO 610 Euro II é fornecido com o podest, termo em alemão que significa posto do motorista, agora substituindo a meia cabina, até então utilizada nesse veículo. A substituição pelo

ançamento

podest simplifica e agiliza o encarrocamento do veículo, já que dispensa cortes nas chapas. Além disso, aumenta o espaço para acesso interno aos componentes do motor, o que colabora para a redução do tempo de manutenção do veículo. A posição do posto do motorista, além de oferecer a melhor ergonomia dentro do segmento, garante também a melhor forma de instalação da catraca, facilitando o acesso dos passageiros ao corredor central do ônibus e o trabalho de cobrança das passagens pelo motorista.

Já o chassi LO 914 - o único do segmento dotado de motor eletrônico – vem com o exclusivo freio pneumático integral a disco nas quatro rodas. Além disso, pode ter como opcional o freio motor auxiliar Top Brake e válvula ALB (válvula sensível a carga).

Desenvolvido para os frotistas em função de seu reduzido custo operacional, o LO 914 a exemplo do LO 610, também sai de fábrica com o podest, posto do motorista.

O modelo é dimensionado para uma capacidade de até 8.500 quilos de pbt e pode receber carroçarias de até 7,8 metros de comprimento. O LO 914 é indicado para aplicações no transporte urbano de executivos e no turismo.

Para maior conforto dos usuários, tanto o minibus L0 610 como o microônibus LO 914, são projetados com motor fora do salão de passageiros e abaixo do painel frontal, permitindo a instalação de parede divisória reta.

Série conforto

Marcopolo lança o Andare Class, atendendo à demanda por carros mais luxuosos também para as viagens de pequena e médias distâncias



Class: mais conforto nas pequenas distâncias

Em resposta a demanda das empresas do transporte rodoviário de passageiros, a Marcopolo anuncia o lançamento do Andare Class, um rodoviário para pequenas e médias distâncias, que coloca o transporte intermunicipais em pé de igualdade com os equipamentos utilizados nas viagens interestaduais. Para isso, a encarroçadora caprichou nos itens de conforto do modelo.

Primeiro tratou de limpar o visual, retirando todas as saliências e integrando ao design um conjunto ótico, em peça única, integrado à grade dianteira, com lentes lisas em policarbonato, novos espelhos semi-carenados e amplo párabrisa. Na parte externa, o terminal da saia do bagageiro (850 mm de altura) foi arredondado, ampliando as-

sim o espaço e facilitando a acomodação das bagagens.

O interior foi completamente redesenhado, com o aumento do espaçamento entre as poltronas e do corredor de circulação de passageiros, sem perda de área no

salão. Outra novidade foi a instalação de um menor "braço" para abertura e fechamento das portas, o que produziu ganhos de espaço.

Agora o painel de instrumentos é em fibra de vidro e totalmente ergonômico, o que possibilita o manuseio dos comandos com maior facilidade e conforto pelo motorista.

O Andare Class oferece, ainda como itens de conforto, saídas direcionais para o sistema de ventilação, ou opcionalmente, o ar-condicionado. Os pega-mãos são produzidos em "integral-skin".

As cores e padronagens dos tecidos e plásticos proporcionam visual mais moderno e aconchegante. A nova escada, em peça única e também de fibra de vidro, simplifica a limpeza e agiliza o acesso.



Três temperaturas

A operadora logística Martin-Brower adquiriu seis cavalosmecânicos Scania R124 GA4x2, equipados com motor de 360 cavalos, e seis carretas especiais que possibilitam o transporte de alimentos em três temperaturas diferentes. O aumento do número de locais abastecidos pela operadora é a principal razão para a ampliação da frota. A Martin-Brower atende a rede McDonald's, com cerca de 600 lojas, e a Sapore Restaurantes para a Coletividade, terceira maior distribuidora de refeições para empresas, com 560 pontos no País.



Produção milionária

A **Fiat Automóveis** comemora a marca de 5 milhões de veículos comercializados no mercado brasileiro. De 1976 até hoje, a Fiat produziu em sua fábrica em Betim (MG) mais de 7 milhões de veículos. Desse total, 2,4 milhões de unidades foram destinados ao mercado externo, posicionando a montadora em primeiro lugar no ranking histórico de exportações da indústria automobilística brasileira.

Novo CD

A **Renault do Brasil** iniciou as operações do Armazém Central de Peças de Reposição Renault-Nissan,

que fará a distribuição de peças para todo o Brasil e Mercosul, em Jundiaí, SP. Total-



mente informatizado, o CD está instalado num prédio de 15 mil m² e tem capacidade para armazenar mais de 30.000 itens. A Renault investiu R\$ 1 milhão para a implantação do novo armazém, localizado em local estratégico do país,

próximo à cidade de São Paulo, à margem da rodovia Bandeirantes.

Os melhores da Alpargatas

A São Paulo **Alpargatas** realizou a 2a edição do prêmio Mais, Melhor e Mais Rápido.

A premiação tem por objetivo distinguir os fornecedores de serviços de transportes que atingiram a pontuação pré-estabelecida em regulamento, voltada para a melhoria da prestação do serviço. Foram homenageados com o certificado de Transportador Qualificado a Jamef, Rápido Paulista, Ra-

pidão Cometa e Tegon Valenti.

A **Patrus** Transportes e a **Displan** Encomendas Urgentes, por sua vez, foram agraciadas com o troféu e certificado de Transportador Preferencial, por terem alcançado as mais altas pontuações no ranking.

Transtec 2002

Acontece, de 14 a 18 de maio de 2002, em Caxias do Sul, RS, a **TRANSTEC 2002** - Feira Internacional de Tecnologia Automotiva. O evento, segundo os organizadores, deve atrair um público de mais de 20 mil visitantes nacionais e internacionais, entre compradores, atacadistas, técnicos especializados, empresários e executivos do setor.

Eixos pesados

A **Dana** começou a operar sua nova fábrica de eixos pesados no Brasil no Complexo Industrial de Sorocaba, SP, em área de 3.500 m?. A nova unidade é a mais moderna da Dana no mundo. Esta é a primeira operação do Grupo de Sistemas para Veículos Comerciais da Dana no Brasil e introduz um novo conceito para produção de eixos pesados, a estampagem a quente, que proporciona aumento da resistência e maior capacidade de carga. "A estrutura estampada do eixo é considerada uma peça de segurança por suportar as rodas e toda a parte traseira do veículo, o que torna fundamental que combine maior resistência e menor peso", diz Horacio Scliar, gerente-geral da divisão.





3 dias de imersão técnica, 32 horas de intenso treinamento empresarial, reciclagem e atualização profissional de altíssimo nível!

> "Mais de 10.000 ; profissionais já participaram!"

36 palestras técnicas em:
6 sessões temáticas
2 Sessões Gerais
2 Simpósios temáticos
com os mais importantes
nomes, autoridades
e entidades da
logística presentes.

NÃO PERCA!

Inscreva-se já:

(11) 5084.2267

www.aslog.com.br conferencia@aslog.com.br

sta é a grande oportunidade para você e sua empresa se atualizarem com as novas técnicas e ferramentas aplicadas ao fantástico mundo da Logística. Onde você terá contato direto com os maiores especialistas do setor e com toda a comunidade logística nacional e internacional.



(fouri, *Jornalista* nferência - 1999

ANO



Prof: Michael Paul Zeitlin,

Secretário de Transportes

onferência - 2001

do Estado de São Paulo







serve seu estande na:









Parceria de peso

A **UPS**, a maior do mundo, e a **Expresso Mercúrio**, a maior transportadora do Brasil, iniciam operações conjuntas no estado de Minas Gerais. A Expresso Mercúrio, que já era responsável pela entrega das importações da UPS em Santa Catarina, Paraná, Espírito Santo, parte de São Paulo, Rio Grande do Sul e Rio de Janeiro, será o agente exclusivo para a venda de serviços de exportação e importação, em todos os municípios mineiros.

Novo mercado

A América Latina Logística passou a atuar como operadora portuária em Paranaguá. A iniciativa permitirá que a empresa gerencie melhor o estoque de seus clientes e tenha controle sobre toda a movimentação da carga que poderá descarregar no porto. A ALL-Delara, assim, terá maior velocidade no giro de vagões, possibilitando um aumento estimado de 30% a 40% na sua participação no mercado de exportação em Paranaguá.

Up to date

Novas Tecnologias Automotivas é o tema do seminário que a **SAE BRASIL** realizará dia 10 de abril no Hotel Transamerica, em São Paulo. As inovações das montadoras, empresas de autopeças e engenharia na área de tecnologia serão apresentadas aos participantes. Consultas pelo site www.saebrasil.org.br ou pelo tel. 11 287-2033.

Garapa

A **DaimlerChrysler** e a **Pirasa** Veículos, promoveram um teste o caminhão 2428 na Cooperativa dos Plantadores de Cana do Estado de São Paulo, através da ação de marketing denominada de "Projeto Garapa". A iniciativa envolve donos de usinas e caminhoneiros e será realizada também nas regiões de Campo Mourão e Paranavaí, no Paraná. O caminhão é equipado com composição Romeu e Julieta. O 2428 tem capacidade de tração de 63 toneladas de pbt combinado.

RENOVAÇÃO DE FROTA

A Júlio Simões Transportes e Serviços, uma das maiores transportadoras e operadoras de logística do país, acaba de adquirir 100 novos caminhões Volvo. São 45 FM12 340, 15 FH12 380 versão 6x2 e 40 NH12 380 versão 6x4. A compra faz parte de um processo de renovação e ampliação da frota da empresa.





Supra sumo

A **Transportadora Rebook**, de Ponta Grossa, PR, adquiriu o caminhão mais completo da linha Scania no Brasil: um "Rei da Estrada" R164 GA6x4 NZ, o mais potente do mercado, com 480 cv de potência. O modelo é equipado com os opcionais Scania Retarder, um sistema de freio auxiliar, e com o Opticruise para troca automática de marchas. O veículo está avaliado em R\$ 304 mil.

Gente

André Müller Carioba foi eleito presidente da **Abeiva** – Associação Brasileira das Empresas Importadoras de Veículos Automotores, para o mandato de março de 2002 a março de 2004. Presidente da BMW do Brasil, Carioba forma a nova diretoria da entidade com José Luiz Gandini (vice-presidente/Kia Motors do Brasil), Francisco Longo (diretor tesoureiro/Ferrari-Maserati), José Geraldo Sampaio Moura (diretor secretário/Daewoo-Daihatsu) e Luiz Francisco Cury (diretor administrativo/SsangYong).

Você está presenciando um momento raro no mundo dos negócios:



a hora exata em que um novo conceito em logística está nascendo.

O novo conceito

- :: Projetos logísticos sob
- :: Disponibilidade de todas as ferramentas tecnológicas para satisfação das necessidades de nossos clientes.
- :: Automação de Processos.
- :: Rastreabilidade via Internet.
- :: Serviços de coleta/recebimento > armazenagem > picking/packing > expedição e distribuição.
- :: Customização de preços conforme o projeto.
- :: Supply chain.
- :: Fulfillment: gestão de estoque, armazenagem e manuseio de mercadorias.
- :: Suporte ao b2b e ao b2c.
- :: Just-in-Time.

Tecnologia da Informação

Por meio de servidores de última geração e avançados coletores e leitores de código de barras, processa-se um sistema integrado de logística que suporta as seguintes funções:



- :: Gestão de Pedidos (OMS).
- :: Gestão Fiscal.
- :: Gestão de Recebimento.
- :: Gestão de Armazenamento/Estoque (WMS).
- :: Gestão de Expedição.
- :: Gestão de Distribuição (TMS).

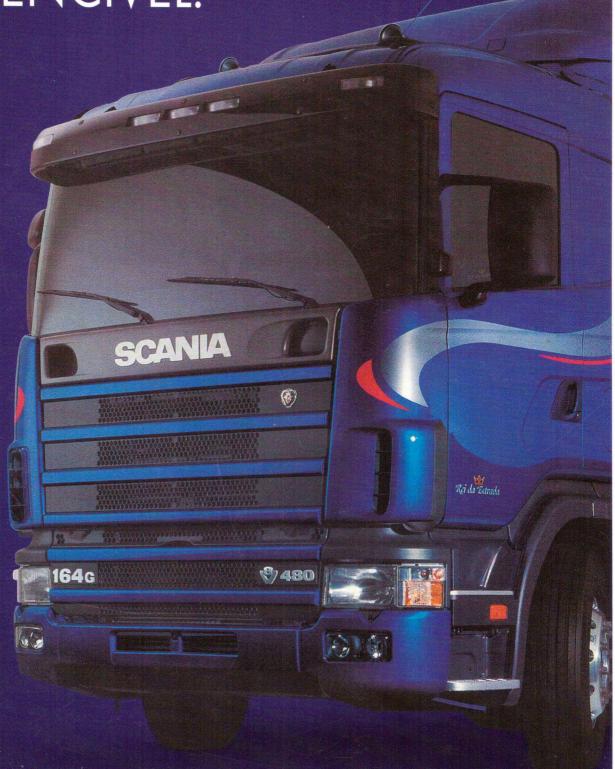








INVENCÍVEL.



AO ADQUIRIR SEU SCANIA V8 O "REI DA ESTRADA" É VOCÊ.