

FROTA

C I A

INDÚSTRIA

BRASIL VIRA PÓLO
DE EXPORTAÇÕES

O brilho, de volta

Nova diretoria da Viação Cometa muda conceitos, renova a frota de veículos, as cores, o ícone e a maneira de operar para resgatar a imagem resplandecente de pioneirismo e sofisticação de outrora

Mercedes-Benz, uma marca registrada do Grupo DaimlerChrysler

Caminhões Mercedes-Benz. Menos consumo, menos manutenção e mais economia.

► Não dá para falar em economia sem falar em tecnologia, principalmente quando o caminhão é Mercedes-Benz. Fabricados com peças e agregados produzidos no Brasil, são produtos dimensionados para a realidade brasileira.

► Equipados com motores eletrônicos, os caminhões Mercedes têm muito menos manutenção. Portanto, passam mais tempo rodando. E a economia não pára por aí. Só para exemplificar, os Mercedes equipados com motores eletrônicos podem consumir até 10% menos

combustível que os caminhões da concorrência com motores convencionais. Isso significa que todo o investimento tecnológico da Mercedes, do comercial leve até o extrapesado, tem como objetivo a rentabilidade do caminhão.

► São muitas as opções que a Mercedes oferece ao mercado: com cabina avançada ou semi-avançada, de 3,5 a 45 toneladas de PBTC, podendo chegar a um CMT de 123 toneladas, de 115 a 440 cavalos de potência, com motor convencional ou eletrônico, terceiro eixo de fábrica

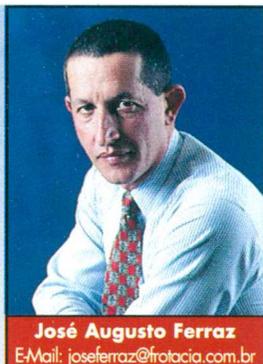
ou chassi preparado para implementação por terceiros. Em todas elas, a economia é fundamental.

► A única recomendação para quem tem um caminhão Mercedes é, de vez em quando, dar uma olhadinha no bocal do tanque. Só para não criar teia de aranha.



Mercedes-Benz

Você sabe por quê



OBRIGADO A TODOS

Em 2002 a Lótus Comunicações, que edita **FROTA&Cia**, completou dez anos de fundação. Em um país onde a média de sobrevivência das novas empresas mal alcança os dois anos de vida, chegar ao décimo aniversário é motivo de comemoração.

Isso ainda mais se aplica quando se trata do ramo editorial, por conta das nuances que cercam a atividade. Primeiro porque, em respeito aos leitores e aos princípios básicos do Jornalismo, qualquer publicação séria e responsável precisa circular de forma periódica e regular, independente do resultado financeiro de cada edição ou dos humores da economia nacional ou da internacional.

Depois porque é preciso priorizar a verdade dos fatos, acima de qualquer outra coisa. Mesmo que isso implique em desagradar empresas, entidades de classe ou cidadãos comuns, eventualmente contrariados com a liberdade de expressão.

Mais do que **negócio**, Jornalismo é profissão de fé

Por isso, mais do que um negócio, o Jornalismo praticado por **FROTA&Cia** é uma profissão de fé. Amparada em um profundo respeito a todos os leitores, anunciantes, amigos e colaboradores que sempre nos apoiaram com seu prestígio, com suas críticas e sugestões, ao longo destes 10 anos.

A todos que ajudaram a manter acesa a chama desse ideal gostaria, de público, expressar meus sinceros agradecimentos. E antecipar que, a partir da próxima edição, um novo período de 10 anos se inicia. E, com ele uma nova fase de **FROTA&Cia**. Em 2003, um novo projeto gráfico vai embalar a publicação, e seu Editor, o jornalista Pedro Bartholomeu Neto, passa a assinar esse editorial. Deixando livre o atual escriba para exercer o seu papel de Publisher e se dedicar melhor à direção da empresa e inúmeros outros projetos previstos para 2003.

Enquanto aguardam essas e outras boas surpresas que reservamos para vocês no próximo ano, aproveito para renovar meus votos de Boas Festas e um Próspero Ano Novo para todos. ☺



FROTA & Cia

REDAÇÃO

José Augusto Ferraz – **Publisher** (MTB 12.035)
joseferraz@frotacia.com.br
Pedro Bartholomeu Neto – **Editor**
barto@frotacia.com.br (MTB 12.920)

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 Grande do Sul
CURI E ASSOCIADOS
R. Inhanduí, 60
90820-170 – Porto Alegre – RS
Fone/Fax: (0**51)3241-2286

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 N° 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 produtos e serviços de transporte. Direitos autorais reservados. É 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 opiniões de entrevistados não são necessariamente os mesmos de FROTA&Cia.

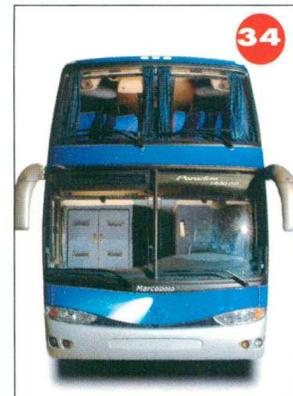
Editoração eletrônica: Lótus Comunicações Ltda
Tratamento de imagens e fotolitos: Fênix
Impressão: Margraf
Laboratório fotográfico: PH Color

Filiada ao

Circulação: Janeiro/2003

Capa 34

Grupo JCA reformula totalmente a Viação Cometa. A modernização da frota inclui novos chassis e carrocerias, integra ônibus de dois andares e uma nova pintura



Divulgação

Indústria 12

Fabricantes brasileiros de caminhões e ônibus comemoram a maioria e o status de excelência de seus produtos em todo mundo

Segurança 18

DaimlerChrysler incorpora aos seus mais modernos caminhões o sistema Telligent de auxílio ao condutor para diminuir acidentes

Caminhões 22

Os novos Mercedes-Benz 1318 e 1944 S reforçam a disposição da montadora de oferecer uma ampla gama de veículos eletrônicos

Furgões 26

Para competir no segmento de comerciais leves montadoras oferecem novas alternativas, desenvolvidas para nichos específicos de mercado

Picapes 28

Fiat incrementa e apresenta a linha de picapes Strada 2003, objetivo é manter a posição de liderança de mercado do utilitário

Embarcadores 30

Unilever lança campanha de acidente zero, visando conscientizar os 80 frotistas que lhe prestam serviços e seus mil motoristas

Suplemento *Ônibus***Clandestinos 40**

Pesquisa da NTU revela o estrago causado pela proliferação de serviços de transporte de passageiros clandestinos em todo país

SEÇÕES

Transporte On line 06

Panorama 42

Ônibus Brasileiro.

Segurança e conforto presente em mais de 80 países.
Que bom fazer parte desta conquista!

Há mais de 40 anos estamos fornecendo qualidade e ajudando a garantir o sucesso das principais Encarroçadoras de Ônibus do Brasil. Hoje, elas já são referência mundial.

Aproveitamos essa carona e consagramos a marca FNA em todos estes países.



Cilindros Pneumáticos



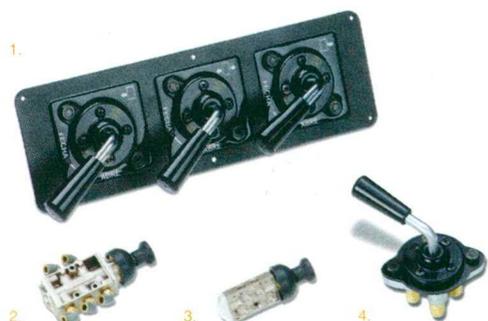
- | | |
|----|--------------------------|
| 1. | abertura de portas |
| 2. | acionamento da TV |
| 3. | acionamento do sanitário |
| 4. | trava do bagageiro |

Molas à Gás



- | | |
|----|------------------------|
| 1. | bagageiro lateral |
| 2. | tampa traseira |
| 3. | grade dianteira |
| 4. | reclinação da poltrona |

Válvulas Pneumáticas



Desenvolvemos
Projetos Especiais
de acordo com
a necessidade do cliente

- | | |
|----|---------------------------|
| 1. | painel válvulas rotativas |
| 2. | válvula rotativa |
| 3. | botões 1/4" - 3 e 5 vias |
| 4. | botões 1/8" - 3 e 5 vias |



www.fna.ind.br

FÁBRICA NACIONAL DE AMORTECEDORES LTDA.

FONE (54) 213.1799 FAX (54)213.1693

CAXIAS DO SUL - RS - BRASIL

E-mail - fnavenda@terra.com.br





Fotos: Divulgação



Praia mais perto

Está pronta a maior obra de engenharia rodoviária dos últimos anos, a segunda pista da rodovia dos Imigrantes, em São Paulo. A nova pista vence um desnível de 730 metros, do planalto à Baixada Santista, e tem extensão de 21 km, dos quais 11,5 km de serra. Tem também 3 túneis com extensão total de 8.231m, incluindo o maior do país com 3.146m, e 9 viadutos.



Caminhões out

Os 8 mil caminhões que diariamente trafegam nas estradas que ligam São Paulo à Santos, vão ajudar a pagar a conta da segunda pista da Imigrantes, mas, por enquanto não vão poder usufruí-la. A ordem é continuar trafegando pela velha Via Anchieta, estrada de 1950. A economia de 30% nos tempos de viagem e a maior segurança proporcionada pela nova pista vão ficar para os automóveis e ônibus. Em tempo: o pedágio sobe de R\$ 6,60 por eixo para R\$ 9,60.

À espera do pátio

Segundo a Ecovias, concessionária do sistema Anchieta/Imigrantes, o impedimento dos caminhões é principalmente para preservar a segurança. "A frota de caminhões no Brasil é muito antiga e, em sua maioria, não está em boas condições de circulação e a sua manutenção é deficiente, o que causa a maioria dos acidentes", justificam os técnicos da empresa. A restrição, contudo, dizem que é temporária. Já existe até projeto de construção de um Pátio de Caminhões no quilômetro 40.

Bitributação, não

A decisão tomada pelo Tribunal Regional Federal de Porto Alegre de eliminar a exigência da contribuição de 0,6% da folha de pagamento ao Sebrae abre precedente para que as empresas do transporte rodoviário de cargas e passageiros cessem com esse recolhimento. O advogado João Joaquim Martinielli afirma que a Lei não faz menção a qualquer contribuição adicional, pois os frotistas são vinculados exclusivamente ao sistema Sest/Senat.

Pagando o pato

Os preços da gasolina, do querosene de aviação, da nafta e do óleo combustível caíram a partir da zero hora de 1º de dezembro. Depois deste fio de esperança, a Petrobrás sapecou a bomba: o preço do óleo diesel subiu 9,5%. Parece que a função é mesmo fazer explodir a inflação ou então arrasar de vez a saúde financeira dos transportadores. Segundo a estatal, "os ajustes decorrem das variações dos preços no mercado internacional, da taxa de câmbio e demais fatores concorrenciais". Concorrenciais???

LENGA LENGA

Ano de eleição é tudo igual. O ônibus de 15 metros, que a Scania apresentou na última Ex-pobus continua em stand by para homologação. Muda diretoria do Denatran, muda isso, muda aquilo e a solução continua na gaveta. Na Europa, os ônibus de 15 metros vão bem, obrigado. Na foto um exemplar da alemã Setra mostrado na 59ª IAA em Hannover. O Brasil, como país rico que é pode esperar. Será?



Inflação de novo?

Os preços dos chassis de caminhões e ônibus devem entrar em 2003 com preços majorados. A pressão vem de todos os lados apesar das negociações das montadoras. Os reajustes têm atingido toda a cadeia de fornecedores. Os preços do aço aumentaram 17% e os dos pneus 16%, só para se ter idéia. Os fabricantes relutam, mas a rentabilidade despenca.

Operadora do Ano

A TNT Logistics acaba de ser eleita a melhor operadora logística do País, e a grande vencedora do Prêmio Volvo de Logística edição 2002. A indicação tomou por base uma pesquisa da Coppead, da UFRJ, junto aos grandes embarcadores de carga. Entre outros atributos, a TNT foi reconhecida por sua excelência no transporte de carga fechada e armazenagem. Bem como pelo gerenciamento da cadeia de suprimentos, controle de estoques, gestão integrada de operações logísticas e utilização de Tecnologia da Informação.

Peças on line

Os frotistas Fiat podem contar a partir de agora com uma nova ferramenta de trabalho, para auxiliar na manutenção dos veículos da marca. Já está disponível em todas

AGRALE CONQUISTA ORIENTE

A Agrale vendeu 73 unidades de chassis de microônibus para o Kuwait. Os modelos MA 8.5, com transmissão automática e carrocerias Marcopolo Sênior, para 32 passageiros, serão utilizados no transporte urbano na capital daquele país. A compradora, a TWGC, companhia de transporte público da cidade do Kuwait, repetiu a dose, pois já havia adquirido 70 unidades no ano passado. "Com mais este fornecimento, a Agrale segue com a estratégia de aumentar sua participação no mercado externo", destaca Flavio Crosa, diretor de Vendas e Marketing da empresa.



Divulgação

as concessionárias Fiat o primeiro Catálogo de Peças de Reposição em formato CD Rom. O produto reúne mais de 6 mil ilustrações e permite criar listas de peças e montar orçamentos personalizados.

Perto do chão

O Contran aprovou a resolução que altera a altura da borda inferior do pára-choque traseiro dos veículos em relação ao solo. Ao invés dos 55 centímetros estabelecidos na resolução nº 805 de 22/12/95 passa a vigorar a altura de 40 cm até o chão. A resolução determina

ainda que o pára-choque deve ser instalado rente à carroceria. A medida serve apenas para veículos de cargas, reboque e semi-reboque com PBT acima de 4.600 kg.

ERRAMOS

A foto que aparece na pág. 35 da Edição nº 57, de setembro de 2002, na matéria intitulada "Caminhões de Graça" em verdade é de Alessandro Barros e não do entrevistado Walmy A. Silveira, da Magister Consultoria Empresarial e Assessoria Jurídica, como consta na legenda. A todos nossos leitores, pedimos desculpas pela falha.

AS BODAS FORAM DE PRATA, MAS O PRÊMIO VALE OURO.

CONFIRA QUEM SAIU DA PROMOÇÃO VOLVO 25 ANOS COM UM TOP CLASS ZERO-QUILÔMETRO E OS OUTROS 26 VENCEDORES.

VOLVO NH12 TOP CLASS - Com. Transp. Tope Ltda. (Xaxim-SC)

VALE R\$ 1.500,00 - Antonio da Silva (Xanxerê-SC) - Rodopetro Ltda. (Passos-MG) - Transportes Momoli Ltda. (Xaxim-SC) - Japungu Agroindústria (Santa Rita-PB) - Auto Posto Dois Trevos (Vieira-SC) - **01 PLANO DE MANUTENÇÃO ÓLEOS E FILTROS** - Cia. Açucareira Central Sumama (Mal. Deodoro-AL) - Rodoviário Schio Ltda. (Vacaria-RS) - Rodoviário Schio Ltda. (Vacaria-RS) - Bueno e Cia. Ltda. (São José dos Campos-SP) - Transgomes Transportes Itauna Ltda. (Itauna-MG) - **01 ANUIDADE VAS MASTER** - Antoninho Deoclecio Manosso (Criciúma-SC) - Cocal Centro Oeste Carb. Andrade Ltda. (Niquelândia-GO) - Francisco Izaque Souza Transportes (Pamamirim-RN) - Empresa de Transportes Covre Ltda. (Limeira-SP) - Rápido Joinvillense (Joinville-SC) - **01 KIT TRIP MANAGER** - Cidade Sol (Uequié-BA) - Transportes Panorama Ltda. (Xanxerê-SC) - Transultra Transportes Especiais (Camaçari-BA) - Transportes Zilli Ltda. (Xaxim-SC) - **01 VALE PEÇA PELO N°** - Rogério Volpini (Cachoeiro de Itapemirim-ES) - Transp. Elias Ltda. (Oliveira-MG) - Transp. Belmok Ltda. (Viana-ES) - Transp. Bom Jesus Matozinhos (Belo Horizonte-MG) - Priority (Caxias do Sul-RS) - **01 CRÉDITO DE SEGURO DE ATÉ R\$ 12.000,00** - Transp. Altina Ltda. (Maceió-AL) - Transportes Panorama Ltda. (Xanxerê-SC).

VOLVO



**PAPAI NOEL,
COM UM IVECO
EUROTECH VOCÊ
FARIA MUITO
MENOS VIAGENS.**



**IVECO EUROTECH, O ÚNICO
DA SUA CATEGORIA QUE
CARREGA ATÉ 30 PALLETS.**

Se você precisa de confiabilidade, robustez, tecnologia e, principalmente, conforto nas longas distâncias, os caminhões Iveco Eurotech são perfeitos: sua capacidade de carga é de 45 toneladas, além de contar com cabine leito.

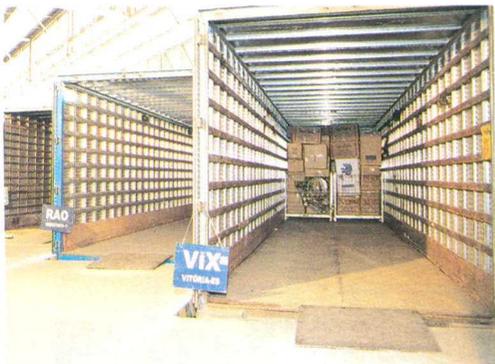


Papai Noel só não tem um ainda por ser muito afeiçoado ao seu trenó. Tenha um Feliz Natal com o seu Iveco Eurotech; o próspero Ano-Novo já está garantido.

www.iveco.com.br - 0800 7048326

IVECO

Mais força, mais confiança.



Fotos: Divulgação

Revés de Natal

No pico da demanda por transporte, em decorrência das entregas de Natal, as transportadoras tiveram de enfrentar um outro problema este ano: os limites cada vez maiores impostos pelas companhias de seguros, à concentração de cargas valiosas em um só caminhão.

Coisa de louco

Como resultado dessa prática, uma carga de 30 toneladas, por exemplo, para determinado destino, só poderia seguir adiante se fosse dividida entre seis veículos distintos. Coisa de deixar louco qualquer gerente de tráfego, de controle dos custos, de segurança e por aí fora. Além é claro do próprio empresário de transportes, depois de assistir impassível sua rentabilidade evaporar no asfalto.

Deutsch Post assume DHL

Cinco meses depois de conquistar mais de 75% das ações da empresa, em função da compra de 25% de participação na Lufthansa,

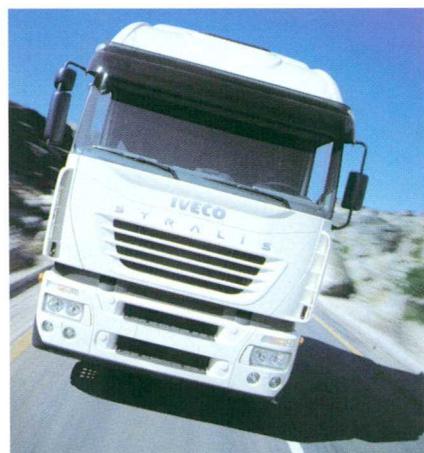
a Deutsche Post World Net assumiu a totalidade do capital da DHL International. A gigante alemã anunciou ter adquirido os 24,4% restantes das ações, que estavam em poder de dois fundos de investimentos e da Japan Airlines.

Reforço de Caixa

A Câmara dos Deputados aprovou o aumento no imposto dos combustíveis, a Cide - Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico, que passa de R\$ 0,50 para R\$ 0,80 por litro, no caso da gasolina, e incide diretamente no bolso do consumidor. O projeto agora segue para votação no Senado. Se aprovado, a Cide deverá render um total estimado de R\$ 8 bilhões para o próximo governo, 75% do quais destinados ao setor de transportes. Isto é, se não mudarem as regras até lá.

Caminhão do Ano

O Stralis, da Iveco, lançado em janeiro último, acaba ser eleito o "Caminhão do Ano 2003" na Europa. O "Truck of the Year" é conferida todos os anos, a partir da indicação de um júri internacional de jornalistas especializados de 19 países. Seu objetivo é destacar o caminhão de maior qualidade e produtividade no transporte.



MÉRITO DO TRANSPORTE



A NTC homenageou as personalidades e empresas que mais se destacaram no desenvolvimento do transporte de cargas no País. Foram agraciados com a Medalha do Mérito do Transporte, edição 2002: Urubatan Helou (foto), Roberto Mira, Ladair Pedro Michelin, Eduardo Ferreira Rebuszi, Flávio de Almeida Salles, Luiz França Mesquita, Marcos Aurélio Ribeiro, Américo da Cunha Pereira e Saul Nurkin (in memoriam), além das empresas Expresso Mercúrio, Expresso Javali e Rodoviária Cinco Estrelas.

Dupla chance de encontrar
Empresas de Transportes de Cargas
em seu próprio computador.

Através da internet,
www.translist.com.br



**Sistema de Informações do
translist Transporte de Cargas
Seu Guia no Mundo do Transporte**

**O mais completo guia de empresas
do transporte rodoviário de cargas,
para localizar transportadoras em
qualquer localidade do Brasil,
através de múltiplos critérios.**

- * Por Localidades Atendidas
- * Entre Localidades
- * Especialidades
- * Tipos de Veículos
- * Tipo de Implementos
- * Serviços Agregados

Mais de 3.000
estabelecimentos para
você consultar

Visite nosso site
www.translist.com.br

**Preço Especial de
Lançamento
Consulte
(0**11) 3864-9008**

Ou em **CD Rom**

FROTA&Cia está lançando o **TransList** em formato CD Rom. Agora, vai ficar ainda mais fácil encontrar, em seu computador, transportadoras rodoviárias de cargas de qualquer lugar do país.

Adquira hoje mesmo o seu **TransList** em CD Rom. E tire o máximo proveito dessa ferramenta de trabalho. Feita na medida para quem compra ou fornece serviços de transporte.

 **Sistema de
Informações do
translist Transporte de Cargas**
Seu Guia no Mundo do Transporte



O BRASIL ENTRA NO MAPA



FABRICANTES BRASILEIROS DE VEÍCULOS
COMERCIAIS GANHAM STATUS INTERNACIONAL
E PAÍS PASSA A SER BASE DE EXPORTAÇÕES
PARA PAÍSES DO HEMISFÉRIO SUL

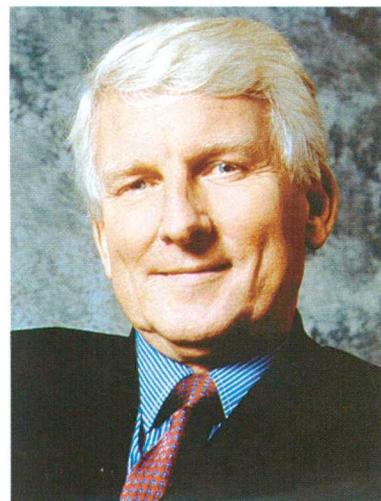
Bem-vindo 2003. Tudo leva a crer que o próximo ano marca o início de uma nova era para a indústria brasileira de veículos comerciais. No quarto ano consecutivo de estabilidade na produção e vendas de caminhões e ônibus, o país assume uma nova importância no cenário mundial. Quinto produtor mundial de caminhões e primeiro em chassis e carrocerias de ônibus, os veículos brasileiros já são reconhecidos como padrão de excelência para todo o hemisfério Sul, Ásia continental e Leste Europeu.

O bom e barato que funciona. Ainda mais com a cotação do dólar nas alturas, a indústria brasileira promete expandir-se para valer na consolidação dos mercados já conquistados e na abertura de muitos outros, elevando consideravelmente o volume de exportações.

“A partir de agora a DaimlerChrysler do

Brasil passa a fazer parte da estratégia global de produção do grupo DaimlerChrysler”, anunciou Ben van Schaik, presidente da companhia. É um progresso e tanto, mesmo porque o grupo é o maior produtor mundial de caminhões, 223 mil em 2001, e ônibus, 37 mil no mesmo ano. Isso sem contar as parceiras Mitsubishi e Hyundai (veja quadro). A produção brasileira equivale a 46% dos caminhões e 22% dos ônibus produzidos pelo grupo em todo o mundo.

Para van Schaik isso significa que a subsidiária brasileira não sofrerá mais concorrência da matriz e co-irmãs em todo planeta e entra definitivamente como fornecedora de itens importantes como câmbios e motores para os quatro cantos do mundo. A



Van Schaik:
mercado interno
estável há 4 anos

PEDRO
BARTHOLOMEU



Marcelo Vigneron

DaimlerChrysler do Brasil, que já exporta R\$ 600 milhões/ano deverá dar um grande salto nos próximos anos. Os câmbios médios que este ano registraram o embarque de apenas 70 unidades, terão 22,5 mil unidades exportadas em 2003 e 82 mil em 2005. Os 3,23 mil moto-

Mercado interno eleva **confiança** da indústria

res BR 460 que deixaram o país este ano vão evoluir para 7 mil em 2003 e 12 mil em 2005.

Transformam-se em clientes da fábrica brasileira a matriz alemã, as americanas Freightliner, Sterling e Western Star, e as asiáticas Hyundai e Mitsubishi. Isso sem falar das exportações diretas de veículos. “O Brasil transformou-se num centro de excelência na produção de veículos comerciais”, assegura van Schaik. Ele comemora principalmente a consolidação do país como um dos maiores centros de consumo do mundo. “Estamos há quatro anos com vendas estáveis de cerca de 60 mil caminhões e 16 mil ônibus, um dos maiores mercados do mundo. Além disso, a estabilidade econômica erradicou os frequentes altos e baixos de antigamente e aumenta a nossa confiança para novos investimentos.”

Para se ter idéia a empresa espera registrar um aumento de 50% nas exportações de veículos comerciais.

Outra empresa que solta rojões é a Volkswagen do Brasil. Primeira produtora de caminhões e ônibus do grupo, a ascensão da empresa levou o brasileiro Roberto Cortes à vice-Presidência da Volkswagen Nutzfahrzeug e ao posto CEO da fábrica de Resende. É o prêmio pela evolução firme e forte das operações no Brasil. Nos últimos quatro anos a VWN elevou sua participação no mercado de caminhões de 20,4% para 30,5% e de 9,3 para 15% no de ônibus. Hoje, sua fábrica de Resende monta praticamente 100 unidades por dia. Este ano a empresa fechará o ano com um total de 24,5 mil unidades produzidas. “Para nós 2002 foi um ano de recordes”, comemora Cortes.

Por três vezes a montadora ponteeu a produção brasileira de caminhões este ano, em janeiro, agosto e setembro, e seu faturamento subiu para R\$ 1,5 bilhão. Destaques total, o evento no qual a companhia mostrou seus nú-



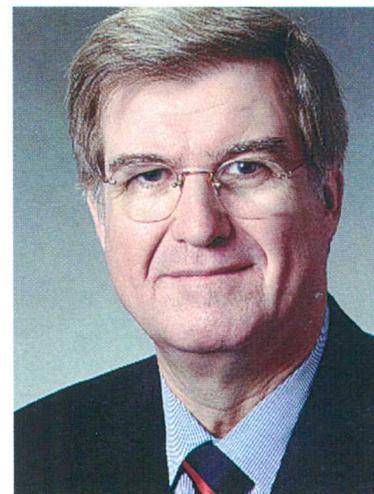
Feltes: Divulgação

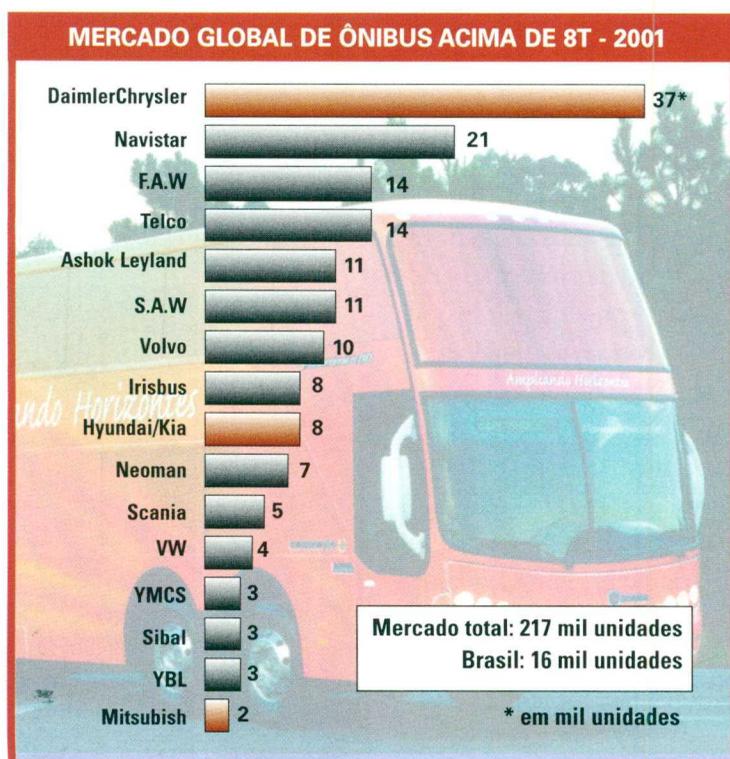
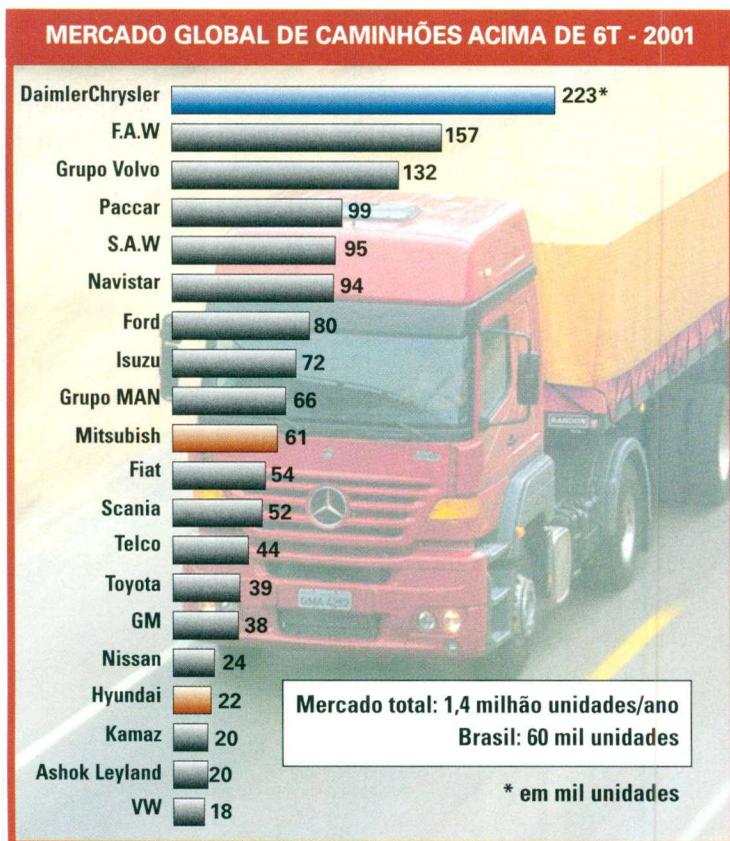
Cortes:
ano de recordes e vice-presidência

meros de 2002 contou com a presença do presidente mundial, Bernd Wiedemann. Maior produtora de automóveis da Europa, é claro que a Volkswagen ag tem grandes ambições no segmento de comerciais.

Nos comerciais leves vai muito bem, mas ainda engatinha no setor de caminhões em nível mundial. A grande esperança é o desfecho da novela Scania – detém 34% das ações preferenciais e 18,5% do capital – ávida pela porção da Volvo. Além de

Wiedemann:
investimentos de 400 milhões de Euros





Fonte: DaimlerChrysler

entrar com tudo nos extrapesados e na alta tecnologia, a empresa teria também nas mãos uma marca ícone mundial.

“Mas o que estamos fazendo é aguardar os acontecimentos – diz Bernd Wiedemann – para concluir este investimento estratégico.” O fato é que o presidente da Volkswagen garante investimentos de 400 milhões de Euros no Brasil nos próximos quatro anos, boa parte deles para a renovação da linha de veículos, que devem incorporar a motorização eletrônica – entra em vigor o Conama baseado na Euro III em 2004 para chassis de ônibus e 2005 para caminhões.

Quem não tem esse problema é a Volvo do Brasil cuja linha já é eletrônica. Reveste-se de grande expectativa o lançamento de caminhões médios da empresa – o Renault Midlum – que deve ser lançado no primeiro semestre.

Até mesmo a Scania, que registrou queda de participação pela opção pelo lucro e não pela manutenção de sua posição de líder nos pesados, esperava no fechamento desta edição anunciar um ano de atuação no azul. Mundialmente a empresa virou o jogo e incrementou sua rentabilidade.



Mercado estável

As duas maiores produtoras brasileiras trabalham com uma cotação do dólar parecida. As contas da DaimlerChrysler estimam um valor de R\$ 3,50, enquanto a Volkswagen prevê uma oscilação entre R\$ 3,20 e R\$ 3,50. Para a primeira as vendas de caminhões ficaram estáveis em 2003, as de ônibus crescerão 10% e as de vans 30%. Já a Volkswagen acredita em crescimentos de 3 a 4% nos caminhões e 1,8% nos ônibus. Caminhões acima de 7 toneladas. O total estimado para as vendas no próximo ano varia de 60 a 63 mil caminhões e de 16 a 17 mil ônibus.



CUMMINS GARANTE

A INTERNATIONAL DEIXOU DE
COMERCIALIZAR SEUS CAMINHÕES
NO PAÍS, MAS A FABRICANTE
DE MOTORES ASSEGURA QUE OS
USUÁRIOS NÃO TERÃO PROBLEMAS

Os compradores dos caminhões International não devem se preocupar com eventuais problemas de motorização dos veículos da marca. É o que assegura Luís Pasquotto, diretor de Marketing da Cummins Latin América. Para o dirigente, aliás, os usuários da marca devem ter uma grande surpresa no primeiro bimestre do ano que vem.

“Os usuários dos caminhões International com motorização Cummins ISM não terão qualquer problema, nem de manutenção tampouco de peças”, diz Pasquotto. Mesmo em relação ao preço das peças, segundo ele, os valores já estão totalmente reposicionados e com-

petitivos com a concorrência. A empresa fez um programa de realinhamento de preços e eliminou as discrepâncias.

“Hoje, na maioria dos itens os preços de peças Cummins são compatíveis com os da concorrência, sem contar com o Recon”, lembra Pasquotto. Pelo sistema de peças reconduzidas

os preços chegam a ser até 50% inferiores e com garantia de fábrica.

O reposicionamento de preços atingiu principalmente itens como o bloco de motor, o virabrequim, eixo de comando de válvulas, injetor completo, kit cilindro etc. “Muita gente se assustava com o preço do nosso kit para



Fotos: Divulgação

Pasquotto:

preços
compatível com
a concorrência

Peças tem garantia de fábrica

os motores B e C porque ele era completo”, diz ele. Agora com o kit de 1 cilindro essa impressão se dissipou, acredita.

“No caso da International – lembra Pasquotto – muita gente reclama porque comprou veículos totalmente importados.” Exemplo típico são os primeiros International 9800, que eram tracionados pelos motores M11, também totalmente importados e que não sofreram nenhum tipo de nacionalização como os ISM.



FOCUS
ON



A marca

que vo

**PRÊMIOS
CONQUISTADOS PELA
SCANIA EM 2002
REAFIRMAM A
FORÇA DA MARCA
NO MERCADO
BRASILEIRO DE
CAMINHÕES PESADOS**

A Scania foi escolhida como melhor Fornecedor do Transporte na categoria de caminhões pesados, em eleição promovida pela NTC – Associação Nacional das Empresas de Transporte de Cargas. Nas cinco edições do prêmio, desde a sua instituição, a Scania fatura o cobiçado título, em escolha por voto secreto dos empresários de transporte de cargas. Outro prêmio recebido em 2002 foi a de marca mais admirada por grandes empresas, fruto de pesquisa de “share of mind” feita pela revista Carta Capital, com destaque especial para critérios como imagem da marca, inovação e responsabilidade social.

Esses dois prêmios ajudaram a definir, na montadora, o slogan de marketing para 2003, que também dá o título a este texto. Em um ano difícil, com um aumento de preços da ordem de 25% logo em janeiro, 2002 mostrou o quanto a marca Scania é forte no Brasil. Com 45 anos de atividades no País,

a Scania sacrificou sua histórica liderança de mercado para pôr fim a uma seqüência de três anos seguidos de prejuízos. O resultado, drástico a princípio, mostrou-se acertado à medida que o ano avançou e as contas foram entrando nos eixos, mesmo com a forte desvalorização do real.

A maior prova de preferência dos clientes veio da Região Sul, berço brasileiro da Scania. Lá, embora os números de participação no mercado nacional tenham caído de cerca de 35% em 2001 para 23% no acumulado deste ano, a queda foi de 35% para 30%, permanecendo a Scania na liderança em todos os Estados da região.

Tripé de sustentação - A confiabilidade e a tradição da marca começam pelo trem de força: motor, câmbio e eixo traseiro da mesma fabricação; a tecnologia atualizada que assegura melhor resposta no consumo, na vida útil dos componentes, velocidade média e valor de revenda. A tecnologia de ponta atende às necessidades de todos os mercados porque o produto Scania é o mesmo em todo o mundo.

O atendimento aos clientes, outro componente da imagem da Scania, começa antes da compra, na especificação do modelo. A aplicação do produto define sua composição graças à construção modular, exclusiva da marca. O vendedor Scania dispõe em seu microcomputador de sistemas para sugerir o melhor produto final, considerando cabina, motor, caixa de câmbio, tração, chassi etc. A produção do veículo pode ser programada, à distância, a partir de uma visita ao cliente.



Fotos: Scania

cê quer

A rede de concessionários atende todo o território nacional com serviços de venda e pós-venda. Os contratos de serviços, como o R&M, de Reparo e Manutenção, conquistam adeptos a cada dia. Alguns segmentos já assimilaram bem esse conceito, como as atividades de extração de minérios, florestal, cimento e cana-de-açúcar, nos quais a disponibilidade do veículo é fundamental.

A Scania do Brasil acumulou ao longo desses 45 anos muita experiência no financiamento para compra de seus produtos, a parte que completa a oferta de verdadeiras soluções para o transporte. Não sem motivo, a empresa hoje financia mais veículos através de parcerias, do que qualquer subsidiária da marca no mundo com banco próprio.

Esse desempenho inclui os veículos financiados pelo Consórcio Nacional Scania, um dos mais tradicionais do País, que completou 20 anos de atividades em 2002 e já entregou mais de 40 mil caminhões e 2.500 ônibus. Só o Consórcio tem uma participação média de quase 50% das vendas de veículos da Scania no Brasil.

Crescendo juntos - A Scania chegou ao Brasil em 1957. As grandes transportadoras que têm mais de 40 anos, começaram com caminhões Scania em suas frotas. No prêmio da NTC de Melhor Fornecedor de Transporte foram homenageadas doze empresas tradicionais e todas elas tiveram, de alguma forma, a marca Scania como alavanca para seu crescimento.

Soluções em transporte

Os ônibus Scania também são componentes da imagem da marca no Brasil. Foram os pioneiros em diversas inovações que revolucionaram o segmento, principalmente aquelas voltadas para o conforto dos passageiros, como a suspensão a ar e o terceiro eixo de fábrica. Mais recentemente, foi a Scania a primeira a introduzir no País os ônibus com tração 8x2, ideais para longas viagens em veículos de dois andares. Ainda hoje, a Scania é a única montadora a oferecer esse tipo de veículo original de fábrica.

Quando uma prefeitura decide montar um sistema de transporte sustentado no conforto aos passageiros com ônibus de grande capacidade, vale o slogan "a marca que você quer". Especialista em ônibus pesados, a Scania tem obtido expressiva participação nas cidades em que os órgãos gestores definem requisitos mínimos de conforto, como motor traseiro, suspensão a ar e piso baixo.

Algumas capitais encontraram nos ônibus Scania o suporte para seus sistemas urbanos como Porto Alegre, Belo Horizonte e Vitória. Graças ao conforto e a grande capacidade dos ônibus, alguns dos usuários do transporte coletivo nessas cidades estão deixando o carro em casa para viajar de ônibus, com benefício para a fluidez do tráfego.





Fotos: Divulgação

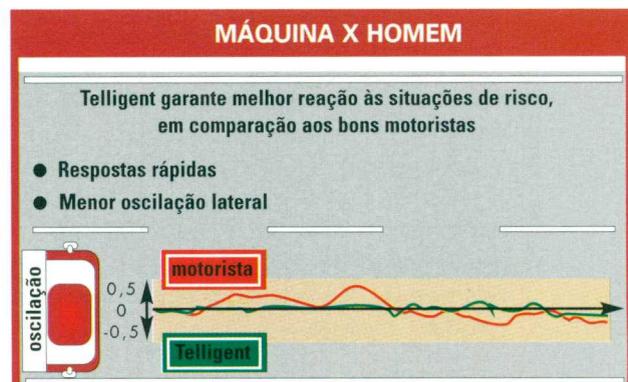
FREIO AUTOMÁTICO

SISTEMA TELLIGENT, DA DAIMLERCHRYSLER, ACIONA OS FREIOS SEM INTERFERÊNCIA DO MOTORISTA E PODE DIMINUIR OS ACIDENTES EM ATÉ 30%

Na pista de provas da Wabco Vehicle Control Systems, em Wietze-Jerversen, nas proximidades de Hannover, na Alemanha, vários Mercedes-Benz Actros são avaliados diariamente no quesito capacidade de frenagem. Na prática, ali roda uma série de caminhões que deve dominar as estradas na próxima década. Os cavalos mecânicos do Fahrprogramme Mercedes-Benz incluem os mais modernos sistemas de segurança que um veículo comercial pode ter.

O Controle de Estabilidade Telligent, consorciado ao Brake Assist, possibilita ao motorista se safar da maioria das situações de risco de acidente. Na pista em questão, um cavalo Actros 1853, de 530 cv, por exemplo, trafega

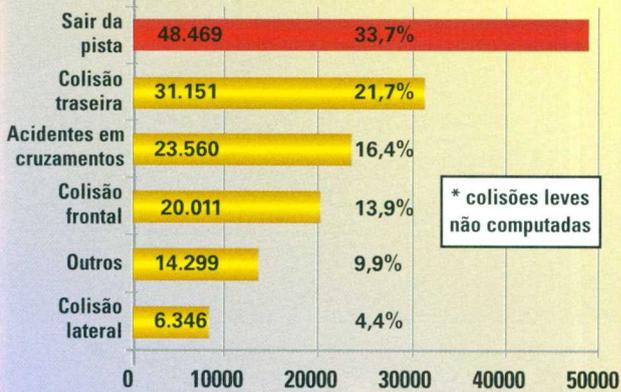
a cerca de 60 km/h totalmente carregado (45 t) quando um automóvel o ultrapassa e a algumas dezenas de metros começa a desacelerar abruptamente. O Actros acompanha a desaceleração até parar, numa equilibrada operação



PEDRO BARTHOLOMEU

OCORRÊNCIA POR MODO

Número de acidentes envolvendo caminhões acima de 8t com feridos (1999)



Fonte: Federal Office for Statistics - DaimlerChrysler

do sistema de frenagem. O fato seria correto se houvesse a intervenção do motorista, mas isso não acontece. A operação de frenagem é realizada totalmente pelo sistema do veículo.

A solução é fruto dos gigantescos investimentos da montadora na pesquisa e desenvolvimento de sistemas de segurança para veículos comerciais. “Nossos aportes na área somam 1 bilhão de Euros por ano”, anuncia Eckhard Cordes, responsável por Veículos Comerciais da DaimlerChrysler.

O sistema Telligent tem a capacidade de manter o caminhão a uma distância segura do

dos desligam o sistema imediatamente. O desenvolvimento do sistema Eletronic Crumple Zone, de frenagem automática, de acordo com os técnicos da DaimlerChrysler pode evitar 80% das colisões traseiras e 30% de todos os acidentes envolvendo caminhões. Para se ter idéia, se os freios de emergência são acionados 15 metros antes do obstáculo, a força de impacto de um caminhão a 50 km/h é reduzida em 95%. O resultado evidente é a diminuição drástica dos ferimentos nos ocupantes dos veículos envolvidos.

O Telligent vem sendo desenvolvido desde o final de 2001 para incrementar a segurança da operação de veículos comerciais, cujos motoristas têm cada vez mais que se distrair para atender chamadas de celular e rádio, entre outras, que acabam incrementando os momentos de desatenção do condutor. Ainda em desenvolvimento, o Telligent todavia não é operacional quando, por alguma razão, um veículo pára na pista de rolamento. Por enquanto, o software do sistema reconhece isso

Facilidade:

acionado por alavanca, sensor percebe objetos em movimento



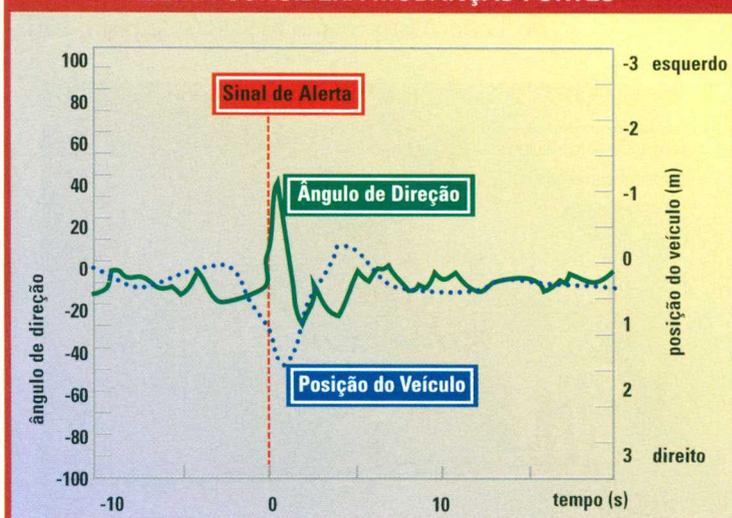
Além de autônoma, **frenagem** é mais equilibrada

veículo a sua frente através de um radar colocado pouco acima da linha do pára-choque dianteiro. A partir de uma distância de seguimento que pode ser regulada pelo motorista, o sistema começa a acompanhar o objeto à sua frente a partir dos 50 metros. Os procedimentos de frenagem começam a atuar quando o limite é rompido, e inclui todo o aparato de freios disponível, do freio motor ao retarder, do freio de serviço aos do semi-reboque, além da desaceleração do motor.

O resultado é uma frenagem totalmente equilibrada, sem queima de pneus nem instabilidades, exigindo o mínimo do conjunto. O Telligent é acionado através de uma alavanca encravada na coluna de direção. Ao motorista basta dirigir normalmente o caminhão com os pés plantados no chão, sem tocar nem no freio nem no acelerador, que uma vez aciona-

como se fosse um pilar de viaduto ou passarela. Ou seja, o sistema só funciona quando ambos os veículos estão em movimento.

ALERTA CONSIDERA MUDANÇAS FORTES



Fonte: DaimlerChrysler



O pacote de segurança também inclui o Lane Assist, um sistema que mantém o caminhão na sua faixa de rolamento. Uma câmera digital instalada sobre o painel e na linha dos limpadores de pára-brisa da cabine baliza o trecho de pista imediatamente a frente do veículo e reage a qualquer desatenção do motorista fazendo soar cigarras instaladas dentro da cabine. São duas delas instaladas nas laterais do veículo, à direita e à esquerda nas laterais do sobre-teto. Do lado que o caminhão deixar a pista soa a cigarra, de maneira a alertar o motorista a retomar sua ordem de marcha e di-



ções de luminosidade, outros veículos mudando de faixa, sombras, estruturas paralelas às faixas e, às vezes, a inexistência de marcação. Sistemas de segunda geração contudo já estão em desenvolvimento. Estes terão uma cobertura mais afinada e com melhor sintonia. O sistema de segurança completo, porém, tem preço sal-

Sistema completo encarece **veículo** em US\$ 5 mil.

reção do lado contrário ao do som. Instruído, o condutor já sabe para que lado deve virar o volante para recolocar o carro na pista.

A intenção da DaimlerChrysler com este sistema é incrementar a segurança através da otimização da operação dos veículos, única saída para a falta de investimentos em vias. “Não se constrói novas rodovias há 20 anos, enquanto a frota de veículos não pára de crescer.”

Assim, o que resta é aparelhar ao máximo a infra-estrutura existente. A sinalização e marcação das faixas de rolamento precisam ser perfeitas para o correto balizamento do veículo. Alguns problemas ainda dificultam a operação do Lane Assist, como as saídas de pista, varia-

ção do lado contrário ao do som. Instruído, o condutor já sabe para que lado deve virar o volante para recolocar o carro na pista.

gado. São US\$ 5 mil, o que representa um acréscimo de cerca de R\$ 18 mil a mais num caminhão com motor eletrônico. De qualquer maneira, o custo benefício é grande, desde a erradicação do L aos tombamentos, graças ao monitoramento da aceleração lateral.

Uma variante do sistema é o Dynamic Handling Control, para ônibus rodoviários, que começou a ser testado. É comparável ao ESP, utilizado nos automóveis, e ao Telligent dos caminhões, mas a sua operação foi otimizada. Desta forma, o sistema pode reduzir a distância de frenagem de um ônibus a 100 km/h em 10 metros, o equivalente a dois carros grandes.



Fotos: DaimlerChrysler





Agora, a gente entende melhor o que é ser pentacampeão.

Em 2002, pela quinta vez consecutiva, a Cummins é campeã do NTC.

O coração bate mais forte, é impossível conter o entusiasmo. Fomos novamente escolhidos pela NTC como o melhor fornecedor na categoria de motores diesel para caminhões de transporte rodoviário de carga. Dedicamos o resultado a todo o mercado, à Ford e à Volkswagen e, especialmente, aos nossos clientes, principais alvos do nosso esforço de atender cada vez melhor. Valeu a pena. Tanto, que já estamos treinando para 2003.



Quem tem Cummins tem mais motor.



A HORA DA VIRADA

O 1318, NOVO ELETRÔNICO MERCEDES-BENZ,
CHEGA COM A MISSÃO DE DESBANCAR O
PREDOMÍNIO DOS MECÂNICOS NO SEGMENTO E
ELEVAR PARTICIPAÇÃO DA MARCA DE 28 PARA 36%

A partir de janeiro as concessionárias Mercedes-Benz iniciam a comercialização do MB 1318, um produto que segundo a diretoria da DaimlerChrysler deverá elevar a participação da marca de 28 para 36% no segmento de médios. Para Gilson Mansur, diretor de Vendas de Veículos Comerciais da companhia, o pacote tecnológico agregado ao 1318 deve seduzir os compradores. O trem de força do veículo inclui



PEDRO
BARTHOLOMEU

1318:
330 quilos a mais
de capacidade e
câmbio manteiga

o motor eletrônico OM 904 LA, com 170 cv e torque de 67 mkgf em faixa plana, a caixa de transmissão G60, que começou a ser produzida no Brasil, e o diferencial HL-4.

“Nos testes realizados em comparação com modelos da concorrência obtivemos uma economia de combustível de 16%”, comemora Gilson Mansur. Os concorrentes são todos mecânicos. No teste, denominado “Pane seca”, os veículos são abastecidos com certa quantidade de diesel e rodam até esgotar o combustível. Eles são feitos por motoristas profissionais que trafegam pelas estradas, sem interferência dos

dupla. O resultado é a diminuição de 37% no esforço de engate e de 40% na seleção de marchas, o que deve elevar a produtividade dos motoristas que o operam.

Além disso, a combinação entre o Top Brake e o freio motor garante mais segurança e economia nas descidas de serra, tão comuns no Brasil. O Top Brake pode, entretanto, ser usado isoladamente e possibilita menor desgaste das lonas e permite a manutenção da velocidade em declives acentuados. O resultado final é uma substancial redução do consumo de combustível.

O item **combustível** voltou a pesar nos custos

pilotos de testes da montadora. A esperança do dirigente está na elevação do número de compradores que não compram veículo como base apenas o preço.

O preço sugerido do 1318, com pbt de 13,5 toneladas, é de R\$ 75 mil, bem acima dos concorrentes mecânicos produzidos pela Ford e Volkswagen. “Na ponta do lápis conseguimos provar que a aquisição do 1318 é vantajosa, a diferença de valor entre ele e os modelos concorrentes é amortizada entre 2 e 9 meses, dependendo da aplicação, porque o custo operacional por tonelada transportada é muito menor.”

Os parâmetros que garantem a confiança de Mansur incluem a capacidade de carregar 330 quilos a mais e acomodar 5% a mais em volume. Os ganhos em potência e torque são de 14% e 16%, respectivamente. “Hoje, o mais importante é garantir um baixo consumo de combustível. O item já alcançou os gastos com mão-de-obra nos custos operacionais”, diz ele.

O cabine avançada do 1318 chama atenção também pelo conceito car like que incorpora. Além da oscilação mínima da cabine, o câmbio G60, 40 quilos mais leve que o concorrente graças ao seu bloco de alumínio, mostra uma suavidade além das expectativas. A explicação é que as quatro primeiras marchas, das seis sincronizadas, têm sincronização

O trem de força do 1318 é a jóia de Luso Ventura, diretor de Desenvolvimento da DaimlerChrysler. “Pelos nossas contas é um motor para rodar 800 mil quilômetros até a primeira reforma”, prevê. Um mecânico não ultrapassa os 400 mil km. Essa durabilidade do motor do 1318 provém do tratamento térmico dos cilindros e do seu reforço na região de maior trabalho por têmpera de indução. Uma das principais características da família de motores BR 900, e que diz respeito ao dia a dia do operador, é o injetor de 8 furos, centrado e vertical, que permite a otimização da queima e menor consumo de combustível.

O MB 1318 vem na versão 4x2 com ou sem redução. Quem quiser implantar o terceiro eixo terá que recorrer aos instaladores. A produção de um 6x2 de fábrica não está nos planos porque sua viabilidade ocorre quando o número de pedidos de traçados ultrapassa 60% do total.

A expectativa da DaimlerChrysler é que o 1318 seja o início de novos tempos para os médios com motores eletrônicos. Embora ainda representem apenas 40% do total comercializado, sua evolução é firme. Em 2000 eram 29% e em 2001 não passavam de 33%. Pela evolução constante, Mansur espera que o 1318 tenha vendidas 600 unidades em 2003. 



Conforto:
sincronização dupla
deixa câmbio macio



NA ESTRADA

O MB 1944 S COMEÇA A SER VENDIDO MAIS DE UM ANO DEPOIS DE SUA APRESENTAÇÃO, COMPLEMENTANDO A LINHA DE EXTRAPESADOS DA MARCA

Apresentado na Fenatran 2001, o Mercedes-Benz 1944 S finalmente ganha as estradas nas versões 4x2 e 6x2. Com isso, a DaimlerChrysler amplia sua linha de extrapesados, com uma expectativa de obter uma participação de 20% no segmento específico.

Tracionado pelo motor OM 457 LA, de 12 litros, eletrônico que desenvolve potência de 435 cv e torque de 204 mkgf, o 1944 foi concebido para aplicações em semi-reboques de 3

força da marca é um dos pontos altos do 1944 S. Além do motor, a transmissão G 210, de 16 marchas sincronizadas em duplo H, tem a última marcha (0,83:1) overdrive, o que permite ao veículo obter maior velocidade máxima (120 km/h em $i=3,43$). Mas o melhor fica por conta de sua construção. A G 210 tem carcaça de alumínio, o que possibilita um peso próprio 115 quilos menor que a ZF 16 S.

Os cuidados foram especiais com o sistema de frenagem. Com freios a disco em todas as rodas de série, a versão 6x2 tem ainda o ABS como item standard. O Top Brake também é item de série e chega a uma potência de 326 cv, proporcionando maior velocidade em declives, substanciais ganhos de vida útil a pastilhas, discos e pneus e maior economia de combustível.

Desenvolvido para o transporte pesado, o 1944 S tem distâncias entre-eixos de 3.700 mm (4x2) e 3.300 + 1.295 mm (6x2), neste o chassi é construído com longarina dupla, incrementando assim sua robustez e resistência para pbtc de 57 t. A quinta roda Jost acopla cavalo e semi-reboque através de pino rei de 2 polegadas. Mesmo assim, a mesa da quinta roda tem furações adicionais para facilitar seu reposicionamento, caso o frotista tenha necessidade.

A suspensão dianteira é composta por feixes de molas parabólicas com articulações isentas de lubrificação, estabilizador e amortecedores, viabilizando assim uma redução de peso.

Três **versões** de cabine

eixos (4x2) e em composições bi-trem (6x2). Nesta última, o terceiro eixo de fábrica é garantia de alinhamento perfeito e total confiabilidade do sistema de freios, problemas eventuais nos eixos adaptados. O freio a disco é integral e o terceiro eixo conta com suspen-

sor pneumático, acionado diretamente da cabine. Cada configuração pode ser adquirida em três versões de cabines, as básicas de teto alto e baixo e a completa de teto alto.

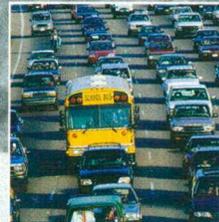
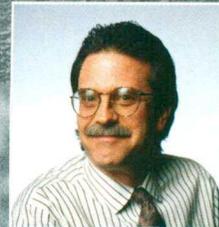
O trem de



Divulgação

6 x 2:
alternativa para aplicação em bitrens





Só para lembrar que a Allison tem 70% de participação No país que concentra 1/4 da produção automobilística mundial



Se não é Allison,
não é Automática.™

www.allisontransmission.com
allison.transmission@gm.com
55 11 5633 2599

Aproximadamente 90% da frota de veículos nos Estados Unidos é equipada com transmissão automática. Nesse cenário, a Allison é líder isolada no segmento de transporte urbano, turístico e rodoviário.

Segurança, economia em manutenção e sobretudo confiabilidade são os principais atributos que fizeram da Allison a opção número 01, em um dos mercados mais competitivos do mundo e onde as normas

de segurança da indústria automobilística são das mais rigorosas.

São 85 anos de experiência desenvolvendo e produzindo tecnologia em transmissões automáticas, que a Allison utiliza para entender e atender as exigências mais prementes e específicas do mercado brasileiro. Tudo para garantir nosso número mais importante: você, 100% satisfeito.

Ananindeua (Belém) - PA
Protec - Produtos e Serv. Técn.
Tel.: (91) 245-0233
Fax: (91) 235-1122

Fortaleza - CE
Distr. Cummins Diesel
Nordeste
Tel.: (85) 263-1212
Fax: (85) 263-1184

Curitiba - PR
Distr. Paraná
de Motores Cummins
Tel.: (41) 675-6061
Fax: (41) 675-6077

Contagem - MG
Tracbel S/A
Tel.: (31) 3399-1800
Fax: (31) 3399-1850

Porto Alegre - RS
Distribuidora Meridional
de Motores Cummins
Tel.: (51) 3364-2288
Fax: (51) 3364-2288

Goiânia - GO
Distribuidora de Motores
Cummins Centro-Oeste
Tel.: (62) 207-1010
Fax: (62) 269-1032

São Paulo
Cia. Distr. Motores Cummins
Tel.: (11) 4787-4299
Fax: (11) 4787-4011

JS Transmissões Peças e Serv.
Tel.: (11) 6912-3785
Fax: (11) 6917-7435

CBTA - Cia Brasileira
de Transmissão Automática
Tel.: (17) 227-3580
Fax: (17) 226-2844

Recife - PE
Distr. Cummins Diesel
do Nordeste
Tel.: (81) 3476-4190
Fax: (81) 3476-2546/9064

Rio de Janeiro - RJ
Tracbel S/A
Tel.: (21) 2401-7576
Fax: (21) 2401-9442

Vitória - ES
Tracbel S/A
Tel.: (27) 3227-7799
Fax: (27) 3225-5131

Manaus - AM
Entec-Com. Imp. e Exp.
Tel.: (92) 647-2000
Fax: (92) 647-2001



ACERTANDO O



Fotos: Divulgação

Ducato:
novas versões
Multi e Cargo

O segmento de furgões, sem dúvida, o mais competitivo do mercado, amplia cada vez mais a oferta de versões como meio de satisfazer seus usuários. Numa categoria disputada por uma maioria de vans derivadas da plataforma Fiat Ducato – Boxer e Jumper –, essa sintonia fina com o mercado é a estratégia de distinguir o seu produto da concorrência.

Neste final de ano Citroën, Fiat e Iveco estão apresentando suas novidades para aumentar sua participação. O mote principal é a especialização dos modelos, feitos sob medida para cada nicho do mercado e preparados para o serviço imediato, sem transformações.

A Citroën, por exemplo, iniciou a produção do Jumper em meados de outubro e escolheu como caminho um modelo dedicado às transferências de executivos e de turistas. Domingos Bonavina, diretor de veículos comer-

ciais da Citroën, acredita que a vocação da montadora no segmento é a de suprir a ponta da pirâmide, representada por hotéis e agências de viagens.

Por isso, a companhia está lançando a Jumper minibus. “Não teremos versão de carga”, diz Bonavina. Para 16 passageiros, o minibus Citroën traz agregados itens que outras montadoras oferecem apenas como opcional, entre eles ar condicionado, faróis reguláveis, apoio de braço e cabeça em todas as poltronas, táctógrafo digital e trio elétrico.

A Jumper começa a ser comercializada com dois anos de garantia, o primeiro ano diretamente da fábrica e o segundo da rede de concessionárias.

“Nosso grande diferencial é o atendimento ao cliente”, diz Bonavina. Segundo ele, a empresa tem uma grande tradição na área, desde o projeto H, que circulou de 1947 a 1982, e apresenta um dos maiores índices de satisfação do mundo com médias de 8,92 e 8,42 respectivamente na venda e pós-venda. “Nossa expectativa é de vender 500 unidades/ano.”

Líder no segmento, a Fiat não descuidou de seu “pão quente”, a Ducato. Para entrar em 2003 com o pé direito, a montadora está lançando uma nova versão intermediária de carga, a Cargo. É um modelo mais longo que o 15. O Cargo Longo tem entre-eixos de 3.200 mm e possibilita uma capacidade de volume de 9,0 m³, nada menos de 1,5 m³ além da

FOCO

versão curta. A nova nomenclatura também atinge outros modelos como a Multi é a antiga 15 Vetrato, para transformação em beneficiadoras, e a Maxicargo sucede a Maxi.

Segundo estimativas da Fiat, a participação da empresa no segmento deverá fechar 2002 com um total de 22%. Entre janeiro e outubro foram vendidas 2.707 unidades, das quais 1.613 nas versões de carga, que conquistou 47% de participação.

Outra montadora que garimpa novos mercados é a Iveco, que aposta na robustez da Daily lastreada no seu quadro de chassi, em confronto com as demais, construídas em monobloco. Desta vez, a Iveco amplia sua gama lançando a Daily Campo 35.10, versão chassi-

COMERCIALIZAÇÃO DE FURGÕES GANHA REFORÇO DE NOVOS MODELOS, COM ÊNFASE EM DIFERENCIAIS PARA SEDUZIR USUÁRIOS ESPECÍFICOS E CONFUSOS DIANTE DA OFERTA DE TANTAS MARCAS SOBRE PLATAFORMAS SEMELHANTES



também uma caminhonete, atendendo à legislação dos VUC – Veículo Urbano de Carga. Pela Lei várias cidades, encabeçadas por São Paulo, gradativamente estão impondo limita-

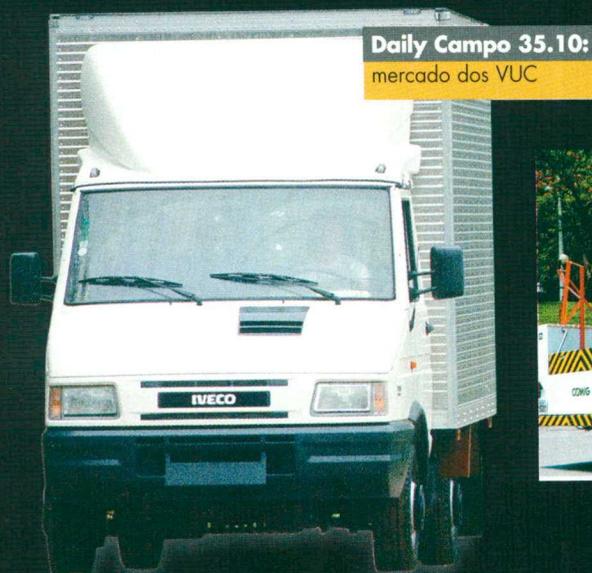
Marcas e modelos buscam nichos de mercado

cabine com rodado traseiro simples, de olho nos custos representados pelos pedágios.

Com o modelo, a empresa passa a oferecer

ções ao tráfego de veículos com mais de 5,50 metros e largura superior a 2,20 m.

Um dos diferenciais da Daily Campo é exatamente a sua homologação como caminhonete. Ela pode ser conduzida por motoristas com carteira de habilitação amadora aumentando suas possibilidades de atuação nas cidades. Porém, seus ângulos de entrada e saída, a grande resistência a torsão, graças ao chassi, e o motor traseiro a habilitam para utilização em estradas rurais.





MAIS POTÊNCIA NA STRADA

PARA GARANTIR A LIDERANÇA NO SEGMENTO, A FIAT INCREMENTA A LINHA STRADA COM NOVO MOTOR 1.8, ALÉM DE OUTRAS BENFEITORIAS

A Fiat apresentou a nova linha Strada 2003, que chega em dezembro nas revendas da marca. A principal novidade é a motorização 1.8 de 8 válvulas, que passa a substituir os motores 1.5 e 1.6 de 16 válvulas. Além disso, a linha também passa a oferecer a versão com motor Fire 1.3, de 67 cavalos a 5.250 giros e torque de 11.1 kgm (a 2.250 rpm), em substituição ao 1.5, de 76 cv.

Modelo tem 40% do mercado

Os novos propulsores 1.8 oferecem 103 cv de potência (a 5.400 rpm) e 17,0 kgm de torque (a 2.800 rpm). Com isso, as picapes Strada com essa motorização podem alcançar uma velocidade máxima de 178 km/h e uma aceleração de 0 a 100 km/h em 9,7 segundos.

A linha Strada 2003 está sendo oferecida em três diferentes versões. A Working, mais voltada para o uso comercial, com motor 1.8 (ver Box) e a Fire 1.3, ambas com duas opções de cabine, curta e estendida. Além da versão Adventure, para uso mais esportivo, com motorização 1.8, cabine estendida, quebra mato na



frente, estribo nas laterais e outros opcionais.

As inovações na linha Strada buscam garantir a liderança da marca no segmento de picapes. Em 2001 a Strada respondeu por uma participação de 40% do mercado, uma performance que deve se repetir em 2002. A picape da Fiat vai custar R\$ 22.130,00 na versão cabine simples e R\$ 23.680 na cabine estendida.

Conforto na cidade e no campo

Para quem vive do pesado, a Strada Working 2003 incorpora inúmeras melhorias, além da nova motorização. O modelo vem agora equipado com direção hidráulica de série e conta-giros no painel.

Externamente a picape da Fiat vem com estribo traseiro de série, capota marítima e protetor interno da caçamba. Como opcionais, o veículo pode contar ainda com ar condicionado, rádio/CD player, janela traseira corredeira e acionamento elétrico para travas e vidros.

A Working pode transportar um volume de 1.100 litros ou 705 kg de carga na versão cabine simples e 800 litros e 685 kg na versão estendida.

FR25. Quilômetros na frente.

FR25 é o novo radial metálico da Pirelli para eixos direcionais e livres de caminhões e ônibus que trafegam em percursos cheios de curvas, de média e longa distância. Com maior resistência e melhor dirigibilidade, o FR25 proporciona rendimento quilométrico, durabilidade e um alto índice de reforma. Ou seja, o FR25 cai como uma luva para as estradas brasileiras.

Proteção extra para seu pneu.



Para usufruir o máximo do FR25, utilize a tecnologia e os materiais para reconstrução



Tecnologia Pirelli em reconstrução.

futura



MAIOR DURABILIDADE. MELHOR PERFORMANCE.



ALERTA GERAL

UNILEVER LANÇA CAMPANHA DE SEGURANÇA OPERACIONAL QUE TEM COMO META ATINGIR ÍNDICE DE ACIDENTE ZERO E CONSCIENTIZAR FROTISTAS

Responsável pela produção de quase uma dezena das marcas mais lembradas do país, entre elas Omo, Kibon, Dove etc, a Unilever movimenta cerca de 500 caminhões por dia para chegar às gôndolas de empórios, mercearias, supermercados e hipermercados em cada um dos 5.561 municípios brasileiros. São 2,04 milhões de toneladas por ano – apenas na divisão de Higiene e Beleza - que dependem, e muito, da segurança operacional de cada um desses veículos e do zelo de cada motorista.

Para otimizar ainda mais a operação, a

Unilever está lançando uma campanha de acidente zero para conscientizar empresas e motoristas da importância da condução segura. Com o apoio total da Pamcary, que cuida do gerenciamento de risco da empresa, a Unilever iniciou uma grande cruzada para alcançar essa meta.

“No nosso segmento a segurança deve ser encarada como prioridade, principalmente hoje em dia quando os estoques são mínimos e as entregas constantes”, diz José Domingos Lourenço, *National Supply Director* da empresa. Assim, a segurança está sendo colocada no conceito de negociação de frete. Acidentes e atrasos, aliás, são questões capitais para a empresa, pois quando estão envolvidos produtos de higiene e limpeza, o que não se vende hoje, não será vendido amanhã. É venda perdida.

Benchmarking mundial em termos de transporte, a Unilever brasileira é modelo para todas as operações da multinacional em todos

os continentes. “No Brasil estão as maiores fábricas do mundo de sabão em pó, shampoo e sabonete”, informa Lourenço. São sete fábricas e dez centros de distribuição em todo país. No QG de São Paulo nada menos de 80 pessoas fazem cada embalagem chegar no lugar certo, na hora certa e na quantidade correta.

As atitudes de segurança na empresa começam em cada fábrica ou CD. Primeiro, monitorados pela Pamcary, cada motorista é checado, assim como cada forne-



PEDRO
BARTHOLOMEU

Volumes:

são movimentadas
170 mil t/mês

cedora de serviço. Depois, cada caminhão passa por um check list antes das viagens. “A

seleção constante incrementa cada vez mais a confiabilidade do sistema”, lembra Lourenço.

Com o apoio do Copead, todas as rotas do país foram mapeadas para monitorar as possibilidades de risco, assim como todos os eventos são analisados desde as causas pré-acidente. “Precisamos entender os acidentes para extingui-los”, diz José Domingos. A consequência final tem bas e nos incidentes que integram um grande rol de causas. O estudo, portanto, inclui exame de trechos, horários e todos os parâme-



Fotos: Divulgação

que ela seja uma central de custo, é um núcleo de serviço. “Nossa prioridade é atender aos departamentos de vendas, o maior custo de uma empresa é não realizar a venda.”

A campanha visa conscientizar os prestadores de serviço para a importância da segurança operacional e dá início a um conceito gerencial que a integra ao portfólio de contratações. “Isto é um programa, não uma Lei. Mas as empresas que trabalham para a Unilever têm que ter um nível de segurança satisfatório”, diz Lou-

Segurança é uma questão de valor, não de preço

tros possíveis.

“O conjunto de fatores que dão dimensão à segurança operacional é também uma questão de valor e não de preço”, explica. Em suma, a manutenção da liderança de vendas de produtos de varejo depende da oferta e de sua constância e o que está em jogo é a participação de mercado. “Não se trata de zelar pelo valor de um produto isoladamente, pois tudo está seguro.”

A visão de Lourenço sobre o tema segurança operacional é interessante. “Quando se fala de transporte e acidentes só existem dois números: 0 e 100”. Assim, o que lhe importa é conseguir zero acidente e 100% de eficiência.

Para o dirigente, não se pode mais pensar que distribuição é coisa de chapa, nem

renço. Todavia, as empresas precisam por as barbas de molho, pois quem não tem nível, não tem base sustentável para servir a empresa.

Assim, a Unilever conta com o empenho das 80 transportadoras e de seus mil motoristas que transferem ou distribuem 170 mil toneladas de produtos por mês. Todas as compa-

nhas receberam vídeos educativos, que servem para monitorar seus métodos de treinamento e procedimentos.

Atender aos pré-requisitos de segurança, hoje, é prioritário às empresas de transporte que têm perdido participação para outros modais que oferecem maior confiabilidade. ☒

Multimodalidade

Para incrementar a segurança operacional a Unilever também utiliza a multimodalidade como meio de retirar caminhões das estradas. O transporte de cabotagem já atinge 10% do volume de carga transferido. Nas ligações das fábricas aos centros de distribuição, de São Paulo para o Nordeste, 100% das cargas são deslocadas pelos navios da Aliança. O modal também é absoluto nas movimentações entre Pernambuco (porto de Suape) e Manaus. A participação da ferrovia, entretanto, ainda é muito baixa, chega a apenas 2% do total. As composições ferroviárias são responsáveis pelo transporte de 100% das cargas para Uberlândia e Vespasiano, ambas em Minas Gerais, e 70% para Anápolis e Goiânia, em Goiás.

A paisagem acaba de ficar muito mais bonita.

H comunicação

Este veículo está em conformidade com o PROCONVE. Alguns itens deste veículo podem ser opcionais. Consulte nossa fábrica.



BUSSCAR
A MARCA DO ÔNIBUS

www.busscar.com.br

Ano II - Nº 19 - Suplemento de FROTA&Cia.
Edição Nº 59 - Novembro/Dezembro 2002

Onibus



EMPRESAS

O novo visual
da Cometa



TRANSPORTE URBANO

Alimentando o caos

Prefeituras se omitem diante dos clandestinos
e empresas regulares perdem mais
de 100 milhões de usuários/ mês

Mudança de órbita

Grupo JCA rompe com todas as tradições da Viação Cometa e apresenta seus novos ônibus, que abandonam antigas cores, os bancos de couro, o ícone e têm carrocerias Marcopolo montadas sobre chassis Mercedes-Benz

PEDRO BARTHOLOMEU

Uma nova Cometa brilha neste instante. Gigante adormecido em berço esplêndido sucumbiu ao peso do tempo. O sonho acabou, virou realidade. O trocador Jelson Antunes, quem diria, foi quem entrou em órbita. Jamais, diria ele, chegaria neste plano. Mas, uma vez que até Roma caiu, Jelson chegou lá.

Qualquer ícone pode sucumbir diante da inércia e a Cometa, mesmo no seu interregno, traduziu esta máxima. Abandonou-se aos louros. Da genialidade do comandante Tito Mascioli à inoperância e comodismo dos herdeiros. “30 anos atrás a Cometa tinha a frota mais moderna e confortável do país”, lembrou Jelson, durante o evento onde foram apresentados os novos ônibus da gloriosa Viação Cometa, em São Paulo, símbolo por décadas a fio do que se entende como excelência em transporte de passageiros por ônibus.

“Mas ela permaneceu como a referência do transporte rodoviário de 30 anos atrás”, completou Antunes. Pois é. A Viação Cometa foi pioneira de praticamente tudo o que os marqueteiros atuais chamam de ações de uma empresa na busca pela satisfação total de seus clientes. Seus ônibus estavam a anos luz da concorrência, tinham suspensão a ar, ar condicionado e muito mais. Era o prazer traduzido em transporte coletivo, tanto rodoviário como urbano.

A Cometa era o máximo que qualquer empresário poderia almejar. Inclusive Jelson, fã de carteirinha da empresa, e que dispensava os



Electra da Ponte Aérea para se refestelar a bordo dos Cometa. Além da liderança absoluta da linha mais charmosa do Brasil, evidentemente a Rio-São Paulo, a companhia tinha a maior malha da região mais rica do país: o interior paulista. Rotas como as que ligam a ca-



■ Novo visual: adeus às cores pastéis e sisudez da marca

com o mesmo ônibus, que para mudar, se modernizar, levava 10 anos, desde que o comandante Tito deixou o timão.

Resultado, parou no tempo. O automóvel proliferou. E os passageiros rarearam. Nem o monopólio segurou a inércia. O encanto do padrão Greyhound – empresa líder dos Estados Unidos – dos anos 50 esfarelou. Pior ainda quando havia concorrência.

“Antigamente, a Cometa tinha cachorrinhos nos seus calcanhares, agora tem pitt bulls”, explica o próprio Jelson, com a sabedoria de quem conquistou espaço sempre com um olho no usuário. Quem pode viver de tradição é religião, no mundo não espiritual o que manda é a competência.

E isso Jelson tem de sobra. Desde os tempos da empresa de transportes urbanos São José, e mais flagrantemente na Viação 1001, ele dá mostra de conhecer muito o usuário. Em vez de se gabar de Mercedes-Benz conversíveis, há muito tempo preferiu a estrela estampada diante de coletivos. Produção em vez de ostentação.

Sem medo de barreiras, logo viu que o filé mignon estava nas ligações com a região metropolitana de São Paulo,

pital paulista a Jundiaí, Campinas, Sorocaba e Ribeirão Preto, eram tão ou mais lucrativas que a do Rio de Janeiro, eram monopólicas. Era uma benção. Linhas como a São Paulo-Campinas tinham frequência de, pasmem, um minuto e com ocupação máxima.

Nem isso pode salvar uma empresa. Sisuda, ortodoxa, extremamente tradicional, a Cometa assumiu como conceito o nome de um de seus ônibus: dinossauro. Tanto para Jundiaí, pouco mais de 50 quilômetros de São Paulo como para Belo Horizonte, 480 km, operava

berço de mais de 15% dos brasileiros. Armou uma “jogada de mestre”. Infiltrou sua 1001 no ninho das cobras da viação brasileira, a rodoviária Novo Rio, ancora das gigantes Cometa, Expresso Brasileiro e Única. Na escala “técnica” no Rio - o ponto inicial era em Niterói - começou a exibir aos passageiros veículos que pareciam trazer estampado na capela a frase “este é o conforto que vocês merecem”.

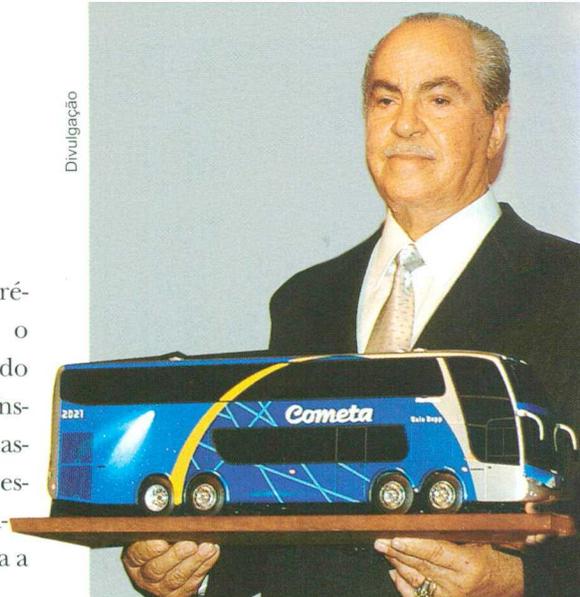
Pronto. Apesar de um oligopólio batizado de “Ponte Rodoviária Rio-São Paulo”, aliás o primeiro sinal de fraqueza explícita da Viação Cometa, a 1001 explodiu. Agüentando o braço de ferro das poderosas, a empresa fluminense logo chegou à liderança, apesar dos embargos, ações judiciais e muito mais.

Mas, Jelson Antunes não se satisfaz, não parou por ali. Sempre inovando, ele foi pioneiro na instalação de salas vip, na vendas de passagens por inter-

net, por cheque, cartão de crédito. Foco: facilidades para o usuário e conforto. No rol do pioneirismo instituiu o transporte executivo, a primeira classe e as viagens non stop. Sucesso. Sempre indo além dos padrões. Exatamente como fazia a Cometa de Tito Mascioli.

E é isso que Jelson continua a fazer. Depois de tomar posse do seu maior sonho, a Cometa, o comandante Antunes rompe totalmente os conceitos da companhia. Adeus ao ônibus padrão para 8 ou 80 quilômetros, adeus ao histórico e sisudo azul com creme e ao cometa com corpo de estrela. Do sonho à realidade. O cometa desenhado dá lugar agora a uma foto do astrônomo espanhol Josep Drudis, da passagem do Hale Bopp, em 1996. É real. As cores pastéis foram substituídas por outras, fortes, cheias de vida, e em vez das carrocerias CMA de alumínio inspiradas nos Greyhound, modernos carros Marcopolo, com tecno-

Divulgação



■ Jelson Antunes: o usuário em 1º lugar

logia nacional e aprovação internacional.

A idéia de Jelson é oferecer níveis de conforto de acordo com a duração de cada viagem. Assim, uma carroceria sem banheiro servirá a viagens de até 100 quilômetros, outra para linhas de até 200 km, outra para 300 km e a quarta daí em diante. O empresário procura equilibrar custos sem esquecer do conforto ao usuário. Os double-deckers 8x2, por exemplo, vão ligar São Paulo a Curitiba e Belo Horizonte, rodovias sem pedágios, mas também ao Rio de Janeiro e São José do Rio Preto, ligações com quilome-



Marcelo Vigneron

■ Depois dos GM Coach (1º à esquerda), evoluções mínimas e demoradas

tragem acima de 400 km.

Mercedes-Benz e Marcopolo sempre tiveram a Cometa como um astro inatingível. A tradicional companhia era adepta fervorosa da marca única, chassis Scania e carroceria antes Ciferal, depois CMA, própria. É uma conquista de peso.

José Antonio Martins, diretor Corporativo da Marcopolo, comemora a conquista do melhor show room do país. Não uma mera questão de rota. O share of mind da Cometa ainda está presente na imaginação de qualquer brasileiro. “Nossa parceria com a 1001 vem dos tempos em que a 1001 era São José e a Marcopolo era Nicola”, explica Martins os 38 anos de convivência. Agora a Marcopolo terá como público o usuário mais exigente do país e onde já faz sucesso com uma das empresas do grupo, a Rápido Ribeirão Preto,

que mesmo antes da aquisição da Cometa pelo grupo JCA já havia causado um grande estrago à Cometa graças aos ônibus com ar condicionado e viagens non stop. O conforto até hoje faz com que os passageiros esperem 1 hora para aguardar o próximo Rápido.

Martins também lembra que a fusão das empresas levou o grupo ao topo do transporte rodoviário de passageiros do Brasil. “Agora são 1.600 ônibus e mais de 6 mil funcionários”,



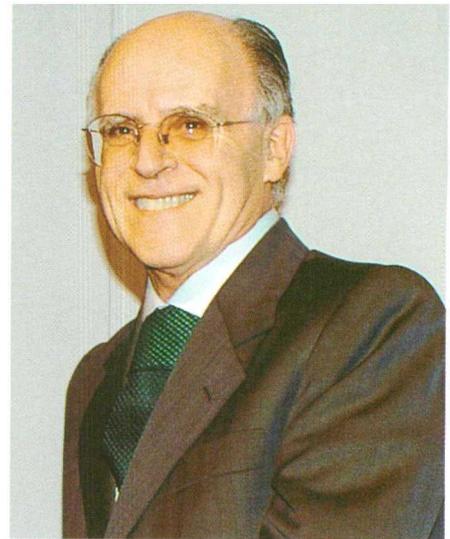
■ Mansur: uma conquista de peso

diz. As novas carrocerias são top de linha: Paradiso 1200 Geração 6 de 13,2 m para os 85 O 500 4x2 e Paradiso 1800 Double Decker para os 22 O 400 RSD de 14 m. Os ônibus de dois eixos têm quatro versões diferentes: 34, 40, 42 e 46 assentos, cada um para atender a um tipo de viagem. Num trecho tipo São Paulo a Jundiaí ou Sorocaba, 50 e 80 quilômetros respectivamente, a oferta pode variar de executivos de 34 lugares a ônibus sem banheiro nem ar condicionado chamados carinhosamente pelo empresário de “quentinhos”.

“Cada tipo de passageiro deve ter o ônibus certo para ele, tem gente que prefere preço a conforto. O que temos a fazer é oferecer uma tarifa acessível para cada um”, explica. A meta da JCA é ser competitiva e incrementar o índice de ocupação de seus ônibus, por isso optou pela operação de configurações diferentes, ao contrário do conceito da antiga Cometa.

Detalhe, a pedido de Jelson a encarregadora aumentou o isolamento do teto e laterais com isopor auto-extinguível e colunas laterais com poliuretano. Foi instalado também isolamento termoacústico sobre os eixos dianteiros e traseiros e na plataforma sobre o motor.

A nova pintura deverá ser



Fotos: Divulgação

■ Martins: parceria de décadas

aplicada nos antigos carros 6x2 da companhia, mas não nos 4x2, que têm chapas com muitas ondulações e rebites, informa Ivan Comodaro. No total, a JCA investiu R\$ 35 milhões na empreitada.

“O grupo JCA é extremamente profissional e naturalmente a Cometa terá um grande impulso a partir de agora”, assegura Gilson Mansur, diretor de Vendas de Veículos Comerciais da DaimlerChrysler. Como outros, Mansur é um profissional que tem uma longa história com a 1001, desde o tempo em que trabalhava na Ciferal.

O dirigente comemora também a ruptura da homogeneização de frota da Cometa, sempre fiel aos chassis Scania. “O mais importante é que o empresário negociou sempre com agregação de valor aos veículos e não apenas preço”, diz ele. De uma coisa todos têm certeza, a nova Cometa está entrando em uma nova rota. Mais moderna, ágil e agressiva que até agora. A concorrência que se cuide. O primeiro recado já está estampado em todo material da empresa: Cometa, a conquista do espaço. ■



A Caio estará com você neste Natal e em todos

RWB/P



os dias do Ano Novo.

CAIO 
Com você aonde for.
by INDUSCAR



O poder paralelo

Transporte ilegal mina as empresas concessionárias do urbano de passageiros, promove renúncia fiscal e gera insegurança aos usuários

PEDRO BARTHOLOMEU

Até os anos 80, os sistemas de transporte urbano de nossos vizinhos sul-americanos eram considerados um caos diante da infra-estrutura que o Brasil exibia. Bastaram 20 anos para o país embarcar na mesma situação. A omissão das autoridades, o paternalismo dos prefeitos e falta de regras generalizada permitiu que as cidades fossem invadidas por uma frota de centenas de milhares de veículos ilegais, em detrimento das empresas concessionárias.

Uma extensa pesquisa realizada pela NTU – Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos, representante de cerca de 2 mil companhias de ônibus urbanos e uma frota de aproximadamente 100 mil veículos, que transportam 50 milhões de pessoas por dia, revela a gravidade do problema.

Nos últimos anos, um em cada quatro passageiros de ônibus urbanos deixou o sistema. Nos meses de abril e outubro de 1994, 431 milhões de

passageiros recorreram às empresas permissionárias, enquanto que no mesmo período em 2001 essa massa despencou para 324,5 milhões.



■ Transporte ilegal em São Paulo: caos urbano



Fonte: NTU

gratuidades e descontos instituídos pelas legislações municipais que atingem as empresas regulamentadas.

E pior, muitas quadrilhas sem escondem sob essa fachada. Verdadeiras máfias que não titubeiam em usar de violência para garantir seu domínio sobre regiões. O ilegais também estão relacionados com manifestações que entre 2000 e 2001 causaram a depredação de mais de 250 ônibus. As principais metrópoles brasileiras, São Paulo e Rio de Janeiro, têm sido constantemente paralisadas por essas manifestações. Isso sem falar dos constantes acidentes causados quase sempre envolvendo fatalidades.

De braços cruzados, políticos populistas assistem impassíveis a expansão dos ilegais. Enquanto o caos progride a passo acelerado. Onde ele já se instalou os resultados são trágicos. Em Lima, no Peru, a maioria das cinco mortes por dia que ocorrem no trânsito está ligada ao transporte público feito por vans. ■

Outro dado preocupante é a baixa do IPK – Índice de Passageiros por Quilômetro, que nos últimos 3 anos sofreu uma queda de nada menos de 40%. Isso apesar de a população urbana brasileira ter crescido 5% pelo Censo de 2000.

Estima-se que os produtos e serviços piratas no Brasil causem uma queda de arrecadação de cerca de R\$ 10 bilhões por ano em impostos. Para se ter uma idéia do que significa este rombo, o valor é superior ao orçamento reservado para as áreas de educação e saneamento do ano do Censo.

Boa parte dessas perdas deve-se ao avanço do transporte marginal, formado por uma legião de vans, ônibus piratas, taxis-lotações, mototáxi e automóveis. Vans e peruas representam mais de 50% dessa frota. Depois vem os mototáxis (32%), os ônibus piratas (24%) e automóveis (20%). Segundo a NTU, São Paulo e Rio de Janeiro têm em circulação 15 mil e 10 mil vans, respectivamente.

O pior é que esse tipo de transporte chega a representar 40% de toda prestação de serviço de transporte de passageiros, São Paulo é o maior exemplo. Em um terço das cidades acima de 300 mil habitantes respondem por 10% e, na maioria dos municípios a participação é de 5%. O grande problema é a total falta de compromisso dos ilegais com itens importantes como segurança, frequência etc, isso sem falar de sua total desvinculação com



Fonte: NTU



Prêmio Volvo

A **Coppead** da UFRJ, a **Volvo** do Brasil e a revista **Tecnológica** premiam no final de novembro as empresas que se destacaram em 2002 no segmento de logística. Em sua segunda edição, o Prêmio Volvo de Logística destacou 10 prestadores de serviços logísticos: TNT Logistics, ALL-Delara, Binotto, Columbia, Cia Vale do Rio Doce, Danzas, Exel, Julio Simões, Marbo e McLane.

Fotos: Divulgação



Mercúrio no Chile

A **Expresso Mercúrio** inaugura em janeiro sua terceira filial fora do País. Depois da Argentina e o Uruguai, chega a vez da capital do Chile abrigar uma sucursal da empresa. A decisão é parte da estratégia de expansão da companhia,

que projeta para este ano um faturamento de R\$ 300 milhões, 12,3% de incremento em relação à 2001. No Brasil, a Mercúrio está ampliando o número de franquias. Em novembro inaugurou unidades em Patos de Minas (MG), Ipatinga (MG) e Colatina (ES).

Reforço na frota

A frota da **Atlas Transportes** ganhou um novo reforço. A empresa anunciou a aquisição de 25 novos caminhões, todos da marca Mercedes-Benz. O investimento total foi de R\$ 1,5 milhão, sendo R\$ 1,2 milhão financiado através do Fname, com recursos do BNDES. O Banco DaimlerChrysler atuou como agente financeiro e a venda foi realizada pela concessionária De Nigris, de São Paulo.

VW no Chile

A **Cavaliere Distribuição**, de Santiago do Chile, incorporou mais 50 caminhões Volkswagen a sua frota. São modelos 9.150, 17.210 e 17.220 que vão operar no transporte de bebidas e de gás no País.



Pintura premiada

O **Expresso Araçatuba** foi o grande vencedor do prêmio Pintura de Frotas, categoria Rodoviário de Carga, outorgado pela Editora OTM. A empresa aproveitou a passagem de seu cinquentenário para registrar a marca em seus caminhões, através da pintura do selo comemorativo em parte da frota, em volta em serpentina verde amarela.

Novo CD

O **Ponto Frio** conta com mais Centro de Distribuição, desta vez em Cachoeirinha, próximo de Porto Alegre. O novo CD ocupa um terreno de 28 mil m² e uma área de estocagem de 7.200 m², com 4.500 posições. O complexo pode abastecer 30 caminhões por dia, em 42 boxes. A empresa prevê realizar 370 mil entregas anualmente, o equivalente a 1.180 entregas/dia. ☎

economia
transporte

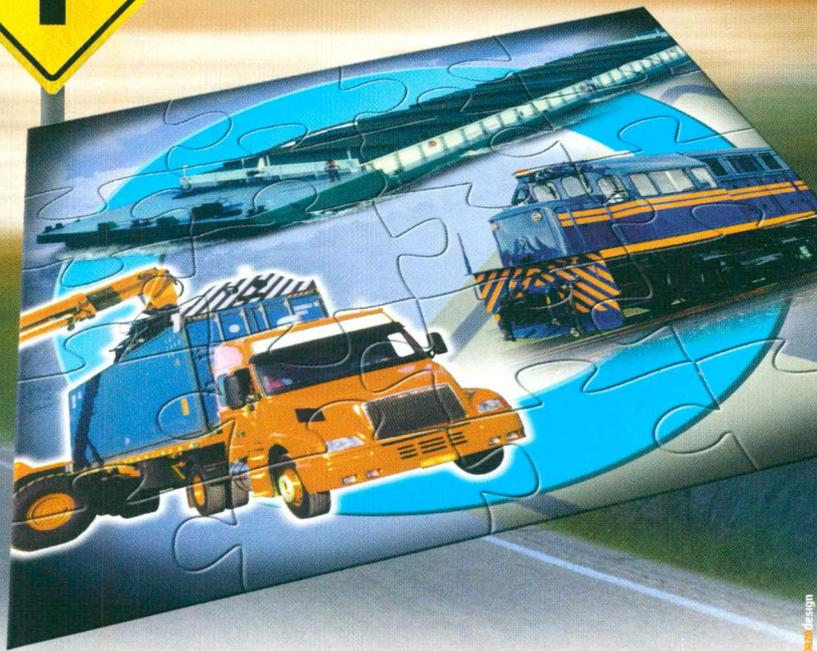
A mais completa fonte de informações sobre
Custos e Preços do Transporte

www.economiaetransporte.com.br

operações
limitadas

ou

aplicações
multimodais



Qual é a Sua Escolha?

A Autotrac é a única empresa de monitoramento e rastreamento de frotas presente nos principais modais de transporte do Brasil, permitindo que todas as informações da carga possam ser integradas independente do modal em que esteja operando.

No transporte rodoviário, a Autotrac está presente em inúmeras transportadoras do País, além de equipar operadores logísticos, atacadistas, distribuidores, embarcadores e caminhoneiros autônomos. A empresa oferece produtos e serviços exclusivos para o setor e garante segurança e informação em várias etapas da cadeia logística e de distribuição.

No modal ferroviário, a Autotrac é responsável pelo primeiro *case* de ferrovias monitoradas via satélite do mundo. Hoje, cerca de 90% dos trens que trafegam na malha ferroviária nacional utilizam equipamentos da empresa. O licenciamento de linhas e o controle de AMVs via satélite são algumas das funcionalidades que apenas a Autotrac pode oferecer.

Já no transporte hidroviário, a tecnologia da Autotrac está presente em embarcações que navegam no litoral brasileiro e também nas principais bacias hidrográficas do País (Amazônica, Araguaia – Tocantins, do São Francisco, do Paraná, etc). Com isso, os veículos têm comunicação em tempo real e sem áreas de sombra.

Nenhum outro fornecedor tem aplicações diversificadas nos principais modais de transporte do País. Nenhuma outra tecnologia integra informações de caminhões, trens e barcos em um mesmo sistema. Mesmo assim, alguns fornecedores insistem em divulgar no mercado que fazem exatamente o que apenas a Autotrac faz. Qual é a sua escolha?



Internet
www.autotrac.com.br
autotrac@autotrac.com.br

Brasília
Tel.: (61) 307-1010
Fax: (61) 307-1020

Belo Horizonte
Tel.: (31) 3362-9002
Fax: (31) 3361-5581

Curitiba
Tel.: (41) 377-4414
Fax: (41) 376-1902

Fortaleza
Tel.: (85) 494-1551
Fax: (85) 494-7826

Porto Alegre
Tel.: (51) 3364-7171
Fax: (51) 3364-8435

Rio de Janeiro
Tel.: (21) 2584-2005
Fax: (21) 2584-2881

São Paulo
Tel.: (11) 3604-5600
Fax: (11) 3696-7807

Uberlândia
Tel.: (34) 3211-2033
Fax: (34) 3222-9253

... e deu Scania outra vez



Pela quinta vez consecutiva a Scania foi eleita a Montadora do Ano na categoria Caminhões Pesados pelos transportadores. Esse é mais um reconhecimento à tecnologia, desempenho e produtividade dos veículos Scania.

Prêmio NTC Fornecedores do Transporte da Associação Nacional do transporte de Cargas



SCANIA

A marca que você quer.