

# FROTA & **Acia**



Ano X Número 63  
Maio/2003  
www.frotacia.com.br  
R\$ 8,50

**Exportações**  
Veículos brasileiros  
conquistam o mundo

**Distribuição**  
O futuro das  
entregas urbanas

**Ônibus**  
Paraná já tem  
encarroçadora

## **Discórdia no ar**

A entrada em vigor da nova  
Lei de emissões divide  
opiniões entre fabricantes  
de caminhões e ônibus

*“Brasil, pra mim  
Pra mim, Brasil.”*



*1902. A Scania tem suas raízes fincadas neste longínquo ano, quando ocorreram os primeiros experimentos de mecanização do transporte de carga. Naquela época, a Scania começava firmemente o negócio de caminhões pesados.*

*1957. A Scania instala sua fábrica no Brasil. Contando com o mais importante acervo tecnológico, a Scania é, a um tempo só, a mais tradicional e a mais moderna fábrica brasileira de caminhões pesados.*

**170 MIL VEÍCULOS PRODUZIDOS. 9 TRILHÕES DE QUILÔMETROS PERCORRIDOS.**

*2003. Conhecer estes números é saudar uma inovação constante, apoiada em tecnologia sueca de última geração e desenvolvimento sustentado. É guardar respeito por um Brasil que não pode e não quer perder tempo.*

*É testemunhar que a história da Scania se entrelaça com a própria evolução do transporte rodoviário brasileiro.*



**SCANIA**



Marcelo Ygiteron

## Um farol no fim do túnel

As recentes declarações do ministro do Desenvolvimento, Luiz Fernando Furlan, reascendem as esperanças de dias melhores para o transporte rodoviário de cargas. Se efetivamente o governo abrir as portas do BNDES e lançar o ModerFrota Caminhões para os autônomos e pequenos frotistas, estamos às vésperas de assistir uma grande evolução no transporte comercial brasileiro. Quando o ministro fala em reservar R\$ 2 bilhões para a renovação de 15 mil caminhões/ano, evidentemente está falando em veículos novos. Denota também que o foco do programa será o transporte rodoviário, tendo em vista o custo médio de financiamento de R\$ 133 mil por

unidade, o que atinge até cavalos mecânicos pesados leves. Assim, o ModerFrota pode mudar radicalmente a imagem de nossas estradas, incrementando a segurança, a produtividade e baixando o custo Brasil. Sem contar a grande economia de diesel, combustível que interfere diretamente na nossa balança de pagamentos. Evidentemente, o programa deve vir acompanhado de um sistema de inspeção veicular e do sucateamento de uma boa parte da frota em operação.

Se confirmado o incremento de 15 mil caminhões/ano em uma indústria que já monta 65 mil unidades anuais, o Brasil se consolida como um dos grandes fabricantes mundiais. E, ao mesmo tempo provoca um crescimento de 23% na produção local, 3% acima da calculada ociosidade de 20% das montadoras. Isso, porém, é só metade da boa notícia, outros R\$ 2 bilhões estão prometidos para obras de infraestrutura, nas estradas e terminais. Ou seja, o programa vai diminuir também os custos operacionais dos médios e grandes transportadores. Oxalá.

Pedro Bartholomeu Neto

# FROTA & Cia

## DIRETORIA

**Diretores**  
José Augusto Ferraz  
Solange Sebrian

## REDAÇÃO

**Publisher e Jornalista Responsável**  
José Augusto Ferraz – (MTB 12.035)  
joseferraz@frotacia.com.br

## Editor

Pedro Bartholomeu Neto  
barto@frotacia.com.br

## Colaboradores

Valdir dos Santos (texto)/Milton Shirata (foto)

## ARTE

### Editor

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

## COMERCIAL

### Diretora

Solange Sebrian  
solange@frotacia.com.br

### Representante Rio Grande do Sul

Curi e Associados - R. Inhanduí, 60  
90820-170 – Porto Alegre-RS  
Fone/Fax (0\*\*51) 3241-2286

## CIRCULAÇÃO

### Gerente

José Carlos da Silva  
josecarlos@frotacia.com.br

## ADMINISTRAÇÃO

**Gerente** - Edna Amorim  
edna@frotacia.com.br

## Assinaturas e Alterações de Dados Cadastrais

Serviço de Atendimento ao Assinante  
Fone/Fax (0\*\*11) 3864-9008  
E-mail: circulaçao@frotacia.com.br

ASSINATURA ANUAL - R\$ 102,00 (12 edições)  
Preço do Exemplar Avulso: R\$ 8,50

## 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

FROTA&Cia é uma publicação mensal, de circulação nacional e controlada, enviada a empresários e executivos em cargos de direção, de empresas de transportes de cargas e passageiros.

Circula também junto a embarcadores de cargas, compradores de serviços de transportes, frotistas em geral e fornecedores de produtos e serviços de transportes. 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. Matérias editoriais pagas não são aceitas e textos editoriais não tem qualquer vinculação com material publicitário. Conceitos expressos em artigos assinados e opiniões de entrevistados não são necessariamente os mesmos de FROTA&Cia.

Editoração eletrônica - Editora Frota  
Tratamento de imagens e fotolitos - Fênix  
Impressão - Margraf  
Laboratório fotográfico - PH Color

Tiragem - 13.000 exemplares  
Filiada ao Instituto Verificador de Circulação **IVZ**  
Circulação - Junho/2003



A entrada em vigor do Proconve 5 agita a indústria brasileira. O pomo da discórdia é o adiamento ou não da nova norma, que começa a valer no primeiro dia do próximo ano para os ônibus



### Distribuição Urbana

Pesquisadores, acadêmicos e transportadores discutem o futuro do transporte brasileiro de cargas nos grandes centros

### Exportações

As vendas externas de veículos comerciais injetam ânimo e muitos dólares na indústria e transformam o Brasil num dos maiores produtores mundiais

23



### Empresas

28

O Expresso Araçatuba comemora seus 50 anos em grande estilo e reestrutura sua diretoria, com a ambição de se transformar em multinacional



### Série Documento

29

A mineira Jamef faz 40 anos e promete uma nova fase de expansões, com a inauguração em breve de filiais no Espírito Santo e Bahia

### Secões

Transporte On line

08

Ponto a ponto

34

Panorama

42

## Suplemento Ônibus

### 33 Capa

A Mascarello Carrocerias é a mais jovem encarroçadora do país e inicia a montagem de mini e microônibus no Paraná



### 38 Lançamento

Volkswagen apresenta o chassi de minibus 8.120 OD, com motor MWM e transmissão ZF, desenvolvido com a missão de substituir as vans



Você vai conhecer agora um caminhão  
superfácil de dirigir.



SP-5 BERNARDO DO CAMPO  
DCW-8329

Mercedes-Benz, uma marca registrada do Grupo DaimlerChrysler.

# Nova Linha Ágil no tráfego



## ACCELO

Peso leve, emoção pesada.



► “Vem. Vem. Ué, já estacionou?” Com a nova Linha Accelo Mercedes-Benz, manobrar e dirigir na cidade ficou muito mais fácil. “Será que dá pra carregar um monte daqueles galões de água superpesados?” Dá e ainda sobra espaço: o Accelo leva a carga de que você precisa. “E se eu tiver de fazer uma entrega numa rua estreitinha, onde caminhão nem sonha em passar?” O Accelo vai a qualquer lugar, fácil, fácil.

► Agora, imagine dirigir um caminhão que, além dessas qualidades,

Para mais informações, visite o site [www.mercedes-benz.com.br](http://www.mercedes-benz.com.br) ou ligue 0800 90 90 90.



# a Accele Mercedes-Benz. nsito e fácil de manobrar.

faz você se sentir como num automóvel. Imaginou? Então, você vai se surpreender com o conforto e a funcionalidade da cabina do Accele: direção regulável, vidros elétricos, *Check Control* e console central com mesa e porta-objetos. Todos itens de série. Para completar, o Accele também tem design inovador. Você vê o caminhão e gosta dele rapidinho. Está vendo como a Mercedes-Benz pensou em tudo?

- ▶ Ainda falta dizer que o Accele é muito mais rentável. É que o motor eletrônico faz o caminhão circular com ótimo desempenho e maior economia.
- ▶ Não tem alameda difícil de manobrar, nem trânsito complicado que segure um caminhão como este. Afinal, quem tem um Accele parece que já nasceu sabendo dirigir. O Accele 915 C já está à sua espera nos Concessionários Mercedes-Benz. Venha conhecê-lo.



Mercedes-Benz  
Você sabe por quê

## Troféu cobiçado

A Volvo está lançando uma série especial de caminhões para comemorar os dois Prêmios Lótus recebidos pela empresa, o de caminhão pesado do ano, atribuído ao FH 12, e o de marca do ano, pela conquista da liderança do mercado de pesados. Batizada de Série Lótus e limitada a apenas 250 unidades, ela abrange toda a linha de caminhões modelo FH ou NH e vem com uma série de diferenciais. Incluindo: imobilizador, adesivo Série Lótus, luz de 5ª roda, air bag, rádio CD, trava elétrica das portas, espelho com aquecimento e controle elétrico, espelho de meio-fio e tanque de combustível de alumínio de 735 litros.



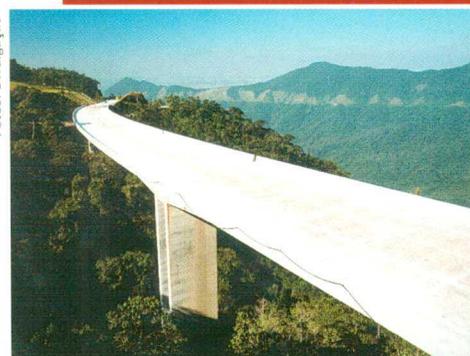
## Caminhões Iveco serão fabricados no Brasil

Demorou, mas finalmente a Iveco Latin America se decidiu. Os caminhões e ônibus pesados da marca começam a ser produzidos no Brasil em breve. A fábrica de Sete Lagoas, MG, aliás, já conta com uma linha de pintura que facilitará essa operação. Até agora esses veículos eram produzidos na Argentina.

## Caminhões em teste

A Ecovias, empresa que administra as rodovias Anchieta e Imigrantes, que ligam São Paulo à Baixada Santista, anunciou que a partir de junho vai dar início aos testes com caminhões, com vistas à futura utilização da nova pista descendente da Imigrantes. Desde a sua inauguração, por razões de segurança, os veículos comerciais – incluindo vans de passageiros – são proibidos de trafegar na mais nova e moderna rodovia do país.

Fotos: Divulgação





## Doce sonho

Se o programa Moderfrota – que alavancou a venda de máquinas agrícolas – fosse estendido para o segmento de caminhões, a medida poderia gerar um incremento imediato da ordem de pelo menos 10.000 unidades às vendas de 2003, estimadas em 60.000 veículos. A previsão é dos fabricantes de veículos comerciais instalados no país os quais, não sem motivo, sonham todas as noites com a ampliação do programa.

## 0 km mesmo

A Volkswagen Veículos Comerciais está desenvolvendo em parceria com uma encarregadora um semi-reboque especial para transporte de caminhões e cavalos mecânicos. “Hoje no Brasil não temos caminhões zero quilômetro”, afirma Luis Roberto Imparato, gerente de Marketing de Produto. “Qualquer comercial ‘zero’ entregue em Belém, por exemplo, chega ao cliente com 3 mil km rodados.” Por isso, o executivo aposta em mais esse diferencial da fábrica de Resende.

## Híbrido em teste

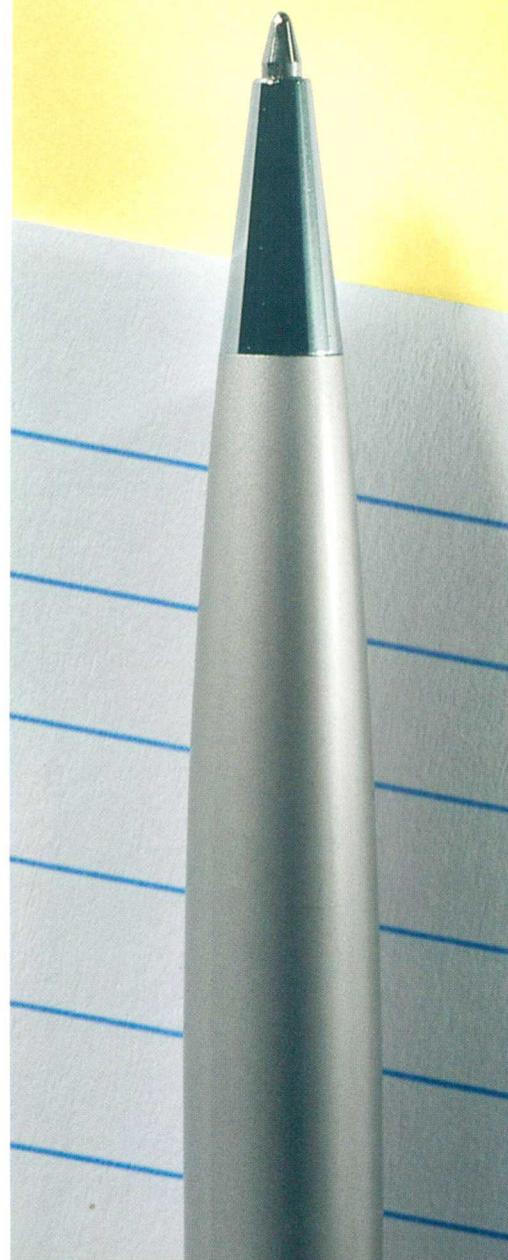
A Fedex Express colocou em operação, em caráter experimental, seu primeiro caminhão híbrido movido a diesel e eletricidade, com baixa emissão. Se aprovado, o veículo pode se transformar no caminhão padrão da empresa, para médios volumes, uma frota estimada em 30.000 veículos, só nos Estados Unidos e Canadá. O Optifleet E 700 promete reduzir as emissões de partículas em 90%, e as emissões com fumaça em 75% e, de quebra, aumentar a eficiência do combustível em 50%.



**ANTES DE VIRAR A PÁGINA,**

**PEGUE UMA CANETA.**

**VOCÊ VAI PRECISAR DELA.**



## Feita para o trabalho

Chega ao mercado a versão para o trabalho da picape Frontier. Fabricada pela Nissan, na fábrica paranaense de São José dos Pinhais, ela vem com cabine simples, em uma única versão de acabamento, e equipada com motor MWM 2.8 turbo diesel intercooler de 132 cavalos. Seu preço de lançamento é de R\$ 56.800,00.



## Bongo brasileiro

A Kia Motors não desistiu da idéia de fabricar o caminhão Bongo no país. Se aprovado, o projeto prevê investimentos da ordem de R\$ 50 milhões, a construção de uma fábrica em Linhares (ES) e o início de produção no segundo semestre de 2.004.



Fotos: Divulgação

## Diagnóstico virtual

O incremento da utilização dos motores eletrônicos – que hoje já respondem por 50% das vendas de comerciais Mercedes-Benz – estimulou a fábrica DaimlerChrysler a antecipar o lançamento da diagnose remota dos veículos. O novo serviço – que estará disponível até o final do ano – informa ao usuário os dados coletados do equipamento Star Diagnosis, conectado ao motor do veículo. Bem como as soluções sugeridas pela assistência técnica ou a Engenharia de fábrica, além dos custos do reparo. Tudo via internet e, em tempo real.

## De olho na concorrência

A Volkswagen lançou na sua fábrica de Resende o programa "Conheça mais", onde expõe os veículos da concorrência para os funcionários de chão de fábrica durante um dia. A idéia é inspirar os trabalhadores à geração de idéias que venham a incrementar os procedimentos de montagem ou a adotarem melhores práticas no seu dia-a-dia.

## FAÇA O TESTE E DESCUBRA SE A SUA MARCA DE CAMINHÃO OFERECE TODAS AS SOLUÇÕES PARA TRANSPORTE DE QUE VOCÊ PRECISA:

- ( ) **TREINAMENTO PARA MOTORISTAS**  
Com 4 tipos de treinamento: entrega técnica, revisão, condução econômica e direção defensiva.  
Assim você potencializa a economia de combustível e a segurança da frota.
- ( ) **PLANOS DE MANUTENÇÃO**  
Óleos e filtros, planos preventivos e plenos com cobertura nacional. A escolha mais adequada para que você possa dedicar-se ao seu negócio, deixando a manutenção de sua frota por conta da VOLVO e sua rede de concessionárias.
- ( ) **CONSULTORIA EM GESTÃO DE FROTA**  
Consultoria especializada que, por meio de análises técnicas e financeiras, tem como foco a maximização do seu lucro e maior ganho de produtividade.
- ( ) **CAMINHÕES 100% ELETRÔNICOS**  
Maior economia de combustível, produtividade e lucros para você e sua empresa.
- ( ) **EXCLUSIVO SOFTWARE PARA GERENCIAMENTO DE FROTA**  
Software que integra o computador de bordo do seu caminhão ao computador de sua empresa.  
Assim você obtém informações detalhadas sobre a condução do veículo a cada viagem (TRIP MANAGER).
- ( ) **SERVIÇO EXCLUSIVO DE DIAGNÓSTICO COMPUTADORIZADO**  
Ferramenta exclusiva que assegura um diagnóstico correto na parte eletrônica do seu caminhão (VCADS-PRO).
- ( ) **SEMINOVOS GARANTIDOS PELA FÁBRICA**  
Veículos adequados ao padrão Volvo de qualidade, sob rigorosa avaliação técnica (SEMINOVOS VOLVO VIKING).
- ( ) **LEASING OPERACIONAL VOLVO**  
Trabalhe com os melhores caminhões do mundo, sem nenhuma das responsabilidades e implicações da propriedade de uma frota.
- ( ) **ATENDIMENTO EMERGENCIAL - VAS**  
Proteção para o motorista e para o veículo 24 horas por dia, 365 dias por ano, em todo o Brasil, Argentina e Chile (VAS - VOLVO ACTION SERVICE).
- ( ) **CONSULTORES DE NEGÓCIOS**  
Consultores técnicos/comerciais que oferecem o veículo ideal para sua necessidade com o plano de aquisição adequado.
- ( ) **PLANOS FINANCEIROS DE AQUISIÇÃO (VOLVO SERVIÇOS FINANCEIROS)**  
Soluções financeiras em consórcios, financiamentos, leasing e seguros com um banco próprio especialista em transportes.
- ( ) **REDE DE CONCESSIONÁRIAS**  
Concessionárias bem localizadas em todo o Brasil, com ferramental adequado e equipes de mecânicos e mecatrônicos treinados pela Volvo.

Se você não marcou todas as opções, faça como as melhores empresas

de transporte do Brasil: mude para a Volvo. A única marca que oferece

um pacote completo de **SOLUÇÕES PARA TRANSPORTE**.

Para mais informações, ligue para a Linha Direta Volvo 0800 411050 e agende uma visita com um concessionário Volvo.

## Caminhoneiros antenados

A Autotrac, a Rodobens Corretora de Seguros e o Unibanco AIG se uniram para oferecer um produto inédito para os caminhoneiros autônomos. É o Superautotrac, um seguro de veículo que oferece um desconto de 32,5% no primeiro ano e 35% na renovação da apólice, exclusivamente aos caminhoneiros que adquirirem o sistema Autotrac de rastreamento via satélite. O equipamento completo custa R\$ 8.700,00 e pode ser parcelado em até 42 meses. Com isso, além do benefício da cobertura securitária, o interessado passa a ter um novo "status" no mercado de fretes, ampliando suas possibilidades de receita. De quebra, o pacote ainda inclui a isenção dos custos de transmissão – assumidos pelo embarcador – e possibilita a inclusão dos dados do caminhoneiro no site mantido pela Autotrac, utilizado pelas empresas interessadas na contratação de serviços de transportes.



Fotos: Divulgação

## Novo assalto à vista

Os transportadores que preparem o bolso: vem aí novo aumento dos pedágios e pelo estranho índice IGPM. Nove em dez economistas são unânimes em dizer que o índice da Fundação Getúlio Vargas é um espanto. De duas, uma: ou o IGPM está errado, ou todos os outros 10 que são calculados por aí. Nos últimos 12 meses o IGPM registrou 27,82%, enquanto o IPC, por exemplo, 13,86%, uma variação de 101%. Nota: os pedágios seguem o primeiro. E os frotistas continuam de braços cruzados. Isto sim é uma vergonha.

## Efeito Codema

A DaimlerChrysler está reavaliando toda sua rede de revendas Mercedes-Benz, que hoje reúne 175 concessões em todo o país. "Estamos modernizando as áreas operacionais, com o objetivo de garantir maior desempenho, rentabilidade e performance", explica Gilson Mansur, Diretor de Vendas Veículos Comerciais da DaimlerChrysler. Entre outras medidas, a empresa pretende criar limitadores de volumes para cada revenda, impedindo concentrações perigosas de estoques. Tudo para evitar o chamado efeito Codema, revenda paulista que acabou incorporada pela fábrica Scania, para evitar seu fechamento.



## Caça ao celular

A partir do dia 29 de agosto será definitivamente proibido falar ao telefone enquanto se dirige. A decisão é do Conselho



Nacional do Trânsito que revogou portaria do Denatran, de 24 de abril último, que permitiu a utilização do celular através de fone de ouvido ou viva-voz. Se autuado, o motorista infrator estará sujeito a pagar multa de R\$ 85,13 por cometer infração média. Sem contar os quatro pontos debitados de sua carteira de habilitação.

# SORRIA.

A Cummins faz tudo para você andar melhor.  
Até baixou o preço das peças genuínas.

\*Peças sem proporção, meramente ilustrativas.

Junta do cabeçote 6CTAA  
(cód. 3967011)

R\$  
**155,37**

Válvula escape  
com travas 6B  
(cód. 3802356)

R\$  
**13,74**

Pistão com anéis STD 6B  
(cód. 3802160)

R\$  
**151,01**

Preço público sugerido até 31.07.03.

## Não é promoção!

ÁRVORE COMANDO VÁLVULAS 6B cód. 3929886	<b>R\$ 537,72</b>
JOGO BRONZINA MANCAL 6B cód. 3800290	<b>R\$ 110,23</b>
VÁLVULA ADMISSÃO COM TRAVAS 6B cód. 3802355	<b>R\$ 11,51</b>
PISTÃO PINO TRAVAS STD 6B cód. 3919041DX	<b>R\$ 142,55</b>
GUIA VÁLVULAS ADM./ ESCAPE 6B cód 3906206DX	<b>R\$ 2,73</b>
KIT BUCHA C/ BUJÃO COMANDO 6C cód. 3352815	<b>R\$ 75,18</b>
JOGO ANÉIS PISTÃO 6C cód. 3357048DX	<b>R\$ 68,41</b>
BRONZINA DE BIELA STD 6C cód. 3901430	<b>R\$ 2,93</b>
JOGO BRONZINA MANCAL STD 6C cód. 3945917	<b>R\$ 158,11</b>

Para não esquecer que o motor é a alma do seu caminhão, conte com o Peça Tranquilidade Cummins. Um serviço exclusivo que oferece, além da qualidade Cummins, um preço super reduzido para não deixar você perder tempo e nem ficar com o bolso vazio. Por isso, na hora de comprar, exija a economia e originalidade Cummins. Peça Tranquilidade é isso, o resto é dor de cabeça.

**PEÇA**  
**Tranquilidade**  
cummins

Um super serviço de pós-venda

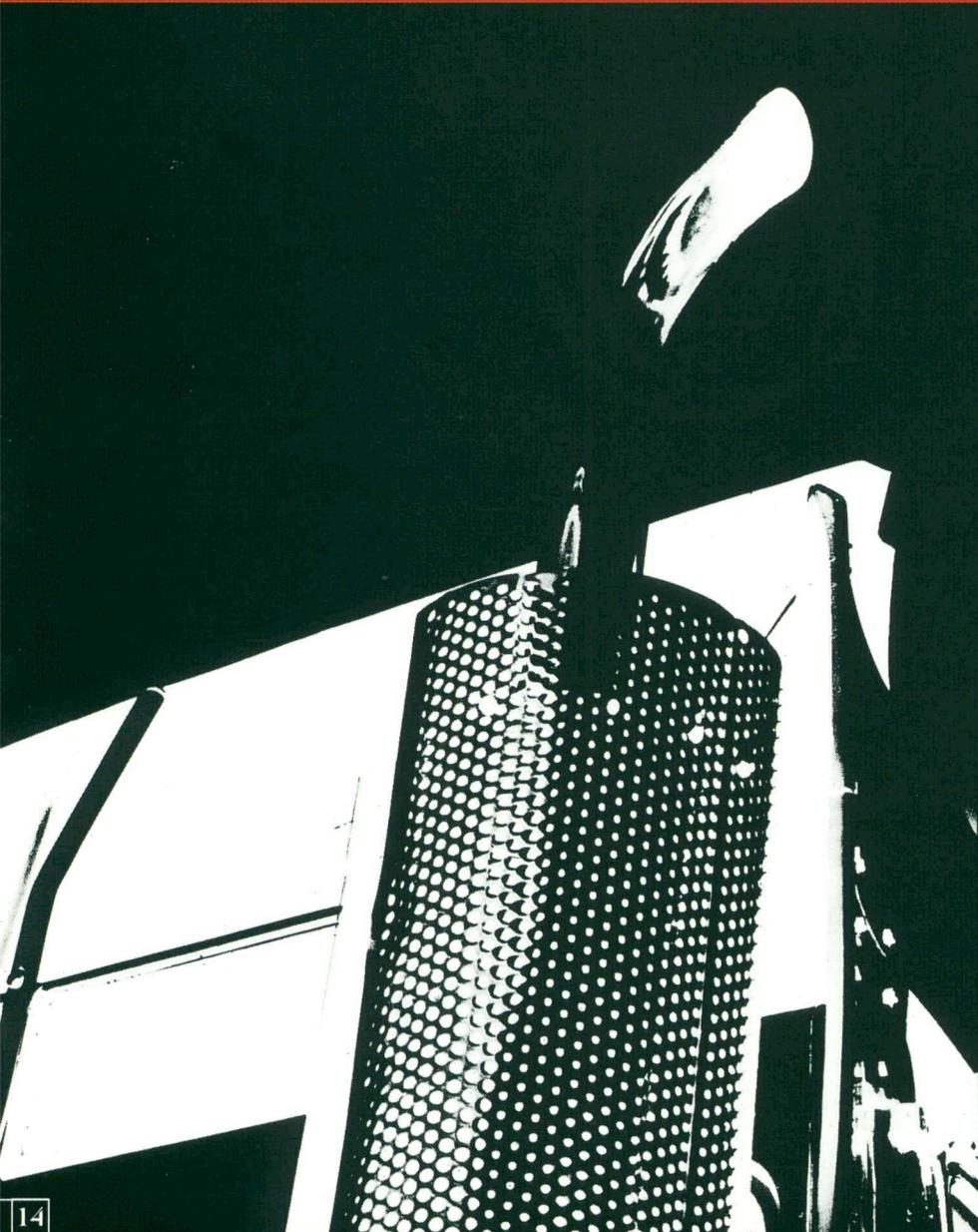
**Cummins**

Quem tem Cummins  
tem mais motor.

# Onde há fumaça, há fogo

No início eram centelhas isoladas, mas, no último mês, pegou fogo a discussão em torno da prorrogação ou não da nova Lei de Emissões, que começa a vigorar em 2004. O mercado ainda não foi ouvido

Pedro Bartholomeu



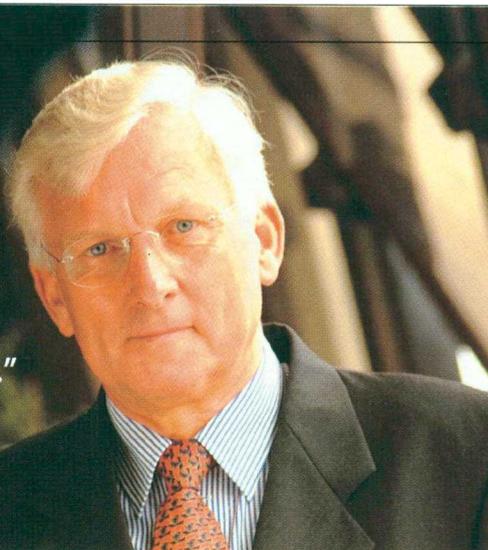
**N**o ano que vem, a entrada em vigor da nova Lei de Emissão Proconve V promete causar um grande impacto no transporte comercial brasileiro. Gradativamente, até 2006, o país só permitirá a comercialização de caminhões e ônibus novos com motores eletrônicos, mais econômicos e eficientes e, mais importante, menos poluentes. Por extensão, campeões de vendas de hoje em dia como os MB 710, L 1620, F 4000 e muitos outros simplesmente desaparecerão do mercado.

As conseqüências dessa iniciativa são aguardadas com um misto de ansiedade e angústia. Os preços médios dos veículos devem sofrer um acréscimo de 15% e, por isso, alguns temem até que os números de vendas caiam fortemente.

Na fila de espera da vigência da nova Lei, a indústria brasileira de veículos

**“Se os governos europeus tivessem se dobrado às lamentações, até hoje a Europa estaria na Euro Zero.”**

**Ben van Schaik, presidente da DaimlerChrysler do Brasil**



comerciais discute nos bastidores e arma seus lobbies prós e contra a medida governamental. Entre as montadoras existem dois blocos distintos. De um lado estão DaimlerChrysler, Scania, Volvo e Iveco e de outro Ford e Volkswagen. No momento, podemos dizer que se trata de uma discussão dos com e dos sem veículos eletrônicos. Os primeiros advogam a irreversibilidade do processo e os demais pregam maior flexibilidade, de maneira a possibilitar uma renovação mais lenta, com uma postergação da exigência por 3 anos.

Nesta história estão envolvidos milhares de caminhoneiros, pequenos e médios frotistas, fabricantes, embarcadores, uma frota de quase 1.2 milhão de caminhões e ônibus, enfim todo o sistema brasileiro de transporte de carga e passageiros. Por isso mesmo, é um problema chave a ser resolvido, pois o Proconve V será um divisor de águas no transporte comercial do país.

Os pré-requisitos que passam a ser exigidos a partir do ano que vem permeiam uma complexa matriz e uma frota de elevada idade média. O país vem produzindo em torno de 65 mil caminhões e 16 mil chassis de ônibus por ano nos últimos anos, apenas uma fração do universo total de veículos comerciais em circulação.

Para Ford e Volkswagen, o foco deve ser a massa de cerca de 600 mil veículos com mais de 15 anos de idade, veículos que emitem 17 vezes mais

poluentes que um equipado com motor eletrônico Euro III. Enquanto isso, a maior parte das montadoras defende a Lei como ela está. “Na Europa ocorreram as mesmas contestações”, relembra Ben van Schaik, presidente da DaimlerChrysler do Brasil. Para ele, se os governos europeus tivessem se dobrado às lamentações, até hoje a Europa estaria na Euro Zero. “Em todo mundo, temas como a preservação do meio ambiente e a segurança são atribuições do Estado e não do mercado”, explica Schaik.

A tecnologia, para ele, é inofismável, absoluta. Não há volta atrás. O velho Fusca, por exemplo, foi relançado por insistência do ex-presidente Itamar Franco, mas teve vida muito curta. “O próprio mercado sepulta naturalmente os veículos desatualizados”, diz.

Quanto a vigência da nova legislação, Schaik discorda dos que lutam pa-

ra adiar o processo. “Tudo foi muito discutido em reuniões da Anfavea. A conclusão foi consensual”, lembra.

“A legislação está aí e vamos cumpri-la”, assegura Roberto Cortes, vice-Presidente da Volkswagen Veículos Comerciais. “O que pretendemos é questionar o custo benefício da exigência”. Afinal, para ele, a Anfavea é uma associação e lá, portanto, vence a maioria.

Seguindo seu raciocínio, Cortes calcula que 80% da frota rodante brasileira - de cerca de 1,6 milhão de veículos - são Euro Zero e estes sim são os reais vilões desta história. “Será que podemos resolver o problema de emissões fabricando veículos até 20% mais caros, enquanto a grande maioria da frota anula totalmente os benefícios ambientais de 65 mil caminhões novos por ano?”, questiona o dirigente.

Para ele o governo deve estudar o que é melhor para o país. A prioridade, para o dirigente, deveria ser a renovação e sucateamento dessa frota antiga com veículos Euro II, paulatinamente, para não encarecer o custo do programa. “Os benefícios dessa renovação seriam grandes e o acesso a um Euro II é mais fácil, mais barato. Além disso, os ganhos na redução de emissões entre um Euro II e um Euro III são pequenos”, propõe Cortes.

Há quem não concorde com essa

**“É preciso pensar na questão social e não penalizar socialmente uma grande massa de trabalhadores que se apóiam num veículo antigo para sobreviver.”**

**Roberto Cortes, vice-Presidente da Volkswagen Veículos Comerciais**



opinião: "O Brasil não pode mais ser tratado como país do terceiro mundo, pois não mais pertence a esse rol, pelo menos no setor de veículos comerciais - rebate Ben van Schaik - ,e o governo não pode mais aceitar que pessoas usem veículos inseguros e poluentes em nossas ruas e estradas. O país, afinal, precisa entrar efetivamente no mundo globalizado."

Depois de afirmar que a Volkswagen apresentará seus Euro III na próxima Fenatran, em outubro deste ano, Cortes, insere outro argumento: "A Volkswagen, sem dúvida, cumprirá a legislação, mas defende o debate de um assunto tão importante e que depende da compreensão dos problemas brasileiros." Diz ele que é preciso pensar na questão social e não penalizar socialmente uma grande massa de trabalhadores que se apóiam num veículo antigo para sobreviver.

Este também é o ponto base de argumentação de Flávio Padovan, Diretor de Operações Caminhões da Ford do Brasil. "O Brasil que quer crescer não pode engolir tecnologia à canetada", reclama Padovan, vendendo a idéia de que o mercado deve ser o timoneiro desse progresso.

"O país está produzindo 65 mil caminhões por ano e o maior custo inici-

al dos Euro III pode baixar as vendas em 25 ou 30%", imagina Flávio Padovan. Ele também afirma que a Ford está preparada para a cumprir a Lei, trabalhando em parceria com a Cummins, mas pensa "numa solução total e menos traumática".

Mais enfático, ainda, é o presidente e CEO da Scania Latin América, Hans-Christer Holgersson que "acha uma vergonha que algo como o adiamento da vigência da Lei de Emissões venha à pauta". Para ele isso é algo pior que estimular a venda de cigarros. "Não entendo como empresas sérias, que defendem fervorosamente o respeito às Leis Ambientais na Europa e nos Estados Unidos, possam atuar de maneira diferente no Brasil, como se os brasileiros pertencessem a outra classe de pessoas", diz Holgersson.

O vice-presidente do grupo Scania



**"O Brasil que quer crescer não pode engolir tecnologia à canetada."**

Flávio Padovan, Diretor de Operações Caminhões da Ford do Brasil

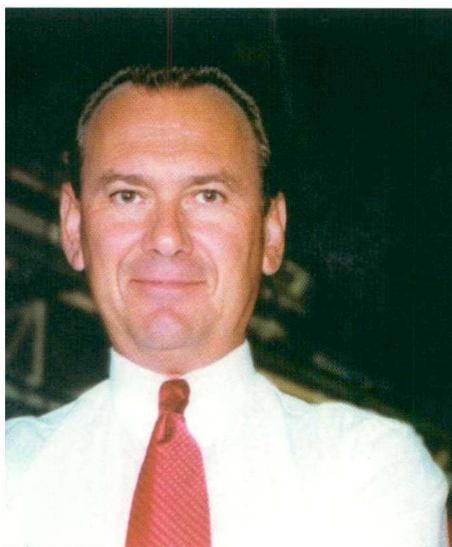
## Fabricantes estão prontos

*Se depender dos fabricantes independentes de motores não haverá problema para a obediência à nova legislação. A Cummins, não está só preparada para a Euro III como também para a EPA 2002, que se situa entre a Euro IV e Euro V. "Desenvolver motores eletrônicos tem sido nossa missão há mais de 15 anos e neles envolvemos 500 engenheiros", diz Luis Pasquotto, diretor de Marketing da Cummins. A rede de assistência técnica da empresa vem sendo instruída desde 1998. Até 2006 quase todos os componentes estarão nacionalizados à exceção da central eletrônica e bicos eletrônicos. Pasquotto explica que os eletrônicos, ao contrário que muitos dizem, facilitam muito a manutenção, pois a checagem automática é a prova de erros. A Cummins já investiu US\$ 25 milhões nessas linhas de motores.*

*A MWM, por sua vez, exporta motores eletrônicos Euro III há dois anos para a Alemanha e terá seus engenhos da série 12 disponíveis até o final do ano, os 4.12 TCAE, para até 210 cv e os 6.12 TCAE para até 300 cv, atendendo de médios a pesados. Roberto Alves dos Santos, gerente de Marketing diz que os fabricantes não terão nenhuma dificuldade para atender as montadoras. "Além disso - diz Santos -, em cerca de 5 anos já teremos fornecedores locais para os itens importados, pois estaremos com uma produção anual de 100 mil veículos comerciais por ano." Ou seja, até lá ocorrerá um barateamento sensível nos motores eletrônicos.*

**"A obediência à Lei está fora de questão, o que não se pode é defender resultados financeiros em detrimento da saúde de uma população."**

Hans-Christer Holgersson, presidente e CEO da Scania Latin América,



Fotos: Divulgação

lembra que o que está em pauta é a Euro IV, não a Euro III, já em fase terminal no Primeiro Mundo. "Além disso, a Euro III vigorará para todos os veículos brasileiros apenas daqui a três anos."

O presidente da Scania vai além: "A obediência à Lei está fora de questão, o que não se pode é defender resultados financeiros em detrimento da saúde de uma população".

Peter Karlsten, presidente da Volvo do Brasil, e futuro presidente da Volvo North América, também se mostra descontente com a discussão. "Não podemos penalizar as empresas que fizeram o dever de casa e investiram milhões de dólares em desenvolvimento e nacionalização de peças e equipamentos para buscar a solução mais confortável", diz ele. A Volvo investe em eletrônicos deste 1994 quando trouxe para o Brasil os cavalos mecânicos eletrônicos FH 12 Globetrotter.

"Aliás, essa discussão me pareceu resolvida 5 anos atrás na Anfavea, através de consenso entre todas as montadoras", lembra Karlsten. "Será que as circunstâncias de mercado fizeram alguns mudarem de opinião?", joga no ar.

O fato é que a polêmica é real e a solução global para baixar radicalmente o nível das emissões veiculares no Brasil depende sim de várias medidas, mu-

### Fases do Proconve

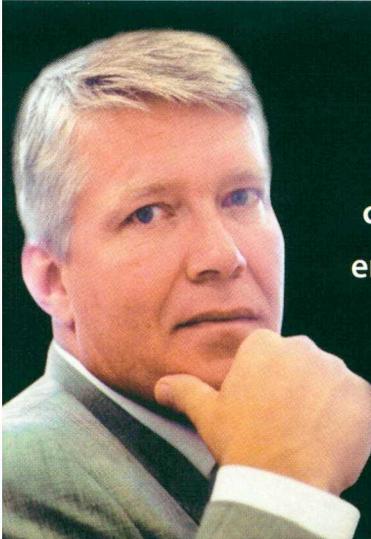
**As montadoras têm duas opções para atender à nova legislação. Cada etapa inicia-se no dia primeiro de janeiro de cada ano. A fase 5 do Proconve equivale à norma Euro III. A fase 6, ou Euro IV, entrará em vigor em 1º de janeiro de 2009 para 100% da produção.**

	2004	2005	2006
<b>OPÇÃO 1</b>	Ônibus urbano 100%	Demais veículos 40% mínimo	Demais veículos 100%
		Microônibus 100%	
<b>OPÇÃO 2</b>	Ônibus urbano 60% mínimo	Demais veículos 60% mínimo	Demais veículos 100%
		Ônibus urbano 100%	
		Microônibus 100%	

ito mais que um simples decreto. Entre defensores e questionadores da nova Lei, resta um consenso: a medida precisa vir acompanhada de pelo menos duas outras canetadas, como diz Padovan. A frota Euro zero precisa sair de cena o mais rápido possível e seus proprietários, na maioria autônomos e pequenos frotistas, devem ser estimulados a renovar com o apoio do Moderfrota Caminhões, que o ministro Luiz Furlan, do Planejamento, promete para daqui a 60 dias. ■

### Argumento de peso

**Um bom argumento para a substituição dos veículos antigos pelos Euro 3 é a gigantesca economia de consumo de diesel, estimada em 30%. Segundo a Coppead, isso pode levar a uma economia anual em todo país de R\$ 10 bilhões ou US\$ 3,3 bilhões, o que aparentemente pagaria um programa como o Moderfrota Caminhões. Sem falar que a medida possibilitaria a auto-suficiência brasileira na produção de diesel e um aumento considerável da produção de grãos, muito além das atuais 115 milhões de toneladas. O Brasil consome hoje 35 bilhões de litros de diesel por ano.**



**"Não podemos penalizar as empresas que fizeram o dever de casa e investiram milhões de dólares em desenvolvimento e nacionalização de peças e equipamentos."**

Peter Karlsten,  
presidente da Volvo do Brasil

Ford Cargo 4331

# MAX TON

O caminhão MAX em tudo

## Max Rentabilidade

- 43 toneladas de capacidade máxima de tração
- Plataforma para 30 Pallets
- Autonomia - 550 litros de Combustível
- Menor Investimento

## Max Performance

- Motor Cummins 8,3L de 303cv
- Transmissão Eaton de 13 Velocidades
- Eixo Traseiro com Relação de 5,38:1

## Max Conforto

- Ar-Condicionado de Série
- Banco do Motorista com Suspensão Pneumática
- Fácil Acesso à Cabine

Disk Ford: 0800 703 3673

Use o cinto de segurança.

[www.caminhoes.ford.com.br](http://www.caminhoes.ford.com.br)



**Ford Caminhões. O melhor**



**Max Funcionalidade**

- Design Funcional e Moderno
- Opção 12/24v
- Maior Visibilidade - Grande Área Envidraçada
- Facilidade para Transformação em Cabine Leito



Caminhões



O melhor negócio em transportes

negócio de ponta a ponta.



# Em busca da harmonia

Workshop envolvendo pesquisadores acadêmicos e executivos de transportadoras de cargas revela as saídas para o transporte de mercadorias nos grandes centros urbanos do país

Valdir dos Santos

Palestras de pesquisadores de universidades e executivos de transportadoras de carga urbana convergem para alternativas semelhantes sobre o futuro do serviço de coleta e entrega nos grandes centros urbanos do Brasil. Workshop promovido pela Fiat no dia 29 de abril, reuniu em Betim (MG) a experiência de grandes operadores com acadêmicos especializados em transportes.

Os palestrantes detectaram interesses conflitantes entre poder público, transportador, indústria e comércio. Visando o bem estar da comunidade e a melhoria do meio ambiente, o poder público faz restrições à circulação, aos horários e ao estacionamento dos veículos; o comerciante e o fabricante dos produtos querem pagar o mínimo pelo transporte; o transportador quer receber o máximo para melhorar o atendimento; e a comunidade vê nos veículos de carga o agente complicador da qualidade de vida, resumiu Maria Cristina Fogliati, do Instituto Militar de Engenharia.

As empresas distribuidoras de carga nos centros urbanos enfrentam a falta de segurança e congestionamentos que as obrigam a investir em tecnologia da in-



Fotos: Divulgação



**Maria Cristina:**  
interesses conflitantes retardam  
soluções voltadas para a  
melhoria do transporte urbano

formação para evitar o roubo das cargas e buscar alternativas para driblar o tráfego pesado e não comprometer a qualidade do serviço, como a Expresso Mercúrio (ver quadro).

Para o futuro, os debates apontaram para a necessidade de uma visão sistêmica, que agregue os diferentes interesses lançando mão de novas tecnologias que aumentem a produtividade dos veículos; que estes reduzam ruídos e emissão de gases poluentes em benefício do



**Antonio Galvão:**  
*maior rigor da  
legislação trouxe  
benefícios para  
os operadores  
londrinos*

Montagem sobre fotos: Divulgação

## O exemplo de Londres

Para demonstrar que a questão da distribuição urbana é um problema mundial, o professor Antonio Galvão Novaes, da Universidade de Santa Catarina, cita o exemplo de Londres. Lá, a legislação exige veículos adequados às ruas estreitas, impõe rigor nos horários de coleta e entrega e restrições ao estacionamento. Pesquisas técnicas definiram as alternativas para agilizar o serviço e o poder público e a iniciativa privada investiram 800 milhões de libras ao ano em obras, definição de rotas e troca da frota. Veículos de 1.296 kg no lugar de 1.000 kg, melhorias no sistema viário e na sinalização aumentaram de 35 para 66 as entregas diárias. As operadoras reduziram seus custos dando maior utilidade do veículo que leva mais carga, aumentou o número de clientes atendidos e ganhou em produtividade.

meio ambiente; e que o tráfego e o estacionamento sejam disciplinados.

A regulamentação dos serviços de coleta e entrega urbana deve partir de uma integração dos entes interessados, com a colaboração das pesquisas das universidades para atender aos interesses da comunidade. Os fabricantes de veículos devem contribuir para melhoria na qualidade do meio ambiente reduzindo ruído e usando combustíveis alternativos; o poder público terá de investir em mudanças estruturais, reorganizar os fluxos, sincronizar a sinalização e treinar mão-de-obra visando a segurança, e os frotistas fazerem o monitoramento dos veículos.

No futuro os veículos de carga e de transporte coletivo terão prioridade em relação aos automóveis; os estacionamentos nas ruas serão restritos; as garagens subterrâneas e em edifícios estimuladas e as entregas serão só noturnas.

Os veículos serão mais compactos

para facilitar manobras e mais ergonômicos para aumentar o conforto do motorista; mais eficientes, econômicos e dotados de tecnologia que prolongue os intervalos de manutenção, reduza o tempo de oficina e aumente a disponibilidade em serviço; usarão meios para agilizar as operações de carga e descarga; e muita eletrônica embarcada. Seu custo operacional deverá compensar o custo da tecnologia.

Na operação, a eletrônica embarcada fará a integração veículo-base; o Custo ABC vai medir o tempo parado; o monitoramento vai gerenciar o risco, evitar o roubo e reduzir o prêmio de seguro; os roteirizadores vão contemplar rotas alternativas com uso de mapa digitalizado.

Os serviços serão otimizados via reposição automática de estoques (ECR) e pelo just-in-sequence com cargas palletizadas; o milk run virá como consequência do B2B; e a integração de siste-

mas via TI com a transportadora fará a reposição via RP e SAP.

Ao operador de transporte urbano não restará alternativa se não investir em tecnologia da informação para atender ao aumento da demanda, pois as entregas serão mais numerosas e mais leves e as embalagens menores. Para superar os entraves à agilidade do serviço com hora marcada, terá que intensificar o uso de telecomunicações, anunciando a chegada do veículo para que o recebedor o aguarde para ganhar tempo. As lojas de rua tendem a ser substituídas por shopping centers ou edifícios e, nesses casos, o tempo de entrega aumentará na espera do elevador e em eventual ausência do recebedor.

Para obter redução dos custos operacionais as empresas terão que treinar mais seus motoristas e beneficiá-los com bônus por economia e eficiência dos veículos.

Os canais e modalidade de distribuição também devem sofrer mudanças: o atacado tende a encolher com o produtor buscando a via direta com os clientes e com o crescimento do canal virtual; a parceria do transportador com a indústria e seu cliente tende a se fortalecer.

No curto prazo os centros de distribuição tendem a aumentar porque a competição no comércio varejista exige a reposição imediata dos estoques. Mas a economia de escala exigirá no futuro a redução dos CDs e sua substituição por cross-docking ou transit-points, com compras cada vez mais fracionadas. Incorporações ou fusões de empresas ou parcerias contribuirão para compartilhamento de centros de distribuição. ■

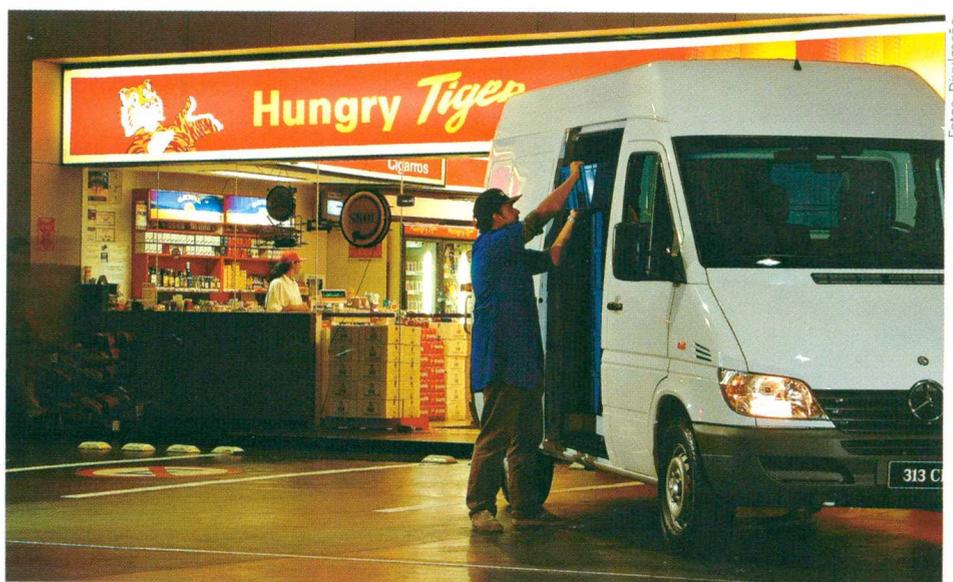


### Mercúrio: mais segurança e reabastecimento móvel

Operando nas regiões Sul e Sudeste com estrutura própria e nas demais em parceria com o Expresso Araçatuba e Rapidão Cometa, a Expresso Mercúrio mantém dois sistemas para garantir segurança nas operações de coleta e entrega nos grandes centros urbanos: acompanha o percurso dos veículos urbanos em tempo real utilizando GPS e rádio

trunking; e faz o bloqueio e desbloqueio remoto das portas desses veículos. Ao chegar no cliente, o motorista aciona a base, que abre as portas para retirada da carga e trava em seguida. Cada entrega é comunicada on-line à filial, que dá imediata baixa no estoque. A medida foi adotada para prevenir contra furtos e roubos de carga.

A Mercúrio experimentou o reabastecimento dos veículos de entrega em carretas paradas em pontos estratégicos e para a descarga dos veículos de coleta. Além de otimizar as operações, evitava que os furgões fizessem retornos ao terminal. Essa experiência, no entanto, estaria sendo desativada dada a vulnerabilidade das carretas paradas por muito tempo no mesmo local, o que a levou



Fotos: Divulgação

# Condições favoráveis

**Brasil transforma-se em plataforma de exportação para maioria dos grandes fabricantes de veículos e estabilidade ajuda a aumentar a confiabilidade dos compradores estrangeiros**

**Pedro Bartholomeu**

Muita coisa mudou no país nos últimos anos, mas o que os fabricantes de veículos mais destacam é a normalidade das operações e a estabilidade econômica. Hoje, a confiança do mercado mundial e a reconhecida qualidade de caminhões, chassis e carrocerias de ônibus brasileiros é a chave para o sucesso das exportações.

No ano passado o país exportou 5.259 caminhões, 8% do total de veículos vendidos no mercado interno 65,3 mil. Este ano, tomando-se como base o primeiro trimestre, as exportações devem crescer mais 14,2%, alcançando 6 mil unidades.

Em paralelo aos bons ventos da conjuntura econômica, a inserção do Brasil no mundo globalizado e sua escolha, pela maioria das multinacionais, como uma espécie de centro de fornecimento para boa parte do hemisfério sul alavanca os negócios externos.

"Anos atrás, a maior preocupação dos compradores nos Estados Unidos e países europeus na hora de importar produtos brasileiros era a falta de confiabilidade de entrega e o preço volátil", recorda-se Ben van Schaik, presidente da DaimlerChrysler do Brasil. Tal fato decorria das incertezas quanto ao preço, devido as grandes taxas de inflação, e da real produção do bem, em virtude das sucessivas greves e paralisações.

Com a queda da inflação, nos últi-

Divulgação



mos quatro anos, a DaimlerChrysler investiu R\$ 200 milhões na implantação de novos processos de produção, visando a igualar sua tecnologia de produção às melhores do mundo. "Para fazer parte da rede mundial de produção da DaimlerChrysler tivemos de criar escala de produção e aprimorar todos os procedimentos, incluindo a logística para fora da América Latina", diz Schaik. Os resultados estão aí. Este ano, as exportações devem somar 15 mil motores e 8 mil ônibus e 1 mil caminhões, que devem representar 30% do faturamento.

**No ano passado o país exportou 5.259 caminhões, 8% do total de veículos vendidos no mercado interno 65,3 mil. Este ano, tomando-se como base o primeiro trimestre, as exportações devem crescer mais 14,2%, alcançando 6 mil unidades**

“Essa evolução continuará”, confia Schaik. O número de países atendidos, que hoje somam 30, deve chegar a 45. Contribui para isso a transformação do parque industrial brasileiro da DaimlerChrysler num centro de excelência em produtos menos sofisticados. “São excelentes veículos, eletrônicos, robustos e econômicos, que não têm a sofisticação dos europeus convenientemente”, explica o dirigente, pois são veículos adequados a um grande número de países. Por exemplo, enquanto as fábricas da Alemanha só montam chassis de ônibus com suspensão pneumática, a fábrica de São Bernardo do Campo continua equipando os veículos com a mecânica, por molas, pois países da América Latina e muitos outros não aceitam a suspensão a ar pelas suas condições climáticas e topográficas.

A Scania, segunda maior exportadora brasileira de caminhões – embarcou 1.134 cavalos mecânicos em 2002 -, credita o sucesso no mercado externo à atualidade tecnológica de seus veículos, em geral defasados apenas 1 ano em relação à Suécia. Este ano o número deverá chegar a 2.500 unidades para 50 países na América Latina, África, Ásia e Leste da Europa.

Incluindo componentes, as exportações devem chegar a 15 mil itens nos próximos três anos na Scania, metade delas para a América Latina. “O que nos importa é acertar nos fluxos logísticos, que equilibram a taxa de câmbio, mas o Brasil tem fornecido condições estáveis na área”, afirma Hans-Christer Holgersson, Presidente da Scania Latin

Divulgação



*Em 2003, exportações da DaimlerChrysler devem somar 15 mil motores, 8 mil ônibus e 1 mil caminhões, representando 30% do faturamento*



### Marcopolo confia na excelência

Responsável por uma receita superior a R\$ 930 milhões, em 2002, só em exportações, a Marcopolo credita o sucesso da marca nesse campo à confiabilidade dos produtos brasileiros no exterior e a sua robustez. Colaboram para isso também a capacidade e agilidade de produção das carroçadoras brasileiras. Para José Antonio Martins, diretor corporativo da Marcopolo, “ninguém consegue como nós unir preços baixos e excelência de produto”.

### Participação na Exportação de Caminhões - 2002 (em %)

Ford	Scania	MBB	VWC	Volvo	Iveco	International	Outros	Total
23%	22%	17%	14%	10%	9%	4%	1%	100%

América e vice Presidente do Grupo Scania. Este ano a empresa exportará também 9 mil motores, 26 mil caixas de câmbio e 1,4 mil cabinas de caminhão, de 3 tipos diferentes. Os mercados de maior crescimento são a África, Oriente Médio e Coréia do Sul. Começaram também as vendas para a Rússia.

A Ford, campeã em exportações no ano passado, quando exportou 1.253 caminhões, espera manter o viés de alta este ano. As vendas externas representaram 20% do faturamento no ano passado, cerca de US\$ 25 milhões.

Pelos resultados do primeiro trimestre de 2003, a empresa já tratou de elevar as perspectivas. "Nossa nova meta é elevar a fatia das exportações para 30%", assegura Flávio Padovan, diretor de Operação Caminhões da Ford do Brasil. " Fizemos uma grande estruturação no Chile e o retorno tem sido excelente", comemora o diretor da Ford. Este ano, apenas para o Chile, serão exportados nada menos de 1.500 caminhões da linha Cargo.

A empresa também vai bem nos contratos com a Austrália e Nova Zelândia, onde os semileves F-350 fazem grande sucesso. "Temos produtos de qualidade a ótimos preços", diz Padovan, explicando a boa aceitação dos veículos comerciais brasileiros em dezenas de países em vários continentes.

Já Ayrton Amaral Filho, gerente de Exportação da Volvo do Brasil, comemora esta crescente onda, que ele interpreta como uma consolidação do produto nacional. "Estamos construindo a Marca Brasil", raciocina ele, para quem o país está vendendo qualidade, robustez e conforto a um preço adequado. Uma das façanhas da Volvo é a exportação da linha NH para a Europa, onde o cavalo de cabina convencional conquistou seu mercado.

A Volvo, nos últimos dez anos, elevou seu atendimento de 3 para cerca

Fotos: Divulgação



### Caminhão não é commodity

Para a Scania, a boa fase das exportações não é resultado apenas de políticas de câmbio favoráveis. "A taxa de câmbio é importante para commodities, não para caminhões", afirma o Presidente da Scania Latin América, Hans-Christer Holgersson. Para ele, 99% das exportações são fruto do sistema logístico desde o processo de produção ao de entrega.

Entre 1996 e 1998 a empresa investiu US\$ 300 milhões – US\$ 220 milhões no Brasil e US\$ 80 milhões na Argentina (câmbios e diferenciais) – e na capacitação técnica de 200 fornecedores.

de 50 países e no ano passado exportou mil veículos, entre chassis de ônibus e caminhões. "Este ano contamos com outro salto, desta vez de 20 ou até 30%", calcula Ayrton. "Mas, o mais importante é manter a qualidade dos nossos produtos, de tal maneira que nossas exportações fiquem imunes a eventuais oscilações do câmbio".

Com uma engenharia 100% nacional, a Volkswagen comemora em dobro seu sucesso nas exportações. "Quando enviamos nossos veículos a outros países que conhecem sua robustez e qualidade, a venda é realizada

em dólares, moeda forte que aumenta a lucratividade de nossas operações e nos ajuda a manter os níveis de investimento necessários para novos produtos e processos produtivos", diz Roberto Cortes, vice-presidente da Volkswagen Veículos Comerciais.

A venda de 700 chassis de ônibus para a Arábia Saudita e a possibilidade de comercialização de mais mil levou a empresa a decidir: em breve abrirá um escritório nos Emirados Árabes Unidos. "Será um passo importante para conquistar mais espaço ainda na região", analisa Cortes.

FOCUS  
ON

# Manutenção

## planejada



**P**ioneira na oferta dos Acordos de Manutenção Preventiva no Brasil, bem como dos Contratos de Reparo & Manutenção, a Scania vem expandindo cada vez mais esses serviços de pós-venda. Sua cobertura, hoje, envolve todos os 96 pontos de atendimento da rede, com opção regional e suporte de uma só concessionária próxima da base do cliente.

Com maior adesão de grandes frotistas, esses serviços também têm atraído muitos médios e pequenos empresários, além de transportadores autônomos. Tudo por conta de seus resultados favoráveis, aliado à flexibilidade dos contratos que atendem necessidades distintas, nas mais diversas aplicações dos veículos da marca.

Não sem motivo, a Scania mantém atualmente cerca de 600 contratos de Reparo & Manutenção de âmbito nacional e outros 700 de cobertura regional. Sem contar os mais de mil Acordos de Manutenção

Preventiva celebrados com operadores, que passaram a atribuir esses serviços às oficinas da rede de concessionárias. A decisão vem permitindo a essas empresas maior dedicação de tempo ao seu negócio principal, bem como contar com uma maior disponibilidade do veículo em serviço, deixando para a Scania e sua rede a tarefa de planejar e executar a manutenção.

Os contratos nacionais assinados entre cliente, fábrica e concessionários são administrados pela fábrica, que acompanha o desempenho do veículo por meio de relatórios e remunera o concessionário pelo serviço prestado. Em complemento a isso, o concessionário planeja com o cliente a programação das revisões, cumprindo as recomendações da fábrica e os horários de atendimento conforme as conveniências do cliente. Casos de emergências previstos em contratos são atendidos em qualquer oficina da rede utilizando o serviço Plus 24.

Os contratos de Reparo & Manutenção de cobertura regional são direcionados a clientes cuja operação restringe-se somente a uma localidade. É o caso de caminhões que atuam na mineração ou na extração de madeira, por exemplo. Eles são administrados pela concessionária local que coordena a execução dos serviços. Neste caso, a equipe de Estratégia e Desenvolvimento da Rede da Scania dá suporte à venda e à administração do contrato e acompanha a performance dos veículos.

Outra opção é o Acordo de Manutenção Preventiva planejada. Além das revisões periódicas recomendadas pela fábrica conforme o tipo de operação, o acordo prevê o acompanhamento do desempenho do veículo pelo concessionário, que atua como consultor técnico do cliente.

Item do custo/km – Uma vez que os contratos são

**AS VANTAGENS  
OFERECIDAS PELOS  
ACORDOS E CONTRATOS  
DE MANUTENÇÃO,  
COM GARANTIA DE  
FÁBRICA, CONQUISTAM  
OS FROTISTAS**



Fotos: Scania

individuais, para cada veículo, os acordos caracterizam-se pela inclusão dos serviços e da reposição das peças por desgaste no custo por quilômetro rodado ou na hora trabalhada. Dessa forma, tais despesas podem ser diluídas nas parcelas mensais, ao longo da vigência do contrato, uniformizando o fluxo de caixa do cliente.

Para calcular os custos de manutenção, inúmeras variáveis são levadas em conta. Caso do modelo do veículo e do implemento, o tipo de carga ou de operação, o estado das rodovias ou zonas urbanas das rotas desse veículo. Incluindo, até, necessidades específicas como execução dos serviços na oficina do cliente ou no local de trabalho do veículo, como minas ou grandes obras. As partes envolvidas apuram o valor que contemple os custos de componentes e mão-de-obra que, em geral, oscila entre 9 e 10% do custo operacional do veículo.

O serviço é adaptado conforme as exigências do cliente. Uma empresa que opere no regime "hot seat" – com troca de motoristas e viagens ininterruptas – e não tem como deixar o veículo parado para reparos, precisa de atendimento diferenciado e de troca rápida dos componentes e isso é levado em conta na hora da elaboração do contrato.

Como o programa oferece extensa gama de serviços, o cliente pode escolher os itens a constar do contrato, que pode ser anual e renovável pelo tempo que a empresa pretende ficar com o veículo ou de longo prazo. Dessa forma, os custos que costumam aumentar com o uso do veículo, permanecem estáveis no período em que o caminhão permanecer na frota.

O "Master Driver", programa de treinamento para motorista, também dá suporte ao contratos e ao acordo, já que motoristas mais preparados aproveitam melhor os recursos oferecidos pelos caminhões Scania.

## Vantagens mútuas

Os Contratos de Reparo & Manutenção e os Acordos de Manutenção Preventiva trazem vantagens ao cliente, à fábrica e ao concessionário.

O cliente fica liberado das preocupações com a manutenção e de dispêndios inesperados, já que os custos estão embutidos no valor do frete e pagos em parcelas mensais fixas, o que significa que se não rodar, não paga. Em adição a isso, o usuário tem a garantia de que os serviços serão executados por profissionais treinados e reciclados na fábrica, a certeza da utilização de peças genuínas e a opção

de programar os serviços do veículo de acordo com as datas das revisões ou a sua conveniência. De quebra, pode ainda contar com a maior disponibilidade do veículo, a diminuição das paradas inesperadas e a certeza de obter um maior valor do veículo na hora da revenda, com a comprovação do contrato de manutenção.

Do lado da fábrica, o acompanhamento da vida útil dos veículos permite montar um banco de dados sobre as diferentes operações, o que contribui para aperfeiçoar os produtos. O uso das peças genuínas permite assegurar um aumento das vendas de componentes e os contratos garantem fidelidade à marca.

Os concessionários, por sua vez, diminuem a ociosidade das oficinas e, ao trabalharem de forma programada, evitam picos de congestionamentos. A consequência é o aumento do fluxo de clientes nas lojas, abrindo a possibilidade de novos negócios.



# Injeção de ânimo

**Ao apagar as velas do quinquagésimo aniversário, Expresso Araçatuba promete mais vitalidade**

O ano de 2003 tem sido um ano especial para o Expresso Araçatuba. Além de completar meio século de existência, a empresa consolida alianças, dá a partida para transformar-se em primeira multinacional de transporte do país, de fato, e reestrutura toda diretoria.

Os grandes mestres que possibilitaram o desenvolvimento vitorioso da companhia, Oswaldo Dias de Castro e Ivo José Dietrich, passam a ser respectivamente presidente e diretor do Conselho de Administração, enquanto o comando do Expresso Araçatuba passa para as mãos de Oswaldo Dias de Castro Jr, sob o cargo de Diretor Geral.

Depois do sucesso das alianças com Rapidão Cometa, Expresso Mercúrio e FedEx, uniões realizadas às vésperas das bodas de ouro, e do pioneirismo da Operação Pacífico, o Araçatuba



Divulgação



**Oswaldo Jr.**  
*"Vamos nos transformar numa multinacional"*

penha grande para o futuro. "Nossa meta é transformar a empresa na primeira multinacional de transporte de carga do Brasil", promete Oswaldo Dias de Castro Jr. já engajado na tarefa.

A desse grande trabalho, todavia, o objetivo emergente é consolidar a posição de liderança do expresso. "Para incrementar nossos negócios no nordeste as filiais de Goiânia e Brasília tornar-se-ão pólos irradiadores das ligações

com aquela região", anuncia Castro Jr. Também está sendo retomada a rota S.Paulo – Manaus pelo rodo-fluvial.

Para alavancar as vendas na América do Sul, o dirigente conta com a conscientização dos embarcadores de que o rodoviário oferece muitas vantagens. "Embora seja entre 10 e 20% mais caro, o caminhão cumpre São Paulo a Lima, Peru, em 14 dias, enquanto o navio gasta entre 45 e 50 dias na viagem", diz ele. Para Santiago do Chile a economia de tempo é maior ainda de 7 dias para entre 35 e 40 dias.

"Nossa meta prevê um crescimento de 200% nas rotas internacionais, unindo o Brasil a todos os países da América do Sul em 4 anos", diz Oswaldo Jr. O faturamento no período deverá saltar dos atuais US\$ 24 milhões para US\$ 96 milhões.

No mercado interno as expectativas são mais tímidas, mas nem por isso menos pretensivas. "Vamos crescer 18% este ano", vaticina Oswaldo Jr. Nada mau, isso significa pular de um faturamento de R\$ 116 milhões para R\$ 137 milhões.





# Confiabilidade é a base do crescimento

Jamef chega à sua melhor fase ao comemorar os 40 anos, mas mantém os conceitos que a transformaram de empresa regional numa prestadora-modelo de serviços de transporte

Pedro Bartholomeu

**E**m 1963, o empresário José Alves Martins, então carvoeiro, resolveu dar outro emprego ao caminhão Mercedes-Benz que usava no seu dia-a-dia. Nascia a Transportadora Divinópolis, na cidade mineira homônima, para levar café da região para a capital, Belo Horizonte. O LP 321 foi a base do sucesso da iniciativa.

Durante aquela década a empresa continuou a atuar com cargas gerais, enquanto José Alves e os filhos faziam as vezes de motorista ou administradores. No início dos anos 70 a Divinópolis já contava com seis caminhões e servia toda a região. Mas havia um sério pro-

blema a contornar. Na mesma Divinópolis existiam três transportadoras com o mesmo nome, adotando apenas nomenclatura diferente. "Era uma confusão danada, pois todas se chamavam Divinópolis. Nós éramos a transportadora e nossos concorrentes eram o Expresso Divinópolis e o Expresso Rodoviário Divinópolis", diz Mauro Martins, diretor Comercial da Jamef.

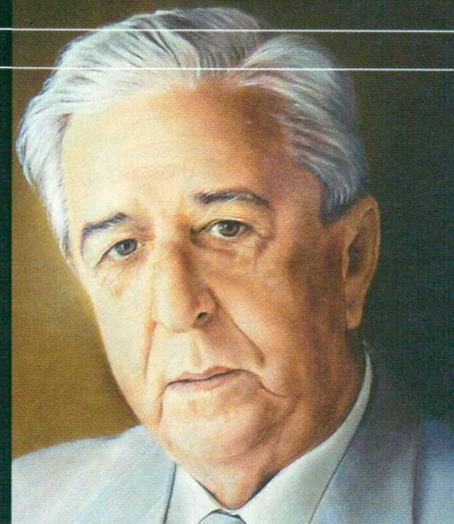
A solução, em 1972, foi adotar um novo nome, Jamef, de José Alves Martins e filhos. Foi uma boa saída. Além desse diferencial, a empresa passava a atuar com maior desenvoltura na sua região, eliminando qualquer possibilidade de bairrismo nas pequenas cidades vizinhas.

O início dos anos 70 foi sem dúvida o grande divisor de águas no processo de crescimento da Jamef. Graças à visão de José Alves e de seus filhos, os primeiros passos da nova companhia

Fotos: Divulgação



## José Alves Martins: visão de futuro permitiu a Jamef, a partir do primeiro Mercedes-Benz LP 321, chegar a uma frota própria de 105 caminhões e mais 200 agregados



incluíram ações que muitas empresas levaram anos para por em prática.

A linha entre a região e Belo Horizonte tinha duas saídas por dia e cargas entregues até o meio dia eram entregues no destino no mesmo dia. "Já naquela época a Jamef trabalhava 24 horas por dia", lembra Mauro. Era um diferencial e tanto.

Mais ainda quando os clientes eram visitados pela empresa que pagava indenização pelas cargas danificadas em trânsito – o tráfego por estradas de terra em péssimo estado causava danos em 25% das cargas. Esse procedimento construiu uma forte reputação aos serviços da Jamef e à sua imagem junto à clientela. "A carteira de clientes cresceu muito graças ao boca a boca", tem certeza Mauro.

Essa confiabilidade, todavia, tinha duas mãos, pois os clientes passaram a pedir redespacho pela Jamef das cargas vindas de São Paulo para a região e que faziam escala em Belo Horizonte, último ponto de apoio das grandes transportadoras da época, com a Kwikasair.

A rapidez e segurança causaram um boom para a empresa. Da região para Belo Horizonte eram 15 viagens por dia. Essa evolução levou à implantação da filial de São Paulo em setembro de 1975, quando a empresa já dispunha de 12 caminhões e comprara seu primeiro carro zero quilômetro, um MB L 1113.

### Superdimensionada



**A frota de caminhões é composta por 315 veículos. Tanto a frota própria, de 105 veículos, como a de agregados, 200, é integralmente monitorada via satélite. Na frota de distribuição os próprios somam 40% do total, 80 caminhões, e a de transferência é 100% própria, 25 cavalos mecânicos. Um Scania 124 de 420 cv roda com no máximo 20 toneladas. "Isso nos garante uma velocidade média superior à dos ônibus, diminui os custos de manutenção e o consumo de combustível", diz Edmar Rodrigues de Fátima, gerente de Manutenção, há 27 anos na empresa. A idade média é de 1,5 ano. Em média os pneus registram 500 mil km em 3 vidas. A viagem São Paulo-Belo Horizonte é feita em 7 horas.**

A inauguração da filial própria na capital paulista possibilitou uma expansão mais rápida ainda. Numa ponta a Jamef conquistava as grandes companhias de petróleo e indústrias, e estas acabaram por estimular a abertura de filiais por todo Estado de Minas Gerais. "Chegamos a transportar para 400 cidades apenas em Minas Gerais", lembra Mauro. Com tal estrutura, a Jamef passa então a conquistar embarcadores gigantes como a Bom Bril. Aproveitando os bons ventos, em 1978, a empresa inicia a operação Rio-S.Paulo e inaugura sua filial carioca.

Essa boa fase prosseguiu até meados da década de 80, época em que a Jamef já se agigantara. A frota já contava com 154 caminhões, entre médios e pesados, mas os sucessivos planos econômicos e a própria conjuntura fez a empresa mudar totalmente de rumo em 1985.

E a reestruturação foi radical. Praticamente todas as filiais mineiras foram



Fotos: Divulgação

fechadas, as operações passaram a ter como foco as regiões metropolitanas, enquanto o transporte de carga geral foi abandonado e o novo foco foi centrado no transporte de encomendas.

Das 400 cidades atendidas em Minas Gerais a Jamef passou a se dedicar a apenas 70 em regiões metropolitanas. O ajuste demandou 4 anos, até 1989. Logo depois, em 1990, viriam as filiais próprias de Campinas e Curitiba.

Esta é outra faceta da filosofia da empresa: sempre trabalhar com capital próprio, sem recorrer a empréstimos bancários. Filiais próprias são outro fundamento, assim como toda a estrutura comercial dos pontos de venda.

O plano de reestruturação incluiu a informatização geral da companhia, em 1985, e a implantação de departamentos de telemarketing em suas bases no ano seguinte. O sucesso da empreitada completou-se em 1988, com o estabelecimento de uma cor corporativa, um amarelo exclusivo da Jamef.

O plano ainda incluiu a terceirização de boa parte dos serviços. Desde a frota de distribuição até dos serviços de manutenção, que passaram para as concessionárias em 1994. A empresa, que até então só pensava em crescer – não fazia renovação, mas apenas ampliação de frota –, resolveu modernizar seus equipamentos rodantes. A idade média dos caminhões baixou de 12 para 3 anos.

Em 1996 a Jamef promove um novo grande esforço de revigoração de imagem, mudando desde a cor corporativa, do amarelo para o branco, com a repintura da frota e de todos os materiais de trabalho. “A nova cor também facilitaria a revenda dos veículos”, lembra Lucia-

Fotos: Milton Shirata



*Foco dirigido: especialização no transporte de encomendas e operações centradas nas regiões metropolitanas*



### Gerenciamento de risco

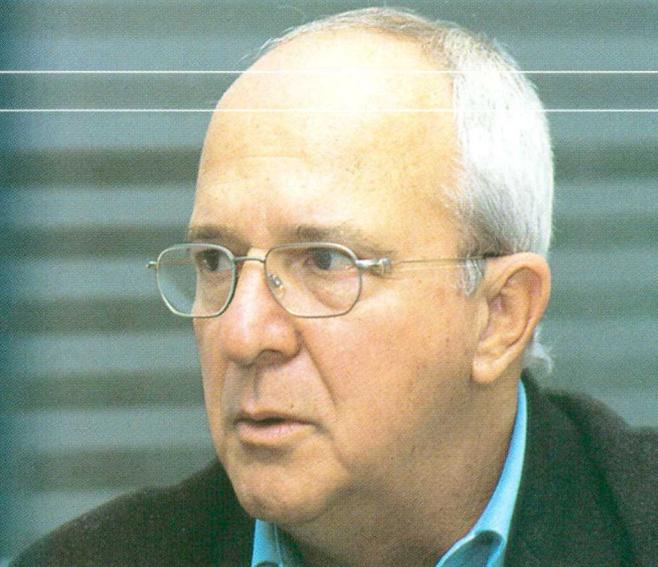
Para manter a frota de 315 caminhões monitorada, com equipes de escolta etc, a Jamef gasta 15% de seu faturamento no gerenciamento de risco. Além dos equipamentos de rastreamento da Autotrak, o treinamento do pessoal é intenso e todos os motoristas têm aulas de direção defensiva. Os custos em 2002 chegaram a R\$ 1,5 milhão em treinamento. “Em janeiro aproveitamos o baixo movimento para fazer cursos de imersão de 15 dias com os motoristas”, diz Mauro.

### Plano de carreira

A sucessão na Jamef é um item do contrato social. Capitaneada por quatro irmãos, para não correr risco de descontinuidade, a empresa aceita apenas um representante de cada ramo familiar. Mas, isso não depende de um simples convite. O candidato deve ter trabalhado no mínimo 2 anos fora da empresa, ter curso superior, MBA na área compatível e ser aprovado pelo conselho diretor. “É uma autodefesa, para que não aconteça conosco o que ocorreu com muitas companhias, onde a sucessão levou a empresa à falência”, explica Mauro Martins.

**“Nossa missão é não levar problemas para os clientes. Por isso, devemos cumprir os prazos de entrega e manter a integridade das cargas e dos veículos. Sempre.”**

**Mauro Martins**



no Martins, gerente de Marketing e Comunicação da Jamef, um dos três integrantes da segunda geração já engajados na empresa.

Desde de meados da década de 90 também os agregados passaram a respeitar o compromissar de renovar seus caminhões aos 5 anos de vida útil, exigência que hoje é cumprida aos 3 anos de trabalho. “Os agregados são nossos parceiros de longa data e têm que ter rentabilidade para trabalhar”, diz Mauro.

Esses cuidados têm mantido a velha reputação da empresa mineira. A carteira de clientes da Jamef tem atualmente 30 mil clientes, 5,2 mil deles frequentes. Um número que não pára de crescer e deve subir ainda mais com a abertura de filiais em Goiás, Bahia e Espírito Santo em 2004. ■

### Eficiência total

Os serviços prestados pela Jamef também são auditados todos os dias na busca da otimização. O índice de atendimento da empresa chega a 99%.

- No Rio de Janeiro, 84% das chamadas levam à coleta até o meio dia. Hoje, 45% do faturamento da empresa estão concentrados no Estado de São Paulo, 25% no Rio de Janeiro, 12% no Paraná, 10% em Minas Gerais, 5% no Rio Grande do Sul e 3% em Santa Catarina.

### Atendimento total

Para incrementar a produtividade e a segurança, o RH da Jamef trabalha duro para proporcionar a melhor qualidade de vida para os funcionários da companhia. As psicólogas da empresa costumam até visitar as residências dos empregados para conhecer suas carências.

*Filosofia da empresa: no passado e no presente, só filiais próprias*



Fotos: Milton Shirata/Divulgação

### Terceirização

Em 1992 a empresa então com 136 caminhões terceirizou a maioria de seus 120 veículos de distribuição, financiando-os para os motoristas. Resultado: a produtividade simplesmente triplicou, hoje alguns carros chegam a cumprir 83 ordens de serviço por dia. O mesmo ocorreu na manutenção desde 1994. Foram desmobilizados mais de 100 funcionários de oficinas, 75 só em Belo Horizonte.

# Onibus

Ano III • nº 63 • Suplemento da Revista Frota

Minibus Volkswagen tem motor MWM e câmbio ZF



## Nova opção em carrocerias

Espaço interno é o ponto forte dos mini e microônibus que a paranaense Mascarello começa a produzir em Cascavel

## Projeto Orca

A EMTU - Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos, de São Paulo, decidiu alocar 173 perueiros no Projeto Orça - Operadores Regionais Coletivos Autônomos, da Secretaria de Estado dos Transportes Metropolitanos. A SMT vai regulamentar a atuação da categoria em linhas entre Campinas, Sumaré, Hortolândia, Monte Mor, Paulínia e Cosmópolis. Os 173 operadores são 44,35% dos 390 em circulação hoje. O presidente da EMTU, Joaquim Lopes, diz que os perueiros serão divididos em dois turnos de oito horas. Um sorteio definirá a distribuição nas linhas, que estão sendo replanejadas pela EMTU. A partir da segunda quinzena de junho a EMTU vai atuar para coibir a operação dos 217 perueiros desclassificados



## Londres ensina cortesia

O prefeito de Londres quer recuperar o padrão de atendimento dos famosos ônibus dois andares vermelhos nos anos 60. Os motoristas voltarão à escola para aprender lições básicas de cortesia e direção segura. A medida foi anunciada em pessoa pelo prefeito Ken Livingstone, como parte de um programa para "reparar os estragos causados ao transporte coletivo pela privatização". As queixas vêm de algum tempo, mas estão aumentando desde que a prefeitura da capital

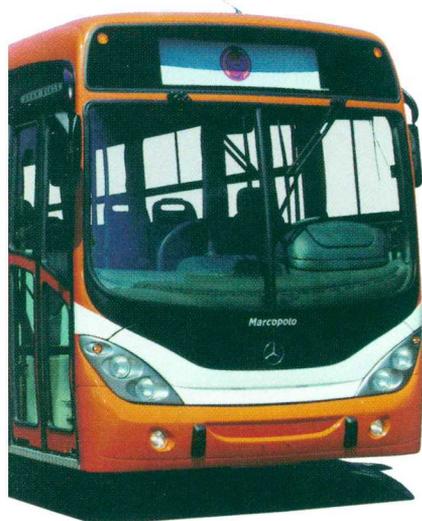
britânica passou a cobrar pedágio de quem trafega de carro pelo centro da cidade. Andrew Thompson, titular da autoridade municipal de transportes, enumerou alguns exemplos do "padrão de atendimento": os motoristas são grosseiros, ignoram as paradas, fecham as portas antes que os passageiros tenham terminado de entrar e muito mais. Pelo menos nossas metrópoles tem algo em comum com Londres.



## Clonagem rodoviária

Uma fraude de cerca de R\$ 2 milhões foi descoberta pela gerência de Sorocaba, SP, da Viação Cometa. Há dois meses a empresa vinha sendo vítima de venda de passagens intermediárias (compradas fora do guichê da rodoviária) clonadas. O esquema contava com a participação de funcionários e do dono de uma gráfica. A descoberta ocorreu em razão de uma expressiva redução na venda de passagens na linha Sorocaba-São Paulo, sempre com grande movimento. No momento do flagrante, dos 36 passageiros, apenas treze tinham bilhetes verdadeiros. Para não levantar suspeitas, os talões falsos tinham as mesmas numerações dos originais e eram feitos da noite para o dia. Os envolvidos são um auxiliar de tráfego, 11 motoristas e 1 gráfico local. Cada motorista desviava cerca de R\$ 250 por viagem. A linha tem 100 horários/dia/sentido.

## A caminho das arábias



*A Marcopolo embarca 150 ônibus Gran Viale para a Saptco, que realiza a primeira compra da encarroçadora brasileira. Os Gran Viale deixarão o país completamente montado (CBU), no início de agosto, pelo Porto de Itajaí, SC. Os chassis são Mercedes-Benz O500M 1728 e as carrocerias tem 47 assentos e três portas, a última reservada para as mulheres. Para suportar as condições climáticas da Arábia Saudita os veículos foram equipados com isolamento térmico especial e janelas com vidros com película que absorve o calor, além de um potente ar-condicionado.*

## Volare na Argentina

A Volare lançou sua linha de miniônibus no país, durante a Autobus 2003 - 3ª Exposición Internacional de Equipamiento y Tecnología del Transporte Automotor de Pasajeros, em Buenos Aires. O lançamento dos modelos Volare coincide com o início da retomada da economia argentina.



## Jogo duro

A Secretaria Estadual de Transportes do Rio de Janeiro assinou portaria que fixa em 3.300 o número de vans que circularão em linhas intermunicipais no estado. Outras 11.700 serão retiradas de circulação. Pela portaria, o transporte complementar terá normas e cores oficiais. "O serviço pirata, muitas vezes, é usado para atividades ilegais, como transporte de drogas, armas e como bondes do tráfico", diz Adroaldo Peixoto, subsecretário estadual de Transportes. O motorista legalizado que descumprir a regulamentação também terá o veículo apreendido.

## Transporte de massa

Jelson da Costa Antunes, aos 75 anos, está-se tornando o Rei do Rio, pelo menos nos negócios de transporte de passageiros. Ele já iniciou a construção do primeiro catamarã dos sete que farão a travessia Rio-Niterói. O investimento via BNDES é de R\$ 75 milhões para modernizar a frota de embarcações da sua concessão Barcas S/A. Serão três embarcações com capacidade para 200 passageiros. Outras quatro para 1.300 pessoas cada. Os preços serão populares.



# O dono assina a obra

**A Mascarello, primeira encarroçadora paranaense, inicia as operações com a apresentação dos leves GranMini e GranMicro, veículos que oferecem muito espaço interno aos usuários**

Com uma fábrica de 14,6 mil m<sup>2</sup> inaugurada no final de maio, a Mascarello Carrocerias e Ônibus deu início a suas operações em Cascavel, PR. A empresa, dirigida por Rovillio Mascarello e Celinha Mascarello, chega com dois produtos leves: o GranMini e o GranMicro. A empresa já tem 40 carros vendidos, entre eles oito para a Pioneira, de Nenê Constantino, oito para Capital do Oeste e seis exportados para o Chile.

A nova encarroçadora não é ne-

nhuma debutante, já tem anos de labuta no mercado, época em que seus proprietários faziam parte do grupo gaúcho Comil, cujo divisão societária ocorreu em 2000. Portanto, trata-se de uma retomada de produção.

Com investimentos da ordem de R\$ 13 milhões, a Mascarello promete comercializar veículos de última geração e com grandes diferenciais diante dos concorrentes. Para captanear a empreitada, os Mascarello chamaram Jair Bez, engenheiro com larga experiência nesse mercado e que por

*O técnico Jair Bez escalou um time de primeira na produção da linha Gran*



Capa



*O design moderno inclui linhas arredondadas e cockpit envolvente*

## Exportações

A Mascarello prevê que até 50% de sua produção será destinada às exportações. Para isso já tem representante no Chile e promete chegar rápido à Argentina e Equador. A empresa emprega 600 funcionários e gera aproximadamente 400 empregos indiretos.

## Mercado gigante

A confiança do grupo no lançamento de uma nova carroçadora é fruto da pujança do segmento no país. São produzidas anualmente 22,7 mil unidades de ônibus e destes quase 8 mil são mini ou microônibus, um mercado que deve se expandir ainda mais nos próximos anos.

mais de uma década trabalhou na Busscar, para a diretoria Industrial da carroçadora.

"Nosso quadro de funcionários possui alta capacidade técnica – diz Jair – e foi escolhido a dedo entre colaboradores da Busscar e da própria Comil." Para começar com o pé direito no negócio, Jair liderou o desenvolvimento da linha Gran, com o compromisso de prover o mercado de veículos que respondessem às demandas dos empresários.

"Conseguimos executar um projeto com design avançado e muito competitivo", assegura Jair. Para ele, o plano da Mascarello é o de comercializar 200 unidades este ano, com a produção de 10 unidades/dia. A fábrica, porém, poderá chegar a 20 unidades/dia.

Os GranMini e Gran Micro têm como principal qualidade um grande espaço interno. O micro oferece altura interna de 1,95 metro e largura de 2,13 metros, o micro para 5 toneladas e o mini para 4,3 t, ambos em estrutura tubular, frente e traseira de fibra.

O GranMicro está preparado para aplicações urbanas, rodoviárias e de

fretamento, incluindo uma versão leito. O GranMini oferece de 18 a 26 lugares e o GranMicro de 21 a 32 assentos. O primeiro na versão básica tem preço de R\$ 34,5 mil, enquanto o GranMicro custa R\$ 44 mil na versão urbana e R\$ 54 mil na rodoviária.

"Mas, com certeza – anuncia Jair Bez – nosso grande diferencial será o atendimento e uma grande agilidade para satisfazer nossos clientes."

*Maior diferencial da linha é o espaço interno*



# Sob encomenda do mercado

Volkswagen lança o 8.120 OD e entra na briga pela liderança no mercado de minibus. Para isso, buscou um veículo com operação tão simples quanto as vans, o veículo de seus futuros usuários

**A** Volkswagen acaba de apresentar sua nova linha de mini e microônibus, com destaque para o lançamento do VW 8.120 OD. O objetivo da montadora é chegar a 30% de participação no mercado nos minibus e 35% nos microônibus.

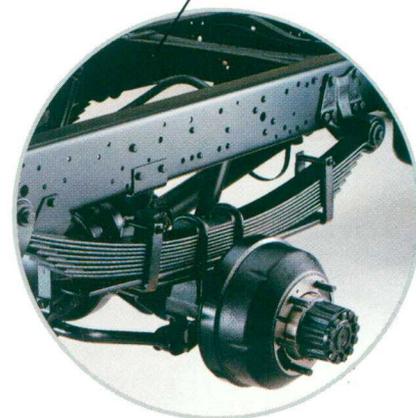
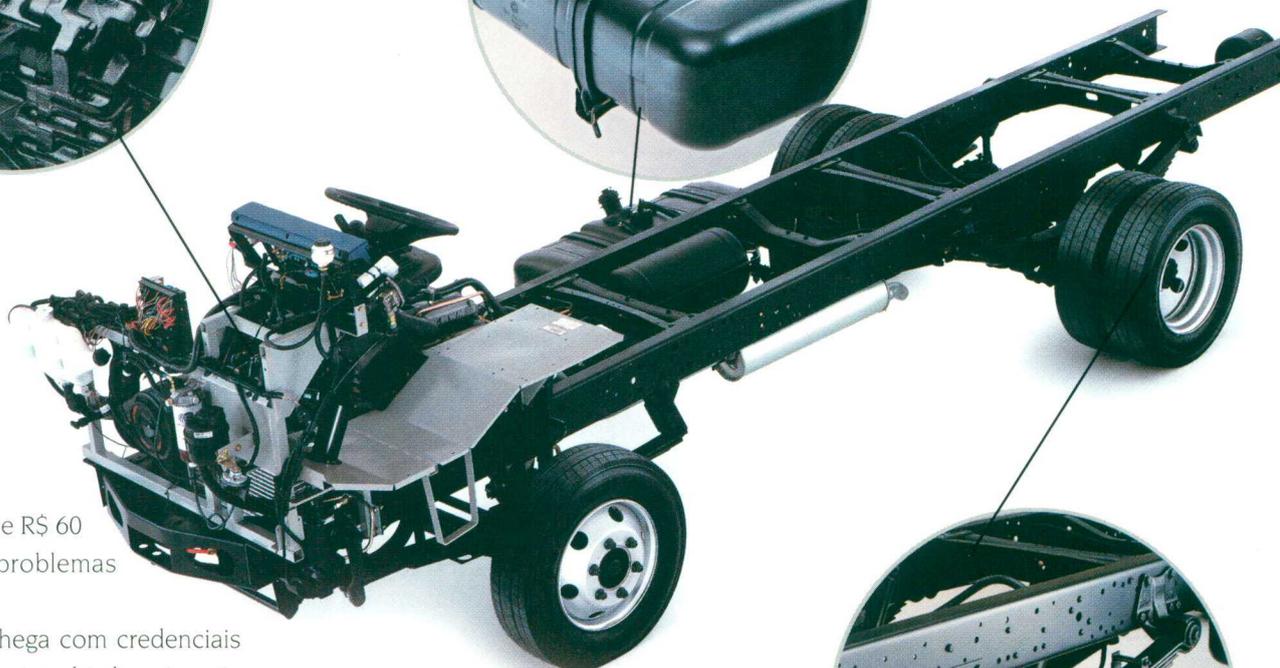
O nascimento do 8.120 vem a calhar para a maioria de autônomos que terá de substituir suas vans por minibus nos próximos meses - 18 em São Paulo. Para tornar o veículo acessível, a Volks-

wagen o motorizou com um engenho MWM de 120 cv, o que o faz R\$ 3,5 mil mais barato que o 8.150 OD, embora continue mais caro que o chassi MA 6.0, da Agrale. Seu preço sugerido é de R\$ 43,5 mil.

Renato Mastrobuono, diretor de Vendas da VWN, espera que o 8.120 OD aumente a fatia da Volkswagen no mercado de mini de 13,1% para 30%. "O veículo completo deverá custar cerca de R\$ 80 mil, o que eleva a competitividade da montadora no segmento." Isso facilitará também o financiamento, pois na troca de uma van o usuário, dando uma en-



Lançamento



trada entre R\$ 50 e R\$ 60 mil, não terá problemas com os bancos.

O 8.120 OD chega com credenciais de peso. Tem o maior pbt da categoria com seus 7.700 quilos e duas opções de entre-eixos: 3.300 e 3.900 mm. Isso permite que seus usuários usem carrocerias de até 8 metros de comprimento.

Sob o capô está o motor MWM 4.10TCA, turbo intercolado, que oferece grande facilidade e rapidez de manutenção, graças às suas camisas úmidas e cabeçotes individuais. Segundo os técnicos da Volkswagen o trem motor do mini 8.120 garante ao veículo um torque 42% maior que os concorrentes, o que lhe permite vencer rampas 45% maiores.

Os mini e micro Volkswagen têm nova caixa de câmbio, a ZF S5-420 com cinco velocidades, que aproxima a operação desses veículos à dos automóveis – o mapa de engate, com a primeira marcha para cima é semelhante ao dos carros e vans, facilitando a adequação do motorista ao novo veículo.

Para Luiz Roberto Imparato, gerente de Marketing do Produto a escolha levou em conta, além da facilidade e maior conforto nas trocas de marchas, a redução das vibrações e do nível de

### Chassi do 8.120D

tem trem de força dimensionado para o serviço pesado e inclui itens de grande resistência e manutenção fácil



### Habitáculo

busca conforto e facilidade de operação



Fotos: Divulgação

ruído. "Os engates são curtos, precisos e macios", diz ele. Para o técnico, as qualidades da S5-420 decorrem dos anéis de sincronização produzidos em aço forjado com aplicação de camada de molibdênio.

Os veículos também receberam novos freios pneumáticos, desenvolvidos para trabalho pesado e intenso. As sapatas dos freios traseiros são 20%

## Encarroçado os mini

VW 8.120D custarão cerca de R\$ 80 mil, R\$ 3,5 mil a menos que o 8.150

mais largas, ampliando a área de frenagem, a segurança de operação e proporcionando maior vida útil, pois trabalham em menores temperaturas.

A instalação de um alternador de 90 A prepara os mini e micros para a utilização cada vez maior de aparelhos de tevê, frigobar, vídeo e som ambiente. Pela mesma razão, e para facilitar a vida dos usuários, a bateria de 100 AH é livre de manutenção, eliminando a necessidade de revisões constantes.

Ainda com a intenção de elevar o conforto e a vida útil da suspensão, as molas semi-elípticas têm agora maior número de lâminas, proporcionando mais maciez e elevando a capacidade do veículo para suportar a lotação dos horários de pico.

## Novos sistemas

em implantação nas grandes cidades elevam demanda

## Cidade e campo

O departamento de marketing da Volkswagen estima que as vendas do 8.120 OD podem chegar a 100 unidades/mês, ultrapassando as 46 do 8.150 e as 72 unidades/mês do VW 9.150. Os usuários urbanos deverão representar 80% dos compradores, os restantes 20% da produção serão absorvidos pelo setor de fretamento. Entre os urbanos, os autônomos devem representar 50%, com picos de até 80%, dependendo das demandas exigidas pelos sistemas metropolitanos em implantação.

## Acessórios

Para atender a um comprador de varejo, a Volkswagen Veículos Comerciais desenvolve uma série de acessórios para seus mini e microônibus com a grife da marca. São tocadores de cds, rodas de alumínio, adornos etc, bem ao estilo perueiro, que personaliza seu veículo ao feitio dos caminhoneiros.





# 4º Salão da LOGÍSTICA 2003

26 a 29 de Agosto

## O Encontro da Logística na América Latina

Apoios:



Maiores informações: tel.: +(11) 5575.1400



4 Salão da LOGÍSTICA 2003  
26 a 29 Agosto 2003 - das 14 às 21 hs

Nome Principal da EMPRESA (preencher em letra de forma)

Nome Principal da EMPRESA

NOME Principal do Visitante (preencher em letra de forma)

NOME Principal do Visitante

# VISITANTE



4 Salão da LOGÍSTICA 2003

Local: EXPO CENTER NORTE PAVILHÕES AZUL/BRANCO

Convidado por



e EXPOSITORES

EMPRESA

NOME

CARGO

ENDEREÇO EMPRESA

CEP

CIDADE

ESTADO

e-mail

DDD

TELEFONE

FAX

Linha Principal de Produto: .....

PROIBIDO O INGRESSO DE MENORES DE 16 ANOS, INCLUSIVE ACOMPANHADO DOS PAIS. ATENÇÃO: ALUNOS DE ESCOLAS E FACULDADES VISITAMÇÃO SOMENTE DIA 26 DE AGOSTO

### Reforço no time

A Marcopolo nomeou três novos diretores executivos. São eles: Jorge Rodrigues, responsável pela diretoria de aquisição e logística; José Valiati, na área administrativa financeira e Paulo Ricardo Smidt, que passa a dirigir os recursos humanos.

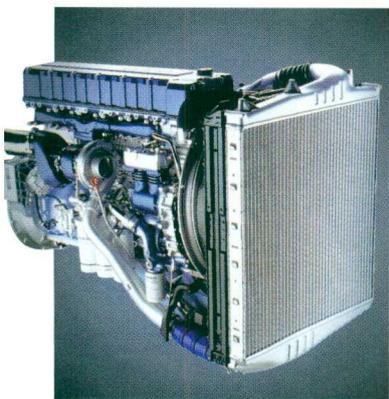


### Casa nova

A Aslog – Associação Brasileira de Logística - já está em nova sede. Rebatizada de “Casa da Logística” a entidade passa a funcionar na Rua Armando Penteado, 352, no bairro de Pacaembu, área nobre da capital paulista. Segundo Carlos Mira, que preside a entidade, a nova sede vai possibilitar o incremento da atividade logística no país, por meio de estudos, treinamentos, encontros e reuniões.

### Padrão sueco

A Volvo comemorou a marca de 100 mil motores produzidos em sua fábrica de Curitiba, no Paraná. A unidade brasileira tem capacidade para produzir 15 mil motores de caminhões e ônibus, com potências que variam de 340 a 420hp, com o mesmo padrão de qualidade dos engenhos produzidos na Suécia.



### A conquista do Sul

A Braspress acaba de incorporar mais quatro filiais próprias a sua rede. Os novos estabelecimentos estão localizados nas cidades de Passo Fundo, Pelotas, Santa Maria e Caxias do Sul, todas no estado do Rio Grande do Sul. Com isso, a empresa passa a contar com um total de 53 filiais em todo o país, especializadas no transporte de encomendas urgentes.

### Berço esplêndido

Foi inaugurada oficialmente em Caxias do Sul, RS, a nova fábrica da Suspensys Sistemas Automotivas. A empresa – fruto da associação de duas gigantes, a Randon e a Arvin Meritor – vai se dedicar à fabricação de suspensões e eixos para implementos rodoviários e veículos comerciais. A fábrica – com 600 funcionários - tem capacidade para produzir 1000 vigas de eixos por dia, 80% das quais destinadas ao mercado externo. Em seu primeiro de ano de funcionamento, a previsão de faturamento da Suspensys é de R\$ 200 milhões.



### Catálogo on line

A partir de agora, todos os componentes fabricados pela Dana e oferecidos ao mercado de reposição – nas linhas de suspensões, freios, motores e transmissões – pode ser consultados de forma eletrônica. O serviço está disponível para consulta através da internet no endereço [www.dana.com.br](http://www.dana.com.br), ou através de CD Rom.

### Capacidade ampliada

A Agrale concluiu a instalação de uma nova linha de produção na fábrica de Caxias do Sul, para ampliação da montagem de chassis e caminhões. Com a melhoria a capacidade produtiva da unidade passa de 5 mil para 6,5 unidades/ano, um incremento da ordem de 30%.



# NÃO BASTA ESTAR NO AR. É PRECISO ENXERGAR LONGE.

## CONTROLSAT. SISTEMA DE MONITORAMENTO DE FROTAS, VIA SATÉLITE.

Só quem opera com alta tecnologia tem visão ampla do mercado. O Sistema Controlsat atua a partir da constelação de satélites **Inmarsat**, disponibilizando importantes diferenciais aos usuários, o quais proporcionam altos ganhos operacionais para sua empresa.

- Na gestão de riscos, sua frota pode ser administrada através de cercas eletrônicas, áreas de riscos ou ainda através da geração de alarmes de sensores, previamente configurados.
- Na gestão Logística, as frotas podem ser otimizadas através do acompanhamento de rotas pré-estabelecidas e transmissão de mensagens macros ou textos livres, evitando atrasos e multas decorrentes.
- A Controlsat oferece, ainda, dois softwares: *Unit* e *Multi*, para que sua frota tenha um acompanhamento sob medida, seja qual for o porte da sua empresa, sem duplicar cobrança nas suas filiais, fornecedores e clientes.

Agora, você já pode planejar melhor seus negócios e garantir a tranquilidade do seu cliente, basta utilizar o Sistema Controlsat, único que não perde a sua empresa de vista 24 horas por dia.

### MAIOR COBERTURA. UMA VANTAGEM QUE NÃO PODEMOS DEIXAR NO AR.

O sistema Inmarsat não tem limitações, emite e recebe dados de forma bidirecional. Sua cobertura é maior que os outros sistemas em operação, além de realmente abranger toda a América do Sul e atuar em todos os continentes.



Consulte-nos.  
**HOT LINE 11-5574.0216**  
[www.controlsat.com.br](http://www.controlsat.com.br)  
[controlsat@controlsat.com.br](mailto:controlsat@controlsat.com.br)

ESSA É UMA VITÓRIA PARA SER DIVIDIDA  
COM TODO O MERCADO.

CHEGOU VOLVO SÉRIE LÓTUS EDIÇÃO COMEMORATIVA.



VOCÊ NUNCA TEVE TANTOS ITENS DE SÉRIE PAGANDO TÃO POUCO.



- AIR BAG
- TRAVA ELÉTRICA NAS PORTAS



- RÁDIO-CD
- ESPELHO COM AQUECIMENTO E CONTROLE ELÉTRICO



- TANQUES EM ALUMÍNIO (735 LITROS)



- LUZ DE 5ª RODA
- ESPELHO DE MEIO-FIO



- IMOBILIZADOR
- ADESIVO SÉRIE ESPECIAL



VOLVO  
Marca do Ano em  
Caminhões Pesados  
PRÊMIO  
LÓTUS  
13

CONSULTE NOSSOS  
PLANOS DE 24 E 36 MESES  
COM VÁRIAS OPÇÕES  
DE ENTRADA.

E TEM MAIS: SEU VOLVO  
USADO VALE COMO PARTE  
DO PAGAMENTO.

CONFIRA TAMBÉM O PLANO  
DE SEGURO VOLVO ESPECIAL  
PARA A SÉRIE LÓTUS.

VENHA ATÉ UMA  
CONCESSIONÁRIA VOLVO E  
SAIA COMEMORANDO.  
A SÉRIE É LIMITADA.