

ESPECIAL

FROTA



Nº 4 - MARÇO/1996



**PRÊMIO
LÓTUS
1996**

CAMINHÃO DO ANO

**SCANIA T 113 H
MANTÉM
A DIANTEIRA**

FURGÕES

**UNO FIORINO E MB 180 D
FATURAM OS TROFÉUS**

DESTAQUES

**MBB CONSERVA LIDERANÇA
ENTRE LEVES E MÉDIOS**

EVOLUÇÃO

**F 4000 E F 12000
SURPREENDEM NAS VENDAS**

MARCA

**FORD É A FÁBRICA
QUE MAIS CRESCEU EM 95**

FROTISTAS

A OPINIÃO DE QUEM USA OS CAMINHÕES VENCEDORES

PRÊMIO FURGÃO NACIONAL DO ANO.

MAIS UMA COISA QUE SÓ O FIORINO FURGÃO FOI CAPAZ DE LEVAR.

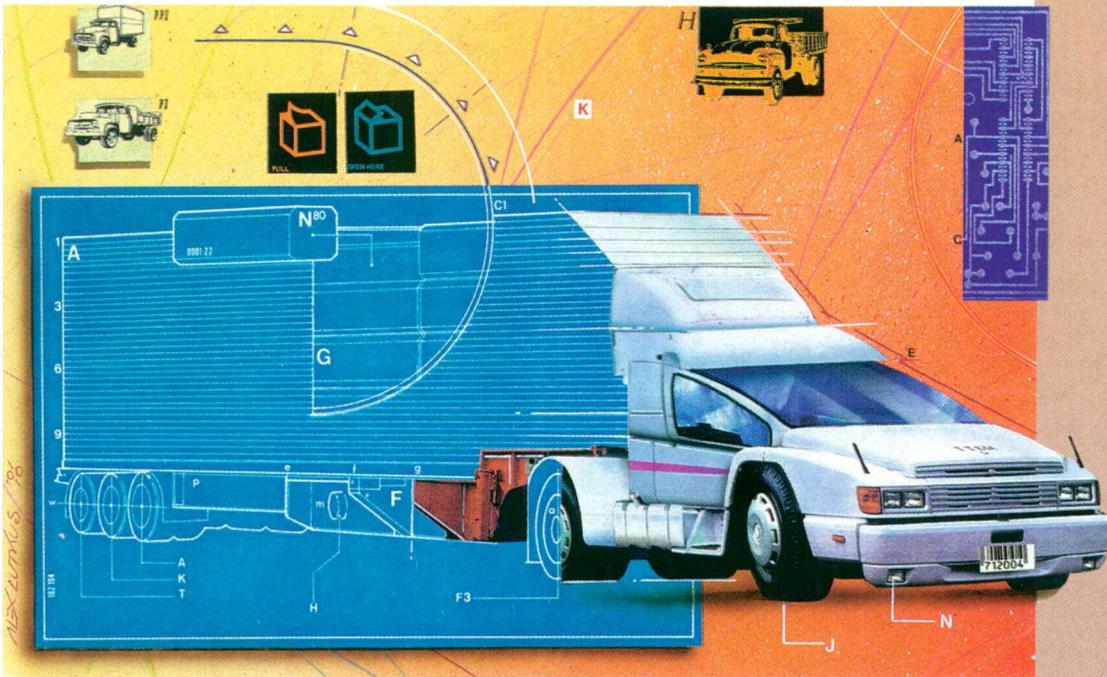


Estes veículos estão em conformidade com o PROCONVE.



O Fiorino Furgão da Fiat ganhou o prêmio Furgão Nacional do Ano por alguns motivos justos: além de ser a linha mais completa de comerciais leves do mercado, também foi responsável por 57% do total de vendas na categoria. Se você faz parte dos outros 43% que no momento não estão comemorando este prêmio, aproveite para comprar logo o seu comercial leve da Fiat, que no ano que vem tem mais.

FIAT



Verdade seja dita

O Prêmio Lótus — Caminhão do Ano preenche uma enorme lacuna no setor de transporte de cargas. Não fosse a existência da premiação, o comportamento do mercado de caminhões no Brasil passaria em brancas nuvens. É através do Prêmio Lótus que os profissionais do transporte rodoviário de cargas ficam conhecendo em detalhes os dados relativos à venda de caminhões no mercado interno. É através do Prêmio Lótus que os fabricantes vêm reconhecidos os seus esforços de produzir e comercializar veículos cada vez melhores.

O Prêmio, por outro lado, produz um saudável efeito colateral: esta edição especial da revista **Frota & Cia.** Nela, as reportagens analisam detidamente o desempenho do mercado de caminhões. Destrinchando números, entrevistando fabricantes e frotistas, antecipando os novos lançamentos, contando a história dos veículos vitoriosos e das marcas que mais se destacam, a revista **Frota & Cia.** cumpre o papel de reconhecer a importância de proa dos caminhões para o transporte de cargas, em particular, e para a economia nacional, em geral.

Com isso, a Lótus Comunicações tem primado mesmo pela valorização do transporte, não medindo esforços para divulgar informações úteis, com precisão e regularidade. Afinal, **as revistas Brasil Transportes e Indicadores do Transporte são as únicas que circulam mensalmente.** Muito diferente de outras publicações, distribuídas ao sabor do vento — ou melhor: ao sabor dos anúncios publicitários. O leitor nunca sabe quando elas vão chegar...

Verdade seja dita, nem todos podem afirmar que valorizam o caminhão e o setor de transportes e que têm um compromisso de verdade com a informação e com os leitores. Boa revista!

Os EDITORES

PRÊMIO
LÓTUS
1996



DIRETORES

José Augusto Ferraz
Marco A. Souto-Maior

FROTA & CIA

DEPARTAMENTO EDITORIAL

Diretor/Editor

Marco A. Souto-Maior
(MTB 19.474)

Editor Executivo

Cássio Schubsky

Editor Assistente

Edson Porto

Repórteres

Katia Geiling

Aparecido Francisco

Jornalista Responsável

José Augusto Ferraz (MTB 12.035)

ARTE

Editora

Moema Kuyumjian

Assistente

Afonso Carlos Sandrini

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Diretor

José Augusto Ferraz

Supervisora de Contas

Solange Sebrían

Executivos de Contas

Antônio Canela e Tais Coimbra

DEPARTAMENTO DE CIRCULAÇÃO

Supervisão

Solange Hette Stella

Suporte ao Assinante

Ana Maria A. Silva

Assinaturas

fone/fax: (011) 864-9655

DATALÓTUS

Coordenadora

Edna Arantes

(Economista de Transportes)

Assistente

Ana Paula Festa

CONSULTORES INDEPENDENTES

Planejamento Estratégico:

Horst Denny

Circulação: Wagner Frangiotti

Produção Gráfica: Trade

Assessoria de Imprensa:

Comunicom Consultoria

de Comunicação

REDAÇÃO PUBLICIDADE

E CIRCULAÇÃO

Rua Melo Palheta, 172

(Água Branca)

São Paulo (SP), CEP 05002-030

Fone/fax: (011) 864-9655

Frota & Cia. É um suplemento especial da Revista Brasil Transportes, com circulação nacional dirigida e controlada, enviado a executivos e técnicos de empresas de transporte rodoviário e embarcadores de cargas, grandes frotistas e fornecedores de produtos e serviços para o transporte. É livre a reprodução total ou parcial de textos e ilustrações desde que citada a fonte. Não são aceitos textos editoriais pagos. Textos editoriais não têm 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

FOTOLITOS Proposta Editorial

DISTRIBUIÇÃO Postal House

**PRÊMIO
LÓTUS
1996**

N E S T A

Marcelo Vigneron



Exemplar do Scania T 113 H, o caminhão mais vendido no mercado interno em 1995

CAMINHÃO DO ANO

18 Pela terceira vez consecutiva em três anos, o Scania T 113 H é o caminhão mais vendido no Brasil. A reportagem mostra em detalhes o desempenho do Caminhão do Ano, na visão do pessoal da Scania e de frotistas

Fotos: Divulgação



O F 4000 ganhou na evolução dos leves... ...enquanto o F 1200 faturou nos médios... ...e o LS 1935 levou nos pe

Fotos: Divulgação



O Uno Fiorino, vencedor dos nacionais...



... e o MB 180 D, que ganhou nos importados

10 FURGÕES

O Prêmio Lótus passa a contemplar duas novas categorias de veículos de carga, O Furgão Nacional do Ano e O Furgão Importado do Ano. O MB 180 D e o Uno Fiorino ficaram com os troféus

28 DESTAQUES DE VENDAS

Repetindo o resultado do ano passado, o Scania T 113 H, o leve da Mercedes 709 e o médio 1618, também da MBB, levaram os troféus de Destaque de Vendas em suas categorias. Os vencedores são os mesmos, mas muita coisa mudou em 95

Fotos: Divulgação



O MBB 709, vitorioso entre os leves...



... e o MBB 1618, campeão dos médios

42 MARCA

Embalada pelo crescimento



espantoso nas vendas de alguns de seus modelos, a Ford obtém o melhor desempenho entre as montadoras de caminhões instaladas no País e leva o troféu Evolução de Vendas por Marca

6 REGULAMENTO

Os critérios adotados no Prêmio Lótus para premiar os veículos de carga campeões de venda ao mercado interno

46 TROFÉU

Para a Versão 96, o artista plástico Nelson Leirner aplicou detalhes dourados nos troféus do Prêmio Lótus, que, na sua segunda edição, homenageia a indústria de veículos de carga

36 EVOLUÇÃO DE VENDAS

Mudou quase tudo entre os campeões de evolução. Só se repetiu o resultado nos pesados, com um crescimento nas vendas do MBB LS 1935. Entre os caminhões leves e médios, a Volks, com o 8-140, e a Mercedes, com o 1214, abriram passagem para o F 4000 e F 12000, da Ford

PRÊMIO LÓTUS CAMINHÃO DO ANO 1996

R E G U L A M E N T O

DA PARTICIPAÇÃO:

ART. 1º

Concorrerão ao Prêmio Lótus - "Caminhão do Ano" todos os veículos automotores comerciais de carga produzidos no Brasil, desde que pertençam às categorias de peso igual ou superior a 6 (seis) toneladas de pbtc.

ART. 2º

Concorrerão ao Prêmio Lótus - "Furgão Nacional do Ano" todos os veículos automotores produzidos no Brasil, com característica de furgão original de fábrica (ou seja, veículo equipado com carroceria fechada e com interior apropriado para o transporte de cargas) e desde que pertençam à categoria de carga útil acima de 400 quilos.

ART. 3º

Concorrerão ao Prêmio Lótus - "Furgão Importado do Ano" todos os veículos automotores importados para o Brasil, com característica de furgão original de fábrica (ou seja, veículo equipado com carroceria fechada e com interior apropriado para o transporte de cargas) e desde que pertençam à categoria de carga útil acima de 400 quilos.

DAS CATEGORIAS:

ART. 4º

Os veículos nacionais de carga e seus fabricantes, conforme definido no Art. 1º, deste regulamento, concorrerão, anualmente e automaticamente, a 8 (oito) categorias do Prêmio Lótus, a saber:

- CAMINHÃO DO ANO : Prêmio Lótus destinado aos modelos produzidos no Brasil com pbtc igual ou superior a 6 toneladas.
- DESTAQUE DE VENDAS - LEVES : Prêmio Lótus destinado a todas as unidades produzidas no Brasil compreendidas na faixa de 6 a 10 toneladas de pbtc.
- DESTAQUE DE VENDAS - MÉDIOS : Prêmio Lótus destinado a todas as unidades produzidas no Brasil compreendidas na faixa de 11 a 30 toneladas de pbtc.
- DESTAQUE DE VENDAS - PESADOS : Prêmio Lótus destinado a todas as unidades produzidas no Brasil acima de 30 toneladas de pbtc.
- EVOLUÇÃO DE VENDAS POR MARCA : Prêmio Lótus destinado a todos os fabricantes nacionais de veículos comerciais de carga.
- EVOLUÇÃO DE VENDAS - LEVES : Prêmio Lótus destinado aos modelos compreendidos na faixa de 6 a 10 toneladas de pbtc.
- EVOLUÇÃO DE VENDAS - MÉDIOS : Prêmio Lótus destinado aos modelos compreendidos na faixa

de 11 a 30 toneladas de pbtc.

h) EVOLUÇÃO DE VENDAS - PESADOS : Prêmio Lótus destinado aos modelos compreendidos na faixa acima de 30 toneladas de pbtc.

ART. 5º

Os veículos automotores com características de furgão original de fábrica concorrerão, anualmente e automaticamente, a 2 (duas) categorias do Prêmio Lótus, a saber:

- FURGÃO NACIONAL DO ANO — Prêmio Lótus aos furgões nacionais;
- FURGÃO IMPORTADO DO ANO — Prêmio Lótus aos furgões importados;

DA ELEIÇÃO:

ART. 6º

CAMINHÃO DO ANO: Será eleito "Caminhão do Ano" o veículo comercial de carga nacional, conforme especificado no Art. 4º, letra "a", com o maior número de unidades comercializadas no mercado interno brasileiro durante o ano objeto da premiação.

ART. 7º

DESTAQUE DE VENDAS - LEVES : Será eleito "Destaque de Vendas - Leves" o modelo desta categoria de peso produzido no Brasil, conforme especificado no Art. 4º, letra "b", com o maior número de unidades comercializadas no mercado interno durante o ano objeto da premiação.

ART. 8º

DESTAQUE DE VENDAS - MÉDIOS : Será eleito "Destaque de Vendas - Médios" o modelo desta categoria de peso produzido no Brasil, conforme especificado no Art. 4º, letra "c", com o maior número de unidades comercializadas no mercado interno durante o ano objeto da premiação.

ART. 9º

DESTAQUE DE VENDAS - PESADOS : Será eleito "Destaque de Vendas - Pesados" o modelo desta categoria de peso produzido no Brasil, conforme especificado no Art. 4º, letra "d", com o maior número de unidades comercializadas no mercado interno durante o ano objeto da premiação.

ART. 10º

EVOLUÇÃO DE VENDAS POR MARCA : Será premiado na categoria "Evolução de Vendas por Marca" o fabricante nacional de veículos comerciais de carga, conforme especificado no Art. 4º, letra "e", cujo desempenho em vendas tenha apresentado a maior evolução em unidades comercializadas no mercado interno durante o ano objeto da premiação em relação ao ano imediatamente anterior.

ART. 11º

EVOLUÇÃO DE VENDAS - LEVES : Será eleito "Evolução de Vendas - Leves" o modelo desta categoria de peso, conforme especificado no Art. 4º, letra "f", cujo desempenho tenha apresentado a maior evolução em unidades comercializadas no mercado interno durante o ano objeto da premiação em relação ao ano imediatamente anterior.

ART. 12º

EVOLUÇÃO DE VENDAS - MÉDIOS : Será eleito "Evolução de Vendas - Médios" o modelo nacional desta categoria de peso, conforme especificado no Art. 4º, letra "g", cujo desempenho de vendas tenha apresentado a maior evolução em unidades comercializadas no mercado interno durante o ano objeto da premiação em relação ao ano imediatamente anterior.

ART. 13º

EVOLUÇÃO DE VENDAS - PESADOS : Será eleito "Evolução de Vendas - Pesados" o modelo nacional desta categoria de peso, conforme especificado no Art. 4º, letra "h", cujo desempenho de vendas tenha apresentado a maior evolução em unidades comercializadas no mercado interno durante o ano objeto da premiação em relação ao ano imediatamente anterior.

ART. 14º

FURGÃO NACIONAL DO ANO : Será eleito "Furgão Nacional do Ano" o modelo desta categoria, conforme especificado no Art. 2º, com o maior número de unidades comercializadas no mercado interno durante o ano objeto da premiação.

ART. 15º

FURGÃO IMPORTADO DO ANO : Será eleito "Furgão Importado do Ano" o modelo desta categoria, conforme especificado no Art. 3º, com o maior número de unidades comercializadas no mercado interno durante o ano objeto da premiação.

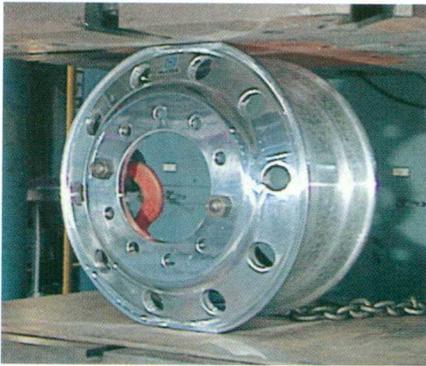
ART. 16º

A eleição das categorias de veículos nacionais será feita com base nas informações contidas nos "Relatórios de Vendas Destinados ao Mercado Interno" da ANFAVEA (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores), elaborados por esta entidade a partir dos dados fornecidos pela indústria automobilística nacional. O Prêmio Lótus, em todas as suas categorias, obedecerá a um único critério de seleção dos vencedores, qual seja, o de maior número de unidades comercializadas no mercado interno durante o ano objeto da premiação.

ART. 17º

A eleição da categoria de veículos importados será feita com base nas informações fornecidas pela

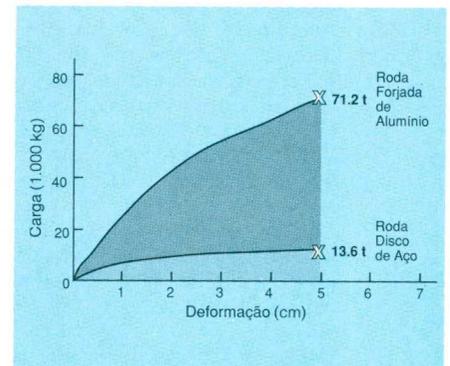
Testes mostram que as Rodas Forjadas de Alumínio Alcoa são 5 vezes mais resistentes



Roda Forjada de Alumínio Alcoa resiste a uma carga de 71.2 t quando ocorre 5 cm de deformação.



Roda disco de aço soldada resiste uma carga de 13.6 t quando ocorre a deformação de 5 cm.



Os testes demonstram que as Rodas Forjadas de Alumínio Alcoa são 5 vezes superiores em resistência do que as Rodas de Aço.

Entre o aço e o alumínio, qual o material mais resistente para rodas de caminhões e ônibus? Em lugar de simples opiniões, vamos deixar as respostas com os testes. O objetivo é verificar qual a força necessária para provocar uma deformação de 5 cm em uma roda forjada de alumínio, e em uma roda disco de aço.

Os resultados são impressionantes. Para as Rodas Alcoa, foi necessário aplicar uma carga de 71.200 quilos. No caso das rodas de aço, bastaram 13.600 quilos para acontecer a deformação, ou seja, as rodas forjadas de alumínio Alcoa demonstraram uma resistência 5 vezes superior.

É fácil perceber os benefícios da durabilidade, segurança e economia. Vantagens adicionais para quem usa as Rodas Forjadas de Alumínio Alcoa.

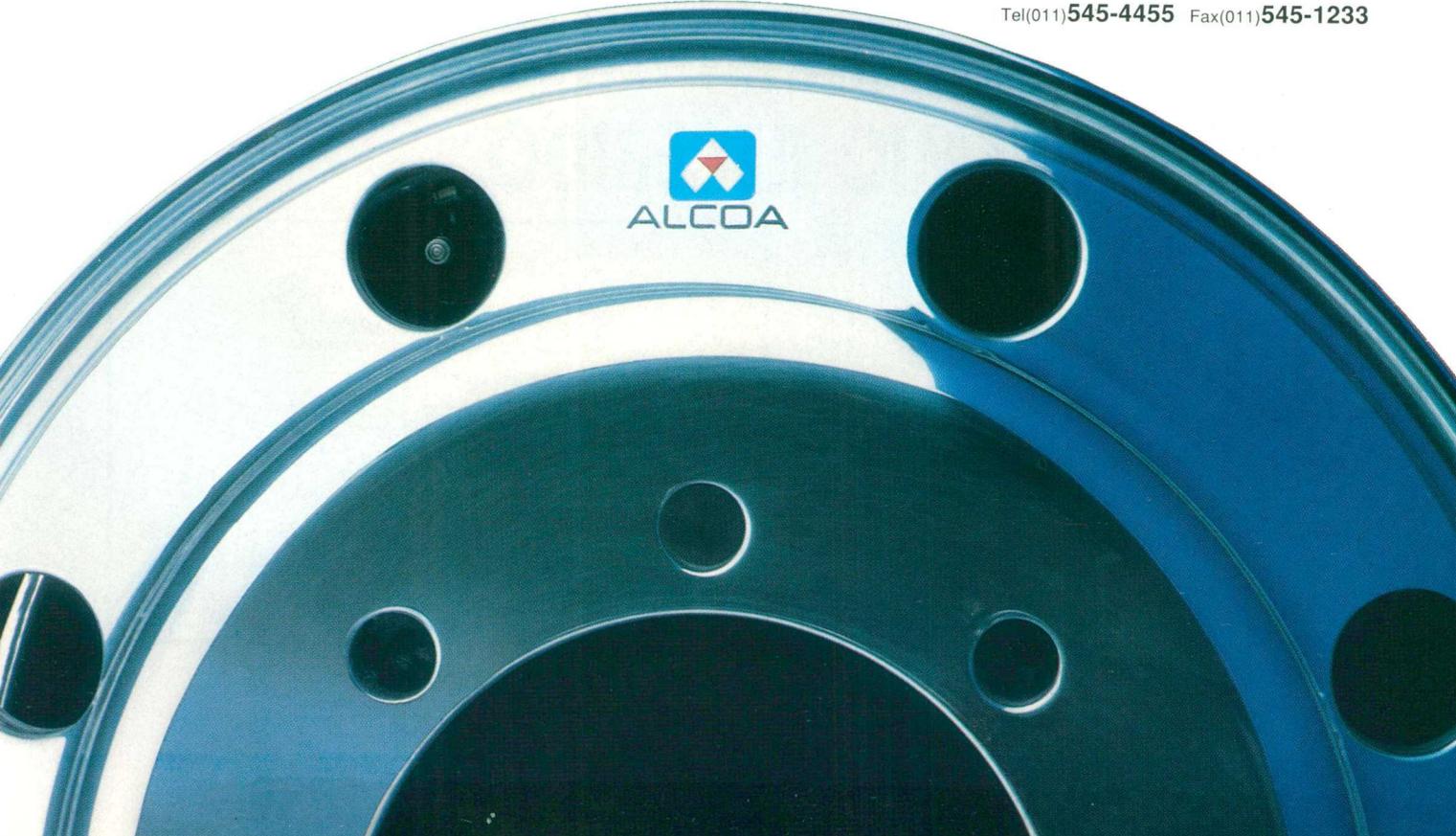
Não está na hora de você também fazer um teste?

Peça maiores informações ao seu Concessionário ou à Alcoa.

Rodas Forjadas de Alumínio Alcoa.
Leves e resistentes. Muito Resistentes.

 **ALCOA**

Tel(011)545-4455 Fax(011)545-1233




ALCOA

ABEIVA (Associação Brasileira de Empresas Importadoras de Veículos Automotores), consolidadas por esta entidade a partir dos dados fornecidos pelos importadores. O Prêmio Lótus, nesta categoria, obedecerá a um único critério de seleção dos vencedores, qual seja, o de maior número de unidades comercializadas no mercado interno durante o ano objeto da premiação.

Parágrafo Único: A tabulação dos dados fornecidos pela ANFAVEA e ABEIVA será processada pelo DataLótus — divisão de pesquisas econômicas e mercadológicas da Lótus Comunicações Ltda. —, que se responsabilizará por apontar o vencedor em cada uma das categorias.

ART. 18º

A eleição de qualquer um dos modelos concorrentes como "O Caminhão do Ano" em hipótese alguma invalida sua eleição também como "Destaque" de sua categoria de peso — seja leve, médio ou pesado.

Parágrafo Único: Haverá apenas um vencedor em cada categoria. Em caso de empate entre dois ou mais modelos, o eleito será então escolhido obedecendo-se aos seguintes critérios:

- 1º - Maior evolução em vendas durante o ano objeto da premiação em relação ao ano imediatamente anterior;
- 2º - permanecendo o empate, o vencedor será aquele com a maior quantidade de meses em primeiro lugar durante o ano objeto da premiação.

DA PREMIAÇÃO:

ART. 19º

CAMINHÃO DO ANO: O vencedor nesta categoria

será contemplado com o "Troféu Lótus - Caminhão do Ano".

ART. 20º

DESTAQUES DOS LEVES, MÉDIOS E PESADOS: Os eleitos nas categorias de "Destaque dos Leves", "Destaque dos Médios", e "Destaque dos Pesados" receberão "Troféus Lótus - Destaque de Vendas".

ART. 21º

EVOLUÇÃO POR MARCA, DOS LEVES, MÉDIOS E PESADOS: Os eleitos nas categorias "Evolução por Marca", "Evolução dos Leves", "Evolução dos Médios" e "Evolução dos Pesados" receberão "Troféus Lótus - Evolução de Vendas".

ART. 22º

FURGÃO NACIONAL DO ANO: O vencedor nesta categoria será contemplado com o "Troféu Lótus - Furgão Nacional do Ano".

ART. 23º

FURGÃO IMPORTADO DO ANO: O vencedor nesta categoria será contemplado com o "Troféu Lótus - Furgão Importado do Ano".

DOS DIREITOS E OBRIGAÇÕES DOS VENCEDORES:

Os vencedores de qualquer uma das categorias do "Prêmio Lótus" se comprometem a observar os seguintes direitos e obrigações:

ART. 24º

Ao utilizar o nome "Prêmio Lótus", para efeito de divulgação, seja em forma de peças publicitárias, comerciais ou editoriais (como em press releases e house organs), por meio impresso ou eletrônico, os fabricantes ou distribuidores dos modelos eleitos nas

dez categorias devem mencionar, obrigatoriamente, o crédito "Prêmio Lótus" sempre acompanhado de sua respectiva categoria de premiação. Por exemplo: "Prêmio Lótus — Caminhão do Ano" ou "Prêmio Lótus — Evolução de Vendas - Leves" etc. A referida menção deve corresponder a, no mínimo, 5% do espaço (no meio impresso) ou a 10% do tempo (no meio eletrônico) da peça publicitária.

Parágrafo Único:

Apenas ao veículo premiado a que se refere o Art. 6º deste regulamento é permitida a utilização da expressão "Caminhão do Ano".

ART. 25º

Nas mensagens publicitárias exibidas em brindes, adesivos ou em peças de duração similar, é obrigatório incorporar a menção do ano a que se refere o título.

ART. 26º

Os vencedores só poderão divulgar a premiação conquistada, seja publicitária ou editorialmente, após a solenidade de entrega dos prêmios — a ser promovida pela Lótus Comunicações Ltda.

ART. 27º

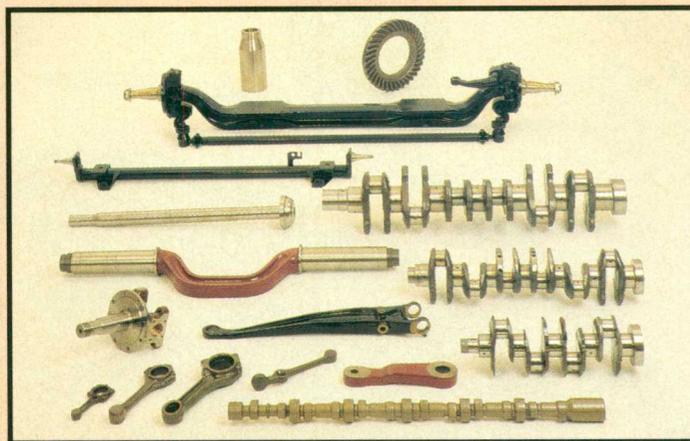
Os fabricantes premiados em todas as categorias obrigam-se a fornecer à Lótus Comunicações — no prazo máximo de 5 dias antes da data da solenidade de entrega dos prêmios — uma fita de vídeo com a apresentação do "case" mercadológico do veículo eleito. Os promotores do evento comprometem-se a fornecer aos vencedores as normas sobre o conteúdo, o processo de gravação e o tempo de duração da fita de vídeo 30 (trinta) dias antes da data marcada para a entrega dos prêmios.

A SIFCO AGRADECE A FIAT, FORD, SCANIA E MERCEDES-BENZ PELO PRÊMIO RECEBIDO

Depois da Certificação ISO 9002 obtida em 1993, a Sifco emplaca o Prêmio Lótus Caminhão do Ano, edição 1996.

Nada menos que todos os veículos homenageados já saem de fábrica equipados com componentes Sifco, atestando a confiança de nossos parceiros comerciais.

Por isso, obrigado à Fiat, Ford, Scania e Mercedes-Benz e parabéns pela conquista de mais este Troféu.



SIFCO

Av. São Paulo, 361
13202-610 Jundiaí - SP
Fone: (011) 7398-1576 Fax: (011) 437-1346



Sim,

Controle e Proteção Celestiais

Agora, você pode contar com o CargoSat® para rastrear e controlar sua frota, usando os satélites internacionais da Inmarsat e o GPS, sem intermediários.

Veja se seus desejos foram atendidos:

- Localização da frota em mapa-mundi digital, sem áreas de sombra e sem sombra de dúvida.
- Troca de mensagens com o motorista, através de um terminal resistente e fácil de operar.
- Imobilização do veículo em caso de roubo ou desvio de rota não programado.
- Monitoração do estado das mercadorias, velocidade, abertura e fechamento de portas e até das condições do motor.
- Acima de tudo sua independência, sigilo, segurança e confiabilidade nas suas mãos.

Conheça nossa Central de Mensagens CargoSat® para motoristas autônomos.

Como em negócios não existem milagres, ligue para a ProSat para saber como implementar a tecnologia CargoSat® na sua frota.

CargoSat®
LOCALIZAÇÃO & CONTROLE

ProSat

ProSat Comunicações Ltda
Rua Amália de Noronha, 169 CEP 05410-010 São Paulo - SP
Tel: (011) 280-2870 Fax: (011) 282-2983

PRÊMIO
LÓTUS
1996

FURGÕES

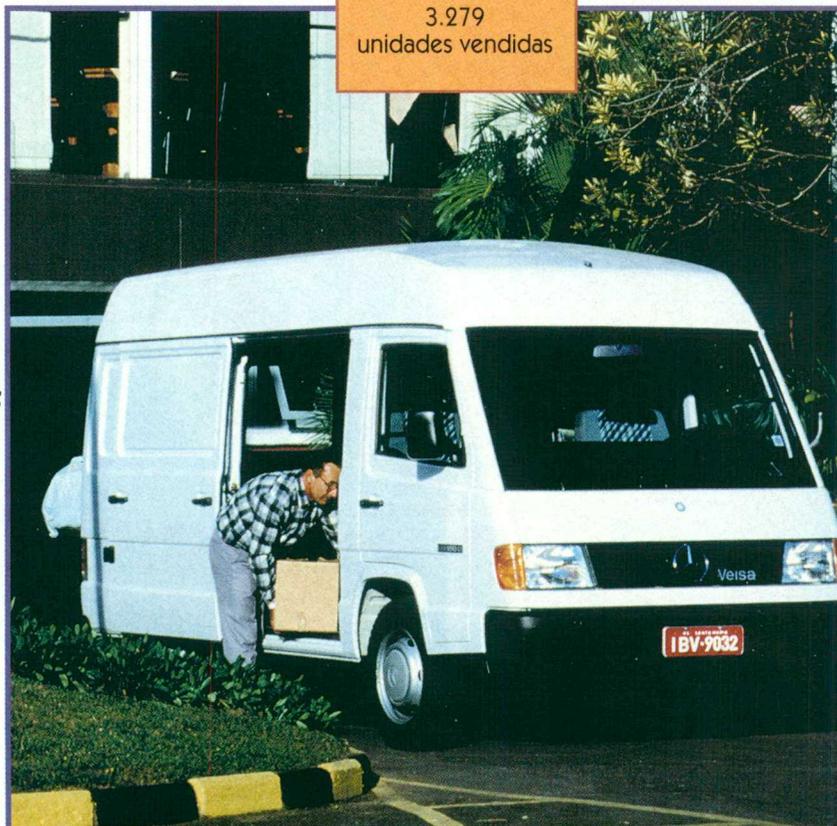
Os poneys-mecâni

As pequeninas feras do transporte estão invadindo os quatro cantos do País. Ágeis e compactas, fazem a festa no transporte urbano. Reconhecendo a importância desses “poneys-mecânicos”, em sua versão 1996 o Prêmio Lótus passa a contemplar com troféus também O Furgão Nacional do Ano e O Furgão Importado do Ano. Entre os nacionais, a vitória ficou com o Fiorino Furgão, da Fiat. Entre os modelos que vêm de fora, o campeão de vendas foi o modelo 180 D, da Mercedes-Benz, que começou a chegar ao Brasil apenas em 1994. O fato é que o mercado dos furgões não pára de crescer, prometendo disputas acirradas para os próximos anos.

Reportagem: Katia Geiling



Fotos: Divulgação



- **Modelo Sprinter deve substituir MB 180 D em julho de 97**
- **Mercedes prevê crescimento de 20% para utilitários neste ano**
- **Queda nas exportações amplia vendas do Fiorino ao mercado interno**
- **Towner estoura em vendas no início deste ano**
- **Kombi ganha em antigüidade e perde por também levar passageiros**

cos do ano



FURGÃO NACIONAL

Uno Fiorino
10.879
unidades vendidas

Fiorino ganha com folga entre os furgões nacionais e MB 180 D encara a concorrência

Em 1957, a Volkswagen produzia o seu primeiro veículo no Brasil. Quem saía da linha de montagem naquele ano era a Kombi, primeiro furgão fabricado no País. Durante muito tempo, ela foi participante solitária desse filão. Hoje, o mercado dos comerciais leves é disputadíssimo, acirrado ainda mais pela presença maciça dos poneys-mecânicos importados, veículos com pequena capacidade de carga, empregados no transporte urbano.

A participação desses veículos no setor de transportes é cada vez mais significativa. Por isso a segunda edição do Prêmio Lótus vem acrescentada de duas novas categorias: *Furgão*



Ricardo Costin, diretor comercial da Fiat: "O Fiorino só traz satisfação"

Nacional do Ano e Furgão Importado do Ano, coroando os veículos com carga útil acima de 400 quilos mais vendidos ao mercado interno em 95. No regulamento do Prêmio, estabeleceu-se que só concorreriam os modelos "com características de furgão original de fábrica (equipado com carroceria fechada e interior apropriado para transporte de carga)". Assim, não estão contemplados aqueles veículos que são classificados pela Anfavea como camionetas de uso misto e camionetas de carga do tipo picape. Esse critério foi adotado porque não é possível precisar, entre os veículos de uso misto, quantos são utilizados no transporte de passageiros e quantos o são no de cargas.

CABE NO BECO Seguindo os critérios adota-

dos, o *Furgão Nacional* é o Uno Fiorino, da Fiat, com 10.879 unidades vendidas no ano passado. A pioneira Kombi Furgão ficou em segundo lugar, com 6.790 unidades. O terceiro colocado também leva a marca Fiat: é o Uno Furgão, que teve 1.392 unidades comercializadas no ano de 95.

Assim como a Kombi, o Fiorino também já faz parte da história dos utilitários no País. Em meados de 80, ele foi o primeiro carro de passeio a sofrer uma metamorfose, transformando-se em um veículo comercial (*leia o quadro Furgão Camaleão*). "O Fiorino sempre nos deu muita satis-

OS FURGÕES MAIS VENDIDOS EM 1995 (em unidades)

NACIONAIS*

FABRICANTE	MODELO	VENDAS
Fiat	Uno Fiorino	10.879
VW	Kombi Furgão	6.790
Fiat	Uno Furgão	1.392

IMPORTADOS**

IMPORTADOR	MODELO	VENDAS
MBB	MB 180 D	3.279
GM	Traffic Furgão	2.484
Asia	Towner Van	2.072

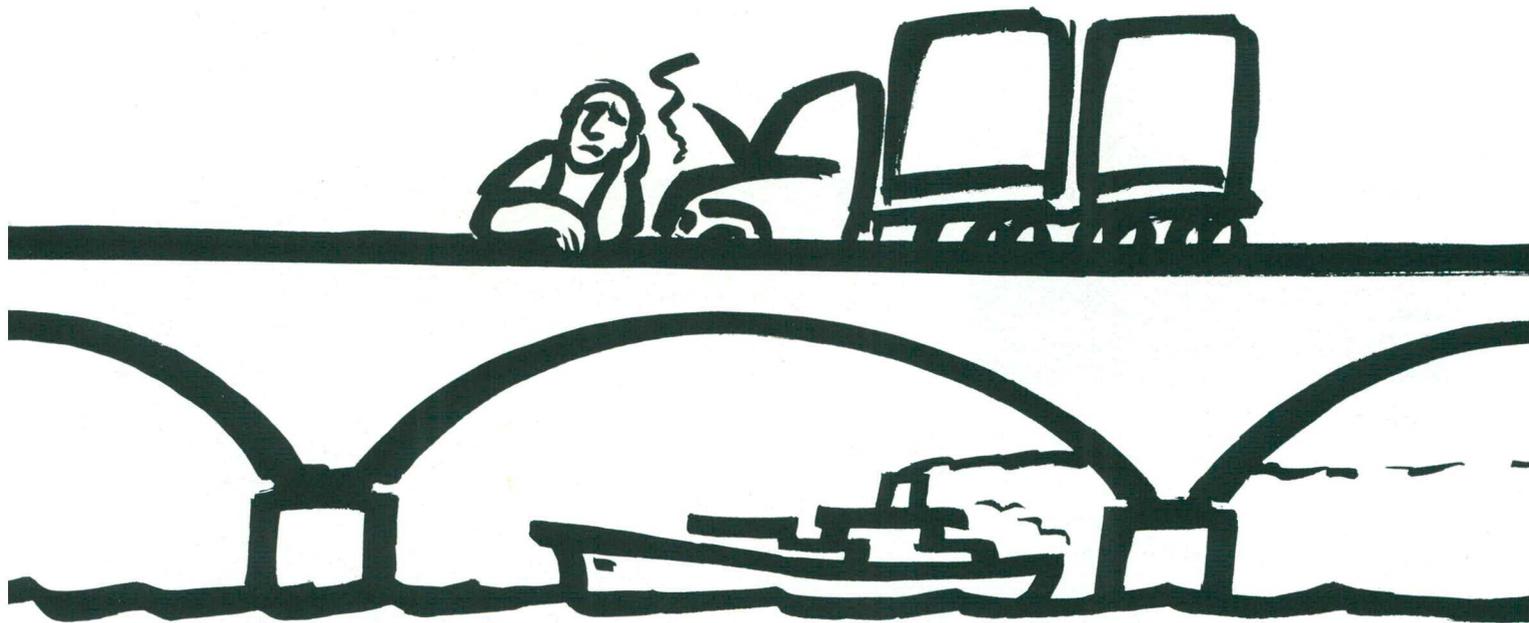
Fontes: *Anfavea **Abeiva



O Uno Furgão: na quarta geração

FURGÃO CAMALEÃO

Inaugurando a prática de transformar veículos de passeio em comerciais leves, em 1980 a Fiat lançou o primeiro Fiorino Furgão, derivado do Fiat 147. Hoje ele já está em sua quarta geração. Foram metamorfoseados os modelos Europa, Spazio e Uno. É um dos veículos nacionais mais vendidos ao exterior. "Toda a Europa compra o Fiorino produzido aqui", afirma Ricardo Costin, diretor comercial da Fiat. De acordo com ele, a Fiat responde por 54% das exportações realizadas pelas montadoras brasileiras.



Foi de caminhão e ficou a ver navios. Não usava peças originais Sabó.

Peça perfeição.
Peça retentores, juntas
e mangueiras Sabó.

As originais
de fábrica.



SABÓ
Tecnologia da perfeição



Quinteiro Leite, da Jamef, com um dos cinco Fiorino de sua frota: "Manutenção é muito cara"

fação", comemora Ricardo Costin, diretor comercial da Fiat do Brasil.

Observando-se o comportamento das vendas desse veículo no ano passado, é possível notar uma queda abrupta entre o segundo e o terceiro trimestres (veja o gráfico). Nos três primeiros meses do ano, as vendas atingiam a casa das 3.800 unidades. Já no terceiro trimestre, foram comercializados apenas 1.263 veículos. As vendas, porém, não decresceram até o final do ano. No quarto trimestre, houve uma recuperação de 65% em relação ao terceiro. Costin explica que a justificativa para tamanho vai-e-vem é a procura do mercado externo pelo Fiorino. "Quando aumenta a demanda no exterior, diminuímos a capacidade produtiva para o merca-

O RAIO X DOS MAIS VENDIDOS

FIORINO



MOTOR

Boa potência, com muito torque para o conjunto. Assim pode ser definido o desempenho dos motores Fiat que equipam a linha Fiorino. Essas duas características, aliadas ao reduzido peso, dão ao modelo agilidade excepcional nas operações de entrega e coleta urbana de pequenos volumes.



FREIOS

A disco na dianteira e tambor na traseira, os freios do modelo são suficientes para seus propostos 620 kg ou 3,2 m³ de carga.



CÂMBIO

Pode ter, opcionalmente, cinco marchas. E, o que é relevante, tem disponível mais uma opção extra com a quarta e quinta menos desmultiplicadas, o que amplia as vantagens da opção para quem faz transporte.



SUSPENSÃO

A novidade da linha está neste item: a suspensão "trekking", com perfil central levantado em 74 mm para facilitar o tráfego do veículo nos "facões" de estradas de terra, antes opcional, foi incorporada ao modelo.



EIXO DE TRANSMISSÃO

Os Fiorino utilizam as mais que consagradas juntas homocinéticas com o diferencial incorporado ao câmbio, o que, aliado ao motor transversal, diminui muito as perdas comuns de transmissão.

MB 180 D

Um potente motor de 75 cavalos pode ser um dos fatores a empurrar o sucesso do MB 180 D. Diferentemente dos "concorrentes" importados, o furgão da Mercedes-Benz, além de tudo, nasceu com vocação para carga. Sua relação peso/potência confirma isso: 21,43 cavalos por tonelada.

O MB 180 D tem um bem equilibrado conjunto de freios e ainda possui o ABS como equipamento opcional para auxiliar nas frenagens.

A caixa de transmissão de 5 marchas possui um ótimo escalonamento e, na teoria (calculando-se pelo raio dinâmico das rodas), pode fazer o furgão atingir a máxima de 120 km/h, o que pressupõe velocidades médias bastante elevadas.

A destacar a inclusão de molas parabólicas de lâmina única e barra estabilizadora na traseira, o que alivia o peso do conjunto em benefício da capacidade de carga.

O sistema propulsor por semi-eixos, atuando em cada uma das rodas dianteiras, resulta em uma tração mais positiva e homogênea.



O MB 180 D: no Brasil desde 1994

OLÉ NAS VENDAS

A Mercedes-Benz da Espanha exporta os seus MB 180 D para toda a Europa, com exceção da Inglaterra. Além de rodarem no velho mundo, os furgões da estrela podem ser vistos na Argentina e no Brasil, para onde começaram a ser exportados no início de 94.

O primeiro MB 180 D saiu do forno em 87, na fábrica da Espanha, inaugurada naquele mesmo ano. Até hoje, é somente nessa linha de montagem que são produzidos os furgões. O maior consumidor dos MB 180 D é a Alemanha, onde a média anual de vendas bate na casa das 10 mil unidades.

Tecnologia Responsável em Motores Diesel.

GRAD



Para a MWM tudo tem que funcionar bem, inclusive a natureza. Qualidade e tecnologia andam junto com a qualidade de vida.

Assim, a MWM já produziu mais de 900.000 motores em 43 anos de Brasil. Ela é hoje a maior fabricante independente de motores Diesel da América Latina.

Um bom exemplo da preocupação da MWM com o meio ambiente são as novas famílias de motores Série 10 e MWM Sprint, que atendem às mais severas normas européias de emissões de gases e ruídos até a próxima década.

E se você quiser saber mais sobre a MWM, é só perguntar aos nossos parceiros: Volkswagen, Ford, Valmet (Sisu), Fiat Allis. Eles conhecem muito bem a qualidade e a tecnologia dos motores MWM.

MWM
FORÇA DE CONFIANÇA

do interno." E foi justamente o que aconteceu. As exportações desse veículo tiveram picos no meio do ano. No último trimestre, as vendas para exportação diminuíram entre 10% e 15%. "A demanda interna continuou alta durante o ano todo, e os estoques permaneceram praticamente nulos", ressalta Costin. Ele garante que em 96 a produção para o mercado interno deverá atender a demanda. E fala do montante desembolsado pela empresa no Brasil no biênio 95/96: "Estamos investindo US\$ 1 bilhão para aumentar a capacidade produtiva em toda a Fiat".

Com um baú que pode chegar a 1,30 m de altura e capacidade de carga de até 620 Kg, o Fiorino Furgão é definido com precisão por Wilson Mendes, do departamento de Frota do Expresso Jundiaí: "É um veículo rápido e cabe em qualquer beco". Desde 92, a empresa trabalha com o *Furgão Nacional do Ano*. "Antes utilizávamos a Saveiro, que é um veículo aberto e não apresenta tanta segurança", explica Mendes, esclarecendo o porquê de a empresa ter optado pelo Fiorino. A sua maior queixa se refere ao custo da manutenção: "É muito cara". Daniel Quinteiro Leite, responsável pela frota da Jamef, empresa que trabalha com cinco Fiorino, observa outra



Marcelo Vigneron

Oliveira Alves, da Rodopress, em um MB 180 D de sua empresa: "Em função do preço, usamos pneus nacionais"

desvantagem do veículo: "O valor de revenda é muito baixo". Mas, para o serviço de entrega de encomendas leves, "é o carro ideal". Quinteiro Leite explica por que: "É pequeno, fechado e econômico".

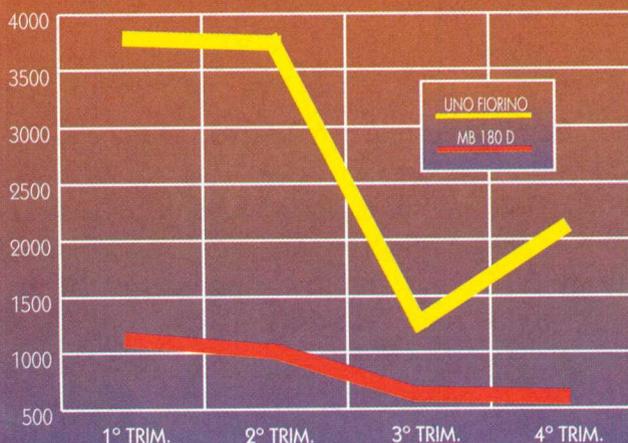
ESTRANGEIRO O poney-mecânico vindo de fora que faturou o Prêmio Lótus é o Furgão MB 180 D, da Mercedes. Foram vendidas 3.279 unidades desse veículo no ano passado. A segunda colocação ficou com a Traffic Furgão, da GM, que atingiu a marca de 2.484 veículos comercializados. Quem levou o ter-

ceiro lugar foi a Towner Van, da Asia Motors, com 2.072 unidades vendidas (leia o quadro "Loucura estratégica").

Produzido na Espanha, o MB 180 D começou a dar o ar de sua graça por aqui no início de 94. Era o *début* da Mercedes-Benz do Brasil no segmento de utilitários. "Durante muito tempo, o brasileiro sobreviveu só com a Kombi nesse segmento. Havia uma demanda reprimida por um

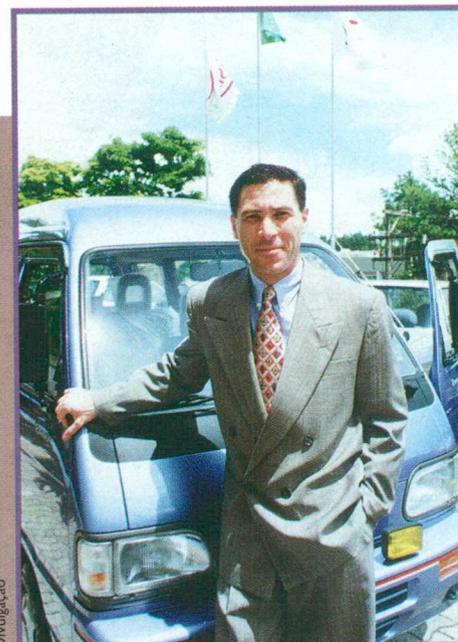
AS VENDAS DOS FURGÕES CAMPEÕES EM 1995

(em unidades)



Fonte: Anfiaveia

FROTA & CIA MARÇO 96



Divulgação

Huertas, diretor comercial da Asia, com a Towner: "Preço baixo do veículo é investimento na imagem da marca"

produto melhor”, avalia Roberto Bógus, diretor comercial da Mercedes. De acordo com ele, esse mercado teve um crescimento de 36% entre 94 e 95. “Acredito que neste ano ainda haja espaço para crescer mais 20%, e depois deve haver uma estabilização”, prevê Bógus. E anuncia uma grande novidade, sem entrar em maiores detalhes: “A partir de julho de 97, nós teremos um substituto para o MB 180 D”. Trata-se do modelo Sprinter, a ser fabricado na Argentina.

Em 95, as vendas do MB 180 D tiveram comportamento semelhante ao do Fiorino: alta no primeiro trimestre e queda brusca no terceiro. O MB, porém, não teve a mesma recuperação que o furgão da Fiat nos últimos três meses do ano. “Essa oscilação foi decorrente de problemas na importação. Se ocorre uma defasagem de cinco dias na entrega, podemos passar quinze dias aqui sem ter o produto”, esclarece o diretor comercial da Mercedes. “Isso faz com que haja uma queda nas vendas. Não se trata de sazonalidade, nem de falta de demanda”, completa.

Para os usuários, não faltam motivos para justificar o bom desempenho de vendas do MB 180 D no ano passado. “A sua grande vantagem é a facilidade para carregar e

descarregar, graças à localização das portas”, avalia Wilson Mendes, do Expresso Jundiá, que tem cinco furgões MB em sua frota. Antes de adquiri-los, a empresa realizava serviços de encomendas expressas com o 608, também da Mercedes. “Decidimos substituí-lo, porque o furgão apresenta maiores facilidades na operação, pois é mais baixo e tem portas laterais”, justifica Mendes. Paulo de Oliveira Alves, diretor da Rodopress, conta que opera com o MB 180 D há um ano e meio. Ele se mostra bem satisfeito: “É um carro econômico, leva mais que a Kombi e ainda tem a tradição da marca Mercedes”, (os modelos da linha MB 180 D transportam entre 1.600 Kg e 1.800 Kg de carga, enquanto que a Kombi carrega 1.005 Kg). Sua queixa se refere ao alto preço dos pneus importados que equipam os furgões. “Tivemos que adaptar pneus nacionais”, revela.

Apesar de ser mais caro que a Kombi, o MB 180 D vem roubando o espaço da coroa da turma. “Temos cinco Kombi na frota, e uma já foi substituída pelo MB. O quanto antes, substituiremos as outras”, conta Rogério Martins Roberto, diretor geral da Coopertrans. “As grandes diferenças entre um e outro veículo são o espaço para carga e a qualidade mecânica”, compara.



Ilustração: Eduardo Baptista

“O setor de transportes de carga é um segmento em franca expansão. Nada mais oportuno, portanto, que um prêmio como o Lótus, que enfatiza todos os nossos esforços para produzir veículos cada vez mais modernos, funcionais e confiáveis.”

Cledorvino Belini,
diretor geral da Fiat
Automóveis

LOUCURA ESTRATÉGICA

Com uma promoção arrasadora, verdadeira queima de estoque, a Ásia Motors atingiu a fabulosa marca de 1.917 Towner vendidas em janeiro de 96. Esse desempenho foi alcançado graças a uma liquidação iniciada em novembro de 95, que reduziu os preços da Towner aos praticados no final de 94.

Os asiáticos estariam loucos? Nem tanto. Apesar de se autodenominarem malucos —

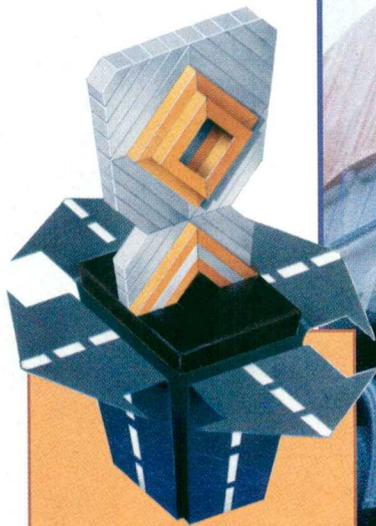
afinal, a promoção ficou conhecida como Os Loucos Asiáticos, com veiculação na TV e tudo —, a estratégia teve como objetivo salvar a pele da rede de concessionários da Ásia no Brasil. Entusiasmada com as ótimas vendas registradas no início de 95, a Ásia previa que poderia desovar por aqui 25 mil veículos até o final do ano. Com toda a confusão da política de importações da indústria automobilística, a história acabou com um desfecho bem mais modesto: 12.465 unidades importadas em todo o ano passado, entre veículos de carga e de

passageiro.

No segundo semestre, o famigerado, os estoques chegaram ao insustentável patamar das 9.500 unidades. “Foi daí que resolvemos criar a promoção”, explica José Américo Huertas, diretor comercial da Ásia. Para manter os preços em níveis tão atrativos — e baixos —, a empresa teve que arcar com prejuízos da ordem de US\$ 10 milhões. “Isso foi um investimento para fortalecer a imagem de que a Ásia veio para ficar.” Ou seja, nada mais que a preparação do terreno da fábrica que será instalada por aqui, só não se sabe onde nem quando.

PRÊMIO
LÓTUS
1996

CAMINHÃO
DO ANO



**O CAMINHÃO
DO ANO**

Scania T113H
4.467
unidades vendidas



O tricampeão

Reportagem: Edson Porto

Sim. Ele levou de novo. O T113H foi o caminhão mais vendido do Brasil pela terceira vez em três anos consecutivos. Só que, apesar da vitória, 1995 não pode ser considerado um bom ano em vendas nem para a montadora sueca nem para a sua maior vedete. Ambas venderam menos. A fábrica teve que engolir um resultado negativo: colocou no mercado um



Walter Craveiro

de vendas

número de caminhões 9% menor do que em 94. Já o T 113 H teve uma queda de 7%. Enquanto isso, com um crescimento no número de unidades comercializadas da ordem de 22%, aparecem no retrovisor do Caminhão do Ano o LS 1935 e o 709, da Mercedes. E a empresa da estrela parece realmente disposta a tomar a liderança de sua concorrente.

LEIA NESTA REPORTAGEM:

- **Por que a Scania vendeu menos em 1995 do que no ano anterior**
- **O que o diretor da Scania, René Perroni, fala sobre a guerra de preços do ano passado**
- **Pesquisa da Scania mostra que usuários do T 113 H confiam no valor de revenda do modelo**
- **Quando e onde nasceu o caminhão que há três anos é o mais vendido do País**
- **Substitutos do T 113 H no Brasil já estão rodando na Europa**

O RAIO X DO SCANIA T

EIXO

Dois tipos de diferencial, com duas opções de redução cada, garantem amplas combinações a partir da potência do motor utilizado, tipo de serviço e perfil das rotas freqüentadas.



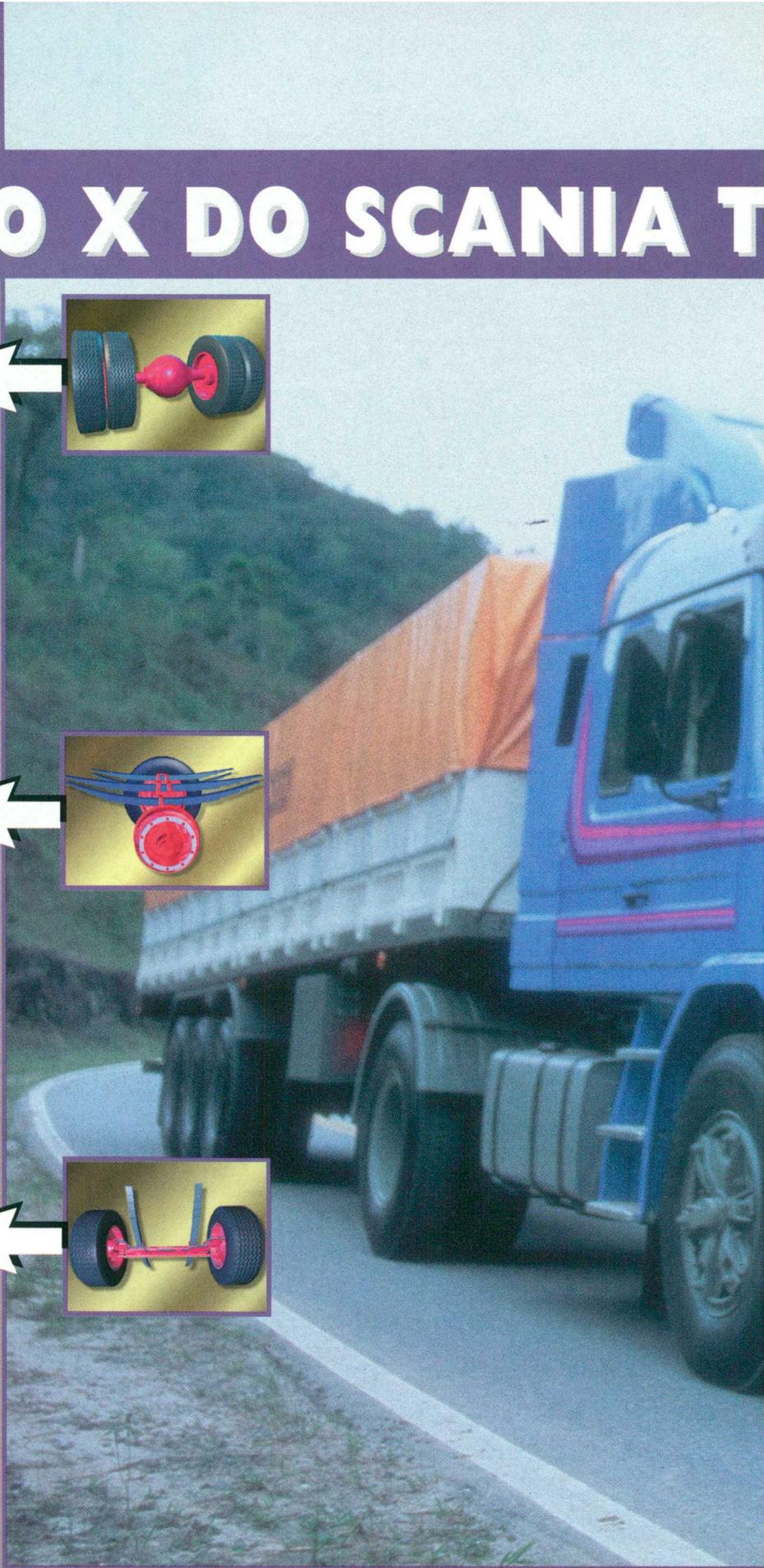
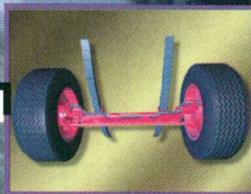
FREIOS

Uma das características a ressaltar no sistema de frenagem do T 113 está na aplicação automática do freio motor com o de serviço, o que retira dos pés do motorista essa decisão e pressupõe economia em componentes.



SUSPENSÃO

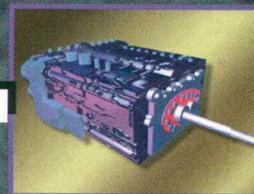
Sem maiores sofisticações, utiliza feixe de molas semi-elípticas com barra estabilizadora na dianteira.



113 H

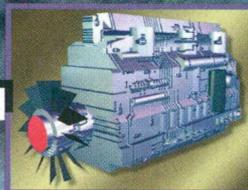
CÂMBIO

Com 10 marchas à frente, a caixa fabricada pela própria Scania pode ser equipada com um sistema de arrefecimento especial no caso de serviço sob condições muito severas.



MOTOR

Na faixa dos 300 e poucos cavalos, é a geração de motores com maior potência, torque e menor consumo específico do mercado. A próxima evolução desses motores poderá ocorrer com a aplicação do EDC (Eletronic Diesel Control).



Ilustrações: Paulo Nilson/ Foto: Divulgação

Scania não perde a liderança por um triz

Qualquer um que dê uma olhada desatenta nos resultados do *Prêmio Lótus Caminhão do Ano versão 1996* é capaz de jurar que já os viu antes em algum lugar. E não é de estranhar que isso aconteça. Afinal, a Scania emplacou o seu T 113 H mais uma vez como o campeão de vendas. E, assim como no prêmio do ano passado, estão logo na rabeira do T os mesmos modelos: na segunda colocação, aparece o leve da Mercedes-Benz, o 709, e, em terceiro, o pesado, da mesma marca, LS 1935.

Mas, se o nosso desatento observador parar um pouco para verificar mais a fundo os números das vendas de caminhões em 1995, vai perceber que nem tudo está como antes. Pra começar, a liderança do Scania está bem menos folgada do que no ano retrasado. Mais exatamente, a vantagem do T 113 H sobre o 709 caiu de 1.482 caminhões, em 94, para

380, em 95. E tem mais: fato semelhante ocorreu em relação ao terceiro colocado. O que é, aliás, mais preocupante para a Scania, já que a terceira posição é ocupada por um caminhão pesado. Traduzindo tudo em números, enquanto o T 113 H teve uma queda em suas vendas de 7%, seus concorrentes pelo primeiro lugar obtiveram aumentos nas vendas de 22% cada um.

O espantoso, principalmente quanto ao LS 1935, não é o fraco resultado da Scania, e sim o salto

cresceu — e muito — foram os médios, indicando que a tendência de uma preponderância de pesados na frota nacional, verificada nos últimos anos, poderá se reverter.

No entanto, é difícil ter certeza, porque 95 foi um ano atípico nas vendas de caminhões. Houve um crescimento muito grande no início do ano, enquanto nos últimos seis meses as vendas caíram muito. De maneira geral, o desempenho de comercialização de todas as empresas acompanhou esse desenvolvimento, com quase 60% dos negócios gerados durante o ano concentrados nos primeiros seis meses.

Está nesse comportamento de mercado parte das explicações para os resultados da Scania em 95. Pelo menos é isso o que afirma Renê Perroni, diretor da empresa: "Nós tivemos um começo de ano meio problemático, com falta de peças em janeiro e fevereiro; isso atrasou demais a nossa produção". O mais dramático é que as dificuldades aconteceram no momento em que o mercado estava superaquecido. A normalização da produção só se deu em março, quando, para azar da Scania, as medidas restritivas ao crédito e a subida dos juros, que



Walter Craveiro

Renê Perroni, diretor da Scania: indignação com os preços praticados pela concorrência

desse Mercedes. O mercado de pesados não esteve muito para peixe no ano passado, crescendo apenas 1%. Houve inclusive uma perda em participação geral nas vendas — ela caiu de 36% para 32%. Quem

OS DEZ CAMPEÕES EM VENDAS

Comparativo da classificação 1995/1994 (em unidades)

MODELO	FABRICANTE	1995		1994	
		VENDAS	CLASSIF.	VENDAS	CLASSIF.
T 113 H (4X2)	SCANIA	4.467	1º	4.821	1º
709	MBB	4.087	2º	3.339	2º
LS 1935	MBB	4.059	3º	3.332	3º
F 4000	FORD	3.963	4º	3.079	6º
1618	MBB	3.466	5º	3.321	4º
NL 10	VOLVO	3.215	6º	3.307	5º
F 12.000	FORD	2.943	7º	862	19º
12-140	VW	2.939	8º	1.168	15º
8-140	VW	2.514	9º	2.453	7º
1418	MBB	2.269	10º	1.984	9º

Fonte: Anfavea

AS VENDAS DO MERCADO DE CAMINHÕES EM 1995 (em unidades)



Fonte: Anfavea

NA DIREÇÃO DO FUTURO.



BRASIL TRANSPO'97

10º Salão do Transporte

OUTUBRO 09
Anhembi - SP 15

empresa filiada à



GUAZZELLI ASSOCIADOS
Rua Manoel da Nóbrega, 800
04001-002 - São Paulo - SP
Tel.: (011) 885.0711
Fax: (011) 885.9589

apoio



O cliente tem r

Mercedes-Benz
LS-1935

137,92%

Concorrente
A

71,12%

Concorrente
B

35,64%

Crescimento de vendas entre 1993-1995. Fonte: Anfavea.

Mercedes-Benz LS-1935.

Eleito pelo Cliente, o extrapesado com o m desempenho e qualidade dos últimos 3 an Isso é de quem tem estrela.

Os clientes experimentaram, sentiram a qualidade, reconheceram a rentabilidade operacional aprovaram. Resultado: a categoria de caminhões de 360 cavalos já tem um líder - o LS-1935, q vendeu bem mais que os seus concorrentes.

O crescimento de vendas foi de 138% nos últimos 3 anos. E agora, com a chegada da nova linha 9 os números devem crescer mais ainda.



Outro grande campeão de vendas em 95 foi o L-2635 6x4. As suas vendas cresceram vertiginosamente, atingindo um aumento de 2.123% em relação a 9 Por todas essas vantagens, na hora de escolher um caminhão Extrapesad pense grande.

Fique com os extrapesados Mercedes-Benz.

Mercedes-Benz. O mais vendido, o mais querido.

Mercedes-Benz
Veículos comerciais

sempre
aZaO.

elhor
S.



acabaram determinando a queda das vendas nos meses seguintes, já tomavam forma. "Os concorrentes se aproximaram mais de nós talvez porque tenham aproveitado melhor esse período", avalia Perroni.

PASSADO Observando-se o histórico de vendas do T 113 H, percebe-se que 95 foi realmente um ano ruim para o modelo. Lançado em 91, suas vendas vinham crescendo expressivamente até 94. Depois veio a queda do ano passado. Os problemas na produção são uma explicação. Outra talvez possa ser encontrada na agressividade de preços imposta pela concorrência, em especial pela Mercedes. "Nós chegamos ao absurdo de ter caminhões da concorrência com o preço R\$ 20 mil abaixo do nosso", irrita-se Perroni, para quem, a partir de um determinado momento, criou-se uma verdadeira guerra de preços negativa para todo mundo.

O maior problema, ainda na visão do diretor da Scania, é que a montadora sueca sempre teve como políti-



Fotos: Eduardo Ruegg

Zuleide Cantergiani (no detalhe), diretora da transportadora Latino América e um dos Scania T 113 H de sua empresa: satisfação com a produtividade da frota

ca manter seus preços acima dos da concorrência, procurando oferecer ao consumidor um conjunto de vantagens agregadas ao caminhão, o que, evidentemente, exige uma venda técnica. Só que, com o mercado em polvorosa, fica mais difícil tentar manter tal postura. Por essa ótica, o resultado da Scania, que apesar dos pesares manteve a liderança, pode ser considerado uma grande vitória.

Se o raciocínio estiver correto, fica a interrogação sobre quais seriam então os motivos para o sucesso do T 113 H mesmo com um mercado desfavorável. Perroni recorre a uma pesquisa feita recentemente por sua montadora para tentar responder à

questão. Segundo o estudo, 78% dos entrevistados afirmam que, caso os caminhões pesados hoje disponíveis no mercado tivessem todos o mesmo preço, eles comprariam o modelo da Scania. O porquê disso também é apontado pela pesquisa. O principal motivo está no alto valor de revenda dos veículos. "Depois vêm outros itens, como a rede de concessionárias, facilidade de manutenção, desempenho e conforto."

Grandes frotistas ouvidos por **Frota & Cia.** referendam as revelações feitas pelo executivo da Scania. Na transportadora Della Volpe, estão em operação atualmente 120 unidades do T 113 H, utilizadas no transporte de carga geral tanto em curtas como em longas distâncias. A empresa é cliente da

Arquivo Brasil Transportes



T 111, antecessor do Caminhão do Ano: 15 anos de sucesso da linha T

VELHO CAMPEÃO

O Scania T 113 H começou a nascer em 1980, no Centro Tecnológico da Scania, na cidade sueca de Sodertalje. O conceito de caminhão modular — um veículo que com pequenas mudanças estruturais poderia ter uma grande gama de utilizações — deu origem ao modelo atual. Em 1981, os caminhões passaram a ser produzidos também no Brasil. Em meados dos anos 80, a menina dos olhos da empresa foi o T 112 H, antecessor do atual T 113. Finalmente, em 1991, foi lançada a Série 3, que rendeu à Scania três vezes consecutivas o primeiro lugar em vendas por modelo a partir de 92.

VENDAS DO T 113 H ANO A ANO (em unidades)



Fonte: Anívea



Divulgação

Kennedy Carvalho, da transportadora Sitcar: "Os caminhões Scania têm um ótimo valor de revenda"

marca desde que a fábrica sueca veio para o Brasil e, de acordo com o diretor comercial, José Della Volpe, a possibilidade de se trocar de montadora nunca foi aventada. "Nós sempre fizemos uma avaliação positiva do veículo; não temos queixas." Recentemente, a transportadora começou a renovar sua frota e optou por um cara-chata: o R 113 H. Por conta disso, está vendendo seus T 113, o que, apesar de o caminhão ter um bom mercado, na opinião do próprio empresário, não tem sido fácil. "Na verdade, vender qualquer coisa hoje está difícil", lamenta-se.

VALOR Dificuldades da Della Volpe à parte, o bom preço na hora de passar o caminhão para a frente é considerado por muitos um dos seus

pontos fortes. "O Scania é um caminhão que apresenta um ótimo valor de revenda", confirma Kennedy Carvalho, diretor da transportadora Sitcar. Respalado pela experiência de quase trinta anos de atuação com a marca e por uma frota de 90 pesados T 113 H, ele ainda ressalta como vantagens o rendimento, a potência e o consumo do veículo.

Como nem só de valor de revenda se faz um caminhão, Zuleide Cantergiani, diretora da empresa de transporte Latino América, aponta outro diferencial: "A caixa de câmbio do caminhão, que

é fabricada pela própria Scania, propicia homogeneidade entre as características do motor e do trem de força do veículo". Cantergiani assegura que avalia os caminhões constantemente para verificar sua produtividade e que continua satisfeita.

Embora, evidentemente, concorde com esses elogios e acredite na superioridade do produto que ajuda a produzir, Renê Perroni sabe que a Scania não pode se descuidar da concorrência se quiser continuar forte no mercado. A estratégia com relação ao T 113 H este ano é relançar o produto — "mostrando que ele ainda carrega uma série de vantagens sobre os concorrentes" —, fortalecer ainda mais os laços com os concessionários e cuidar da qualidade — "que em todas as marcas apresentou queda por causa da redução de custos". Quanto à batalha dos preços, o diretor acredita que se os concorrentes "mantiverem a política agressiva de preço podem até ser líderes de mercado, mas vão arrasar com suas redes". Essa talvez seja a grande questão deste



Divulgação

O Scania R 144 L, da Série 4: o modelo futurista chega ao Brasil em até dois anos

OS SUBSTITUTOS

Os Scania da Série 4 foram lançados na Europa no segundo semestre de 95 e já estão fazendo sucesso. Com design futurista e tudo de mais moderno em termos de tecnologia para caminhões, as feras da Scania estão substituindo na Europa os seus antecessores, os T e os R, nas suas distintas faixas de aplicação. Não demora muito (em um ou dois anos) e esses caminhões estarão desembarcando por aqui. De acordo com o diretor da Scania Renê Perroni, eles não vão substituir de imediato os veículos atualmente fabricados, mas isso fatalmente ocorrerá.

VENDAS DO T 113 H EM 1995 (em unidades)



Fonte: Anfavea

Nada de novo no f

Deu repeteco. Os vencedores do Prêmio Lótus Destaques de Vendas versão 1996 são os mesmos do ano passado. O focinhudo T 113 H, da Scania, foi novamente o caminhão mais vendido do País, o que também lhe rendeu o prêmio de destaque em sua categoria, a dos pesados. Entre os leves e médios, a estrela da Mercedes-Benz continua em evidência. Os modelos 709 e 1618 arrebataram de novo para a empresa os troféus de Destaque de Vendas. Mas, apesar de os campeões terem sido os mesmos da versão 95 do Prêmio, o reinado desses veículos não é tranqüilo. O mercado de caminhões esteve mais nervoso e competitivo em 95. Muitas mudanças e trocas de posições aconteceram e nenhum dos vencedores demonstrou um desempenho que lhes permita dormir no ponto.

Reportagem: Edson Porto

Fotos: Divulgação



**DESTAQUE
PESADOS**

Scania T 113 H
4.467
unidades vendidas

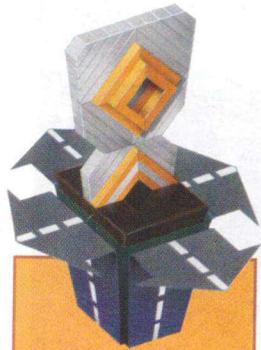


ront?



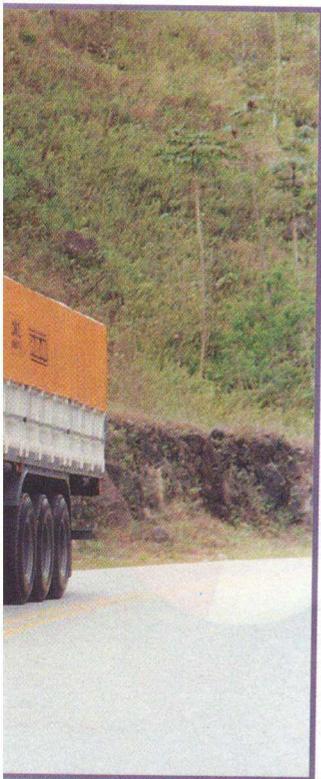
DESTAQUE LEVES

MBB 709
4.087
unidades vendidas



DESTAQUE MÉDIOS

MBB 1618
3.466
unidades vendidas



LEIA NESTA REPORTAGEM:

- *Mesmo liderando entre os médios, a Mercedes perde terreno nesta faixa de peso*
- *Modelo 709 vai ser substituído pelo 710 no meio deste ano*
- *Briga mais do que acirrada entre os leves 709, da MBB, e o F 4000, da Ford*
- *A estrela aposta nos feirões de vendas para manter a dianteira*
- *Mercedes comemora 100 anos da invenção do caminhão*

Scania domina nos pesados e estrela brilha nos leves e médios

Não se pode dizer que foi uma surpresa. Em 1996, a Scania ganhou pela segunda vez o prêmio de *Caminhão do Ano* e de *Destaque de Vendas* entre os caminhões pesados, com o T 113 H. Por sua vez, a Mercedes-Benz abocanhou novamente o *Prêmio Lótus de Destaque de Vendas* nas categorias de caminhões leves e médios, com os modelos 709 e 1618, respectivamente. Mas, embora os ganhadores sejam os mesmos, muita coisa mudou no mercado de caminhões no ano passado.

Do modelo leve da MBB foram comercializadas, segundo dados da Anfavea, 4.087 unidades em 95; quanto ao 1618, o número de caminhões vendidos ficou em 3.466. Este resultado repre-

sentou uma melhora em relação a 94. No modelo leve, o crescimento nas vendas foi de 22%. O 1618 teve desempenho mais modesto e o número de veículos comercializados ficou apenas 4% acima daquele do ano anterior. Isoladamente, esse resultado parece bom. Entretanto, comparativamente, o desempenho dos caminhões Mercedes não foi tão positivo quanto os números fazem supor à primeira vista.

AMEAÇA Tomem-se primeiro os casos mais gritantes, o do 1618 e de outros caminhões médios. Criado em 1989, o 1618 tem uma trajetória de vendas vitoriosa. No primeiro ano de comercialização, vendeu pouco mais de duas mil unidades. Dois

anos depois, em 91, chegava à casa dos 3.130. Nos anos seguintes, 92 e 93, ele sofreu uma queda nas vendas que acometeu todas as marcas e modelos de caminhões. É só lembrar que nesse período o mercado sofreu um refluxo brutal e obteve os piores resultados desde 1966.

Passado o momento negro, em 94 houve uma recuperação que se refletiu nas vendas do 1618. Resultado: o melhor desempenho do modelo até então, com 3.321 unidades comercializadas. Com esse currículo nas mãos, a Mercedes não teria nada com que se preocupar, não fossem os resultados obtidos pela concorrência em 95. O segundo colocado no *Prêmio* referente a este ano na categoria do 1618 foi o F 12000, da Ford.

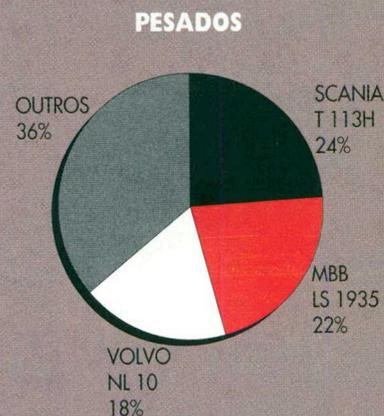
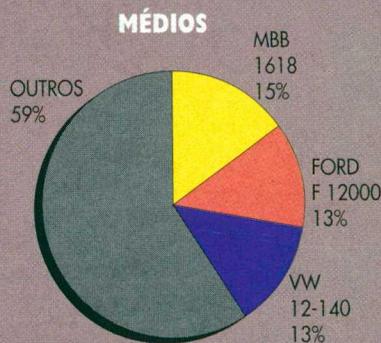
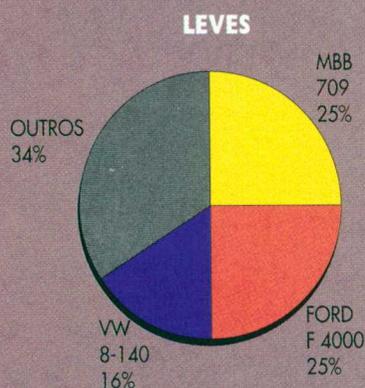
O desempenho dele foi surpreendente: um salto de vendas de nada menos do que 241%, saindo de um oitavo lugar na sua categoria em 94 para a vice-liderança no ano passado. Como se não bastasse, o terceiro colocado, o 12-140, da Volkswagen, mostrou que também tem muito gás e conquistou 152% mais compradores em 95 do que havia conseguido nos doze meses anteriores. Os caminhões da Ford e da Volks cresceram tanto em vendas que acabaram ocu-

Marcelo Vigneron



O frotista Mário Luft, com o modelo 1618: "O relacionamento com a Mercedes melhorou muito nos últimos anos"

OS CAMINHÕES MAIS VENDIDOS POR CATEGORIAS DE PESO EM 1995 (em %)



Fonte: Anfavea

**Em todas as direções
tem um Cummins rodando.**



Potência e versatilidade nos mais diversos segmentos. Alto desempenho em todas as aplicações. A força da tecnologia Cummins conquistando novos usuários. Uma marca que cresce e se impõe. Cummins 96. Um grande nome com grandes números.



Quem tem Cummins
tem mais motor.

pando o segundo e o terceiro lugar de outros médios da Mercedes, o 1418 e o 1214. Hoje, F 12000 e 12-140 estão dois pontos percentuais atrás do 1618, que detém participação de 15% na categoria dos médios.

QUALIDADES Mesmo enfrentando tanta competição, o diretor de vendas da MBB, Roberto Bógus, não se assusta e acredita que a versatilidade e a modernidade do seu leve são a justificativa para a manutenção da primeira posição em vendas: "Eu diria, sem medo de errar, que o motivo da liderança é a tecnologia aplicada ao produto".

O frotista Mário Luft, proprietário da empresa que leva o seu sobrenome, encontra mais algumas explicações para o sucesso do 1618. "O relacionamento com a fábrica melhorou muito nos últimos anos." Luft fundou a transportadora em 76 e desde então passou a trabalhar com a Mercedes, até que, em 86, por problemas com a fábrica e com a rede de concessionários, o empresário decidiu mudar sua frota para a Ford e a Volks. "Fomos um dos maiores frotistas da Ford na época", relembra Luft. Só em 92, depois de muito empenho, e, segundo o frotista, uma mudança radical de postura da Mercedes em relação ao usuário, estreitando ao máximo a

O RAIO X DOS VENCEDORES *

MBB 709

MBB 1618



MOTOR

A motorização desse leve dispensa apresentações. Mas uma medida de sua reserva de robustez e confiabilidade está no fato de que o motor de 90 cavalos (o OM-364) utilizado no 709 serve de base para o turbinado que equipa os 914, nos quais atinge os 136 cavalos e quase o dobro em torque.

O que existe de mais revolucionário no motor do 1618 é o sistema de arrefecimento especial com maior volume de água circulando no bloco para evitar o superaquecimento. Isto é, permite retirar 60 mkgf @ 1.600 rpm de torque, sem comprometer a durabilidade e o consumo de combustível.



FREIOS

Disco e tambor com sistema hidráulico de 2 circuitos auxiliado por vácuo, no 709 ressalta-se o freio motor de série, tipo eletropneumático, atuando diretamente ou em conjunto com o freio de serviço.

Com reduzido número de componentes, o sistema de freios dos Mercedes-Benz destaca-se pela intercambialidade de peças entre os modelos de uma mesma família.



CÂMBIO

São nada menos que 5 as opções em caixa de marchas para o 709. Essa gama de relações diferentes permite ao frotista escolher a que melhor convier para as condições de operação.

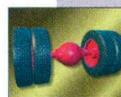
No conjunto do trem-de-força, a caixa G-3/60, com 5 marchas, da própria Mercedes, acompanha a boa saída de força do motor e faz do 1618 um caminhão médio com porte de semipesado bem ágil na média das velocidades.



SUSPENSÃO

Com feixes de molas semi-elípticos, na dianteira e traseira, no sistema de amortecimento destaca-se a possibilidade de montar barra estabilizadora no conjunto traseiro, sob encomenda.

O desenho do conjunto de suspensão traseira foi concebido de modo a dar maior dirigibilidade ao veículo, mesmo em manobras bruscas.



EIXO TRASEIRO

Duas opções de redução no eixo traseiro — curta e mais longa —, combinadas com as muitas possibilidades de relações no câmbio, tornam o modelo quase imbatível no conjunto de transmissão.

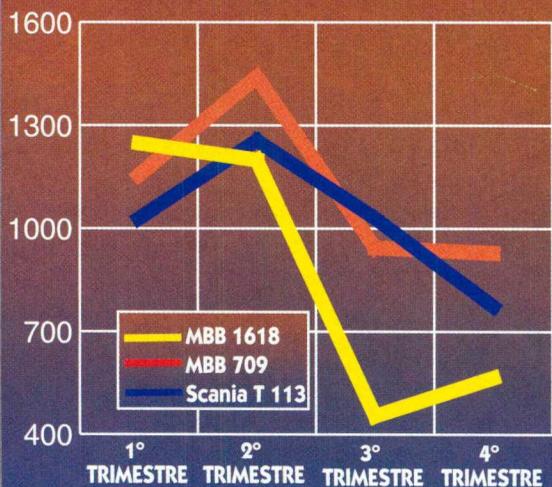
Vale ressaltar a grande capacidade de transmissão de torque às rodas como um dos componentes da agilidade do modelo.

* Os dados sobre o Scania T 113 H são encontrados na reportagem sobre o Caminhão do Ano.

Ilustrações: Paulo Nilsson

AS VENDAS DOS
CAMPEÕES EM 1995

(em unidades)

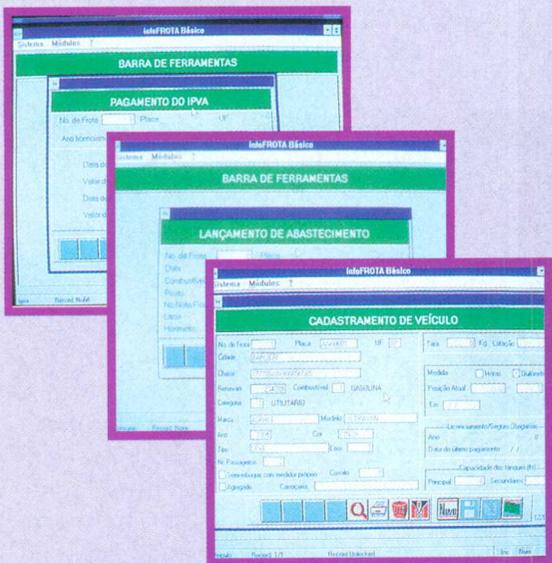


Fonte: Anfavea

FROTA & CIA MARÇO 96

Na feira

Em 95, a Mercedes-Benz pintou e bordou para garantir bons resultados na comercialização dos seus caminhões. Como todas as outras montadoras de caminhões instaladas no País, a empresa sofreu uma queda nas suas vendas a partir do segundo semestre do ano passado, reflexo direto de uma série de medidas econômicas do Governo. Para lidar com isso, uma das principais estratégias da montadora foi a realização de feirões de venda. Para o diretor de Vendas da MBB, Roberto Bógus, essa foi uma das maneiras encontradas para atrair uma parcela muito expressiva dos clientes da empresa: o autônomo. "Os autônomos e pequenas transportadoras têm uma importância muito grande na composição das nossas vendas, nas quais representam cerca de 50%", explica Bógus. "Foi para chamá-los que fizemos os feirões", completa. E os resultados, como foram? Diante da pergunta, Bógus é genérico: "Foram bons, mas, quando se tem uma iniciativa dessa, que dá certo, não se fala muito para não se ser imitado".



CHEGOU!

infoFROTA Básico®

O SOFTWARE QUE DEIXA O CONTROLE DA FROTA EM SUAS MÃOS

**APENAS
R\$ 80,00**

A **infoLÓTUS** lança mais um software para facilitar a vida de quem transporta: o **infoFROTA Básico**. O aplicativo que coloca o controle da frota ao alcance das suas mãos. Veja do que o **infoFROTA Básico** é capaz:

- ✓ Cadastra todos os veículos da frota, sejam próprios ou de agregados;
- ✓ Registra dados de compra e venda dos veículos;
- ✓ Classifica os veículos em categorias;
- ✓ Controla todos os gastos com combustível e calcula a média de consumo em km/litro de cada veículo da frota;
- ✓ Cadastra postos de abastecimento e fornece relatórios e gráficos de consumo por período ou categoria de veículo;
- ✓ Controla o licenciamento dos veículos, o pagamento do IPVA e gera relatórios completos de licenciamentos "vencidos" e "a vencer";

E MAIS:

- ✓ Totalmente interativo e fácil de operar;
- ✓ Desenvolvido em ambiente Windows;
- ✓ Roda em micros 386 ou superiores;
- ✓ Espaço livre necessário no disco rígido (Winchester) de apenas 5 MB;
- ✓ Permite até 2 instalações;
- ✓ Ajuda (HELP) detalhada de todas as funções.

**LIGUE JÁ
E FAÇA SEU PEDIDO
FONÉ/FAX (011) 864-9655
(OU REMETA O CUPOM ABAIXO)**

**info
LÓTUS**

A informática a serviço do transporte
Rua Melo Palheta, 172 (Água Branca) CEP 05002-030, São Paulo, SP.

- SIM**, quero receber o software **infoFROTA Básico**, que permite o controle de frotas, ao preço de R\$ 80,00 (oitenta reais)

MINHA OPÇÃO DE PAGAMENTO É:

- Aviso bancário
 Cheque nominal, anexo, em favor de **infoLÓTUS Consultoria e Informática Ltda**, no valor de R\$ 80,00
 Cartão de crédito (preencha os dados abaixo)

Nome do cartão: _____

Nº: _____ Validade: ____/____/____

Meus dados para o envio do **infoFROTA Básico**:

Nome da empresa: _____

Nome do leitor: _____

Departamento: _____ Cargo: _____

Ramo de atividade da empresa: _____

Endereço: _____

CEP: _____ Cidade: _____ Estado: _____

DDD: _____ Fone: _____ Fax: _____

CGC: _____

Inscrição Estadual: _____

Assinatura: _____ Data: _____

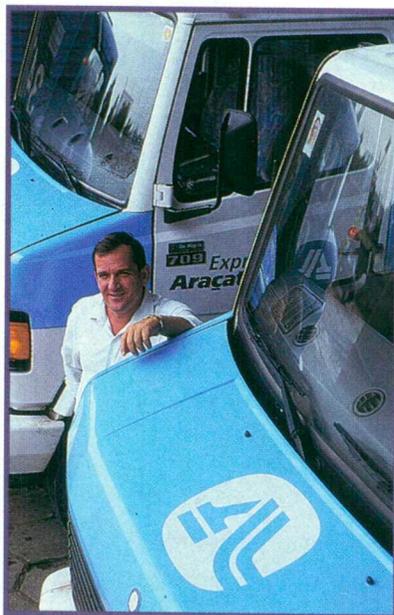


ligação com ele, a estrela reconquistou o cliente. "Hoje tenho 80 caminhões 1618 e encomendei mais 50."

Se tais declarações de confiança explicam — pelo menos em parte — o desempenho do líder dos médios de 95, o que explicaria, então, os resultados da concorrência? As mudanças por que passou a categoria em 95 dão uma dica. Ela vinha perdendo terreno nos últimos tempos principalmente para os pesados, que em 93 e 94 responderam pela maior fatia do mercado: 36% — nesse mesmo período, os médios representaram 34% do comércio de caminhões. Os números apontavam uma alteração do perfil da frota nacional, tendendo para os pesados. Pois em 95 os caminhões médios deram a volta por cima e representaram 40% de todos os caminhões nacionais comercializados no mercado interno. O ganho de participação ocorreu porque, além de um crescimento de vendas nessa categoria da ordem de 33%, tanto leves quanto pesados apresentaram desempenhos muito fracos: respectivamente, apenas 5% e 1% maiores do que em 94.

BRIGA FEIA Para o leve 709, da MBB, apenas o vice-líder nas vendas, outro veículo da Ford, o F 4000, representa uma ameaça concreta, pelo menos por enquanto. O terceiro colocado — o 8-140, da

Marcelo Vigneron



João Carlos Januário, do Expresso Araçatuba, com o leve MBB 709: "Facilidade de operação e de manutenção"

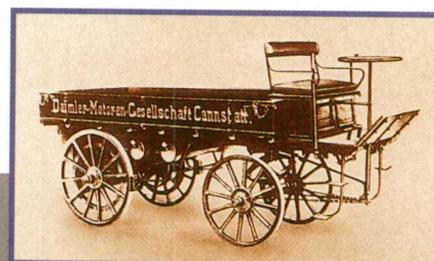
Volks — está 1.573 veículos atrás e teve um crescimento de vendas pífio em 95, na faixa dos 2%. Em compensação, meros 124 caminhões separaram o primeiro lugar do pódio do veículo da Ford. Mas a briga nesse campo está equilibrada. O 709 teve um sólido crescimento de 22% em suas vendas. O F 4000 avançou mais, 29%. Porém, a diferença entre os dois números, como se vê, é pequena. Nesse embate de pesos pena, a primeira vez que o

709 superou o caminhão da Ford foi em 94, quando ele, que já foi um dos campeões de vendas da marca norte-americana, se recuperava de uma queda nas vendas iniciada em 87, um ano antes do início da produção da fera leve da Mercedes. Quando saíram os primeiros 709 das linhas de montagem da estrela, em 88, o F 4000 ainda vendia muito e chegou à marca de 5.647 unidades comercializadas naquele ano. Depois, as vendas foram caindo, caindo, até chegarem ao fundo do poço, em 92, ano em que a Ford colocou no mercado 2.725 caminhões desse modelo.

Do seu lado, o 709 fazia uma carreira promissora. Com 521 unidades vendidas no primeiro ano de produção, atingiu 3.294 três anos depois. Pequena queda durante os furacões e tempestades de 92 e 93 e nova retomada em 94, que lhe rendeu o primeiro lugar e o destaque na categoria.

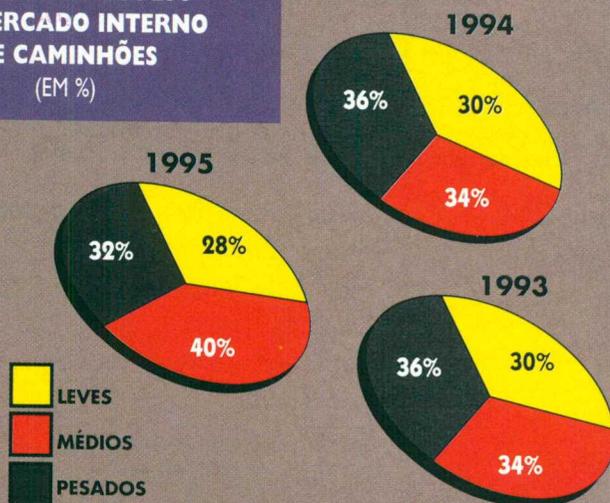
O veículo cresceu na esteira de

Modelo de Daimler, de 1896: primeiro caminhão fabricado no mundo



Divulgação

PARTICIPAÇÃO DAS CATEGORIAS DE PESO NO MERCADO INTERNO DE CAMINHÕES (EM %)



100 anos de caminhão

Neste ano a Mercedes-Benz deverá comemorar cem anos do primeiro caminhão produzido pela empresa. Bem, na verdade o caminhão foi feito por uma das empresas que deu origem à atual Mercedes-Benz, a Daimler. O que é, segundo a MBB, o primeiro dos caminhões — e que na verdade mais parecia uma carroça (literalmente) — foi fabricado em 1896 por Gottlieb Daimler, na Alemanha.

Em 1926, a Daimler se fundiu à Benz (outra empresa de caminhões alemã) e passou a usar em seus produtos a marca Mercedes-Benz.

uma necessidade do mercado: caminhões com versatilidade e com bom aproveitamento nas áreas urbanas, cada vez mais conturbadas por causa do trânsito caótico. Segundo o gerente de Logística da Atlas Transportes, Alexandre Lania Gonçalves, essa é justamente a área de atuação dos 709 da empresa. "Esse caminhão tem-se adaptado extremamente bem ao trabalho de distribuição de carga fracionada em regiões urbanas, com muitos pontos de entrega e tráfego denso", avalia o gerente. Na Atlas, 99% dos caminhões são da MBB, sendo que apenas na matriz trabalham 35 leves 709. Tal especialização em uma marca facilita muito a manutenção da frota, mais um ponto forte da Mercedes e de seu leve. "O corpo de atendimento técnico é muito bom e o apoio em geral também", garante Gonçalves. Outro especialista em logística, João Carlos Januário, do Expresso Araçatuba, concorda com seu colega e aponta como principais qualidades do 709 a

"facilidade de operação e de manutenção".

Manter esse padrão de trabalho é uma das receitas que a Mercedes pretende utilizar em 96. Mas não é só isso. "Vamos ter muitas novidades em termos de produtos", promete Bógus, que ainda faz suspense e não detalha como serão essas mudanças, embora aponte a direção delas. As principais alterações devem vir na parte mecânica dos veículos, em especial nos engenhos. "Alguns dos nossos motores que hoje perdem potência para se adequarem às leis de emissão vão ficar mais potentes a partir das modificações", garante o diretor da Mercedes. Outra garantia é que o campeão dos leves vai ganhar um substituto, e passará a se chamar 710 a partir da metade deste ano. Em 97, na próxima edição do Prêmio Lótus, descobriremos se ele e os outros modelos modificados vão continuar fazendo da Mercedes-Benz a líder isolada na venda de caminhões no Brasil.



Ilustração: Eduardo Baptista

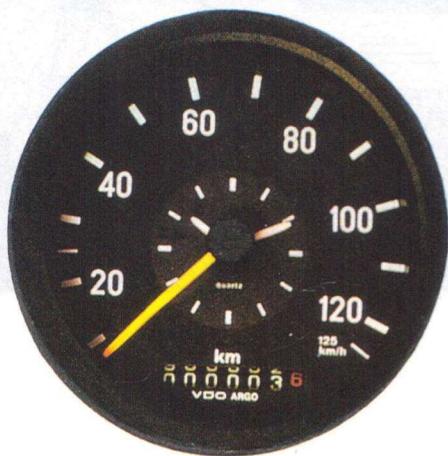
“Um prêmio voltado para os caminhões é fundamental. Os profissionais que militam nessa área merecem um incentivo pelo trabalho, que é sério, independentemente da marca.”

Roberto Bógus, diretor de vendas da Mercedes-Benz do Brasil

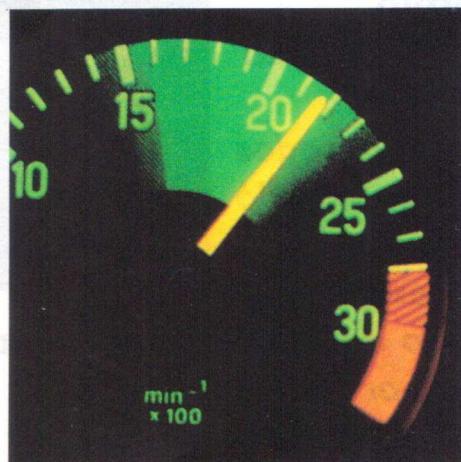


Limitador de Velocidade AGB VDO

Se eu fosse você, instalava correndo.



Instalando o limitador **AGB VDO** para ônibus e caminhões, a velocidade e a rotação máxima programadas nunca são ultrapassadas. Com isso, além de reduzir o risco de acidentes, o sistema **AGB VDO** proporciona muito mais proteção,



segurança e economia, uma vez que evita o desgaste do motor, aumentando a sua vida útil e diminuindo o consumo de combustível. Vale a pena conhecer essas e outras vantagens do **AGB VDO**. Venha correndo.

VDO

Av. Guarapiranga, 1671 - Tel. (011) 5515-0333 - Fax: (011) 5515-0276

Nota dez na aveni

No crescimento comparativo de vendas de 1995 em relação ao ano anterior, a Ford arrebanhou dois prêmios, nas categorias leve e médio, com o F 4000 e o F 12000, respectivamente. Os modelos da linha F representam a conquista de espaços cada vez maiores para a Ford no segmento de caminhões destinados aos serviços de coleta e entrega urbana. O Prêmio Lótus - Evolução de Vendas na categoria pesados foi para o modelo LS 1935, da Mercedes-Benz. O campeão da estrela conquistou 22% de participação na sua categoria, encostando no líder absoluto entre os pesados e Caminhão do Ano, o T 113 H, da Scania.

Reportagem: Katia Geiling



EVOLUÇÃO PESADOS

MBB LS 1935
22%
de crescimento



Fotos: Divulgação

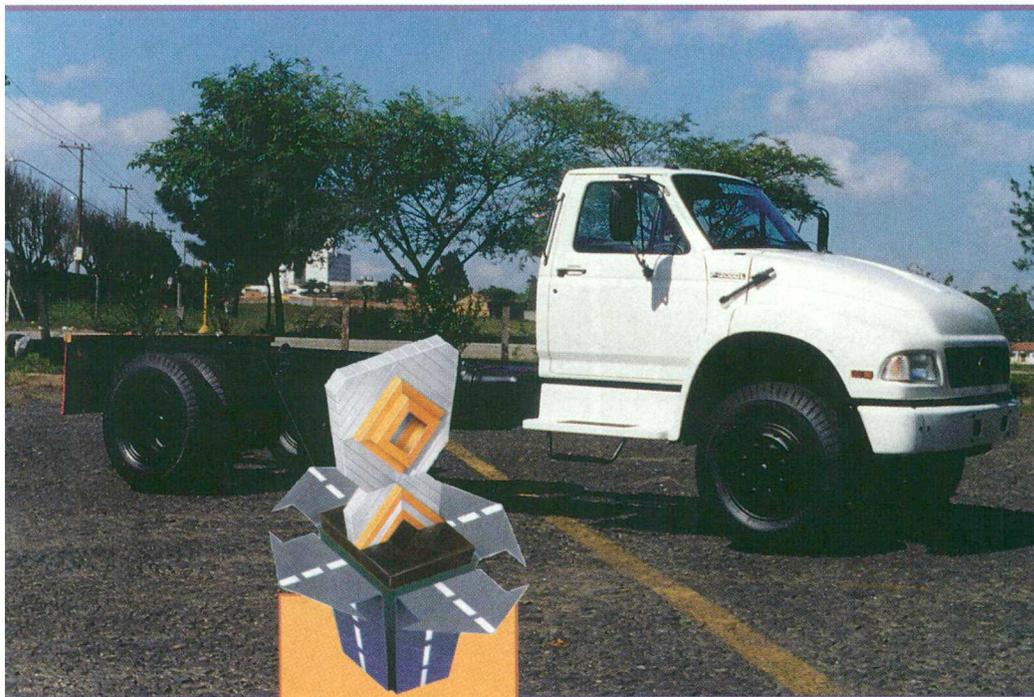


da e na estrada



EVOLUÇÃO LEVES

Ford F4000
29%
de crescimento



EVOLUÇÃO MÉDIOS

Ford F12000
241%
de crescimento

LEIA NESTA REPORTAGEM:

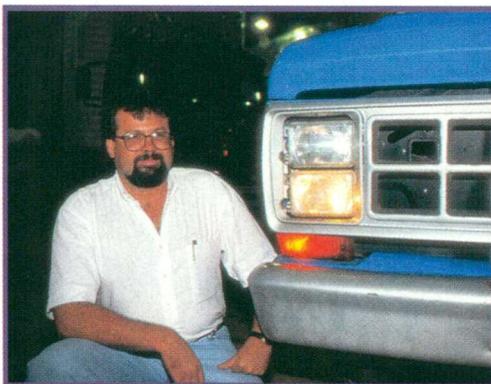
- F 4000 passa a deter 25% da categoria dos leves
- F 12000 fica com 13% do mercado de médios
- LS 1935 abocanha fatia de 22% entre os pesados
- Ford reformula o F 4000 e lança o Cargo de 8 toneladas
- Chega ao Brasil o modelo 2038 S, o extrapesado da Mercedes

Ford evolui nos modelos de entrega urbana e Mercedes cresce na estrada

No quesito evolução de vendas, a Ford surpreendeu em 95. Foi a marca que mais cresceu no ano e ainda levou para o pódio dois de seus modelos: o F 4000 e o F 12000, que ganharam, respectivamente, o *Prêmio Lótus Evolução de Vendas* nas categorias leve e médio. A façanha torna-se ainda mais admirável ao se rememorar o passado bem recente, mais precisamente o ano de 94, quando o F 4000 teve crescimento de apenas 3% com relação a 93. Em 95, com 3.963 unidades vendidas, evoluiu 29%, garantindo assim o seu troféu.

Na edição passada do *Prêmio Lótus*, o leve que faturou o troféu pela evolução nas vendas foi o 8140, da Volks, que havia crescido 114%

Fotos: Marcelo Vigneron



Francisco José Victor (no alto), da Transbord, com um antigo modelo F 4000, o campeão na evolução de vendas entre os leves: "Nunca tivemos problemas com ele". Márcio Carrara, da Ultragas, que utiliza o F 12000, *Prêmio Lótus de Evolução de Vendas* entre os médios: "Preço baixo e capacidade de carga adequada".

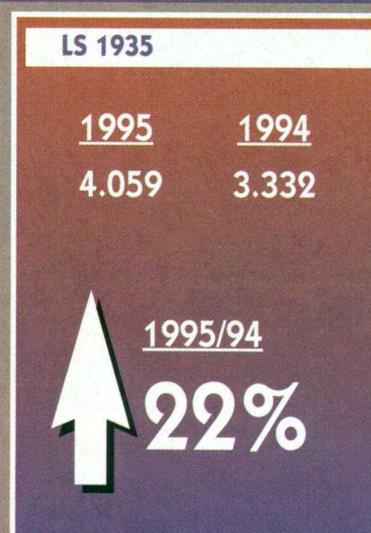
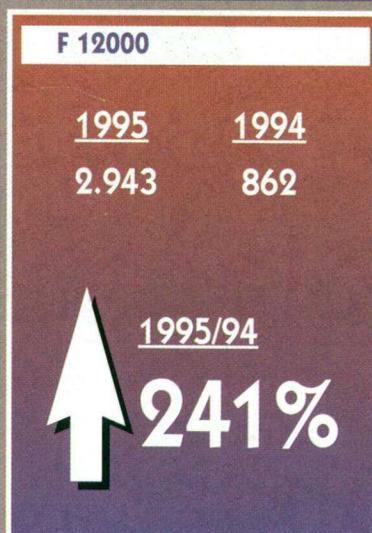
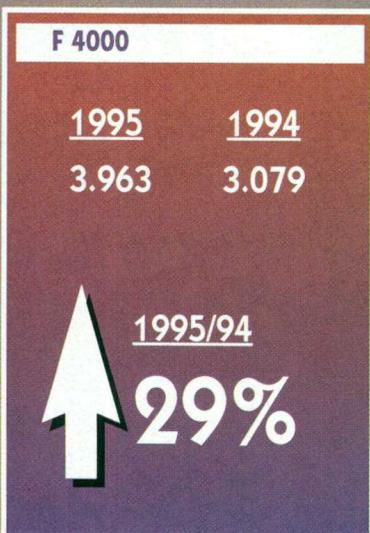
de 93 para 94. A evolução desse modelo caiu, no ano passado, para chochos 2%.

O SALTO DO LEVE Observando-se o comportamento de vendas do F 4000 durante o ano passado, é pos-

sível notar uma diferença muito acentuada entre o primeiro e o último trimestre: houve queda de 70% no número de unidades comercializadas. Esse dado comprova uma tese que vem sendo muito difundida pela indústria automobilística. É a de que o segundo semestre foi um divisor de águas para a economia nacional. A Ford explica, porém, que esses números não podem ser considerados totais, afinal não está aí embutida a parcela dos caminhões F 4000 que são importados da Argentina e vendidos aqui (vale lembrar que os resultados do *Prêmio Lótus* se baseiam nas informações da Anfavea, que contemplam os modelos produzidos no Brasil e vendidos ao mercado interno).

Com a melhor evolução entre os leves, o F 4000 também abocanhou mais de 5% na participação de mercado na sua categoria. Em 94, o focinhudo da Ford ficava com 20% da fatia, dois pontos percentuais a menos que o 709, da Mercedes-Benz, primeiro colocado dos pesos leves naquele ano. Em 95, com 25% do mercado de leves, o F 4000 nivelou o seu focinho com o do 709, que também registrou 25% de

A EVOLUÇÃO DE VENDAS DOS VENCEDORES (em unidades e %)



O RAIO X DOS VENCEDORES

F 4000

F 12000

LS 1935

participação e ainda levou o bicampeonato da categoria.

Como faturam troféus os modelos que vendem mais, na prática quem confere o *Prêmio Lótus* a cada um dos concorrentes são os consumidores. O F 4000, adotado principalmente nas operações de distribuição urbana, atende bem as necessidades de seus usuários, mas tem a desvantagem de não poder circular em determinadas áreas urbanas onde os caminhões não são bem-vindos. Isso acontece, por exemplo, na região dos Jardins, na capital paulista. "O F 4000 é pequeno e ágil e tem boa capacidade de carga. Lamentamos que a sua utilização não possa ser completa na cidade de São Paulo", lastima Carlindo Salles, gerente de transporte da Genesis. A transportadora tem 12 veículos em sua frota e um F 4000. "Ele é muito utilizado na distribuição urbana de carga geral", explica Salles, completando que, "além disso, é ótimo para estrada". Francisco José Victor, gerente de transporte da Transboard, conta que utiliza o F 4000 há um ano, em serviços de coleta e entrega. "Nesse período, nunca tivemos problemas com o modelo", constata, satisfeito, José Victor, que comanda uma frota de 15 veículos, entre eles um F 4000.

AUMENTO BRUTAL O outro Ford que também levará seu troféu, o F



MOTOR

Equipado originalmente com o já tradicional motor diesel MWM D229, de 4 cilindros, o F4000 ressurte-se de uma versão turbinada. Há tempos "engrenado" ao modelo, no entanto, o atual engenho produz uma performance bastante adequada às operações urbanas e interurbanas.

O F 12000 utiliza a confiabilidade dos motores diesel MWM, da série 299, de seis cilindros. Um engenho que não chega a ser excepcional em desempenho, mas é confiável o bastante para garantir tranquilidade em operações de curtas e médias distâncias, principalmente as urbanas.

Uma das virtuais características do motor OM-447 LA está na sua "exclusiva" curva de torque plana, entre a faixa de 1.100 e 1600 rpm, o que resulta, principalmente, em velocidades médias mais altas e menor consumo de combustível.



FREIOS

O F-4.000 possui o moderno recurso do freio a disco nas rodas dianteiras e duo-servo nas traseiras, acionados por sistema hidráulico de duplo circuito assistido a vácuo.

Acionados por ar, com duplo circuito e tipo "S- Came", os freios têm como principais vantagens a facilidade de manutenção e a durabilidade.

A ar comprimido com dois circuitos, os freios de serviço do 1935 não possui em aspectos de maior notoriedade. O usuário pode equipá-lo com auxiliares ABS/ASR e TOP BRAKE no motor.



CÂMBIO

A caixa de câmbio Clark, modelo CL-2615-C, não é menos tradicional na linha leve da Ford. Com boa relação de redução, é também adequada para o desempenho do motor.

A moderna transmissão Eaton, modelo FS-4005-A, possui combinação de reduções bem projetadas para o uso misto, urbano/interurbano, e velocidades médias na faixa dos 80 km/hora.

Com 16 marchas sincronizadas, a caixa de mudanças de série, a ZF 16 S 130, pelo seu bom escalonamento, complementa a boa performance do motor MBB, ajudando a manutenção de velocidades médias e altas.



SUSPENSÃO

O sistema de 2 eixos independentes de barras duplas na dianteira e um eixo rígido na traseira é reforçado o bastante para garantir resistência à dureza do trabalho "off-road", no qual o modelo é bastante utilizado.

Sem grandes destaques tecnológicos, as suspensões dianteira e traseira do modelo resistem bem aos serviços mais pesados de estradas de terra e lama.

Com feixe de molas semi-elípticas, a suspensão do cavalo LS 1935 não incorpora qualquer grande inovação tecnológica recente.



EIXO TRASEIRO

Modelo Rockwell 441ou Dana 70 HD, com redução de 4,10:1, pode produzir uma velocidade teórica máxima de 96 km/h no plano. Nas operações intermunicipais, os usuários gostariam de obter um pouco mais, em benefício da velocidade cruzado.

Uma das características do F12000 está na possibilidade de ser equipado opcionalmente com eixo de dupla redução, o que possibilita sua aplicação em serviços mais pesados, como os da construção civil.

As duas reduções, a mais longa de 3,767 ou a mais curta de 4,636, atendem bem ao transporte em médias e longas distâncias, fazendo o LS 1935 atingir velocidades máximas de 115 km/h e 79 km/h, respectivamente.

Ilustrações: Paulo Nilson

Ford pega leve

Um é focinhudo; o outro, cara-chata. Os dois são caminhões Ford e chacoalharão o mercado nacional de veículos leves e médios neste ano. O primeiro — o tradicional e mais do que conhecido F 4000 — passará por uma série de mudanças, mantidas quase a sete chaves pela Ford. "O que posso adiantar é que ele receberá motor turboalimentado, embreagem hidráulica e freio a disco", revela, reticente, Cláudio Tombolatto, gerente de marketing para caminhões e ônibus da Ford. Mudanças na cabina? Sim, haverá. Mas isso já faz parte dos segredos

Divulgação



O F 4000, da Ford, que será reformulado em abril novo modelo terá motor turboalimentado, embreagem hidráulica e freio a disco

que só serão revelados no final de abril, quando a Ford apresentará ao mercado os novos ares de seu F 4000.

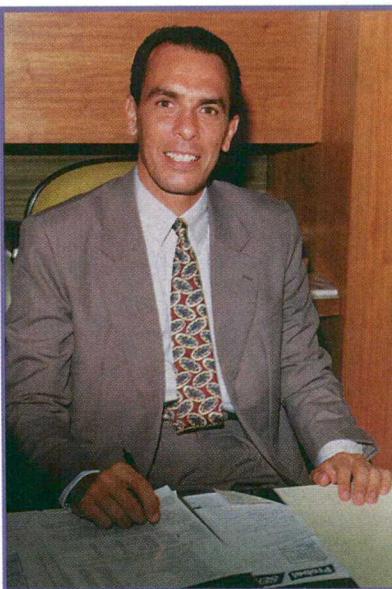
A outra novidade que agitará o filão dos leves em 96 é o Ford Cargo 814, que tem seu lançamento previsto para junho deste ano e estará na mesma faixa de mercado do F 4000. Tombolatto está certo de

que não haverá briga pela fatia do bolo: "São modelos com configurações diferentes. O F 4000 tem a cabina convencional, e o Cargo de 8 toneladas será produzido com cabina avançada". E completa, orgulhoso: "Seremos a única fábrica a oferecer duas opções de veículos nessa faixa de peso".

12000, atingiu a marca das 2.943 unidades no ano passado, um impressionante acréscimo de 241% entre 94 e 95. Seu comportamento de vendas foi bem mais estável que o do F 4000. A variação entre o primeiro e o último trimestre foi pouca: houve um pequeno crescimento de 3% nos últimos três meses do ano. Com a performance de 95, ele fica com o segundo lugar na disputa pelo mercado de médios, detendo 13% do total. Mas não está sozinho no pódio. O 12140, da Volkswagen, detém fatia semelhante no segmento de médios. Os dois vêm colados ao MB 1618, o líder, que ficou com 15% do mercado de médios. Mercado este, aliás, que em 94 era dominado pela estrela. Naquele ano, a montadora alemã conquistou os três primeiros lugares de vendas na categoria dos médios, com o 1618, o 1418 e o 1214, respectivamente. Nesse filão, a hegemonia da estrela já não é mais aquela.

Tendo ajudado a desbancar o reinado da Mercedes entre os médios, o F 12000 também dá um duro danado nas ruas e avenidas dos centros urbanos. Prova cabal disso é que a Ultragaz emprega esse veículo no seu serviço de distribuição de gás. Dos 845 caminhões de sua frota, 65 são F 12000. Teste melhor para se medir o desempenho de um bruto

Divulgação



Tombolatto, da Ford: pós-venda para caminhões é fundamental

nas cidades não existe. Das marginais às ruelas de periferia, tudo precisa ser percorrido para manter os fogões acesos. Desde 92 a Ultragaz utiliza esse modelo. "Antes de optarmos pelo F 12000, nós trabalhávamos com os modelos D 12000 e D 11000, da Chevrolet", conta Márcio Carrara, do departamento de Transporte da empresa. Os motivos da escolha, revela Carrara, foram "o preço baixo e o fato de o veículo atender bem as nossas necessidades de carga".

A Ford garante que o

atendimento ao cliente é um trunfo. "Em 94, iniciamos um programa de melhoria em todas as atividades, inclusive na área de pós-venda, fator fundamental para quem trabalha com caminhão", afirma Cláudio Tombolatto, gerente de Marketing para Caminhões e Ônibus da Ford. É a esse programa que Tombolatto atribui o bom desempenho da Ford em 95 e os resultados de evolução do F 4000 e do F 12000. Depois da sementeira, a boa safra está sendo colhida.

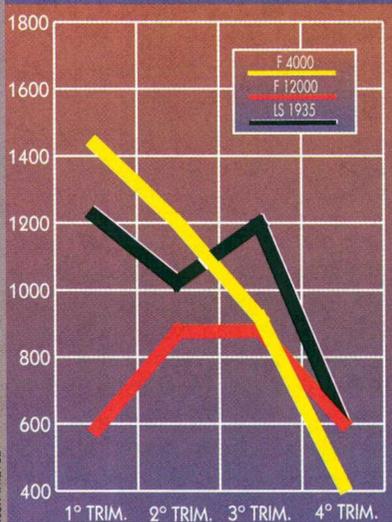
Outro fator que serviu como catedral às vendas da Ford foi um programa especial de leasing, lançado pela empresa em agosto do ano passado. O Fórmula Ford, criado exclusivamente para as linhas de ônibus e caminhões, permitia um parcelamento em 34 vezes, com 10% de entrada e juros de 2,3% ao mês. Depois da implantação do programa, as vendas da Ford cresceram 35,9% com relação ao mês anterior.

Se a lavoura continuará tão produtiva, não há como saber. Tombolatto prefere não fazer previsões e, portanto, não revela quantas unidades a Ford pretende vender dos dois modelos neste ano.

ESTRELA DE PESO Se a Mercedes

AS VENDAS DOS VENCEDORES EM 1995

(em unidades)



Fonte: Anfavea

FROTA & CIA MARÇO 96

A Chegada do imigrante

Depois de deixar o mercado com água na boca durante a Fenatran, evento realizado em julho do ano passado, o 2038 S finalmente está aportando no Brasil. O extrapesado da Mercedes vem da Alemanha, terra natal da montadora. "As primeiras 100 unidades devem chegar no primeiro semestre, talvez já em março", espera Roberto Bógus, diretor de vendas da Mercedes.

O caminhão oferecerá ao consumidor brasileiro uma cabina de



Divulgação

O 2038 S, o extrapesado importado da Mercedes-Benz: 381 cavalos de potência e cabina basculável

2,04 metros de altura, com ar-condicionado, assento de regulagem pneumática e volante regulável. Além disso, a cabina Eurocab tem quatro amortecedores e é totalmente basculável. O motor é o V-8 biturbo, de 381 cv de potência.

perdeu espaço entre os médios, o mesmo não se pode dizer de seu desempenho no mercado de caminhões pesados. A empresa, com o seu LS 1935, abocanhou novamente o Prêmio Lótus de evolução entre os veículos que têm pbtc acima de trinta toneladas. Entre 94 e 95, o crescimento de vendas desse modelo foi de 22%. Foram comercializadas, no ano passado, 4.059 unidades. A boa performance não chega nem perto dos 92% de acréscimo de vendas que o 1935 registrou entre 93 e 94. Com

Marcelo Vigneron



Divulgação



Laércio Michelin (no detalhe), da transportadora que leva o seu sobrenome, utiliza o Mercedes-Benz LS 1935, vencedor na evolução de vendas entre os pesados. Segundo o transportador, o modelo "é um dos melhores de sua categoria de peso".

esse fantástico desempenho, o peso da estrela já havia levado o troféu *Evolução de Vendas*, categoria pesados, na primeira Edição do Prêmio Lótus.

No ano passado, o 1935 fagocitou 22% do mercado de pesados, ficando apenas dois pontos percentuais atrás do Scania T 113 H — o caminhão do ano e líder na categoria. Em 94, essa diferença era de nove pontos: o modelo da Scania detinha 27% e o da Mercedes, 18%.

As vendas do 1935 mantiveram-se num patamar bem uniforme durante os nove primeiros meses de 95. No último trimestre, porém, houve uma descida de 50% com relação ao primeiro. O mesmo ocorreu, só que em proporções menores, com o desempenho dos pesados em geral, que teve queda de 31,5% entre o primeiro e o último trimestre do ano.

Aplicado em transporte de média e longa distâncias, o estradeiro LS 1935 faz parte do elenco da respeitosa frota da Michelin. A transportadora tem 600 veículos. Entre eles, 31 são MB 1935. "Em termos de desempenho, é um dos melhores veículos de sua categoria", avalia Laércio Michelin, da empresa que leva seu sobrenome. Respaldo não falta para tal afirmação: a transportadora trabalha com todas as marcas de caminhões.

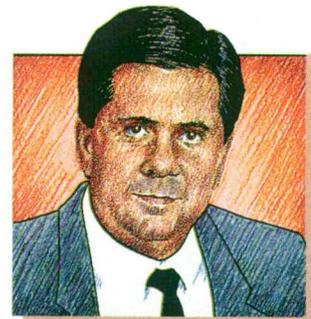


Ilustração: Eduardo Baptista

“Quem vende mais já tem o prêmio do consumidor. O importante do prêmio é mostrar a evolução das vendas, porque é muito difícil conquistar novos clientes, convencer o frotista a fazer novos investimentos é uma dificuldade tremenda.”

Ivan Fonseca e Silva, presidente da Ford do Brasil



EVOLUÇÃO DE VENDAS DAS CATEGORIAS DE PESO (em unidades e em %)

LEVES

1995	1994
16.043	15.250

↑ 1995/94
5%

MÉDIOS

1995	1994
22.542	16.980

↑ 1995/94
33%

PESADOS

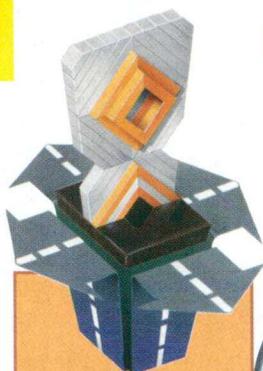
1995	1994
18.378	18.180

↑ 1995/94
1%

PRÊMIO
LÓTUS
1996

MARCA

Crescimento

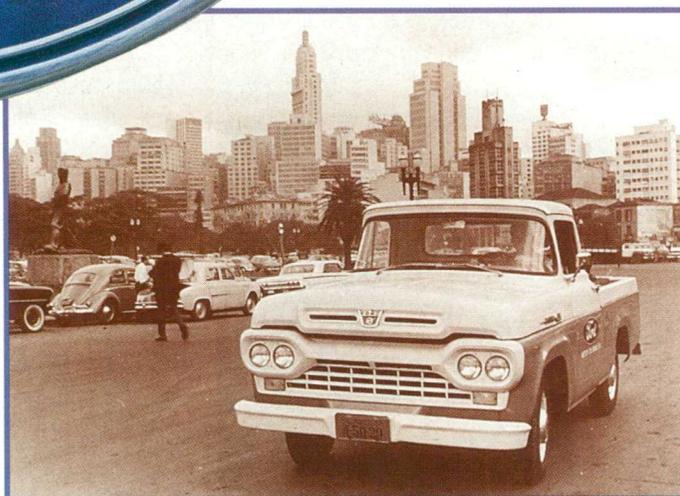


EVOLUÇÃO
MARCA

FORD
54%
de crescimento



A Ford lançou os modelos da linha Cargo em 1985...



...e a primeira picape da marca, o F 100, em 1957 ...

Os profissionais da área de caminhões da Ford não se queixam de 1995. Nem mesmo o fatídico segundo semestre, com a retração geral da economia, conseguiu afetar as vendas. A fábrica ingressa em 96 na expectativa de crescer ainda mais e ampliar a sua participação de mercado entre os fabricantes de caminhões. E a Ford tem história para conseguir o seu intento.

Reportagem: Cássio Schubsky

INFÂNCIA, JUVENTUDE E

Dona Ford está completando 43 anos de história na fabricação de caminhões para o mercado brasileiro. Hoje na meia idade, essa respeitável senhora da indústria automobilística iniciou sua saga na gestação de brutos no Brasil em 1953, mais precisamente no dia 17 de abril, com a inauguração da fábrica do Ipiranga, na cidade de São Paulo. O primeiro caminhão Ford nasceria em 1957: um F 600, com motor V-8 à gasolina. Naquele mesmo ano, a empresa norte-americana daria luz, também, a sua primeira picape, o F 100.

Em fevereiro de 1964, era a Ford Caminhões uma criança ainda, e já comemorava o parto de seu veículo nº 100 mil. Em 71, aparecia o F 750, primeiro caminhão nacional com freios a ar e

forte



...mesmo ano da fabricação do caminhão nº 1, o F 600

LEIA NESTA REPORTAGEM:

- **Vendas de caminhões entusiasma o presidente da Ford**
- **A história da fabricação dos caminhões Ford no Brasil**
- **Preços baixos ajudam a explicar o sucesso da campeã em evolução de vendas**
- **Montadora norte-americana cresce pesado entre os leves e médios**
- **Como ficou a participação de mercado dos fabricantes de caminhões**

Fotos: Divulgação

MATURIDADE

opção de direção hidráulica. O feito daquele ano: 200 mil unidades produzidas.

No ano de 75, já mocinha, com 19 anos dedicados ao País, ela lança os médios F 400 (com motor à gasolina) e F 4000 (a diesel). Pouco depois, em 77, a família F cresce, com o nascimento dos modelos F 7000 e FT 7000 (com terceiro eixo de fábrica). Na mesma época, a Ford dá forma a seu primeiro cavalo-mecânico, o F 8500, com pbtcc de 30,5 toneladas.

Depois de um parto difícil de 3 milhões de quilômetros de testes, com o desenvolvimento de 32 diferentes protótipos, chegam ao mercado, em 1985, os modelos Cargo. Com a colaboração de um Conselho Consultivo de Caminhões, integrado por frotistas, fabricantes de equipa-

mentos e distribuidores, a Ford estruturou-se para o lançamento de 8 tipos diversos de Cargo. Nos anos seguintes, vários outros modelos dessa linha deram o ar de sua graça.

Em 1992, a Série F é reformulada, iniciando-se a produção dos novos F 4000, F 12000 e F 14000, com sua configuração atual. Em 1994, a montadora é só festa: em 23 de junho, comemora a fabricação do caminhão Ford brasileiro nº 1 milhão, um F 14000 HD.

A Ford entra em 1996 prometendo grandes novidades. O F 4000 será reformulado, a linha Cargo ganha o modelo 814 e a empresa deverá ingressar no segmento de extrapesados, com o chamado projeto Aeromax. Dona Ford chega à terceira idade cheia de viço.

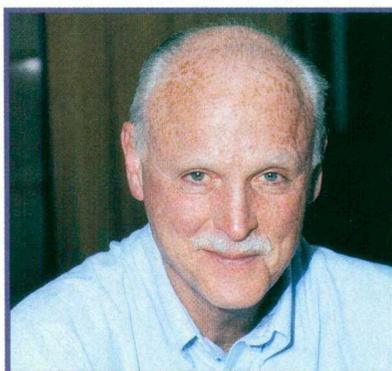
Preços ladeira abaixo colocam vendas de caminhões Ford ladeira acima

"A Ford é a empresa automobilística que tem as instalações industriais e a técnica de produção mais sofisticadas do Brasil. Por isso, esperamos continuar ampliando a participação da marca no mercado nacional de caminhões." Estas considerações foram feitas pelo presidente da Ford do Brasil, Ivan Fonseca e Silva, em entrevista exclusiva à **Frota & Cia**. Motivo para tanto entusiasmo por parte do dirigente empresarial não falta: na venda total dos caminhões fabricados pela marca, a Ford evoluiu, nada mais, nada menos, do que 54%. Ou seja, passou de um total de 6.621 unidades comercializadas em 1994 para 10.215 no ano seguinte. É uma façanha e tanto. A montadora que ficou com a segunda

posição na evolução de vendas foi a Volkswagen, crescendo a metade do que a Ford em números relativos, quer dizer, 27%. As outras fábricas ficaram bem atrás. A Volvo evoluiu 8%; a Mercedes-Benz, 7%; e a Scania caiu, vendendo 9% menos caminhões em 95 do que em 94.

FATOR BOLSO Como é que a Ford explica o sucesso? "Temos bons produtos, uma ótima equipe de vendas e uma excelente planta de produção", vangloria-se John Duhig, gerente de Vendas e Marketing de Caminhões da companhia. "A gente oferece qualidade e dedicação especial ao consumidor", emenda o presidente da montadora.

Ora, isso todas as empresas fazem, dizem que fazem ou pelo menos deveriam fazer. O sucesso de



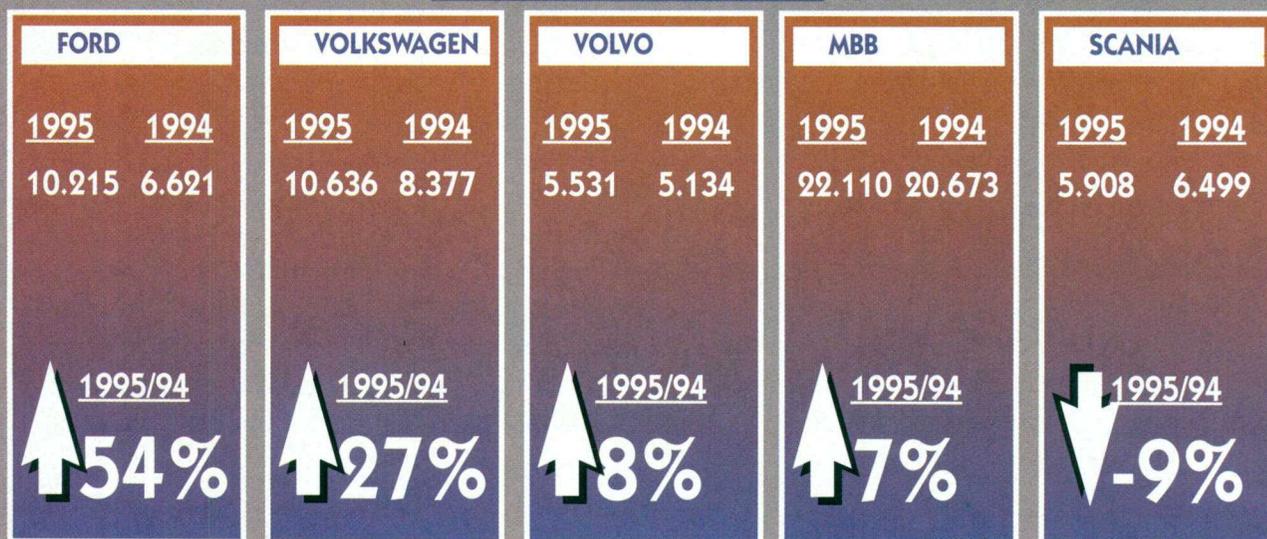
Glória Flugel

John Duhig, gerente de vendas da Ford:
"Bons produtos, ótima equipe de vendas e excelente planta de produção"

vendas, evidentemente, tem motivos variados, que vão mesmo da qualidade técnica dos produtos ao atendimento de pós-venda. Mas um fator nada desprezível deve ser ressaltado: o velho e bom preço. E nesse aspecto, a Ford deita e rola em cima da concorrência. O F 4000, o leve campeão em evolução de vendas na sua categoria, no preço de tabela de março não passa dos R\$ 47 mil. O líder no número de unidades vendidas nessa faixa de peso, o MBB 709, está cotado em R\$ 51 mil. E o VW 8-140, que ocupa o terceiro posto no ranking dos leves, em R\$ 60 mil.

No caso dos médios, a defasagem entre os valores constantes nas tabelas das montadoras é ainda maior. Veja só: o F 12000 é vendido a menos de R\$ 55 mil; o MBB 1618 (destaque de vendas da categoria) aparece com o preço de R\$ 91 mil. É uma diferença de mais de 60%! Nem com feirões, promoções e que tais a Mercedes conseguiu deter a avalanche de vendas do sapão. Enquanto o médio da estrela pulou de 3.321 unidades comercializadas em 1994 para 3.466 no ano seguinte (uma evolução de tímidos 4%), o F 12000 saltou do patamar de 862 caminhões vendidos no ano retrasado para 2.943 unidades em 1995 (um crescimento escandaloso de 241%). É claro que estamos falando

A EVOLUÇÃO DE VENDAS POR MARCA (em unidades e %)





Para continuar crescendo, uma das estratégias da Ford são os novos lançamentos. Caso do C 814 (acima) e do projeto Aeromax (ao lado).



Fotos: Dvulgação

de evoluções proporcionais. Óbvio: mais fácil crescer 241% a partir de 800 unidades do que de 3.300. Mas, neste ano, basta a evolução da Mercedes se manter na casa dos 4% e a da Ford ser dez vezes menor do que a obtida no ano passado (isto é, 24%) para a liderança da Mercedes entre os médios sucumbir... como uma estrela cadente...

No que tange aos leves, mantenha-se as evoluções observadas em 1995 para o 709 (22%) e para o F 4000 (29%) e o mercedinho poderá comer poeira em 1996.

EQUILIBRIO Esse tipo de cenário, com mudanças substanciais nas lideranças de vendas, não é tão fantástico assim. Afinal, nem mesmo o malfadado "efeito segundo semestre", com a retração geral da economia na metade final de 1995, conseguiu abalar o desempenho da Ford no ano passado. "As vendas no primeiro semestre foram praticamente

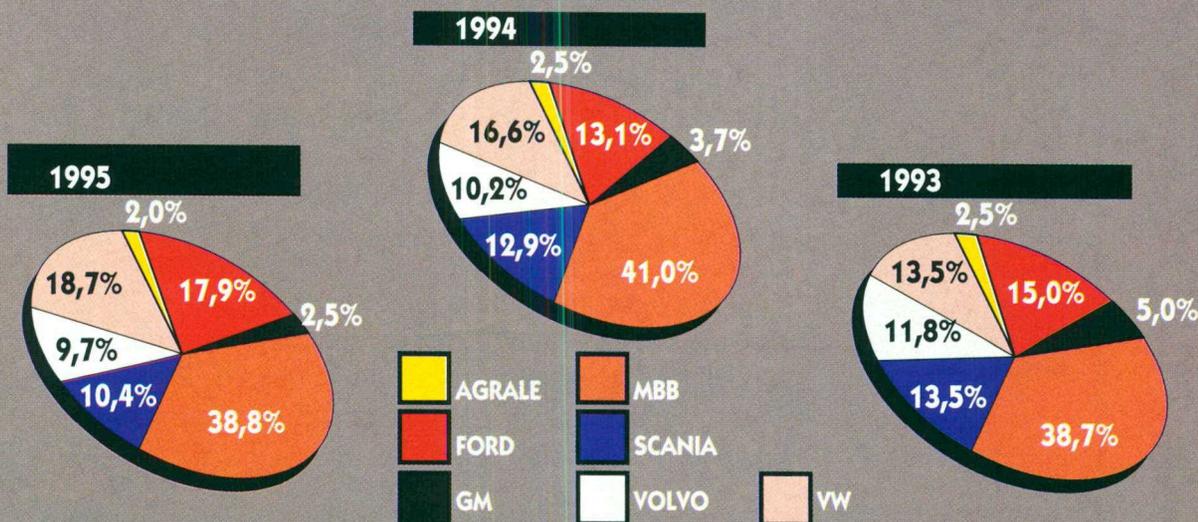
equivalentes às do segundo", confirma John Duhig. Os números: 5.525 caminhões da marca vendidos ao mercado interno no primeiro semestre (ou 54% do total) contra 4.690 comercializados no segundo (46%). O desempenho de vendas da Mercedes revela um quadro díspare — 13.424 unidades nos seis primeiros meses (60,7% do total no ano) e 8.686 no segundo semestre (39,3%).

Depois de amargar um recuo, entre 1993 e 1994, de 15% para 13% na fatia que abocanhava do mercado interno de caminhões, a Ford fechou 95 detendo um respeitável naco de 18%, encostando na vice-líder VW (que ficou com 19%), mas ainda a anos-luz da rainha do mercado, a Mercedes (com 39%).

"PRETENSÃO" Na esteira dessa regularidade no desempenho de vendas, o presidente da Ford acalenta uma participação cada vez maior no mercado de caminhões no Brasil —

como atesta, aliás, a declaração contida no início desta reportagem. A ponto de ter afirmado, em entrevista coletiva à imprensa, no final do ano passado, que a Ford quer fincar o pé no próximo milênio com a liderança no mercado tupiniquim de caminhões. E, naquela ocasião, mesmo quando indagado por este escriba sobre a quilométrica distância que separa sua empresa da líder Mercedes, ele insistiu na tese, afirmando que respeitava a concorrência, mas que apostava mais no taco da Ford. Novamente questionado sobre a estratégia que a empresa adotaria para desbancar a Mercedes, desta feita em entrevista telefônica, Ivan Fonseca e Silva deu um passo atrás, negando a "pretensão" de superar a Mercedes. Ficou o falado pelo desfalado. E a Mercedes, que não é besta nem nada, atenta aos números dilatados da Ford, deve estar de vigília. Com os olhos bem abertos.

A FATIA DE CADA FABRICANTE (em %)



Arte dourada

Símbolo do Prêmio Lótus ganha tons dourados, embelezando a obra de arte entregue aos responsáveis pelo sucesso dos veículos de carga que trafegam nas ruas e estradas brasileiras

A estatueta que será entregue aos vencedores do Prêmio Lótus abrilhantará a grande noite da indústria de veículos comerciais com novo layout. Concebida inicialmente em cinza metálico, ela terá neste ano detalhes na cor dourada, valorizando ainda mais a obra do seu autor, Nelson Leirner.

Fruto de uma pauta da revista Brasil Transportes, o Prêmio Lótus — Caminhão do Ano era uma idéia antiga que vinha pairando pela redação. Tomou forma apenas em fevereiro de 94, quan-



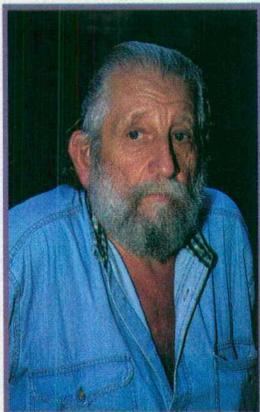
Marcelo Vigneron

do a equipe de BT, baseando-se nos Relatórios de Vendas Destinados ao Mercado Interno, da Anfavea, constatou quais foram os dez caminhões mais vendidos no ano anterior.

Fez-se uma reportagem. Com o sucesso, a idéia foi ampliada, formalizada e transformada num prêmio de fato. Desde aí, o

objetivo já era estimular a produção de veículos mais adequados às necessidades do setor, trazendo à tona informações valiosas que antes passavam despercebidas.

Walter Craveiro



Nelson Leirner, que criou o troféu: convite à imaginação

MÃOS CRIATIVAS

A concepção do troféu do Prêmio Lótus - Caminhão do Ano é do renomado artista plástico e professor da Fundação Armando Álvares Penteado, de São Paulo, Nelson Leirner. Tendo iniciado sua carreira artística nos anos 60, Leirner sempre teve a preocupação de popularizar a arte. Suas obras são um convite ao exercício da imaginação e à livre leitura. Para criar o troféu, o artista somou sua estrutura abstrata à idéia de representar os elementos industriais e modulares e as estradas cruzando-se através de linhas. E foi assim que nasceu, da verve criativa de suas mãos, o símbolo do Prêmio Lótus.

A PRIMEIRA A GARANTIR A REFORMA DO SEU PNEU.

FUTURA



A Pirelli, primeiro fabricante de pneus certificado com a norma ISO 9001, é a primeira a garantir a reforma do seu pneu. Para isso, uma rede em expansão que já conta com mais de sessenta Reformadores Credenciados está apta a reformar os pneus Pirelli para caminhões e ônibus com a mais alta tecnologia desenvolvida pela empresa em anos de pesquisa. A partir de agora os seus pneus Pirelli convencionais ou

radiais serão reformados recebendo a assinatura da Pirelli e do Reformador Credenciado. É a garantia de que seu pneu reformado vai rodar milhares de quilômetros dentro dos mais exigentes padrões de qualidade e segurança. Exija do seu reformador o selo "Reforma Garantida Pirelli". Ligue 0800-19-7638 para ter maiores informações sobre o programa de Reforma Garantida Pirelli.

**REFORMA
GARANTIDA**

PIRELLI



*Prêmio Lotus 1996
Evolução de Vendas - Caminhões Leves*



*Prêmio Lotus 1996
Evolução de Vendas por Marca*



*Prêmio Lotus 1996
Evolução de Vendas - Caminhões Médios*



Estes veículos estão em conformidade com o PROCONVE, preservando o meio ambiente. Alguns dos itens apresentados são opcionais. Use sempre peças e acessórios originais Ford.