H (&)

lotuscom.com.br

Ano III — № 7 — setembro/1997 - R\$ 7,50

Publicação Mensal

OVAS CARAS RANSPOR

Como pensa e como age a moçada que come tar a administração das transportadoras bra

Da esquerda para direita: Oswaldo Castro Jr., Carlos A. Mira, Varna Michelon, Franco Tegon, Patrícia Costa, Garlos A. Pelucio e Américo Pereira F°

ONIBUS: FURA-FILA PEDE PASSAGEM

ACOMPANHA CADERNO FORMANIA & TRANSPORTES

Os motores Cummins estão em conformidade com o Conama

VOLKSWAGEN DE CORPO, CUMMINS DE ALMA.



DOIS LANÇAMENTOS COM SUCESSO GARANTIDO.



Motor Cummins Série B

Escolhendo os novos caminhões Volkswagen 12.170BT ou 14.170BT, você encontra os motores Cummins série B. Com mais de 1.700.000 unidades vendidas, eles são reconhecidos mundialmente como líderes de economia, durabilidade e desempenho.

Seja na distribuição urbana ou no transporte rodoviário de cargas, os motores série B são a certeza de maior agilidade e lucratividade para o seu negócio.

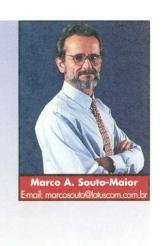
Novos Caminhões 12.170BT e 14.170BT. Mais força da Cummins no segmento de caminhões médios.

Faça esta escolha.









SÃO PAULO PARANDO

Os que (ainda) conseguem trafegar na cidade de São Paulo devem, e de uma vez por todas, ir se acostumando a deixar o veículo — seja de que tipo ou tamanho for — na garagem. Por obra da acumulada incompetência dos poderes públicos, quem tem residência ou negócios naquela megalópole anda ameaçado a privar-se de seu meio de locomoção. Seja em nome do excesso de poluição ou, o que é mais patético, dos congestionamentos. Nem bem encerrouse o martírio da "Operação Rodízio", impetrada pelo governo estadual para melhorar as condições do ar, os edis preparam-se para votar um rodízio permanente nos horários de pico nas principais artérias. A proposta foi feita pela CET (Companhia de Engenharia de Tráfego) com o intuito de melhorar o trânsito da cidade. E, quase ao mesmo tempo, por inspiração do deputado Ricardo Tripoli (PSDB), um outro projeto bateu na Assembléia. O político pretende autorizar o Executivo a adotar o rodízio, a qualquer época do ano, "sempre que a poluição atingir padrões que comprometam a qualidade do ar".

O fato é que instituiu-se, isto sim, uma disputa entre Prefeitura e governo do Estado, para ver quem põe mais rodízios à mesa. É, no

...basta definir quem põe mais **rodízios** à mesa?

mínimo, hilário. O ar paulistano está poluído porque o poder público há tempos é omisso em seus deveres e obrigações. E o trânsito congestiona porque a população de veículos aumenta sem ter por onde circular. Faltam mãos às obras nos dois casos. Mas, antes delas, a cidade se ressente de um eficiente estudo de tráfego. Para ficar no mínimo. Questão de planejamento. Na falta disso, por obra da demagogia, São Paulo já pode parar...





SEÇÕES

8 Painel do Leitor

Entre as muitas sugetões recebidas, um leitor de FROTA & Cia. reclama a falta do INCT mais completo nesta nova fase da revista

10 Linha Direta

No canal de comunicação com os leitores, nossa gerente de Circulação, dá dicas sobre os cupons de FROTA & Cia.

26 Rede

Nosso especialista em Internet, analisa o novo software "FACSys Web Agent"para servidores de fax em rede

36 Business

O Publisher, José Augusto Ferraz, faz uma reflexão sobre os novos paradigmas do transporte

38 Vrruuummm

Em um close recente, um caminhão rompe a barreira do possível para trafegar na América do Sul

44 Legis

Nosso consultor jurídico, o advogado João Nardi Júnior, comenta sobre os riscos relativos às contribuições do empregado

56 Frota de Apoio

A velha Kombi chega aos 40 anos de vida, com galardões. Para comemorar, a Volkswagen lança aqui as versões da nova Kombi

58 Pelo Mercosul

Por problema de logística, os caminhões Navistar poderão não chegar para a Brasil Transpo 97

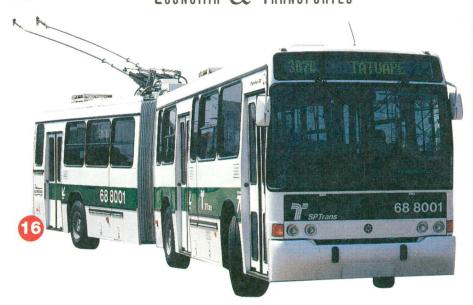
60 Pelo Mundo

Encontrar bons motoristas nas terras de Tio San é difícil. Mais difícil ainda é mantê-los na frota. A solução é contratar casais que rendem mais

62 Vitrine

Entre as novidades do mês veja um kit que promete limpar, em 30 minutos os bicos injetores de automóveis nacionais ou importados

67 Caderno ECONOMIA & TRANSPORTES





DIRETORES-GERENTES

José Augusto Ferraz Marco A. Souto-Maior



DEPARTAMENTO EDITORI

Diretor/Editor

Marco A. Souto-Maior (MTb 19.474)

Editor Executivo

Wilson Bigarelli (Mtb 20.183)

Redator

Aparecido Francisco (Mtb 22.933)

Colaboradores Autônomos

Marcelo Vigneron (Fotos)

Roberto Queiroz (Texto) Jornalista Responsável

José Augusto Ferraz (MTb 12.035)

Diagramação Fábio C. Bortoloto

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Diretor

José Augusto Ferraz Supervisora de Contas Solange Sebrian

REPRESENTANTES

Rio de Janeiro

GRP-GRUPO DE REPRS. & PROPAG. LTDA.

Av. Graça Aranha, 145 - cj. 902 24320-400 - Rio de Janeiro- RJ

Fones: (021) 262-0130/2753/2578/2457

Rio Grande do Sul

CURI E ASSOCIADOS

R. Inhandui, 60

90820-170 - Porto Alegre, RS. Fone: (5551) 241-2286 - Fax: (5551) 249-7056

DEPARTAMENTO DE CIRCULAÇÃO

Gerente

Solange Hette Stella

ASSINATURAS

ASSINATURA ANUAL: PRECO DE CAPA x 12 EDIÇÕES PREÇO DO EXEMPLAR AVULSO: CONSTANTE DA CAPA ASSINATURA PARA O EXTERIOR: US\$ 120,00 (12 EDIÇÕES)

DATALÓTUS

Coordenadora

Solange Hette Stella

REDAÇÃO, PUBLICIDADE E CIRCULAÇÃO:

Rua Melo Palheta, 172 (Água Branca) CEP 05002-030 - São Paulo (SP), BRASIL

FONE/FAX: (5511) 864-9655

INTERNET: www.lotuscom.com.br

FROTA & Cia. é um órgão de comunicação editado pela Lórus Comunicações Ltda., registrado no INPI sob o nº 81 7601635.FROTA & Cia. é uma publicação mensal, com circulação dirigida e controlada, enviada a executivos e técnicos de empresas de transportes e embarcadores de cargas, grandes de empresas e transporte fotistas e fornecedores de produtos e serviços de transporte do Brasil e dos países do MERCOSUL. É livre a reprodução total ou parcial de textos e ilustrações desde que citada a torar ou parciar de textos extinstações escale que chada 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: FÊNIX

FILIADA AO



CIRCULAÇÃO: OUTUBRO/1997

LABORATÓRIO FOTOGRÁFICO: pH COLOR



Se mandarem você seguir toda vida





Se você precisa ir longe, mas muito longe mesmo, é melhor comprar um caminhão Volkswagen. Você pode escolher entre o VW 14.220, 16.220. 16.300 e o 35.300. Com motores de 215 e 292 cavalos, eles transportam tudo. Com uma vantagem



VOLKSWAGEN

Caminhões e Ônibus



pode ir que o caminhão agüenta.

que nenhum outro caminhão para longas distâncias têm: a **durabilidade** e o **padrão de qualidade** que só a Volkswagen oferece. Seja qual for a sua escolha, uma coisa é certa. A assistência técnica é garantida: são 120 Concessionários Volkswagen especializados em cami-

nhões, com funcionários treinados pela própria fábrica, espalhados por todo o país. E o ChameVolks, uma assistência 24 horas,

7 dias por semana, no Brasil inteiro.

Passo Inovador

Queremos parabenizá-los pela revista FROTA & Cia., uma publicação à altura das empresas e homens de negócio do setor, que agora podem contar com um veículo vigoroso e de excelente qualidade editorial e gráfica. Ficamos muito satisfeitos em ver a Lótus dando esse passo importante e inovador

Paulo Valentini PIC - Marketing Editorial e Comunicação São Paulo, SP.

Ficamos agradecidos pelos elogios, Paulo, assim como estamos abertos à críticas, também. Volte sempre.

Faltou o INCT

Quero parabenizá-los pelo lançamento da revista FROTA & Cia. Sendo eu o responsável pela área de transportes da Philips do Brasil e DDF Logística, bem como assinante das revistas anteriores da Lótus, senti falta de um dos índices mais importantes no segmento, a variação do INCT apurado pela FIPE. Tal índice agrega muito valor aos envolvidos com transporte rodoviário de cargas, como parâmetro de mercado, variação de insumos, etc.. Novamente parabenizo pela nova edição, ao tempo pediria rever se seria possível ou não incluir os índices do INCT. Antecipo meus agradecimentos.

> Carmelo Fede Compras e Transportes/DDF São Paulo, SP.



"O que mais gostei em FROTA & Cia., foi a matéria "Álbum de Família", assim como o resumo das matérias em Espanhol."

Luiz A. Santos

O INCT — já incluído de maneira resumida na página 82 de **FROTA & Cia.**, de agosto —, a partir desta edição passa a ser publicado mais completo. Por favor, veja na última página desta edição.

Gostou do álbum

Como assinante, gostaria de deixar registrados meu elogios pela mudança. No contato freqüente junto
aos nossos transportadores, a atualização das informações são de grande preciosidade, facilitando assim o
diálogo para ambas as partes, dando-nos uma visão desta "globalização". O que mais gostei em
FROTA & Cia., foi a matéria "Álbum de Família", assim como o resumo das matérias em Espanhol. Espero que vocês não deixam de a-

presentar, nas próximas edições, as fichas do "Caderno Técnico" e a foto da "Galeria", que de forma simples e visual transparece para a sociedade as diferenças e descasos de certas autoridades.

Luiz A. Santos Alpargatas-Santista Têxtil Transporte e Distribuição São Paulo, SP.

O título da seção "Galeria", Luiz, foi modificado para "Vrruumm" que a partir desta edição está nas duas páginas centrais de **FROTA & Cia.** Quanto ao Caderno Técnico, estamos reestudando-o em forma e conteúdo, aguarde.

Gerenciamento

Nós da Excel Segurança Patrimonial, estamos parabenizando a Lótus Comunicações pela iniciativa da nova revista **FROTA & Cia.**Gostaríamos de aproveitar a oportunidade e sugerir uma matéria sobre "Gerenciamento de Risco". Colocamo-nos desde já a disposição para qualquer ajuda e dúvidas. Um grande abraço.

Janderson Moreira
Diretor Comercial
Excel Segurança Patrimonial
São Paulo, SP.

Anotamos a sua boa sugestão.

CARTAS PARA:

FROTA & Cia.

REDAÇÃO FROTA & Cia.
Rua Melo Palheta, 172 (Água Branca)
CEP 05002-030 - São Paulo, SP, BRASIL
Fone/Fax para: (5511) 864-9655
E-mail para: redacao@lotuscom.com.br
OU UTILIZE O CUPOM DO LEITOR
ENCARTADO NESTA EDIÇÃO DE



LOGISTOP 1996

Melhor Fornecedor

o sistema logístico de distribuição do **Expresso MIRA** para o Centro-Oeste - operando com tecnologias de rastre<mark>amento, EDI,</mark> roteirizador e trunking - conquista o Troféu QUALIDADE LOJISTA 96, em Campo de Transporte Grande, MS e o Prêmio LOGIS TOP 96, como a "Melhor Empresa de Transporte do Brasil". Consulte o Expresso MIRA. Qualidade maior e

DDG 0800.11.6472

melhor.



Transporte de Qualidade





Parados nos Correios

A greve dos Correios, atrapalhou (e muito) a circulação da edição de agosto de FROTA & Cia. A quantidade de telefonemas recebidos por nosso departamento é mesmo incontável. E, com toda razão, nossos leitores não entenderam o atraso da chegada dos exemplares. Por mais incrível que pareça, nossos leitores do Mercosul — caso da Argentina, principalmente — receberam FRO-TA & Cia uma semana depois de postada no Brasil! Incrível, observariam aqueles que conhecem os escaninhos de nossas fronteiras... Enquanto escrevia estas linhas, o movimento nos nossos Correios parecia querer voltar ao normal. Esta FROTA, assim sendo, deve andar bem mais rápida até nossos leitores. Esperamos....

Sindicatos cortam revistas

Muitas empresas transportadoras associadas aos sindicatos — que recebiam as revistas da Lótus Comunicações pela entidade —, passarão a não mais recebê-las. É que muitos desses sindicatos de transportadores cancelaram a compra de exemplares, em virtude de contenção de despesas. Essas empresas, no entanto, podem passar a receber FROTA &

ONDE ESTÃO OS "CADERNOS"?

Inúmeros leitores estranharam a falta dos "Cadernos Técnicos" na edição anterior de FROTA & Cia. Alguns até mesmo imaginaram que apenas no seu exemplar os cadernos não tinham sido incluídos. Ocorre que, de fato, o editor da revista aproveitou as mudanças no conteúdo e visual para reestudar a forma de publicação e conteúdo dos "Cadernos Técnicos". Eles voltam, assim sendo, na edição de novembro de 1997.

Cia. por assinatura. E, ainda, em condições muito especiais. Basta ligar para nosso departamento de Circulação (011) 864 9655.

Duas boas sugestões

Entre os muitos leitores que escreveram utilizando o cupom gratuito "A Opinião do Leitor", dois merecem uma atenção um pouco mais especial pelas sugestões que fizeram. Um, o Paulo Silveira Dias, da Transcar (Brumado, BA), sugerindo mais artigos sobre transporte aéreo. Outro, o Manuel Alves Siqueira Ferreira, da Viação Paratodos (São Paulo, SP), pedindo reportagens com empresas de ônibus urbanos. Os dois cupons foram enviados à redação de FROTA & Cia. Mas, posso adiantar, que tanto os aviões como os ônibus urbanos irão lotar as páginas da revista...

Informações de tudo

O cupom de "Informações sobre Produtos e Serviços", publicado na edição nº 6, provocou algumas dúvidas. Um dos leitores, por exemplo, solicitou informações sobre todos os assuntos publicados na edição. Pode até ser. Mas, quer me parecer, que houve um engano. Em média os leitores solicitam mais informações de cinco ou seis assuntos. Em todo caso, estamos aqui para atender a todos.

Erramos

Na minha página da edição de agosto (nº 6) erramos em uma informação. Saiu publicado que a última tabela de tarifas de fretes publicada pela NTC foi no mês de setembro de 1996. Na verdade, o mês correto é junho de 1996.

Solange H. Stella é gerente de Circulação da Lótus Comunicações

IVECO F/I/A/T

NOVAS SOLUÇÕES



Agora você vai entrar em um novo mundo. Um mundo onde a tecnologia está em cada detalhe. E o respeito ao consumidor vem sempre em primeiro lugar. Este é o mundo da Iveco Fiat. Uma empresa que chegou ao Brasil com o objetivo de oferecer a você as mais novas soluções de transportes; sejam eles Veículos Leves. Médios ou Pesados. E, em cada produto da Iveco Fiat, você vai encontrar uma nova solução que vem ao



DE TRANSPORTE.



encontro de uma necessidade particular. Todas elas com tecnologia avançada, assistência técnica, fácil nanutenção, excelente qualidade de serviços, rentáveis para o seu negócio e feitas com a mesma paixão que . Fiat coloca em tudo o que faz. Por todas estas razões, a lveco Fiat acabou se tornando uma das líderes na Europa. E já que o mundo inteiro está caminhando nesta direção, que tal acompanhar esta tendência?





O BONDE SOBRE PNEUS

MISTO DE BI-ARTICULADO E TRÓLEBUS, O "FURA-FILA" CHEGOU PELA VIA ELEITOREIRA E COMEÇA A CORRER PELA VIA TÉCNICA



Ceconello: opção por tecnologia consolidada no mercado

O "fura-fila" da campanha eleitoral paulistana é uma realidade palpável, tem respaldo na experiência brasileira com ônibus e trolebus, e está longe de ser um mero bonde político. Pelo menos é o que garantem os técnicos da SPTrans, gerenciadora do sistema de ônibus urbanos da capital. "É uma resposta técnica a uma demanda crescente por sistemas de transporte de média capacidade, e uma solução intermediária entre o ônibus e o trem", afirma, convicto, o coordenador do projeto, Aldo Ce-

Rogério Belda, presidente da ANTP (Asso-

ciação Nacional de Transportes Públicos) e assessor da diretoria do Metrô paulistano, também vê com bons olhos o projeto. "Não existe meio de transporte ideal. Em uma grande metrópole é preciso combinar todos os sistemas. O próprio metrô só se justifica em áreas densas e povoadas, onde há demanda", diz ele.

Aldo Ceconello acha que a primeira opção da SPTrans, para atender uma demanda entre 12.000 e 30.000 passageiros por hora e por sentido, seria mesmo o VLT (Veículo Leve sobre Trilho), a exemplo do que ocorre na Europa. Essa idéia do bonde, diz ele, foi logo abandonada em razão de algumas limitações do sistema, dificuldades de implantação, e da falta de fornecedores locais. "Optamos, antes de mais nada, pelo ônibus, um veículo que a indústria nacional desenvolve e exporta para vários países".

O VLP (Veículo Leve sobre Pneus) — como é pomposamente tratado o "fura-fila" longe dos gabinetes e do plantão de marketing —, segundo o mesmo Ceconello, conjuga a tecnologia dos bi-articulados tradicionais (que fez escola em Curitiba), com a tração elétrica, uma velha conhecida da CMTC (Companhia Municipal de Transportes Coletivos), antecessora da SPTrans. "Buscamos aliar a grande capacidade de transporte dos bi-articulados (270 passageiros) com a tração elétrica, não poluente, e simultânea em dois eixos", diz Cenonello.

Ele garante também que o veículo estará re-

No calendário eleitoral

A primeira linha do "Fura-Fila" terá uma extensão de 8,5 km entre o Parque Dom Pedro, na região central de São Paulo, e o bairro do Sacomã, no início da via Anchieta. Está previsto também um ramal, de 1,5 km, de interligação para a Vila Prudente. O investimento nessa primeira fase será de R\$ 160 milhões (R\$ 16 milhões por quilômetro), grande parte (83%) bancado pela própria Prefeitura, entre projetos, implantação de toda a infra-estrutura, terminais de embarque e desembarque, estações

e rede física de alimentação. Caberá ao concessionário, que será escolhido para um prazo de 15 anos, o restante dos recursos para aquisição e operação dos veículos, o controle de sinalização, administração e manutenção do sistema.

A previsão é que o VLP entre em operação em setembro de 1998, às vésperas das eleições, portanto. Para isso, a SPTrans está realizando, a toque de caixa, audiências públicas e reuniões com empresários do setor, e os primeiros testes com protótipos. O

calendário eleitoral também acabou por definir o projeto arquitetônico da primeira linha. De autoria de Rui Ohtake, ele foi escolhido, segundo a própria SPTrans, por ser mais barato, utilizar tecnologia nacional mas, principalmente, por poder ser implantado em um prazo máximo de 8 meses. A malha total do "fura-fila" inclui mais quatro linhas — São Mateus/Penha, Sacomã/Pinheiros, Cidade Dutra/Praça das Bandeiras, e Radial Leste/Parque Novo Mundo — num total de 104 km.

pleto de "redundâncias" — motores, compressores, transdutores de pedal e baterias — para evitar interrupções na linha. As alavancas de alimentação (os vulgos chifres), por outro lado, não desengancharão tão facilmente como hoje, pois será implantada uma nova rede aérea, flexível, e distinta da atual, que é rígida e remonta à década de 40. "São três boas idéias no projeto: um ônibus bi-articulado, com tração elétrica, circulando através de uma via segregada. Mas não existe ainda por aqui essa experiência combinada", adverte Rogério Belda.

O próprio Ceconello reconhece que há pelo menos um componente novo no projeto do "fura-fila" que é ainda desconhecido no Brasil. daí a necessidade de testes e simulações no campo de provas que será construído no Autódromo de Interlagos com 1.300 m, curvas nos dois

sentidos, e ondulações".

Um dos limites do O-Bahn, segundo o coordenador do projeto, são justamente as curvas, que não podem ter raio superior a 300 m, porque os veículos tem o eixo traseiro fixo. "O



Protótipo:

apenas articulado, por enquanto

Via segregada do VLP é **novidade** no Brasil

É a via segregada (*e elevada em alguns trechos*) que, na primeira linha, utilizará o sistema O-Bahn, com roldanas-guias nas laterais da pista, desenvolvido pela Daimler-Benz, da Alemanha. "É realmente uma novidade para nós, e

sistema foi escolhido para o traçado específico dessa primeira linha, dimensionada para 12.000 passageiros por hora/sentido, mas poderá ser substituído por outras tecnologias nos novos trechos que serão implantados". FC105

"FURA-FILA"

El VLP (Veículo Leve sobre Pneus — Vehículo Liviano sobre Neumáticos) — manera como es pomposamente tratado el "furafila" (alguién que se mete en el medio de una cola sin pedir permiso), que fue objeto de la última campaña electoral para la

alcadía de la ciudad de São Paulo —, empieza a pasar por los primeros testes. El autobús conjuga la tecnología de los biarticulados tradicionales, con tracción eléctrica, una antigua conocida de la CMTC (Compañía Municipal de

Transportes Colectivos), antecesora de la SPTrans (São Paulo Transportes) que hoy administra el transporte por autobús en la capital paulista. "El fura-fila es una realidad palpable", afirma el coordinador del proyecto, Aldo Ceconello.

POR WILSON
BIGARELLI

As vantage of Salda As vantage of Gue vieram of Salda of

Atenção Transportador Autônomo, Microempresário e Frotista.

Quem trabalha com transportes, sabe que caminhão velho só é bom negócio para o concorrente. com a manutenção do caminhão velho é um dinheiro que não volta. Por isso, a Volkswagen está oferecendo toda a linha Resende de Caminhões com condições superespeciais. Com este Plano, comprar um caminhão 0 km é mais rápido e fácil do que você pensa. A entrada é de apenas 10%. Assim nem é necessário se desfazer do seu caminhão atual ou descapitalizar a sua empresa. Os 90%

Chegou a sua vez de ter Modelo Catálogo Preço de venda (a) R\$ 37.004,00 Entrada R\$ 3.700,00

O dinheiro

Estes são apenas alguns exemplos. Financiamento válido para toda a Linha de Caminhões Volkswagen.

210 dias - 1ª prestação (b)

(a) Preço de venda para faturamento direto - Posto Resende válido até 31/10/97. (b) Parcelas da FINAME, calculadas com base na TJLP vigente e sujeitas, portanto, às variações da TJLP 2 parcelas trimestrais intermediárias referente aos encargos: -FINAME, cobradas no 90º e 180.º dias e sujeitas a variações da TJLP Valores totais a prazo após 54 prestações excluindo a entrada

R\$ 999.00

financiado em 5 anos. s são tantas e caminhão.

restantes são financiados em 60 meses com recursos da FINAME, que apresenta as mais baixas taxas de encargo do mercado. Os primeiros 6 meses são de carência e somente a partir do sétimo mês, você começa a pagar o seu caminhão, em 54 prestações, de acordo com as regras da FINAME. Além de conforto e segurança, um Caminhão Volkswagen zero também aumenta seus lucros. E é com esse

lucro que você vai pagando as prestações. Passe

hoje mesmo num Concessionário de Caminhões Volkswagen e saia de caminhão novo.



eu Caminhão Volkswagen 0 km.

12.140T	14.170BT	16.220
378E	028M	078L
R\$ 42.320,00	R\$ 55.610,00	R\$ 68.676,00
R\$ 4.232,00	R\$ 5.561,00	R\$ 6.868,00
R\$ 1.142,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.854,00

Os valores da tabela são orientativos. Valores reais poderão ter pequenas variações em função dos níveis de acabamento e praça de entrega do veículo.

modelo 7.100 R\$ 48.873,00 - modelo 12.140T R\$ 55.894,00 - modelo 14.170BT R\$ 73.447,00 - modelo 16.220 R\$ 90.703,00. Consulte um Concessionário de Caminhões Volkswagen para maiores detalhes. Estes veículos estão em conformidade com o PROCONVE. Fotos apenas referenciais, não correspondendo às versões ofertadas dos veículos.





As 455 t DE UM "ESTÚPIDO COMPRIDO"

Um Scania, repotenciado para 511 H.P., puxa chapas de aco

NO PORTO DE VITÓRIA, COM RESULTADOS SURPREENDENTES



Lineu Matos:

(foto acima) saboreando o sucessso de uma encomenda que alguns fabricantes afirmaram ser impossível

Ninguém acreditava. Outros fabricantes de caminhão chegaram a afirmar que não seria possível. Mas um teimoso engenheiro e empresário não aceitou o "não" como resposta. Lineu Matos Camargo Penteado, fabricante de equipamentos para movimentação de carga e, desde maio, também transportador de carga por falta de outra opção, agora saboreia o sucesso.

Sua missão, antes chamada de maluca, era a de montar um cavalo mecânico, lastreado, para puxar um estranho e comprido comboio por um percurso fechado de apenas 8 km. O trator teria de ser cara-chata, com cabina curta, para rebocar três carretas industriais carregadas de chapas de aço, formando uma composição com quase 60 metros de comprimento total e 455 toneladas de peso bruto. O empresário consultou fabricantes na Europa e Estados Unidos. Chegaram a pedir US\$ 700 mil por um protótipo 6x6. Ou recomendar o uso de dois cavalos em operação sincronizada. Alguns veículos foram testados sem resultado. Seu objetivo, enfim, foi alcançado com um Scania R113E 360 (6x4), cabina simples, mas que teve seu motor original trocado por um V8 industrial, semelhante ao que equipava o antigo modelo 143. Com seus 511 H.P. de potência, foi a única alternativa técnica que conseguiu atender às exigências especificadas por Lineu.

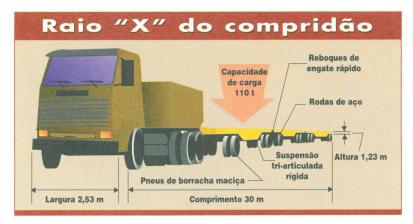
Toda essa história começou bem antes, contudo. Proprietário da Paletrans, empresa fabricante de equipamentos, tipo empilhadeiras manuais e carretas bidirecionais, sediada na cidade de Cravinhos (SP), o empresário recebeu uma encomenda diferente. Além de fornecer carretas bidirecionais, deveria fazer um projeto que garantisse uma melhora na produtividade do equipamento, requerida pelo cliente, a CST (Companhia Siderúrgica de Tubarão).

O engenheiro Lineu debruçou-se sobre o projeto. Mas, depois de tudo pronto, encontrou uma ferrenha resistência dos transportadores já estabelecidos no serviço da CST. O cenário anterior, de caminhões jurássicos formando imensas filas, muitas vezes quebrados ou sofrendo manutenção ao lado da pista, desagradava a CST, cujo desejo era aumentar a produtividade. Havia trinta e dois cavalos de autônomos, puxando

pranchões com até 50 toneladas e marcados por altos índices de acidentes por tombamento.

Aí, criou-se um impasse. A siderúrgica foi curta e grossa: sem o projeto que havia encomendado, não haveria a compra. Desafiado, o empresário teve de ousar. Para mostrar que estava propondo uma solução viável, decidiu criar uma transportadora própria, a PierTrans Logística, e assumiu toda a responsabilidade também pela operação. Virou transportador.

A PierTrans tem uma frota de seis cavalos mecânicos, ficando sempre um na reserva. Mas o primeiro deles, já com o motor repotenciado, é o que está atingindo os índices ideais e desejados pela CST. O restante da frota é composta por caminhões com motor de 360 H.P., aprovados para puxar apenas dois reboques de cada vez e, ainda assim, no limite de resistência. Só de lastro, são 30 toneladas no cavalo, mais 25 toneladas de cada carreta, somando 80. E, em cima, 100 a 110 toneladas de chapas de aço, em peças de 20 a 22 toneladas cada. "Nós calculamos chegar a umas 100 toneladas líquidas por reboque, a 16 km/h. Velocidade maior traria



nia repotenciado, com toda essa carga e, de quebra, o peso da expectativa do operador, da própria fábrica e do concessionário local (*responsável pelo serviço de oficina*), o motorista preparava a partida, em primeira marcha baixa. O resto, é o próprio engenheiro Lineu Matos, que estava na cabina, quem conta: "Quando vi, estávamos a 20 km/h, com o contagiros pedindo marcha. Mandei tirar o pé na hora".

Um torpedo. O resultado é que o caminhão repotenciado tornou-se ainda mais rentável que o normal de fábrica. "Isso é um negócio. Não podemos fazer nada que dê prejuízo", ob-

São 350 t líquidas, mais a tara das carretas e cavalo

problemas aos reboques. Menor, ao timing da operação", explica Lineu Matos.

Depois de carregado, o comboio deve percorrer os 8 km entre o pátio de placas — onde é feito o carregamento —, até as docas de embarque, no porto de Vitória. Antes da nova solução, os motoristas reclamavam de dores nas costas e da tensão de manter o pé no fundo todo o tempo. Ida e volta, cada viagem levava de cinqüenta e três a cinqüenta e sete minutos.

O comboio ideal, enfim, deveria levar 350 toneladas líquidas, mais as 75 de tara das carretas e as 30 do cavalo com lastro, chegando às 455 toneladas brutas. No primeiro teste do Sca-

serva Lineu Matos. Para começar, o custo da alteração do comboião é amortizado em dez meses. Depois, o consumo diminui, com o índice de carga transportada passando de 4,2 para 5,3 toneladas por litro de combustível.

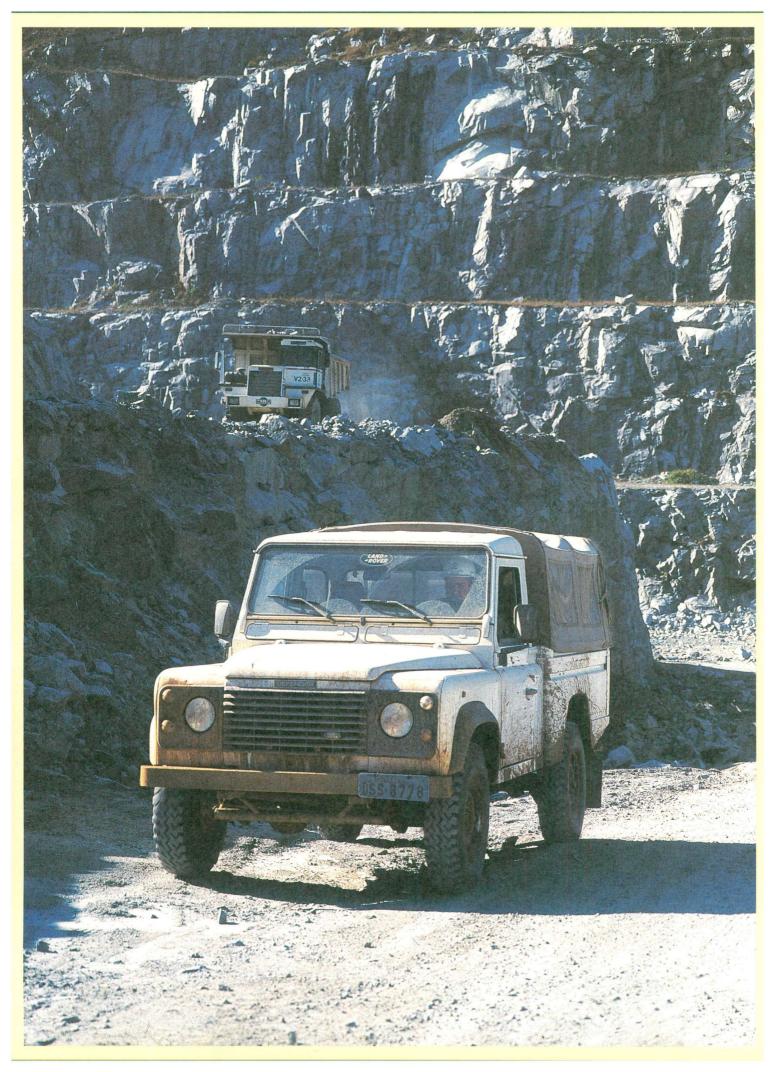
Também houve ganho nos tempos de percurso, que caíram de 33 para 27 minutos carregado e de 15 para 12 no retorno vazio. Por último, mesmo em um cenário de desgaste acelerado do veículo, o motor mais potente deve preservar os componentes. Por exemplo, com o motor de 360 o disco de embreagem estava abrindo o bico rapidamente. No repotenciado, nem os pneus patinam.

TIRANDO 455 T

Un camión Scania, con motor repotenciado para 511 HP, tira de láminas de acero en el puerto de Vitória, Estado de Espírito Santo, con resultados sorprendentes. Son 350 toneladas netas de carga, más 75 t de la tara de los tres camiones mayores y 30 t del

caballo mecánico con lastre, llegando a las 455 t brutas, para rodar sólo 8 kilómetros entre el patio de una empresa siderúrgica y el puerto. Algunos fabricantes de camiones incluso afirmaron que no sería posible. Pero un obstinado ingeniero y empresario no aceptó el "no" como respuesta. Lineu Matos Camargo Penteado, fabricante de equipajes para movilización ahora saborea el éxito. Hubo ganancia en los tiempos de trayecto, que cayeron de 33 para 27 minutos cargado y de 15 para 12 en el retorno vacío.

TEXTO
ROBERTO QUEIROZ



35 ANOS PARA SE APOSENTAR? É POUCO.

DEFENDER

Definitivamente, o Defender não veio à vida a passeio. Ele foi criado para trabalhar duro, sem férias, folgas ou feriados prolongados. E sem aposentadoria por tempo de serviço.

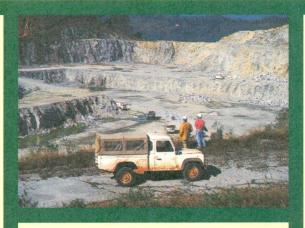


Todo Defender tem tração 4x4

permanente com bloqueio do

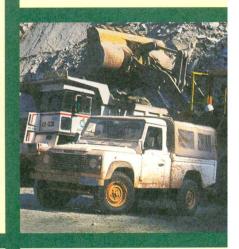
diferencial central, freio a disco nas

quatro rodas e suspensão de longo



curso. Outro aspecto importante é sua durabilidade: o Defender tem carroceria de alumínio e chassi reforçado - assim como a caçamba da pick-up. Talvez isso ajude a explicar o fato de que 70% de todos os Defender já fabricados ainda estão rodando, pegando no pesado e agüentando firme. No trabalho, é uma mão na roda: ele consegue se locomover sem maiores problemas em qualquer superfície, ultrapassando com facilidade obstáculos como

lodaçais, areais, rampas íngremes, valetas e riachos. E comprando um Defender, você ainda conta com o serviço 24 horas Land Rover Assistance. Por isso, não pense duas vezes na hora de escolher um Defender, o utilitário com mais utilidades do mercado. E que só pega pesado no trabalho, nunca no seu bolso.



Concessionários: Belém: Britânica - tel.: (091) 243-1566 • Belo Horizonte: Terranova - tel.: (031) 378-1020 • Blumenau: Top Car - tel.: (047) 326-1111

• Brasília: Prestige - tel.: (061) 361-6665 • Curitiba: BM Place - tel.: (041) 322-8434 • Fortaleza: BM Center - tel.: (085) 261-9099 • Goiânia: Somafertil

- tel.: (062) 212-3232 • Petrópolis: Landscape - tel.: (0242) 22-3285 • Porto Alegre: BM Point - tel.: (051) 337-3366 • Porto Velho: Buriti Caminhões

- tel.: (069) 225-2600 • Recife: Land Rota - tel.: (081) 476-1435 • Ribeirão Preto: Eurobike - tel.: (016) 632-4242 • Rio de Janeiro: Land Rio - tel.: (021) 494-2422 • São Paulo: Izzo - tel.: (011) 838-2400 - Sadalla Automotors - tel.: (011) 887-1016 • Vitória: Vitória Bayern - tel.: (027) 222-1568

Este veículo está em conformidade com o PROCONVE.



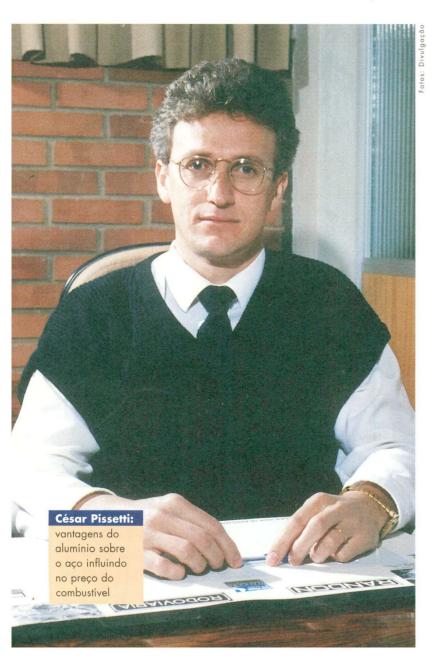
THE BEST 4X4XFAR.



ALUMÍNIO PESANDO MAIS

FABRICANTES E TRANSPORTADORES FAZEM PARCERIAS, TESTAM

E INVESTEM EM NOVAS CARROÇARIAS FABRICADAS COM O METAL LEVE



Apostando no crescimento do mercado de alumínio, em julho de 1996 a Randon lançou um tanque semi-reboque com capacidade para transportar 35 mil litros de combustível distribuído em até sete compartimentos, cada um com 5 mil litros, o que permite ao transportador diversificar o tipo de produto carregado diesel, álcool, gasolina, querosene de aviação, etc. Tudo de uma só vez. O tanque fez sucesso. Desde então, mais de 300 clientes testaram o implemento que tem sido analisado por transportadores do eixo Sul-Sudeste. E até o final do ano, a fábrica terá essas análises estendidas também para as regiões Nordeste e Centro-Oeste. Na contrapartida, esses fregueses fazem um levantamento do comportamento e desempenho do tanque, e colaboram para o aprimoramento, ao melhor estilo de engenharia simultânea.

Não é um experimento localizado, registrese. Empresas de diversas áreas estão descobrindo no alumínio uma fonte de eficiência e economia à exemplo do que ocorre nos Estados Unidos e Europa. "As vantagens do tanque de alumínio sobre o tanque em aço carbono, acabam influindo sensivelmente no preço final dos combustíveis e, por conseqüência, também na competitividade de distribuidores, transportadoras e postos de combustível", vai logo ponderando César Alencar Pissetti, gerente de marketing da Randon — tradicional fabricante gaúcho de implementos rodoviários.

O piso que anda

Um novo sistema, ao menos para o Brasil, promete agilizar em muito as operações de descarga. Desenvolvido pela Krone, fabricante de implementos rodoviários de Curitiba (PR), em parceria com a B. Greca Transportes, da mesma cidade, e a Keith dos Estados Unidos, e por isso denominado "Walking Floor" ("piso que anda" em uma tradução informal), começa a ser aplicado por aqui. O tal piso (foto à esquerda) consiste de um reboque com assoalho em alumínio que se movimenta, tornando mais ágil o descarregamento do material. Nos EUA, o sistema é utilizado na movimentação de cargas com baixo peso específico — como cavacos de madeira, lixo e produtos agrícolas em geral.

Basicamente, o Walking Floor constitui-se em um assoalho de alumínio que desliza sobre mancais plásticos de baixa fricção. Sua aplicação pode ampliar-se de maneira geral para o transporte de produtos agrícolas a granel (seja soja, milho, batata ou tomate), ou mesmo para lixo urbano, sobras de construção, produtos de madeira, mercadorias paletizadas e bobinas de papéis. A movimentação do piso é rápida. Para se ter uma noção de tempo: o descarregamento de um reboque de 12 metros de comprimento pode ser feito em seis minutos. O sistema pode ainda ser feito sob encomenda para se ajustar à aplicação específica, com a vantagem do veículo precisar apenas da metade dos cavalos de força necessários do que os outros tipos de carregadores. O sistema, segundo a Krone, permite transportar o dobro do volume de carga com o mesmo número de caminhões, ou para um mesmo volume transportado é possível reduzir, pela metade, o número de caminhões. A capacidade do equipamento varia de acordo com as características do veículo, como: número de eixos, capacidade de tração, peso próprio e outros, mas de modo geral pode variar de 24 mil a 31 mil quilos.

Entre os testadores, a Transportes Roglio, da cidade de Canoas (RS), operou com o semi-reboque tanque da Randon exclusivamente na entrega de combustíveis a curta distância. "O

Esse sucesso que a Randon colhe com o novo implemento, um fruto gerado pelo pioneirismo e muita pesquisa, ocorre também em função de uma parceria com a Alcan, o fabricante do

Nos testes, uma sensível redução no consumo de Diesel

equipamento destaca-se nos itens limpeza, suspensão, parte elétrica, menor peso, capacidade volumétrica e estabilidade, basicamente", aponta João Pierotto, diretor administrativo da empresa. A Roglio sugeriu mudanças na capacidade volumétrica de alguns compartimentos.

Já os testes realizados pela Transportadora Erdei, do Paraná, concentraram-se principalmente no consumo de combustível entre outros itens. A empresa constatou, por exemplo, que a diferença de economia no consumo de combustível é 6% favorável ao tanque de alumínio, quando carregado em relação aos tanques convencionais. Com o mesmo tanque vazio, o rendimento chega a 3,02 km/l de combustível. "Em uma serra como a de Lages, uma das mais pesadas do estado de Santa Catarina, o veículo ganhou uma marcha passando a subir bem mais leve, como se não estivesse rebocando nada", salienta Lauro Nagayama, gerente da transportadora.

material, que tem sido fundamental no aprimoramento do processo. Mas o uso do alumínio, digamos, de maneira mais pesada, se estende ainda a outros segmentos do transporte (ver quadro).

FC109

ALUMÍNIO SUBE

En Brasil, fabricantes y transportadores invierten en carrocerías de aluminio. El julio de 1996, la Randon lanzó un tanque semirremolque con capacidad para transportar 35 mil litros de combustible distribuído en hasta siete compartimientos (cada uno con 5 mil litros) capaz de cargar, al mismo tiempo, diesel, alcohol, gasolina, queroseno de aviación, etc. El tanque tiene éxito: más de 300 empresas brasileñas ya experimentaron la novedad. Por otro lado la Krone, fabricante de Curitiba (PR), en sociedad con la B. Greca Transportes y la Keith, de los Estados Unidos, lanzó ahora una carroceria con "Walking Floor" (piso que anda), en aluminio, para agilizar la operación de descarga.

POR APARECIDO FRANCISCO



Rimula X. O X que protege o motor dos seus negócios.

Quando a tecnologia Shell cruza o seu caminho, sua frota vai mais longe. Rimula X mantém a viscosidade original sob as mais severas condições de rodagem, multiplicando sua tranqüilidade por quilômetros a fio. A incomparável capacidade de limpeza de





Rimula X melhora o rendimento do combustível e diminui os custos de manutenção. Com Rimula X, sua frota trabalha de sol a sol, sem parar para descansar. **Rimula X. O Campeão das Estradas.**



Rimula. A família de lubrificantes que multiplica sua lucratividade.









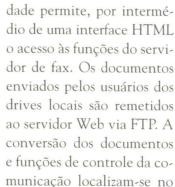




Fax via Internet/Intranet?

O que você não sabia, é que a Optus Software lançou o "FACSys Web Agent", uma solução de acesso aos servidores de fax em rede Internet/Intranet. A mais notável característica do Web Agent é de anexar múltiplos arquivos binários ao servidor de fax, para a sua transmissão. A tecnologia ActiveX suporta essa função para o Microsoft Internet Explorer permitindo aos administradores rotearem os faxes recebidos, de suas próprias estações.

A versão Web Agent reside nos servidores Web Corporativos, oferecendo uma ligação entre o servidor Web e o servidor de fax FACSys para Windows NT de rede. A novi-



servidor de fax eliminando a sobrecarga da CPU da estação.



OS NOVOS RUMOS DO EDI

A explosão e a consolidação do uso da Internet fez aumentar os backbones no mundo e no Brasil. E, com isso, a rede está prestes a revolucionar mais um segmento de sistemas de informação: o de EDI (Eletronic Data Interchange). É inevitável que as soluções de EDI passem a se utilizar da Internet. E a vantagem óbvia é a grande redução de custos, em relação ao transporte de dados utilizado hoje por redes privadas.

O padrão mundial EDIFACT (EDI For Administration, Commerce and Transportation) está sendo cada vez mais aceito. No Brasil, resolveria um grande problema que é a falta de um padrão geral entre os provedores.

Você sabia que...



...muitas empresas já conhecem o valor que o software FACSys Fax Messaging Gateway(Optus Software Inc.) agrega aos seus ambientes Windows NT e Netware? Não só pelo aumento da produtividade, reduzindo custos operacionais, como pelo aumento da funcionalidade das aplicações de "groupware" e de outros recursos corporativos.

O FACSys permite aos seus usuários transmitirem documentos diretamente de suas estações, tem acesso ao diretório telefônico e distribuição de fax reduzindo assim o tempo para a transmissão e proporcionando ampla integração nas aplicações empresariais e de "groupware".

Uma plataforma bem integrada e aberta de fax agrega valores por intermédio das APIs (Application Program Interfaces), DLLs (Data Links Libraries) e outras interfaces programáveis que permitem a outros sistemas da rede ativarem as transmissões de fax ou incorporarem os documentos recebidos. E o FAC-Sys foi justamente desenvolvido para tornarse uma plataforma aberta de fax.

FACSys Fax Messaging Gateway™ e FACSys Web Agent™ são marcas registradas da Optus Softwares Inc.. Distribuição exclusiva no Brasil pela Netspace Com. e Serviços Ltda. Informações: fone (011)242-0067 ou pelo e-mail info@facsys.com.br



Por que você não liga e experimenta? **DDG 0800 55 5501.** É grátis.

Haragaran nous mus man a superior of the super

ISO 9002 DQS Reg. nº 487304

CETESB Licença Definitiva nº 082842



S CARINHAS DO FUTURO

UMA PEQUENA MOSTRA DO QUE PENSAM E COMO AGEM OS JOVENS QUE ESTÃO CHEGANDO AOS ESCRITÓRIOS DAS EMPRESAS DE TRANSPORTES

les não devem ser chamados de sucessores, porque ainda não o são. Um dia, quem sabe? Afinal, todos os sete jovens ouvidos por FROTA & Cia. pertencem à seleta casta das famílias de transportadores. Escolhidos de maneira aleatória, essas novas caras a surgir no cenário de um dos segmentos mais importantes no País, representam empresas de diferentes regiões e especialidades de transporte.

A curiosidade da redação de FROTA & Cia. não foi a de bisbilhotar diplomas ou cargos. Pretendeu-se, de maneira até descontraída, registrar as reflexões do grupo em relação às suas posturas em meio as grandes mudanças por que passa a economia brasileira e o mundo dos transportes como um todo.

E, como se verá, eles não só aprenderam as lições de seus antecessores, como tem na ponta da língua todos os ensinamentos dos manuais mais modernos de logística, de marketing, da qualidade etc. Vamos, então, a eles. E, por uma questão de cavalheirismo, começando pelas reflexões das senhoritas.

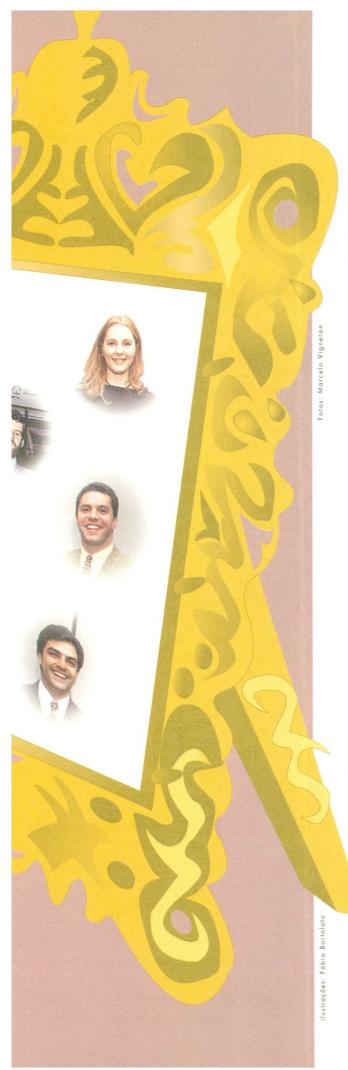
Patrícia Costa, gerente de marketing da ITD Transportes e diretora da Faster Logistics.

Não deve ser fácil para Patrícia (*Thiers Fattori*) Costa transportar esse sobrenome. Pelo

menos, não no segmento de transporte, que tem seu pai como um dos líderes. "Tenho orgulho de estar aprendendo com alguém que tem tanto a me ensinar", rebate ela. Afagos à parte, Patrícia está assumindo um novo negócio, a Faster Logistics, "uma extensão dos clientes", como define, e também uma continuidade dos serviços prestados pela ITD, a transportadora da família. "Nossa idéia é criar laços cada vez mais estreitos com os clientes, absorver as suas atividades de logística de distribuição, e liberá-los para que se concentrem em seu próprio negócio".

Ela associa em seu dia-a-dia uma visão "holística" da empresa — uma missão a ser cumprida, com planejamento definido e visão de longo prazo. "Vestiram a logística com an-





glicismos e criaram um misticismo em torno do tema, para vender livros e seminários. Mas sabemos que o importante é o produto estar no local certo a um preço competitivo". Outros itens do seu receituário: qualidade, tecnologia e preço, nessa ordem, quando se trata de satisfazer as necessidades dos clientes.

Varna Michelon, supervisora do departamento de Atendimento do Rodoviário Michelon.

Formada em Comunicação, na área de propaganda, Varna Michelon cuida hoje de treinar alguém para ocupar seu lugar no serviço de atendimento a clientes da empresa. Um departamento, aliás, recém—esculpido e polido por ela própria. "Estou começando a me dedicar às áreas de marketing e vendas." Há três anos na Michelon, Varna se encantou com a diversidade das tarefas de uma transportadora. "É muito interessante porque nada é muito estático. Cada cliente deve ser atendido de um jeito, cada operação é diferente. E, cada vez mais, todos estão se voltando para a logística onde tem muito ainda para ser explorado."

Bem afinada com as transformações porque passa a economia do real e a conseqüente mudança de atitudes por elas provocadas, principalmente em relação aos custos, ela arrisca uma previsão. "Estão buscando cortar despesas com a logística. Assim, se nos anos 70 foi o financeiro, nos 80 o marketing, daqui para frente será a logística", vaticina a jovem executiva.

Américo da C. Pereira Filho, gerente de Marketing e Logística da Transportadora Cometa.

Recentemente, Américo Filho decidiu que, no início de 1998, irá embarcar para os Estados Unidos e voltar aos bancos escolares para fazer mestrado na área de logística. Com o mesmo perfil do pai (e presidente da Cometa), na opinião de muitos que o cercam, ele nem necessitaria buscar esses conhecimentos lá fora . "Quero ganhar experiência pessoal e técnica. A empresa vai bem hoje porque as pessoas estão preparadas."

O jovem executivo de 23 anos, formado em administração, define uma empresa

moderna como aquela que "é ágil de decisão e tem comunicação fácil, para se adaptar rápido às mudanças de mercado". E, para isso, nem sempre a tecnologia é a arma mais ágil. "Só vale a pena implantar tecnologia se vier a agregar valor ao seu processo. Não adianta colocar por modismo ou marketing. É preciso ponderar, para não investir sem resultados."

Não será, também, a logística milimetricamente planejada que determinará o sucesso de uma transportadora em sua visão. "O sucesso de uma empresa de transportes está ligado, fundamentalmente, aos recursos humanos. Porque você faz prestação de serviços e isso passa por pessoas. Não é uma indústria onde, às vezes, uma máquina de maior produção resolve."

Tampouco o marketing, cujo departamento Américo Filho hoje gerencia na Cometa, fará o milagre da multiplicação do desempenho. "Antes de ter marketing você tem que ter primeiro um bom produto".

Carlos Alberto Mira, vice-presidente do Expresso Mira.

Carlos Alberto Mira considera a sua vocação para o marketing e a comunicação como um complemento ao perfil típico de homem de negócios e transportador, de seu sócio, irmão mais velho e mentor, Roberto Mira. "Ele nunca me pediu para estudar mecânica, o objetivo sempre foi o de ter um parceiro qualificado com outra visão", observa Carlos Mira. E qual seria a "visão" hoje, desse economista, com especialização em transportes e marketing?

Bom, para começar, nenhuma elegia ou ode ao caminhão. Há uma paixão mais complexa e recorrente em seu discurso: uma tal de 'rede de valores agregados'. Essa é, para ele, a senhar um sistema logístico", lembra Mira.

A própria Logística (assim, com L maiúsculo), que carrega no ventre a "rede de valores agregados", segundo ele, é uma demanda externa ao transporte, que está se consolidando porque os embarcadores precisam melhorar o seu padrão de atendimento, até para reduzir custos. "O que custa caro é a 'não qualidade", diz.

Carlos Alberto Pelucio, diretor da Transportadora 1040.

Formado em publicidade e propaganda, o jovem diretor da 1040, aos 29 anos não dispensa o conselho da "geração de luta-

dores" de seu pai. Assim, o que conta para ele são lições práticas e cotidianas que asseguram, senão o sucesso, ao menos a sobrevivência. "O nosso marketing ainda é o boca-a-boca, a referência de clientes que foram bem atendidos", diz ele.

E o que, como provavelmente perguntavam os seus

professores, é feito para atender, conquistar ou encantar o cliente? Pontualidade e segurança. "Aqui, todo cliente fala diretamente com os donos" (ele, o irmão e o pai). Mas, e os tais novos paradigmas do transporte: as tecnologias embarcadas, a logística e a qualidade. Bem, tudo isso, embora não seja simples, segundo Carlos Pelucio, também pode ser respondido pela experiência do dia-a-dia. Comprar um novo caminhão ou um equipamento, por exemplo, é uma possibilidade e uma necessidade em alguns casos. "Quem já usou, por quanto tempo, e qual o custo benefício?", perguntaria ele antes. E a Logística? "Claro, é fun-



pedra de toque dos transportes. Em função dela, o marketing deixa de ser propaganda e distribuição de folhetos e passa a vender uma filosofia de trabalho. E para delinear a rede, o mesmo marketing parte da pesquisa das necessidades dos clientes e chega aos quatro "Ps" (price, product, place e promocion). "Um terno de veludo não serve no calor, é preciso levantar as expectativas dos clientes antes de se de-

é preciso um bom produto

damental. E a tendência é que as transportadoras se associem a grandes armazéns, distribuidores ou atacadistas para um trabalho conjunto".

Oswaldo Dias de Castro Jr., gerente de Marketing da Expresso Araçatuba.

Quando se liga para Oswaldo Dias de Castro na Expresso Araçatuba, a telefonista não per-





gunta se queremos falar com o pai ou com o filho, mas, sim, se queremos contactar o marketing ou a diretoria. Oswaldinho, 31 anos, está a frente da gerência de marketing. Desse ponto privilegiado, ele procura "estar à frente das necessidades, agir estrategica-

mente e não apenas seguir tendências, mas criá-las". "O marketing e os recursos humanos devem ser repensados. deixarem de ser departamentos e passarem a agir segundo uma visão gerencial, onde cada executivo é responsável direto pelo sucesso de sua equipe", pensa ele.

Desse modo, o sucesso da empresa, em sua visão, necessariamente se confunde com os fatores que determinam a conquista dos clientes. A capacidade de atender e superar necessidades, baixo custo, nível de comunicação e

gem familiar é difícil, imagine então como deve ser quando a empresa é controlada, não por uma, mas por duas famílias de expansivos descendentes de italianos. Franco Tegon, gerente Geral da região São Paulo e um dos herdeiros, diz que não há "imbróglio" nenhum. "A minha visão das coisas vem de fora, da área comercial", diz. Formado em administração de empresas, logística e transporte comercial, Franco, talvez inspirado pelo pai, (que é engenheiro civil) realmente pouco trata de questões teóricas. "Quem dita o mercado é o cliente, e o grande desafio da Tegon Valenti é buscar o menor custo, para oferecer o menor preço", sintetiza.

Aporte tecnológico, para ele, só se justifica pela necessidade. "Italiano do norte plantou batata na pedra e não será por simples novidade, fidelidade a uma marca ou fornecedor que vai colocar em jogo 2.000 funcionários" Isso não significa que a empresa não esteja inves-

Agir estrategicamente e não seguir tendências

informação excelentes, velocidade, flexibilidade e segurança financeira, além de oferecer condições de competitividade para os clientes sobre os seus concorrentes.

O "trânsito" no marketing também serve para Oswaldo Jr. discernir bem as diferenças entre o transporte e a logística. "Transporte é apenas uma parte do processo, e confundi-lo com logística é o mesmo que confundir propaganda com marketing". E enquanto cliente da tecnologia, ele não abre mão de definir as suas próprias necessidades. "Os nossos clientes devem dizer o que querem, mas seremos nós que definiremos a melhor forma de atingir esse objetivo".

Franco Tegon, gerente Geral da região São Paulo da Tegon Valenti.

Se a administração de uma empresa de ori-

tindo em informação on line (*inclusive via Internet*) para o cliente e outro tanto em controles. "Eu sei qual o conhecimento que deu lucro e qual deu prejuízo, e onde estão nossos vendedores, a sua programação, e qual a potencialidade dos clientes visitados".

O mercado também tem ditado, segundo ele, a própria vocação da empresa. "Hoje o Brasil pensa em minimização de estoque, o que força você a ter um transporte mais fracionado". Até mesmo as cores da empresa, segundo ele, não estão a salvo da tirania das vendas. "Mudamos para o azul que é o futuro, e abandonamos o vermelho, que é a cor do stress".



FC112

JÓVENES

Este artículo de FROTA & Cia.. traza un rápido perfil sobre lo que piensan y como actúan los jóvenes que están llegando a la administración de las empresas brasileñas de transportes. Eligidos, aleatoriamente en tantos que habitan las oficinas,

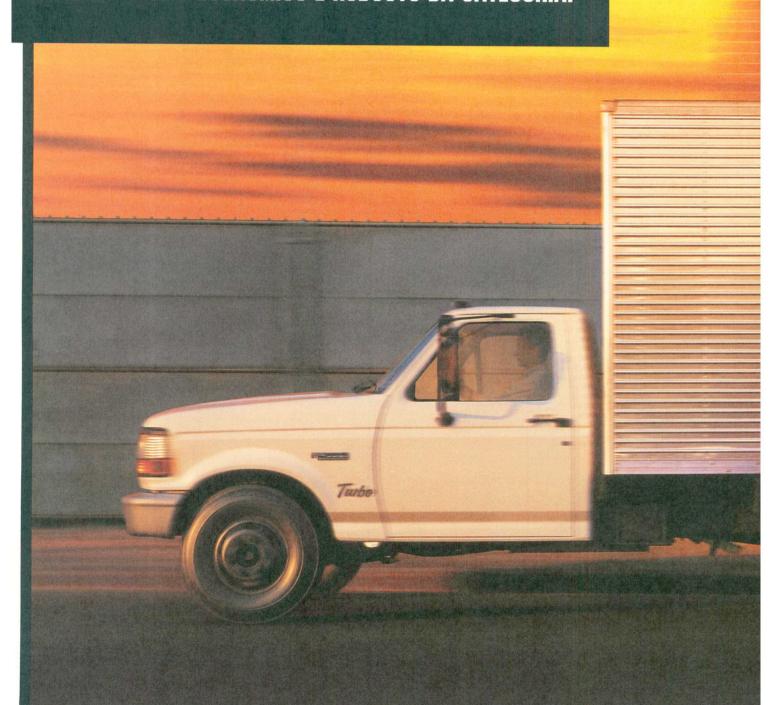
en las más diversas funciones, los siete representantes de esa nueva generación, oídos por la revista, actuan en empresas de diferentes especialidades y regiones. En resumen, demostraron tener plena consciencia de las necesidades de una empresa moderna. Ellos no sólo aprendieron las lecciones de sus antecesores, como tienen en la punta de la lengua todas las enseñanzas de los manuales más modernos de logística, de marketing, de calidad, etc.



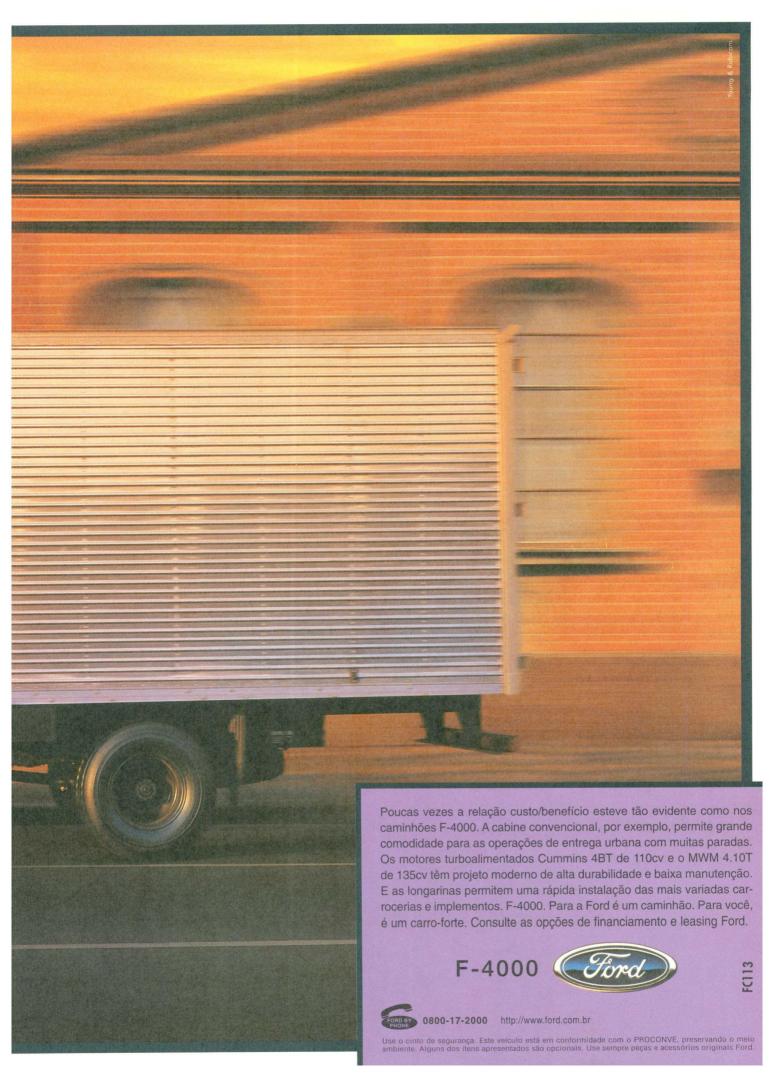
POR WILSON
BIGARELLI

A CHAVE DO COFRE ESTÁ NO CONTATO.

F-4000. O MAIS ECONÔMICO E ROBUSTO DA CATEGORIA.











A MUSSARELA CONTINUA A

MESMA, MAS O TRANSPORTE AGORA

SEGUE O MODELITO AMERICANO

E BAIXA O CUSTO DA MORDIDA

O preço do pedaço de pizza Hut baixou 30% nos últimos tempos. E não foi por economia de ingredientes (a mussarela, por exemplo, continua vindo da Finlândia). Por trás, há uma estratégia da Internacional Restaurantes do Brasil (ex-Pepsico), controladora da rede Pizza Hut e KFC, em ganhar mercado, repassando ao consumidor os ganhos operacionais obtidos do outro lado do forno. Ou melhor, no transporte para o forno.

A empresa, nos melhores moldes norte-americanos, implantou um depósito central no município de Barueri (*próximo da capital paulista*), onde centraliza rigorosamente o estoque de todos os produtos e materiais necessários ao abastecimento de sua rede de 68 lojas na Grande São Paulo. A distribuição — e a própria coleta nos fornecedores, em alguns casos — é feita por uma única transportadora, a Supercooler Serviços e Transportes, que adequou sua frota de caminhões e implementos especialmente para essa operação.

Ex-contratada da Brapelco, distribuidora da rede McDonalds, e acostumada ao estilo "fast" do segmento, a Supercooler encontrou pela frente um cliente ainda mais exigente. "A distribuição para as lojas é feita com hora marcada, com tolerância máxima de 10 minutos e um controle de qualidade permanente, principalmente em relação a alimentos congelados e resfriados", diz Olavo Monteiro Filho, diretor da Supercooler.

E, controle de qualidade, nesse caso significa um pirômetro (e, claro, um relógio) na mão de cada um dos gerentes das lojas, além de termógrados nos compartimentos de temperatura controlada da frota, que são aferidos a cada trinta dias pelo cliente. Isso tudo, aliado ao custo do transporte — que, óbvio, é rigorosa-

bvio, é rigorosamente controlado —, fez a Supercooler par-

"Fast- service":

compacto, com três compartimentos

O veículo preferido do Transporte

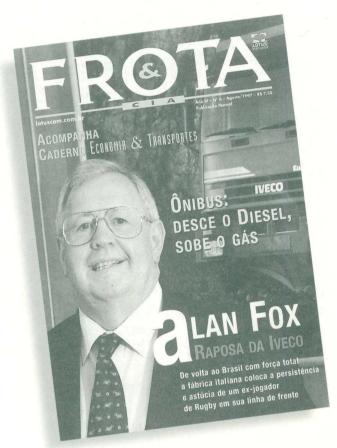
Quem assina FROTA & Cia está sempre bem informado. Se você precisa estar sempre atualizado em relação a tudo o que acontece no mundo do Transporte, assine FROTA & Cia. O veículo preferido do Transporte.

SIM, quero assinar a revista FROTA & Cia. pelo período de 1 ano (equivalente a 11 edições) ao preço de R\$ 74,24, em duas parcelas de R\$ 37,12 cada, já incluso o desconto promocional de 10% sobre o preço da assinatura normal (R\$ 82,50).

Assinale aqui a forma de pago	imento:
() Cartão de Crédito	() Cobrança Bancária
Nome do Cartão:	
	Validade:/
Coloque aqui os seus dados:	
Nome:	
Empresa:	
	_ Cargo:
Endereço:	
Bairro:	
Cidade:	Estado:
Fone:	Fax:
Data:// Assinatura	
NÃO MANDE DINHEIRO AGO	RA. Dentro de 3 a 4 semanas voc

receberá o primeiro exemplar. Promocão válida até 05/12/97.

Após esta data, ligue para o Telefone do Assinante.



Assine
FROTA & Cia.
Ganhe 10% de desconto,
no boleto ou no cartão, e
Pague em 2 vezes

Por Telefone Ou Cupom Faça Já A Sua Assinatura

(011) 864-9655



O veículo preferido do transporte.

QUEM ASSINA FROTA & Cia. ESTÁ SEMPRE BEM INFORMADO

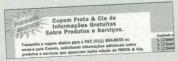
O assinante de FROTA & Cia. tem a certeza de receber <u>a mais completa publicação dirigida ao segmento do transporte comercial</u>, já publicada em nosso país.

Primeiro, por reunir em uma só publicação <u>a mais abrangente cobertura jornalística</u> dos fatos que interessam ao universo empresarial do Transporte.

CANAIS PERMANENTES
AGILIZAM A COMUNICAÇÃO
COM O LEITOR.

Uma completa rede de canais de comunicação com o leitor garante a atualidade das informações publicadas em Frota & Cia, refletindo fielmente o desejo e a fidelidade dos assinantes, em relação à publicação.

cupons para informações gratuitas sobre produtos e serviços



 cupons gratuitos para críticas e sugestões

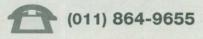
POSTROFI

A OPINIÃO DO LEITOR

Sua opinião é muito importante para

Por favor, transmita cupom abaixo para o FAX (011

- e-mails para você mandar o seu recado diretamente para a redação, a circulação ou o departamento comercial
- Telefone e Fax do Leitor



Depois, por ser <u>a única que traz</u> todos os meses, <u>o exclusivo caderno Economia & Transportes.</u>



Uma verdadeira revista dentro da revista, com informações econômicas, índices setoriais, pesquisas de preços, fretes, peças e componentes, imprescindíveis no processo de tomada de decisões

Garanta o recebimento
de seu exemplar.
Na sua Empresa,
ou em Casa
Faça Já Sua Assinatura.
É fácil e rápido.

(011) 864-9655

CARTAO RESPOSTA

NÃO É NECESSÁRIO SELAR

O selo será pago por:

LÓTUS COMUNICAÇÕES LTDA

05999-999 SÃO PAULO - SP

PRT/SP 6596/93 UP AC/CENTRAL DR/SP

POSTAGEM GRATUITA

Cupom Frota & Cia de Informações Gratuitas Sobre Produtos e Servicos.

FROT

Assinale a atividade principal de sua empresa:

Transmita o cupom abaixo para o FAX (011) 864-9655 ou envie-o pelo Correio, solicitando informações adicionais sobre produtos e serviços que aparecem nesta edição de FROTA & Cia, identificados pelo número publicado no rodapé das matérias ou anúncios.

(ver i		eitor ieta de i	identifica	ção): _					
Nome	e:								
Depte	o:				Ca	argo:			
								U	F:
DDD:			Fone:			F	ax:		
100	101	102	103	104	105	106	107	108	109
110	111	112	113	114	115	116	117	118	119
120	121	122	123	124	125	126	127	128	129
130	131	132	133	134	135	136	137	138	139
140	141	142	143	144	145	146	147	148	149
150	151	152	153	154	155	156	157	158	159

1. La Empresa de Transportes de	Cargas
2. Empresa de Transportes de	
3. Embarcador de Carga (Indú	and the second second
4. Fornecedor de Produtos e S	
5. 🗆 Outras. Indique:	,,
Caso sua empresa possua frot	a de veículos comerciais, indique o númer
de unidades:	, , , , , , , , , , , , , , , , , , , ,
☐ Até 10 veículos	De 100 à 499 veículos
☐ De 11 à 49 veículos	De 500 à 999 veículos
☐ De 50 à 99 veículos	☐ Mais de 1.000 veículos
Indique um percentual aproxin	nado da composição da frota, segundo
categoria de peso:	
Frota de Veículos até	6 t de pbtc
Frota de Veículos de 6	a 10 t de pbtc
	1 a 30 t de pbtc
Frota de Veículos de 1	

☐ De 5 a 19,9 mil

☐ De 20 à 99,9 mil

☐ Acima de 100 mil

MANDE O SEU RECADO. É FÁCIL E RÁPIDO.

☐ Menos de mil

☐ De 1 a 2,9 mil

☐ De 3 a 4,9 mil

- 1 Preencha todos os dados solicitados.
- 2 Recorte o cupom na linha pontilhada.
 - 3 Dobre nas marcas indicadas.

4 - Cole a aba.

5 - Deposite em qualquer caixa do correio. Não precisa selar.
 O selo será pago por nós.

TAGEN	<u> </u>	O DO LEITOR	
TAG	A OPINIÃ	O DO LEITOR	
ATUIT			
	Sua opinião é n	nuito importante para FRO	OTA & Cia.
F	or favor, transmit	a cupom abaixo para o FAX	(011) 864-
9655	ou envie-o pelo	Correio, dando a sua opinião	sobre o que
gostou ou	não nesta edição	ou, então, utilize-o para envia	ar sugestões
		as futuras. Obrigado pela cola	
			_
01.04. 7	- 14		<u> </u>
Código do L			-
(ver na etiq	ueta de identificaça	ão):	
Nome:			
Depto:		Cargo:	
Endereço: _			
DDD:	Fone:	Fax:	
A matéria q	que mais gostei nes	sa edição foi:	
A matéria q	jue não gostei ness	a edição foi:	
(explique o	s motivos)		
Minhaaaa	-4- de 4-mas mara	futures edică es é:	

	Assinale a atividade principal d	e sua empresa:
	1. Empresa de Transportes de	Cargas
Cia.	2. Empresa de Transportes de	Passageiros
	3. Embarcador de Carga (Indús	stria e Comércio)
364-	4. Fornecedor de Produtos e S	erviços p/Transporte
que	5. Outras. Indique:	
ões		
	Caso sua empresa possua frota de unidades:	a de veículos comerciais, indique o número
_	☐ Até 10 veículos	☐ De 100 à 499 veículos
_	☐ De 11 à 49 veículos	☐ De 500 à 999 veículos
	☐ De 50 à 99 veículos	☐ Mais de 1.000 veículos
	Indique um percentual aproxim categoria de peso:	ado da composição da frota, segundo
	Frota de Veículos até 6	it de pbtc
	Frota de Veículos de 6	a 10 t de pbtc
	Frota de Veículos de 1	1 a 30 t de pbtc
	Frota de Veículos com	mais de 30t de pbtc
	Qual o faturamento anual de si	ıa empresa?
	(em milhares de reais)	
	☐ Menos de mil	☐ De 5 a 19,9 mil
	☐ De 1 a 2,9 mil	☐ De 20 à 99,9 mil
	☐ De 3 a 4,9 mil	☐ Acima de 100 mil
	FR	©TA

PRT/SP 6596/93 UP AC/CENTRAL DR/SP

CARTÃO RESPOSTA

NÃO É NECESSÁRIO SELAR

O selo será pago por: LÓTUS COMUNICAÇÕES LTDA.

05999-999 SÃO PAULO - SP

PRT/SP 6596/93 UP AC/CENTRAL DR/SP

CARTÃO RESPOSTA

NÃO É NECESSÁRIO SELAR

O selo será pago por:

LÓTUS COMUNICAÇÕES LTDA.

Dobre aqui

05999-999 SÃO PAULO - SP

Secos, resfriados e congelados

O tipo de implemento adquirido pela Supercooler para a operação de transportes da Internacional Restaurantes do Brasil foi utilizado pioneiramente pela Brapelco, distribuidora da rede McDonalds, há doze anos. Trata-se de carrocerias e carretas com três compartimentos estanques — uma câmara "congelada", com temperatura de 25° C ne-

gativos, uma "resfriada", com temperatura controlada, de 2º C a 48º C, e uma outra, específica para carga seca. Esse tipo de sistema tem duas portas laterais e uma traseira. A maior novidade nos novos equipamentos da Supercooler é o fato de serem mais compactos. A carreta, por exemplo, tem apenas 10 m. A empresa anteriormente operava com

conjuntos convencionais — cavalomecânico e carretas de 13 m — como contratada da própria Brapelco. "O equipamento de refrigeração também é diferenciado, pois tem alta capacidade e recupera rapidamente a temperatura das câmaras ao final de cada descarregamento", diz Olavo Monteiro Filho, diretor da Supercooler.

tir para uma frota enxuta e equipamentos de ponta, antes mesmo de entregar a primeira asa de frango ou a primeira azeitona.

Para essa operação, que envolve um volume de 400 t/mês na distribuição — e cerca de 200 t no abastecimento do depósito central — a empresa adquiriu três caminhões GMC 15-190. Transformou um deles em cavalo mecânico, e encomendou duas carrocerias e uma carreta, com três compartimentos distintos e equipamento de refrigeração importado. "Nós não inventamos nada, é o padrão norte-americano há mais de 20 anos. Veículos compactos, com motor forte, e implementos específicos para operação", explica Monteiro Filho.

Outras providências também foram necessárias para atender o padrão de qualidade re-

parte do transportador não resultou apenas na diminuição do preço do pedaço de pizza. Olavo Monteiro, que há quatro anos esteve prestes a abandonar o ramo de transportes, sente-se recompensado com a contrapartida que vem recebendo da Internacional Restaurantes do Brasil na forma de fretes justos e, principalmente, perspectivas para ampliação do negócio.

Esse mesmo sistema, segundo ele, será em breve estendido a uma rede de 150 lojas em todo o Brasil. E, até o ano 2.000, a um universo de 300 lojas, que deverão estar implantadas no País. Em outras palavras (ou me-



Olavo Monteiro: "há uma valorização da qualidade de nosso serviço"

Novas tecnologias em benefício do consumidor

querido na operação. Um roteirizador, para cálculo exato do percurso dos veículos e definição da melhor logística, e a substituição do tradicional ajudante por um segundo motorista "stand-by" para qualquer eventualidade.

Evidente que todo esse investimento por

lhor, em caminhões) isso significaria, respectivamente, 18 e 50 caminhões e cavalos-mecânicos envolvidos. "Há uma valorização da qualidade de nosso serviço e um estímulo à introdução de novas tecnologias em benefício do próprio consumidor final", arremata o empresário. FC114 🗷

PRECIO BAJO

El precio del pedazo de pizza Hut bajó 30% en los últimos tiempos en Brasil. Y no fue por economía de ingredientes. Por detrás, hay una estrategia de la Internacional Restaurantes do Brasil (exPepsico), controladora de la red Pizza Hut y KFC. La empresa, en los mejores moldes estadounidenses, implantó un depósito donde centraliza las mercancías y materiales necesarios al abastecimiento de su red de 68 tiendas en la ciudad de São Paulo. La distribuición se hace de una vez por una única

transportadora, la Supercooler, que adecuó su flota de camiones y implementos especialmente para esa operación. Los furgones de carga tienen tres compartimientos: uno para secos, otro para resfriados y el último para congelados.

POR WILSON
BIGARELLI





Os novos paradigmas do transporte

Mais uma vez, os empresários do transporte rodoviário de cargas voltam a conviver com um velho fantasma o qual, de tempos em tempos, aparece para lhes tirar o sono. Trata-se da preocupação de ver a frota ocupada com um razoável volume de cargas, sem que isso resulte em qualquer melhoria nos balanços. Ao contrário, o setor hoje se depara com a progressiva redução das receitas líquidas, da rentabilidade sobre o patrimônio, da liquidez corrente, ao mesmo tempo em que assiste, com temor, o aumento do endividamento geral.

Pior de tudo é que, diferente de outras "crises" já vivenciadas pelo setor, o atual enfraquecimento da atividade não se traduz em uma ressaca passageira, fruto do insucesso de mais um plano econômico, como tantas vezes se viu no passado. Muito mais que, simplesmente, atribuir tal desempenho a uma das conseqüências do Plano Real, tal "modismo", em verdade reflete uma tendência mundial. Qual seja, a de que a busca da lucratividade, doravante, vai se alicerçar, cada vez mais, na redução dos custos, na diversificação do foco da atividade, no aumento da produtividade, no investimento contínuo em programas de qualidade, incluindo o treinamento da mão de-obra.

O TRC diante da nova matriz do transporte

Exigências que, paradoxalmente, constituem ainda novidade para muitas transportadoras. Por conta da prática a que se habituaram, originária da imposição de tabelas de fretes nem sempre condizentes com a realidade dos custos do transporte.

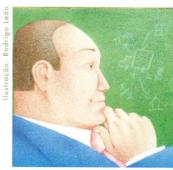
Se tudo parece indicar que os tempos da gastança, aos poucos, vão deixando o mundo contemporâneo para se incorporar à história, pior seria acreditar na inexistência de horizontes para o setor de transportes, diante da nova ordem econômica brasileira e mundial.

Mesmo que a participação do modal rodoviário, dentro da matriz do transporte em nosso País, se incline naturalmente para uma melhor acomodação, em relação aos outros modais — por força da privatização das ferrovias, do incentivo à navegação de cabotagem etc — não há como negar, a exemplo do que ocorre em outros países do mundo, a importância do caminhão na circulação de mercadorias.

A ordem é pensar como operadores logísticos

Mais importante de tudo, no caminho da superação das dificuldades atuais, está em pensar

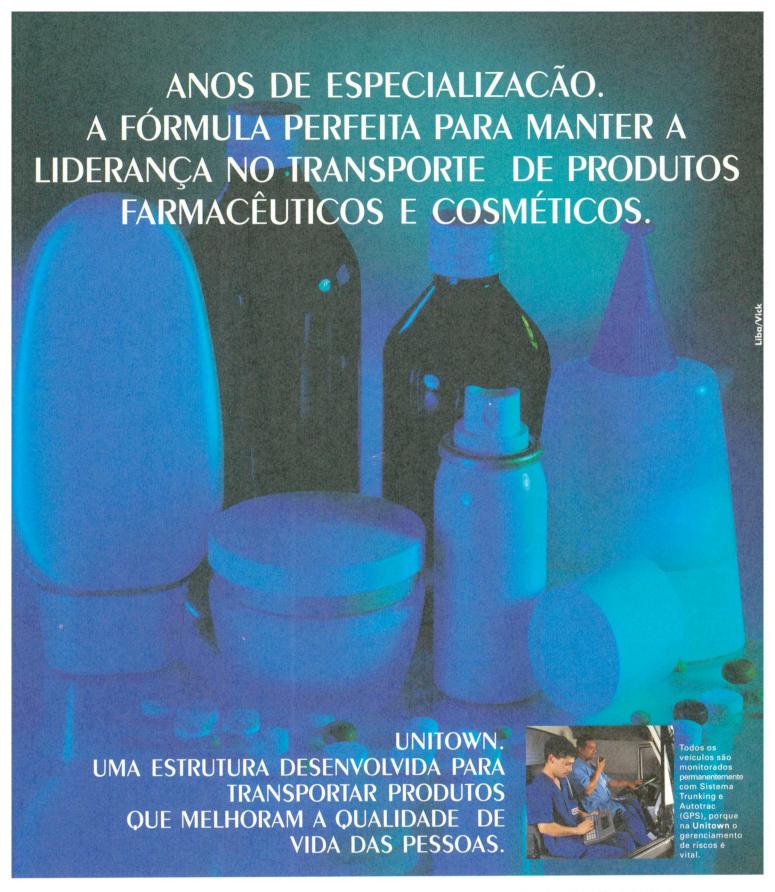
na operação do transporte de maneira globalizada. Em outras palavras, voltar-se para o atendimento das necessidades do cliente. Afinal, muito mais que declarar sua preferência pelo veículo escolhido para o



transporte, os donos da carga priorizam a chegada da mercadoria ao destino. De forma intacta, no menor prazo e ao menor custo. Pouco importando se o produto vai no lombo de um caminhão, do trem, do navio ou do avião.

Ao repensarem o seu negócio, não mais como transporte rodoviário de carga e, sim, como operadores logísticos de transporte, cada empresário estará dando um passo firme na consolidação de suas companhias. Ao mesmo tempo que colabora, de forma efetiva, para a redução do Custo Brasil, tão perseguido por todos que sonham o País, como figurante do primeiro mundo.

José Augusto Ferraz é jornalista Diretor Comercial da Lótus Comunicações e Publisher de FROTA & Cia.



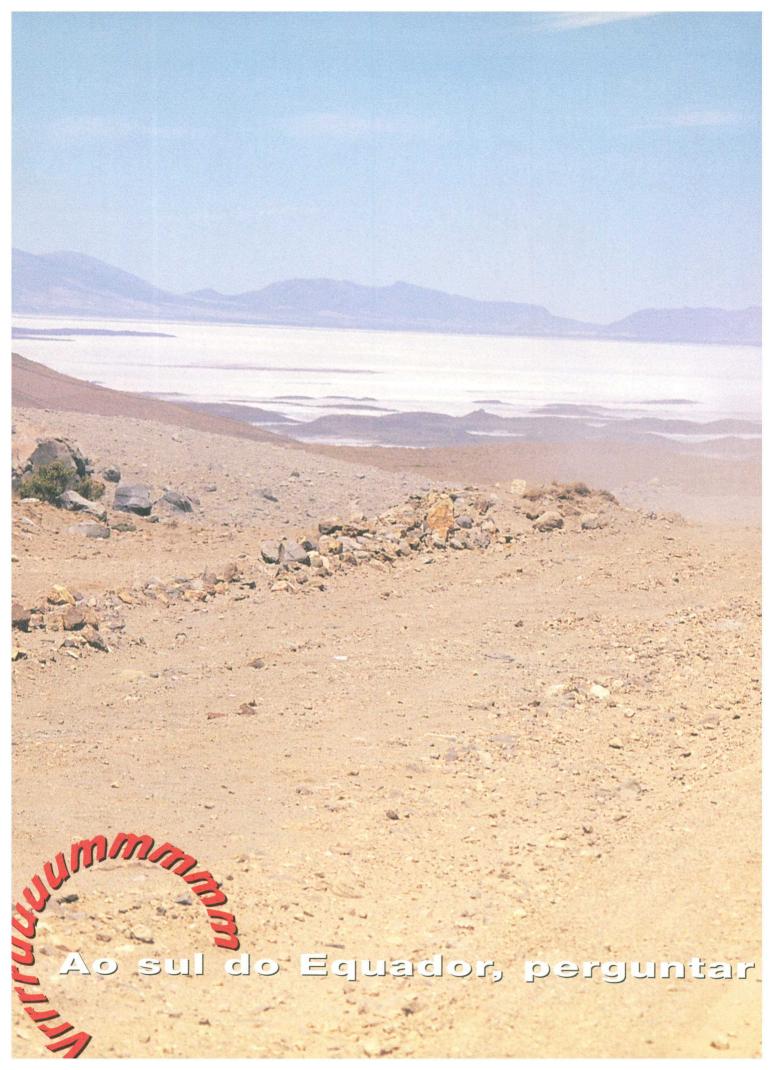
Para chegar à liderança é preciso muita competência.

Principalmente, quando se é líder de um segmento, onde o tempo de distribuição é calculado em horas e a necessidade do rígido cumprimento dos prazos significa preservar vidas. Este é o dia-a-dia da **Unitown**, uma empresa especializada no transporte de produtos farmacêuticos e cosméticos, com uma estrutura diferenciada, que leva em conta a constante troca de informações com seus clientes e a máxima segurança nas operações. Nestes 25 anos de atuação, a **Unitown** investiu física e socialmente no seu negócio, porque tem consciência absoluta de que, em cada operação de transporte, está em jogo a vida das pessoas, sobretudo, a qualidade de vida destas pessoas.

UNITOWN

A força da especialização

Rua Fortunato Ferraz, 450, Vila Anastácio CEP: 05093.000, São Paulo, SP Fone: (011) 832.1175, Fax: (011) 832.1826 *E-mail:unitown@originet.com.br*





não **ofende:** e a estrada?

Na foto, os concor de competir co entes em condições n o Volvo FH12.

VOLVOResistência a toda prova.



DO LEVE AO PESADO

Os ianques da Navistar chegaram. De braços dados com a Agrale, vão fabricar caminhões (e ônibus) International no Rio Grande do Sul

Na mosca, como já havíamos previsto em nossas edições: a Navistar chegou mesmo de braços dados com a Agrale. E, nem bem chegou, já faturou. Ou pelo menos colocou um primeiro pedido em carteira. Negócio fechado, como se diz, em cima do joelho, na movimentada FENATRAN 97. Ali, durante uma visita informal do presidente da Divisão Internacional da marca norte-americana, Dennis W.

foi a primeira a adquirir o primeiro Scania montado no Brasil.

Com a razão social de "Navistar International do Brasil Ltda.", a mais nova montadora de comerciais oficialmente instalada no País, não fica apenas nos cargueiros e deve trazer seus ônibus também. "A grande virtude da Navistar é que se trata de uma companhia exclusivamente dedicada à produção de ca-

Os primeiros Caminhões saem da linha em meados de 98



A linha de frente



Os US\$
250 milhões
investidos
para dar partida na linha
brasileira vão
permitir a produção de seis
diferentes con-

figurações de caminhões: os médios 4700 (um 170 H.P. para14 toneladas); 4700 (com 190 H.P. para16 t); 4900 (de 210 H.P. para 16 t); 4900 (um 6x4 de 250 H.P. para16

Está escrito nos planos que em

nhas de montagem os primeiros veículos pro-

duzidos aqui mesmo. A fábrica será montada

na cidade de Caxias do Sul, nas instalações da Agrale, com quem os americanos se associam

na empreitada. A estamparia das cabinas e os

motores dos caminhões médios serão importa-

dos. "Componentes importantes como mo-

tores para caminhões pesados, eixos, transmis-

sões, cardans, suspensões, freios, pneus e rodas

já estão sendo negociados com fornecedores

brasileiros", adianta Luis Carlos Paraguassú,

diretor Comercial da montadora para o Mer-

cosul. Ele próprio, um experiente executivo

com quase três décadas de indústria automo-

bilística, iniciadas na Chrysler brasileira e res-

ponsável pela implantação da marca Navistar

no Brasil.

meados de 1998 deverão sair das li-

t); e os pesados 9200, tração 4x2 ou 6x4, equipado com motor Cummins M11 de 370/410 H.P., dotado de um sofisticado comando eletrônico de injeção.

E a Navistar já anuncia o desenvolvimento de um chassi de ônibus com motor traseiro, para aplicação urbana — nos escolares é imbatível



nos EUA e Canadá, com 60% do mercado —, e a oferta de veículos de aplicação especial. Caso do Paystar 5000, um brutamontes que, se utilizado para betoneiras, agüenta levar 8 ou 10 m³.

mundial de uma nova linha de caminhões e chassis, cujo desenvolvimento está consumindo US\$ 700 milhões. "Nossa intenção é ser uma expressão dentro do mercado brasileiro e em toda América Latina", não deixa por menos, Dennis W. Webb.

Rezam as estratégias da nova empresa, também que o grande diferencial dos produtos International estará no seu custo/benefício.

da Cunha, vice-presidente para a América Latina, um executivo de origem portuguesa

com 15 anos de experiência na indústria de

"Já começaremos trazendo somente veículos com motor eletrônico, de maior capacidade e de menor peso morto que a concorrência. E a um custo extremamente competitivo", avisa Tony

caminhões dos EUA.



FC117 32

Dennis Webb:
"Nossa intenção
é ser uma
expressão dentro
do mercado
brasileiro
e em toda
América Latina"

Dos mesmos planos consta a meta de 1.200 caminhões fabricados, já em 1998. Mas o ritmo da planta irá aumentar até as 5 mil/ano para o ano 2000. Para aquele momento, a Navistar prepara uma surpresa: o lançamento

NAVISTAR LLEGA

Los yanques de la Navistar llegaron de brazos dados con la Agrale, para fabricar camiones (y autobús) International en la ciudad de Caxias do Sul, Rio Grande do Sul. Los US\$ 250 millones invertidos en la línea brasileña van a permitir la producción de

seis configuraciones de camiones: dos versiones de los medianos 4.700, y dos de los 4.900 que tienen capacidad de 14 t a 16 t; además de los pesados 9.200. En mediados de 1998 deberán de salir de las líneas de montaje los primeros vehículos producidos en Brasil. "Nuestra intención es ser una empresa de expresión dentro del mercado brasileño y en toda América Latina", no deja por menos Dennis W. Webb, presidente de la División Internacional de la marca estadounidense.

REPORTAGEM
ROBERTO QUEIROZ





As contribuições do empregado

Entre as contribuições destinadas ao financiamento da organização confederativa e sindical no País, descontadas diretamente dos ganhos do empregado, destacam-se a contribuição sindical, a contribuição confederativa e a contribuição assistencial.

Algumas dessas contribuições já têm sido objeto de contestação judicial, já apreciada pelo Tribunal Superior do Trabalho, razão pela qual, têm gerado, em alguns empresários, o entendimento equivocado, segundo o qual, qualquer que seja a contribuição, se a mesma se refere a pagamento compulsório, descontado do salário do empregado, o melhor a fazer é ignorá-la.

Recomendação: cautela e prudência

Na verdade, a adoção de tal expediente poderá causar sérios transtornos ao empregador no futuro, já que, na hipótese de o mesmo não descontar o valor do tributo do salário do empregado, na hipótese de contestação ju-

JURISPRUDÊNCIA

Já a contribuição assistencial - destinada ao financiamento de planos viabilizando serviços de assistência médica, dentária e legal -, e a contribuição confederativa - instituída pela assembléia de empregados, destinada ao financiamento do sistema confederativo nacional -, ambas descontadas da remuneração do trabalhador, o Tribunal Superior do Trabalho já firmou jurisprudência no sentido de que tais exações somente são devidas caso o empregado não se manifeste, expressa e por escrito, acerca da discordância em relação à cobrança (Precedentes TST n.ºs 74 e 119), por desconto em sua remuneração. Em outras palavras, se o empregado solicita, por escrito, que as contribuições não sejam descontadas de sua remuneração, a empresa tem amparo legal para não fazê-lo.

dicial pelo sindicato beneficiário da mesma, deverá arcar com o pagamento e as multas por atraso, eventualmente aplicáveis.

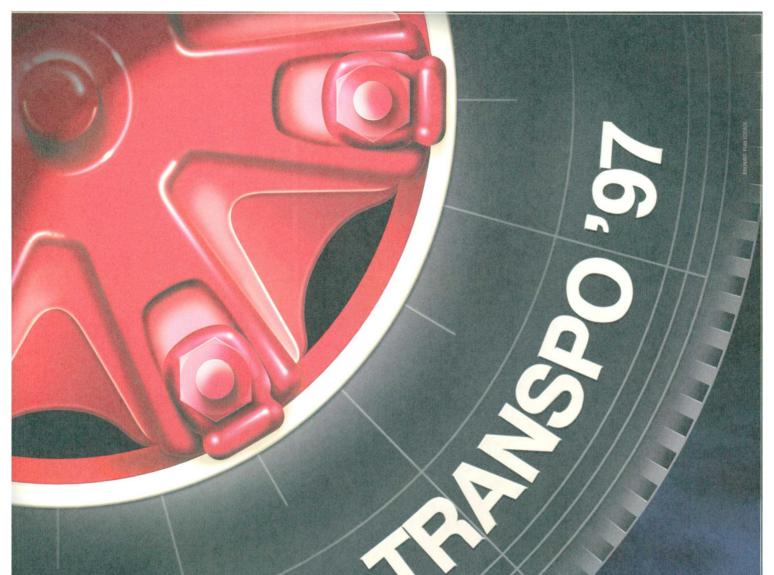
A recomendação, para casos que tais, é a cautela e a prudência: ao empresário somente será dado ignorar a obrigação de descontar a contribuição da remuneração do empregado caso tenha justificativa legal para tanto ou, ao menos, tendência jurisprudencial suportanto sua intenção.

Assim, analisando cada uma das contribuições devidas pelo empregado, a contribuição sindical é prevista em lei (Consolidação das Leis do Trabalho) e deve ser paga uma vez por ano, mediante desconto, no salário do empregado, do equivalente a um dia de trabalho do mesmo. Não se confunde a contribuição sindical devida pelo empregado com a de responsabilidade do empregador: esta última, também recolhida anualmente, é devida pela empresa e calculada em função do volume de seu capital social.

Enquanto a reforma não vem

Não há, em relação à contribuição sindical – empregado ou empregador, indiferentemente –, qualquer discussão judicial acerca da constitucionalidade ou da legalidade de sua cobrança. O tributo já é previsto há mais de 50 anos e o que se discute, no âmbito social, é a possibilidade de, por emenda constitucional, modificar-se a sua cobrança, através de reforma global do sistema sindical brasileiro. Enquanto não vem a reforma, não há fundamento a que o empregador deixe de recolhê-la, tanto para cumprir obrigação própria, quanto para descontar o montante devido da remuneração do empregado.

João Nardi Junior é advogado titular do escritório Nardi e Cezar Advogados, especializado em direito empresarial.



OUTUBRO Anhembi - São Paulo

10º Salão do Transporte

ANFAVEA Associação Nacional dos Fabricantes de Veiculos Automotores

ARB Associação Rodoviária do Brasil

Empresa Filiada à **UBRAFE** - União Brasileira dos Promotores de Feiras Transportadora Aérea Oficial - **VASP**

GUAZZELLI ASSOCIADOS Tel/Ph: 55 (011) 885.0711 Fax: 55 (011) 885.9589 guafair@mandic.com.br





Dan Frieden:

logística como meio de aliviar os estoques da indústria e reduzir custos de transporte

JUNTANDO REBINBOCAS E PARAFUSETAS

Como catar, estocar e entregar, todos os itens que alimentam

DUAS FÁBRICAS DE MOTOR E UMA DE TURBOS, SEM FALHAR UM SEGUNDO

Pode até existir operação semelhante por aqui. Mas o "case" Zipp Express — um transportador e operador de logística, da cidade de Indianápolis, em Indiana, EUA — tem algumas nuanças não muito comuns na terra brasilis. É um just-in-time, na expressão máxima do termo, que excede por suas características. "O trabalho com a indústria automobilística tem janelas muito apertadas", dá uma leve pista do timing, Dan J. Frieden, presidente do Zipp.

Imagine-se, então, quando isso envolve duas fábricas de motores e uma de turbocompres-

sores. Todas do Grupo Cummins, duas de motores botando para fora 650 unidades por dia e a outra da Holset despejando outro tanto em turbos. Juntar, estocar e entregar em tempo cronometrado, todas as milhares de suas rebinbocas e parafusetas não é simples. Pois o Zipp faz mais. Opera 24 horas por dia, durante os 7 santos dias da semana, de olho no ritmo de produção das três fábricas. "Nosso suporte logístico inclui todos os controles de estoque." Ou seja, todas as peças ficam no terminal do Zipp, como se fosse ali o almoxarifado.

A logística Zipp das várias vezes ao dia, para mini-CENTRAL DE CONSOLIDAÇÃO:

FORNECEDORES

INTERNACIONAIS

FÁBRICAS EUA

- A. A consolidação de cargas na Central traz como benefícios:
- redução das entregas nas fábricas Cummins
- distribuição das cargas com hora programada ou conforme a necessidade da produção
- incremento do espaço nas fábricas para produção ao invés de estoque
- B. Embalagens retornáveis:
- as embalagens retornáveis são remetidas de volta à Central e devolvidas aos fornecedores
- as embalagens são recolhi-

mizar sua armazenagem nas linhas de produção

SUPORTE LOGÍSTICO

Assistência ao pessoal de

ZIPP LOGISTICS

SUPPORT CENTER

FÁBRICAS

INTERNACIONAIS

transporte da Cummins:

- √ redução no número de pessoas necessárias no setor de transportes
- chamar apenas um telefone, para coordenar as entregas
- transportes da Cummins para assisti-los
 - B. Coordenação de entregas dos fornecedores:
 - fornecedores podem chamar para programar entregas para a Cummins
 - entregas são realizadas de acordo com uma lista aprovada pela Cummins
 - C. Gastos com fretes * relátorio detalhado dos gastos com fretes

A vocação inicial da companhia nem era essa. O Zipp nasceu, em 1977, e em outro ramo do transporte. Era uma operadora de courier, na mesma região de Indianápolis. Jerry Closser, seu fundador e hoje Chairman, carregou os malotes por quanto tempo pôde. Precisamente até 1983, quando embarcou na carga de lotação, pois os documentos para o courier andavam minguando dia após dia. Hoje, além da logística, o Zipp continua célere no ramo de transportes com abrangência nacional e internacional.

gistics Support Center", especialmente para atender ao grupo Cummins. É uma logística cativa, pode-se dizer. Mas que expandiu-se em pouco tempo, obrigando a empresa adquirir instalações na cidade de Columbus, também Indiana, próxi-

FORNECEDORES

DOMÉSTICOS

mo às três unidades fabris que serve. Não é um grande terminal. Tanto é que suas 12 bocas de carga já estão ficando apertadas para o entre e sai. Somente para as embalagens retornáveis, por exemplo, lá se vão 25% do espaço físico. E ali se estoca de tudo, até mesmo parafusos, al-Essa mudança, é o que se pode chamar de

As entregas podem ser **programadas** em cada meia hora

sinal dos tempos. Por ironia do destino, o negócio dos malotes foi atrapalhado pelos adventos do fax e das redes de computador que hoje ajudam a agilizar suas operações de logística. "O sucesso da logística exige um conhecimento básico de transporte, instalações estratégicas e uma boa rede de computadores", sintetiza Dan Frieden. Ele próprio era de outro ramo e só chegou na companhia em 1990. Até ali pertencia ao quadro de executivos da Greyhound, uma das maiores em ônibus nos EUA.

A logística Zipp Express iniciou-se mesmo em março de 1996, com a criação do "Zipp Loguns vindos da Alemanha, que apertam os motores Cummins e as turbinas Holset.

Os caminhões do Zipp Express saem catando peças aqui e acolá por todo os EUA. "Temos muitos clientes, por isso precisamos de eficiência também na atividade de transporte", observa Jay Frieden, responsável pela área de suporte logístico do Zipp. A logística e o transporte, até certo ponto, se complementam. Mas o pulo do gato é antes de tudo separar bem o joio do trigo.

"Transporte é uma coisa, logística é outra. Boa parte da ciência logística está em coletar o



material e consolidar por módulos de entrega", emenda o mesmo Jay. Para o cliente, isso tem mais de uma vantagem. "Quando uma empresa resolve utilizar a logística, está querendo livrarse do estoque e reduzir custos de transporte", define Dan Frieden. No caso Cummins, o "Zipp Logistics Support Center", proporciona isso e mais. Primeiro porque transferiu todo o estoque, e seus problemas, para fora de suas insta-

lações. "O objetivo, ao longo do tempo, está na redução do custo de transporte que está ligada à diminuição do nível de inventário nas fábricas", relaciona Jay. Tudo isso, ainda, tem ajudado a Cummins a reduzir seu pessoal de transporte. Mesmo em relação aos fornecedores, que costumavam comunicar-se com as fábricas para saber o que, como e quando transportar (ver auadro).

JUST-IN-TIME

Un resumen de lo "case" Zipp Express — un transportador y operador de logística, de Indiana, EEUU. La empresa opera en just-in-time, en la expresión máxima del término, para tres fábricas del Grupo Cummins dos de motores, produciendo 650 unidades por día y la otra de la Holset produciendo otro tanto en turbinas. Juntar, almacenar y entregar en tiempo cronometrado todas los millares de tuercas y tornillos, no es simple. Pues el Zipp hace más. Opera 24 horas por día, durante los 7 santos días

de la semana, tanto para entregar como para recoger, de ojo en el ritmo de producción de las tres fábricas. "El trabajo con la industria automovilística tiene aberturas mucho estrechas", da una idea del timing, Dan J. Frieden, presidente del Zipp.

POR MARCO SOUTO-MAIOR

TransportBrazil '98

Feira Internacional de Transporte & Logística 24 a 28 de junho de 1998 Riocentro - Rio de Janeiro

Perfil dos Expositores

Fabricante, Distribuidores e Fornecedores de:

- Serviços de transporte de cargas, valores, documentos e passageiros
- Sistemas de armazenagem, distribuição e expedição
- Sistemas de proteção ambiental
- Sistemas de logística, automação e controle
- Sistemas de navegação, sinalização e comunicação
 Equipamentos e peças para a indústria de transporte em geral
- Equipamentos eletro-eletrônicos de medição e balanças
- Empresas de consultoria

- Serviços para postos de gasolina, portos, aeroportos, rodovias e
- Tecnologias para transporte aéreo, marítimo, rodoviário, ferroviário e fluvial
- Construção, manutenção e operação de rodovias, ferrovias, portos e
- Estaleiros e armadores
- Agências marítimas e de navegação

Paralelamente

CONFERÊNCIA INTERNACIONAL DE TRANSPORTE E LOGÍSTICA Coordenação Lastro Consultoria e Logística

FC120

Para maiores informações, favor enviar este cupom para o fax: (021) 533-6409 3 Sostaríamos de receber maiores informações sobre a TransportBrazil '98. Aproveite as vantagens Empresa de preço e parcelamento Contato Cargo sem acréscimos Endereço para reservas antecipadas CEP Cidade Estado e garanta já sua participação. Tel.: Ramo de atividade



Apoio

- Ministério das Relaçõe: Exteriores
- Secretaria de Estado d Transporte do Rio de Janeiro
- Secretaria de Estado d Indústria. Comércio e Turismo do Rio de Jani
- Câmara de Indústria e Comércio Brasil-Alema
- Câmara de Comércio Argentino-Brasileira do
- SEBRAE
- FIRJAN Federação da Indústrias do Rio de Janeiro
- ASLOG Associação Brasileira de Logística
- CBTF Câmara Brasile de Transporte Ferroviá
- FENAMAR
- SINDARIO
- SINDICARGA
- ■Revista Portos e Navios ■Revista Brasil Transport Indicadores do Transpo
- ■ABML- Associação Brasileira de Movimentação e Logís
- ■Máxima Consultoria



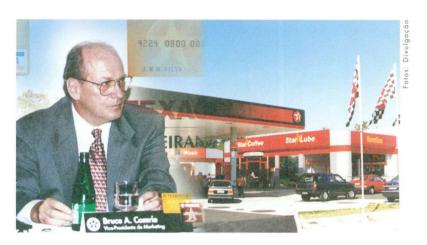
Feiras e Congressos Internacionais Ltda. - Av. Beira Mar, 200 / 9º andar - 20021-060 - Rio de Janeiro - RJ - Brasil Tel.: (021) 533-1183 / 532-2768 - Fax: (021) 533-6409 - E-mail: gima@infolink.com.br - Internet http:// www.gima.de



GRANA NA BOMBA

PIONEIRO ENTRE PETROLEIRAS O CARTÃO TEXACO DEVOLVE

2% DO DINHEIRO GASTO EM SEUS POSTOS



Bruce Comrie:

"Nosso cartão também irá conquistar a fidelidade do consumidor para a marca Texaco" São várias iniciativas pioneiras em uma só novidade. O novo cartão de crédito "Texaco Bandeirantes Visa", lançado no final de junho, em São Paulo, é o primeiro a ser emitido por uma companhia de distribuição de derivados de petróleo no Brasil e é também o primeiro produto do Banco Bandeirantes com a bandeira Visa. O novo dinheiro eletrônico, encontrável nas versões Internacional e Gold, traz ainda alguns outros diferenciais. Entre os mais atra-

Desconto de 30% na anuidade

tivos, o reembolso automático de dinheiro, para todos os clientes que o utilizarem em postos Texaco.

"Esse procedimento é novo por aqui, mas faz pleno sucesso lá fora", observa Bruce Comrie, vice-presidente de Marketing da Texaco Brasil. A vantagem reside no fato de que não há necessidade de acúmulo de pontos para receber prêmios. Dessa forma, o usuário utiliza o cartão e recebe reembolso automático em sua fatura do mês seguinte. O valor reembolsado corresponde a 2% do valor das compras (abastecimento, troca de óleo etc.). E de 1% sobre o valor das compras feitas nos demais estabelecimentos comerciais, exceção àquelas realizadas em outras distribuidoras, é óbvio. Outros atrativos estão no crédito de 1% nas compras feitas no exterior e desconto de 30% na anuidade do primeiro ano.

Os três parceiros estão apostando forte no sucesso. Tanto que investiram a "bagatela" de R\$ 10 milhões. A estimativa inicial é de que o cartão Texaco Bandeirantes Visa conquiste uma base superior a 100 mil usuários já no seu primeiro ano de vida, gerando um volume de negócios da ordem de R\$ 160 milhões. "Mais importante do que qualquer aumento no volume de vendas, é conquistar a fidelidade do consumidor para a marca Texaco", explica Comrie. O cartão pode ser solicitado nos postos de serviços Texaco ou nas agências do Banco Bandeirantes.

CRÉDITO

Texaco, en sociedad con el Banco Bandeirantes y el grupo Visa, lanza una tarjeta de crédito emitida por una compañía petrolera que trae aún otra novedad. Devuelve 2% del dinero gasto en sus gasolineras, automáticamente en la factura mensal del mes siguiente, sin que haya la necesidad de acumulación de puntos para ser premiado. La tarjeta posee las versiones Internacional y Gold, y puede ser solicitada en las gasolineras de la marca.



CORTINA LEVE

PPW prepara uma opção em alumínio de porta

ROLL-UP PARA CARROCERIAS BAÚ



Anacélia:

Mais de 3.300 portas roll-up de madeira instaladas no Brasil sem nenhum problema de resistência

Desde 1993, a PPW já comercializa no Brasil portas corrediças de madeira, do tipo roolup, fabricadas com tecnologia de Whiting Door Manufacturing norte-americana. Em uma nova versão, a madeira cede lugar a um material mais leve e resistente: o alumínio. "É uma opcão a mais, com o mesmo sistema de rolagem de abertura vertical", acentua Anacélia Panzan, que integra o clã dos Panzan (Transportadoras Ame-

Lançamento ainda em 97



ricana e Anacirema) e dirige a PPW ao lado de seu irmão José Alberto.

A opção em alumínio será lançada ainda neste ano, pois só falta a PPW definir com a Alcoa, seu parceiro no projeto, as medidas básicas dos painéis desse metal. "Estamos estudando também um outro tipo de porta de madeira, mas com revestimento de alumínio", antecipa. A diretora da PPW explica que a

utilização do alumínio, em ambos os casos, atende à expectativa de alguns transportadores que ainda hesitam em incorporar a madeira às suas carrocerias. "É uma resistência meramente cultural, pois nos Estados Unidos 90% da frota urbana usa portas roll-up de madeira e aqui mesmo nós já instalamos 3.300 portas sem nenhum problema."

Dentre os principais usuários estão, além das transportadoras Americana e Anacirema, as frotas próprias da C&A e da Elma Chips, a Rapidão Cometa, a Mercúrio, a Luft e a Expresso Jundiaí. José Luiz Rios, supervisor de frota da Rapidão Cometa, que instalou as portas PPW há cerca de um ano em 40 caminhões e carretas da empresa, aposta na funcionalidade do equipamento, independente do material utilizado. "É um sistema muito prático, em que ganhamos espaço nas docas e tempo no desembarque. Não há problema maior de resistência, mas a opção em alumínio pode ser mais interessante, principalmente em carretas, por ser mais leve", analisa ele. FC122 32

PUERTA LIVIANA

La PPW que comercializa en Brasil puertas corredizas de madera, del tipo rool-up desde 1993, fabricadas con tecnología de Whiting Door Manufacturing estadounidense, prepara el lanzamiento de un modelo en aluminio. La opción será lanzada aún este año. "Estamos estudiando también un otro tipo de puerta de madera, pero con revestimiento de aluminio". Anacélia Panzan, directora de la PPW.

POR WILSON BIGARELLI

NUTOMEC'97 - FEIRA INTERNACIONAL DE AUTOPECAS, EQUIPAMENTOS E SERVIÇOS



DE 11 A 15 DE NOVEMBRO DE 1997 - ANHEMBI - SP HORÁRIO: DAS 13:00 ÀS 20:00H.

SETORES: Autopeças e Acessórios • Ferramentas • Equipamentos para Testes • Máquinas e Equipamentos para Oficinas e Postos • Tintas, Ceras e Materiais de Limpeza · Combustíveis, Lubrificantes e Aditivos • Equipamentos e Serviços para Indústria Automotiva, Concessionárias e Oficinas Mecânicas • Retificadores de Motores • Equipamentos e Serviços de Socorro e Reboque • Automatização, Transporte e Armazenamento • NIA - Núcleo de Informática Aplicada • Serviços Auxiliares: Bancos e Publicações Especializadas.

Apoio Institucional: SINDIPECAS, ABRIVE, ANDAP, APAREM, APRIVE, SINCOPEÇAS, SINDIREPA, AFAC

Transportador Aéreo Oficial Passageiros e Cargas: **UBRAFE**





•				1000	-		-		HERE		1000		
(Or	aa	ni	za	cão) E	P	ro	m	oci	ão	•	

ALCANTARA MACHADO

VOCÊ FAZ E ACONTECE

Alcantara Machado Feiras de Negócios Para maiores informações sobre:

EXPOR NA FEIRA VISITAR

Tels.: (011) 7295-1229 • 826-9111 Fax: (011) 7295-0455 • 67-3626 • 826-1678

http://www.alcantara.com.br e-mail: amfp@alcantara.com.br

Proibida a entrada de menores de 16 anos.

AUTOMEC'97 - FEIRA INTERNACIONAL DE AUTOPECAS, EQUIPAMENTOS E SERVICOS

Nome:		
Empresa:		Cargo:
Endereço:		
Cidade:	Estado:	Cep:
Tel.:()	Fax:()	
e-mail:		
Setor de Interesse:		

Envie este cupom por fax para Alcantara Machado, até 10/10/97



VENTOS DE CAUDA

Mais cargas e passageiros passando pelos terminais ajudam o

Aeroporto de Viracopos a decolar e entrar em obras de ampliação



Cargas:

crescimento de 20% no internacional e nada menos do que 70% da receita total do aeroporto Homologado em 1960 para vôos internacionais e mais tarde incrementado pela megalomania do milagre econômico, o aeroporto de Viracopos — à beira da cidade de Campinas (90 km de São Paulo)—, ficou por tempos ao sabor dos ventos da economia. E, por isso mesmo, quase sempre mais afeito aos

urubus e outras avis raras do sque propriamente aos aviões.

Ultimamente, no entanto, viracopos parece começar a firmar seu rumo. Após passar por obras de ampliação, desde 1995, onde foram consumidos 25 milhões de reais na construção de um terminal de exportação com 8 mil m², outro de importação com 45 mil m² e um novo pátio para mais seis

aeronaves de grande porte, volta a registrar crescimento nas suas operações de embarque de carga e passageiros (*ver quadros*).

"Tivemos um aumento de 15% nos embarques e desembarques de passageiros nesse primeiro semestre em relação a 1996. E a carga aérea internacional cresceu 20%, com 65 mil toneladas contra 55 mil do ano passado", contabiliza o engenheiro Mozart Mascarenhas Alemão, superintendente da Infraero (Empresa Brasileira de Infra-Estrutura Aeroportuária), responsável pela manutenção de Viracopos.

Não por outros motivos, o aeroporto entra em nova fase de obras, com previsão de consumir mais R\$ 60 milhões em investimentos até 1999. Para facilitar a vida de quem opera por lá serão levantados novos edifícios administrativos e de apoio, uma nova torre de controle e o pátio de aeronaves, recém inaugurado, será ampliado. "A maior parte dos investimentos está voltada para a carga aérea", acrescenta Alemão.



FRANCISCO



Não sem motivos, desta vez. Situado em uma região densamente polvilhada por indústrias, e que começa a receber uma nova batelada delas com o advento do real, Viracopos deve continuar crescendo no movimento de cargas. "Fechamos 1996 com cerca de 50 milhões de reais em faturamento, sendo que o setor de cargas representou 70% desse montante", ilustra o superintendente da In-



fraero. É uma proporção invejável que faz do campo o primeiro no Brasil em movimentação internacional de cargas e o vice na movimentação total de



Alemão: 60 milhões em novos investimentos, em boa parte voltados para o setor de cargas

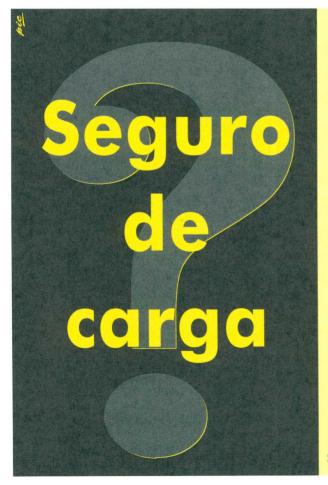
carga aérea, em comparação ao, também in-

Mais 60 milhões em obras

ternacional, aeroporto de Cumbica, em Guarulhos, São Paulo. FC124 328

VUELO EN CAMPINAS

El aumento de la movilización de cargas y pasajeros en los terminales del Aeropuerto Internacional de Viracopos - cerca de la ciudad de Campinas, a 90 km de la capital de São Paulo —, promueve obras de ampliación, donde serán gastos 60 millones de reais hasta 1999. Viracopos ya es el primero en Brasil en cargas internacionales. La carga internacional creció 20% este año, con 65 mil t contra 55 mil en 1996.



Bônus: sempre uma Solução melhor.

BÔNUS

Seguros Inteligentes

A diferença entre ter e estar seguro!

FC125

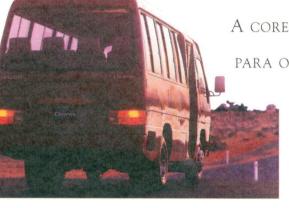
São Paulo: 0800-125126 Recife: (081) 465-8480



OLHOS AGUÇADOS

A COREANA HYUNDAI ESPICHA MAIS SEUS OLHOS

para o mercado da América Latina



Braço automotivo de um conglomerado que fatura US\$ 65 bilhões ao ano, a Hyundai Motor

Company é o maior produtor de veículos na Coréia: bota para fora das linhas 1,3 milhão de unidades/ano e fatura mais de US\$ 13 bilhões. E, disso tudo, em 1996, mais de 100 mil unidades foram veículos com mais de 5 toneladas de capacidade.

Mas não fica só nisso. A marca já é a 11º maior fabricante mundial de veículos e quer ser uma das dez mais. De suas linhas, sai ainda um variado leque de produtos — desde equipamentos eletrônicos e industriais, passando por implementos rodoviários para ônibus e caminhões, até navios. Já com uma de suas garras fincadas na Bahia, onde fabricará a H 100, recentemente

entre os modelos da Hyundai, o micro Chorus pode ser

um candidato a rodar pelas estradas do Mercosul

No plano, ônibus e caminhões

a companhia publicou anúncios na imprensa brasileira procurando parceiros para sua linha pesada. E acaba de montar um escritório próprio para acompanhar de perto esses contatos.

Não seria surpresa surgir daí um acordo de fornecimento de tecnologia com alguma encarroçadora brasileira. Afinal, depois da explosão do mercado de vans, pode estar chegando a vez dos microônibus, segmento para o qual a Hyundai tem o modelo "Chorus". Corre na praça que um fornecedor brasileiro de motores

diesel já se colocou à disposição da marca coreana para iniciar estudos de desenvolvimento em conjunto.

Yong Mo Ahn, gerente geral da equipe de planejamento de exportação, teclando da Coréia, responde afirmativamente sobre o interesse da HMC na região. "Considerando que a América do Sul representou 30% de nossas vendas totais de comerciais leves em 1996, achamos que esse mercado continuará importante. Em função disso, planejamos não apenas incrementar nossos esforços, como também ir ampliando o perfil de vendas e até incluir caminhões e ônibus pesados".

E Noi Myung Kim, diretor Executivo, afirmou em uma entrevista à revista Hyundai Motor World, que a divisão de comércio internacional pretende utilizar "o ano de 1997 como uma plataforma para o grande salto ao século XXI". Para isso, ele conta implementar uma estratégia que se inicia com a implantação de rede de vendas fora da Coréia, passando de 166 para 181 pontos para entrar, inclusive, em mercados ainda não totalmente desbrayados.

OJOS GRANDES

La coreana Hyundai abre más sus ojos para el mercado de la América Latina. Brazo automovilístico de un conglomerado que factura US\$ 65 mil millones al año, la fábrica es el mayor productor de vehículos en Corea del Sur: 1,3 millón de unidades al año. Con una fábrica en instalación en el Estado brasileño de Bahia, para producir el H 100, la Hyundai está buscando socios también para su línea pesada.

POR ROBERTO
QUEIROZ

Um novo braço

O Grupo Verdi lança um novo produto para o setor de transportes:

aliou-se ao Bradesco e entrou no ramo de previdência privada

Há 48 anos atuando com dedicação quase exclusiva ao segmento de transportes — com a Rodobens, Rodorental e Banco Dibens —, o Grupo Verdi acaba de criar a Rodobens Previdência Privada — Rodoprev. O novo braço de apoio ao setor nasce em parceria com a Bradesco Previdência, com um aporte de capital de R\$ 1 milhão e, como as demais empresas Verdi, dedicado aos transportes. "Somos os pioneiros no atendimento personalizado de Previdência Privada ao setor", garante Milton Monteiro Prinz, superintendente Geral da Rodoprev.

Na parceria, a Rodoprev se encarregará da elaboração dos planos e da sua colocação no mercado. E a Bradesco da administração dos planos e recursos financeiros. "Trata-se de um produto vinculado a um setor hoje responsável por 7,5% do PIB nacional, e voltado para a Previdência Privada", enfatiza Monteiro Prinz.

A cesta Rodoprev, reúne um conjunto de planos de previdência privada, individuais e coletivos, destinados a pessoas físicas e jurídicas. No caso da previdência privada, existem cinco opções

diferentes — incluindo desde a aposentadoria até planos de proteção ao cônjuge ou filhos.. Enquanto os planos coletivos (Rodoprev Empresarial), além do modelo padrão

destinado à pequena e média sempresa, podem ser desenvolvidos em conjunto com a empresa, de acordo com suas necessidades, ao estilo "Taylor Made".

"Para pessoas jurídicas oferecemos a van-

tagem da terceirização dos planos, abolindo o número mínimo de funcionários para ingresso", ressalta Prinz. Um grande diferencial do Rodoprev está no fato de destinar 30% dos



Prinz: vantagens na terceirização dos planos para pessoas jurídicas e 30% dos recursos captados

devolvidos ao setor

Planos estilo "taylor made"

recursos captados, para financiamentos e novos investimentos no setor de transportes, favorecendo assim os clientes que dele participam.

FC127

SEGURIDAD SOCIAL

Después de 48 años actuando en Brasil, dedicándose casi exclusivamente al segmento de transportes — con la Rodobens, Rodorental y Banco Dibens —, el Grupo Verdi acaba de crear la Rodobens Previdência Privada (Seguridad Privada) — Rodoprev. El nuevo brazo de apoyo al sector nace en sociedad con la Bradesco Previdência, con un aporte de capital de R\$ 1 millón y también dedicado a los transportes.

POR APARECIDO FRANCISCO



Nova Kombi apaga a velha

Quem diria, a Kombi chegou aos 40! Seria um feito ainda mais heróico, não fosse a atropelada dos importados da vida. Sem Bestas, Sprinters e outras vans, o resistente utilitário, é certo, ainda reinaria absoluto no papel de transporta-quase-tudo. Mas, registre-se, não foi uma carreira (sem trocadilhos) em vã. Surgida no cenário nacional no dia 2 de setembro de 1957, pelas mãos do, então, presidente Juscelino Kubitschek e logo apelidada de "pão de forma" pelos cariocas, a velha Kombi passa pelos 40 quase intacta e cheia de glórias. Passa com os galardões de

> primeiro automóvel fabricado no Brasil e único modelo em produção

contínua ao longo de quatro décadas.

A Volkswagen, contudo, parece não fazer questão de lembrar muito do passado de seu resistente modelito que vendeu 1,2 milhão de unidades nessas quatro décadas. Prefere comemorar apresentando a "nova Kombi" em três versões que procuram vender o espaço, o conforto e a operacionalidade que os importados têm oferecido, em maior ou menor grau.

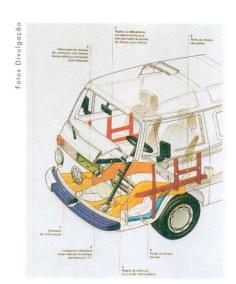
"A Kombi não tem similar no mercado. Nenhum dos importados oferece a relação custo-benefício e versatilidade da Kombi", defende Miguel Carlos Barone, vice-presidente de Vendas e Marketing da VW. Barone tem razão, mas apenas em parte. Na ponta do lápis a Kombi oferece um custo de oportunidade melhor que as impor-

se aproximar mais das vans importadas. A ponto de um reclame de
televisão, forçar a barra tentando
vender uma Kombi tão mais espaçosa que até produz "eco" em
seu interior. Exagero. O espaço a
mais da nova Kombi está no teto
levantando em 110 mm e em alguns outros centímetros a mais obtidos com a famosa parede onde ia
o estepe e que separava os bancos
dianteiros do compartimento trasei-

frontal.

ro. Portas laterais corrediças e a do traseiro com amortecedores, também diminuem a distância da nova Kombi para suas algozes importadas. No mais, é a velha Kombi com um detalhe mais: uma série de reforços de segurança da estrutura

FC128



pequenos comerciantes e uma ou outra atividade, digamos, menos exigente. Para quem faz transporte com "t" maiúsculo, no entanto, as contas podem ser bem desfavoráveis, a considerar-se itens como capacidade de carga e volume versus preço.

Seja porque for, as versões

Standard, Carat e Furgão, tentam



■ Novo design, em três versões, para uma velha senhora concorrer com as vans importadas



■ Veículo utilitário com um "quê" esportivo. Ivan Fonseca: conquistar a liderança do segmento

Pequenina, mas "cumpridora"

Nem de longe compará-la ao "espartano" Pampa. A nova Ford Courier, ao contrário, carrega na caçamba umas boas novidades. "É um momento muito gratificante para nós, pois estamos retomando posições que perdemos por falta de produto", comemora Ivan Fonseca e Silva, presidente da empresa. Muito diferente da Pampa, a expectativa é que a picape, recém-lançada, alcance a liderança do segmento com a produção de 3.200 unidades/ mês — ou o dobro do Pampa, que deixou de ser fabricado em junho.

Derivado do Fiesta, o Courier tem uma vocação clara de um veículo utilitário, ainda que, uma das três versões disponíveis, tenha um "quê" esportivo. "O objetivo da fábrica é garantir a fidelidade à marca no interior do País (aonde circula 80% da população Pampa) e, de quebra, ganhar a cidade e oferecer uma opção esportiva até então exclusiva da concorrência", define Wilson Vasconcelos, do marketing da Ford.

A linha Courier tem duas alternativas de motor: o Endura E 1.3 L e o Zetec-SE 1.4 L de dezesseis válvulas (configuração inédita na categoria) para os modelos CLX e Si. O status de "utilitário" é garantido pela grande distância entre-

eixos de 2.830 mm (contra 2.446 mm do Fiesta), o que assegura alguma folga na cabina e a maior caçamba do segmento em capacidade de carga (pode chegar aos 700 kg).

A Ford, descarta, por enquanto,

uma versão furgão para concorrer com o Fiorino. Reforços para tanto, a Courier teria. A suspensão traseira ganhou molas de lâmina única (tipo parabólica) e molas auxiliares de poliuretano (sistema inédito em carros desse tipo). O veículo foi concebido, ainda, para vencer alagamentos com quase 0,5 m de altura (precisamente 450 mm).

Pesquisa junto a clientes (frotistas, principalmente) levou a adoção de alguns itens extras. Para acomodação de carga, pode-se dispor de um "rack" para o teto e ganchos externos. A tampa traseira é removível e, opcionalmente nas versões CLX e Si, há disponibilidade de iluminação da caçamba integrada ao "brake light". Uma idéia simples, mas funcional.

BESTA MENOS QUADRADA

É, digamos, uma Besta menos quadrada do que sua antecessora. Mas continua Besta, como afirma a própria Kia Motors. O fato é que, no visual, a nova Besta GS tem linhas mais arredondas, graças à aerodinâmica, e mais conforto para motorista e passageiros. Lançada em 1996 na Coréia do Sul com o nome "Pregio", a GS não tira as companheiras, modelos EST e ST do mercado, contudo. A Kia, à base de um time que está ganhando não se mexe, decidiu manter as duas nas versões passageiro, furgão e ambulância.

Os planos para a Besta GS são um pouco mais ousados. A montadora quer atender não só a frotistas e autônomos como também ao usuário comum, no transporte da família. Contando com isso, a Kia prevê comercializar 500 unidades/mês da GS, já no primeiro ano. E todas na versão top de linha, de 10 ou 12 lugares, movida a Diesel, com motor de 4 cilindros em linha OHV, 2.7 c.c., potência de 83 cv a 4.150 rpm, torque de 17,5 Kgm a 2.400 rpm.

Em nome do uso familiar, também, a GS é mais macia que as outras: a suspensão dianteira, tem duplos

braços triangulares com molas helicoidais e, na traseira, molas helicoidais e barra estabilizadora, o que deve oferecer ao veículo o conforto e a maciez de um automóvel. Outras novidades estão no uso de pneus P 215/70R14 e num amplo bagageiro desenhado especialmente para o uso da família. FC130



■ Modelo GS: para carregar a família toda

Transpo'97

Sem dúvida, uma das grandes vedetes da Brasil Transpo'97 — os caminhões International da Navistar poderão não estar por lá. O problema é de pura logística de transporte entre os Estados Unidos e o Brasil, em tempo hábil. "Estamos nos esforçando ao máximo para tentar trazer os veículos em tempo", quase lamenta-se Luiz Carlos Paraguassú, diretor Comercial da Navistar para o Mercosul. A tradicional exposição de transportes, no entanto, promete muito. De uma só tacada o visitante irá ver os primeiros motores eletrônicos da Mercedes-Benz e alguns ensaios como o Cummins da série B desse tipo. Um deles no estande da Volkswagen, num caminhão conceito que terá também câmbio eletrônico Eaton. A Kia Motors, leva a nova versão K 2.700 do Bongo, um leve para 1.550 kg de carga. Para o pessoal de ônibus uma das novidades poderá estar na Marcopolo. A revista FROTA & Cia. participa da feira para mostrar sua home page na Internet



Gravata cola

O caminhão leve GMC 7-110 registrou no mês de julho o melhor desempenho de vendas desde o seu lançamento no mercado brasileiro, em julho de 1996, segundo a General Motors. Com a comercialização de 151 unidades no atacado. volume que representa 36% de participação no mercado, o modelo da gravata já divide com a estrela da Mercedes-Benz a lideranca do seamento de 7 toneladas de PBT.

Corredor

O governo federal já decidiu como irá executar a privatização do corredor rodoviário entre as cidades de São Paulo (SP) e Osório (RS). mais conhecida como "rodovia do Mercosul". Após a conclusão das obras, em junho de 2000, a rodovia será transferida em trechos à iniciativa privada, que nada pagará pela concessão. Em contrapartida, quem vencer terá que assumir um passivo de US\$ 2,5 bilhões, relativo a financiamentos contraídos junto ao Banco Mundial e ao BID para modernizar e duplicar os 1.059 quilômetros do corredor.

Padrão europeu

Romeu Luft, presidente da NTC. na abertura da FENATRAN lembrou aos presentes que a estabilização econômica diminuiu o impacto nos custos financeiros no transporte e que isso aumentou a competitividade dos modais mais lentos. Ele não considera, no entanto, o trem e a cabotagem como concorrentes e aposta na multimodalidade. Para Luft, a carga industrializada não deve passar para o trem num primeiro momento, apenas cerca de 30% de alguns tipos de cargas, como produtos siderúrgicos, cimento, calcário e parte da safra de grãos, especialmente a destinada a grandes portos. "As ferrovias estão passando por um processo de modernização,

> mas estão mal localizadas e não tem cobertura nacional". Ele acredita que o Brasil, a médio e longo prazo, deve atingir padrões europeus, transportando de 40 a 50%

das cargas por via rodoviária.

MIXER

A nova versão Cargo, o Mixer — especial para betoneiras — nem bem estreou e já arrebentou a boca do balão: a Ford fechou um pedido de 100 unidades com a Engemix, num total de US\$ 6,5 milhões. Derivadas dos modelos 2422 e 2425, as versões Mixer têm de diferente as longarinas reforçadas, suspensão redimensionada para a carga e novos radiadores de ar (do cooler) e água. A Engemix comprou pela "confiabilidade, além da relação custo benefício favorável", segundo Abrahim Bacil Júnior, diretor Operacional e Técnico.

Entre três

Alarico Assumpção, presidente da Abravo, associação de concessionários Volvo, diz que o faturamento médio de cada uma das 75 revendas da rede ainda depende em pelo menos 70% da venda de caminhões novos (somente 10% vem dos serviços e 20% da venda de peças). Mesmo a se manter esse "mix", ele aposta na boa saúde financeira dos revendedores. Alarico nem teme as novas concorrências lleia-se lveco e Navistar). "A tendência do mercado de pesados é se distribuir, em termos de volume, entre as três marcas já instaladas no Brasil".

Home Volvo

A Volvo do Brasil já está com sua home page na Internet. Nela o internauta poderá encontrar a história da empresa, a sua linha de produtos, informações sobre o Pós-Venda, consórcio, concessionários e financiamentos. O endereço é: http://www.volvo.com.br

Injeção

Trinta estudantes de Engenharia Mecânica Automotiva da Universidade Técnica Federico Santa Maria, da cidade de Talcahuano — 500 quilômetros ao Sul de Santiago, Chile — estiveram no Brasil no início de agosto para participar de um treinamento especial sobre injeção eletrônica na fábrica da Volkswagen, em São Bernardo do Campo, São Paulo.



NOVA ROTA

De olho no Mercosul, a Delta Air Lines embarca dois novos gerentes de vendas, Luiz Henrique M. Teixeira e Eduardo Britto, que deverão chefiar os escritórios de São Paulo e Rio de Janeiro, respectivamente. "Este é mais um passo no intuito de firmar-me no mercado brasileiro e na sua nova rota para a América do Sul

— que parte do Rio de Janeiro e São Paulo, para Atlanta e Cincinnati", explicou o gerente geral da Unidade de Negócios para América Latina, Rudi Forster.



Expressas

A subsidiária brasileira da TNT Express Worldwide foi responsável por 36% dos negócios no serviço de entregas expressas na América Latina. A empresa registrou alta de 50% em apenas dois anos — saltando para 2,25 milhões de envios — número que deve crescer mais 25% até o final do ano e chegar a 2,81 milhões de entregas.

Quase 4

Enquanto no porto de Buenos Aires se paga, em média, US\$ 120 para movimentar um contêiner, no porto gaúcho de Rio Grande, o preço é de US\$ 450, segundo pesquisa realizada pela ABTP — Associação Brasileira dos Terminais Portuários. Ou seja, o Custo Brasil aí anda na casa das quase 4 vezes mais. É uma vergonha, repisaria Boris Casoy.

ropa, em torno de R\$ 1,00 o litro. No Brasil, como o Diesel é bem mais barato, o valor unidirecional do pedágio de R\$ 0,04/km por eixo é equivalente ao custo do combustivel de um veículo de três eixos e superior ao custo do combustível para um veículo de cinco eixos. "O pedágio no Brasil é caro, tem aumentos frequentes — e acima da inflação — e o setor de transporte rodoviário é quem paga eternamente a reconstrução das estradas", desabafa Amaro Branco, presidente do Sulcarj — Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas do Sul Fluminense. Esses fatores vêm agravando a situação dos transportadores, já que a livre negociação não permite repassar as elevações do pedágio. Em vista disso, o presidente da Sulcari saiu em defesa do setor. "Não podemos esquecer que sem caminhão o Brasil pára", alerta Branco.

Pedágio

Parâmetros europeus limitam o valor de pedágio pelo preço do combustível. Lá considerase que o pedágio deve representar cerca da metade do custo do combustível — na Eu-





No Kennedy

A VASP já está operando no aeroporto JFK, em Nova York, Estados Unidos, um moderno terminal de passageiros. Com essa iniciativa, a VASP passa a ser a primeira empresa aérea brasileira a possuir um terminal exclusivo. A área disponível de 2 mil metros quadrados no setor 4-E, possui capacidade para comportar 400 passageiros.

Como leite

A companhia petroleira francesa Elf anunciou que conseguiu criar um novo combustível, combinando água com gasóleo. A mistura reduz as emissões poluentes de óxidos de nitrogênio e dos particulados dos motores diesel. Batizada de Aquazole, é parecida com o leite e segundo dados da companhia consegue reduzir 30% das emissões de óxidos de nitrogênio e 50% das partículas finas e de fumaça negra, características do Diesel. A Elf pretende utilizar o combinado inicialmente em ônibus urbanos

Tonto de sono

Pesquisadores australianos afirmam que a fadiga pode ser mais perigosa para quem dirige do que o consumo de bebidas alcoólicas. Eles compararam os efeitos da privação de sono sobre o organismo com os causados pelo álcool. Concluíram os cientistas, 17 horas sem dormir equivalem a 0,05% de álcool na corrente sangüínea, porcentagem que está acima do limite permitido no trânsito dos países europeus.

DOIS NA BOLÉIA

Faltam bons motoristas de caminhão por aqui? Nos EUA, também. Por lá conseguir gente boa é muito difícil: na proporção de 1 em cada 10. O maior problema, talvez, nem seja esse. Guiar caminhões nas terras de Tio San, não tem atraído muito os jovens. As transportadoras, normalmente, não fazem contrato de carteira (também) para livrarem-se dos encargos sociais. Trabalham com agregados, remunerados à base de US\$ 0,80 a 0,81 a milha rodada, na média. Mas, por lá existe também o aliciamento de agregados. A mega transportadora J.B. Hunt (com 7.500 veículos), é uma das que, como instrumento de sedução, oferece mais US\$ 0,10 por milha. Somando o aliciamento com o desinteresse, o turn over ao ano chega a 65%. Uma saída é juntar marido e mulher na boléia, não só para ganhar em eficiência como para tentar manter o quadro. Numa razão quase diretamente proporcional, os dois motoristas rodam 250 mil quilômetros/ano, contra 125 a 140 mil dos "single drivers".

O telefone da Sabó está de prefixo novo. Anote e ligue:

3677

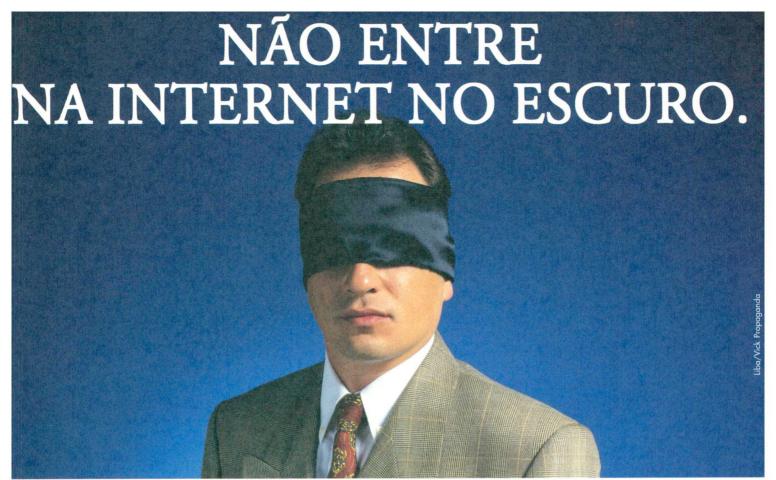
(011) 3677-2600

Este é o novo tronco chave das Divisões de Juntas e Mangueiras, e também dos Departamentos de Marketing, Vendas, Importação, Exportação e Compras da Sabó. Se você já conhece o ramal, basta discar o prefixo 3677 mais o ramal desejado. A Divisão de Retentores continua com o mesmo tronco chave: (011) 874-5000 e os ramais que você

conhece. Ligue para a Sabó. Teremos o maior prazer em atender você.

Sabó Indústria e Comércio Ltda.

FC131



EMPRESÁRIO DE VISÃO CONSULTA A NETSPACE.

SOLUÇÕES CORPORATIVAS DE 1º MUNDO.

Faça como estas empresas. Escolha o parceiro certo e tenha soluções claras para Internet, Intranet e Extranet.

FAIRWAY







ACESSOS CORPORATIVOS CONSULTORIAS

COMÉRCIO ELETRÔNICO

SISTEMA DE E-MAIL

SERVICOS INTERATIVOS

WEB MARKETING

SEGURANÇA

SUPORTE E TREINAMENTO

SERVIÇOS ESPECIAIS

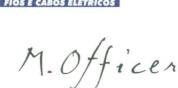












Tel.: (011) 242.0067 Fax: (011) 277.0408





SOLUÇÕES CORPORATIVAS



AMORTECEDOR

Um tipo para cada uso

A Koni está produzindo amortecedores "personalizados". São 2.500 modelos diferentes, direcionados aos



segmentos de veículos leves, pesados, motos e até mesmo trens. Depois de colocados, esses componentes podem ser regulados de acordo com as características de cada veículo e do motorista. FC133

FROTA

Gerenciamento à distância

A Aeroeletrônica coloca no mercado o seu Sistema de Controle de Frotas o MB. O conjunto permite o gerenciamento à distância, através de um microcomputador que vai a bordo do veículo e de um software instalado nos computadores da empresa **FC134**

SOM

Alto-falantes para o KA

Este é o "Kit KA Bravox", produzido especialmente para o modelo KA, da Ford. Os dois falantes dianteiros 5"x 7" coaxiais (woofer acompanhado de tweeter), que compõem o conjunto, possuem cone PPI - polipropileno injetado, têm suporte especial e conexões originais para o perfeito encaixe nos espaços do modelo Ford. **FC137**



INJETORES

Limpeza em 30 minutos

Esse kit especial da 3M promete limpar, em nada mais que 30 minutos, os bicos injetores de automóveis nacionais e importados, movidos a álcool ou gasolina, sem que haja necessidade de removê-los do motor. O kit, é composto por uma lata com o limpador universal de bicos e peças para conectá-las ao motor. FC135

POLIMENTO

Como o feito a mão

A Parts & Peças traz para o Brasil a "Handy Buffer", da Black & Decker, uma politriz importada com movimento orbital. A novidade deixa a superfície com o mesmo efeito visual dado pelo polimento feito a mão. Possui desenho ergonômico para facilitar seu uso, motor silencioso e amortecedor para reduzir vibrações. **FC136**



CAIXA

Para levar no porta-malas



A Marfinite lançou a "Caixa Vital", para o transporte de diferentes tipos de produtos em automóveis. Fabricada em polipropileno, a novidade

é extremamente higiênica além de dobrável, o que lhe permite ser carregada no porta-malas, sem ocupar espaço. Com

capacidade para 32 litros, o produto foi idealizado para atender a necessidade do dia-a-dia agitado nas grandes cidades. A caixa apresenta-se em várias cores e tamanhos e traz garantia de fábrica de um ano.



MÁQUINAS



A Agrale traz um novo trator, inte-

grante de uma linha com 4 novos modelos, com potências entre 50 e 70 cv e tração 4x2 e 4x4. Podendo ser encontrado na versão standard ou também para uso em pomares. FC141

Retro Mundial

A retroescavadeira 580L. modelo mundial, agora produzida no Brasil pela Case, é o mais novo lançamento no terreno das máquinas pesadas. O modelo traz como implementos opcionais um martelete hidráulico, um braço extensível, e um sistema de "ride control", que permite uma operação mais suave, quando a máquina está em deslocamento com a caçamba frontal carregada, reduzindo a perda de carga. FC142

Elétrica retrátil

A Skam apresenta a sua nova empilhadeira elétrica retrátil EPR para 1600 a 2000 kg. O equipamento reúne os mais avançados componentes e sistemas da indústria de equipamentos para movimentação e armazenagem existentes no mundo. O modelo é equipado com direção hidráulica, design incorporando as mais modernas tendências de ergonomia e chassi monobloco.

ESTRADAS

A negócios ou a passeio



Já está nas bancas o novo "Guia de Estradas 98", da Editora Abril. O guia, entre outras informações, traz um mapeamento completo das estradas brasileiras: 1.600.000 quilômetros de rodovias, 6.398 cidades identificadas e um quadro com 3.160 distâncias entre municípios. Tudo para quem precisa fazer viagens de negócios ou passeio. FC139

LUBRIFICANTE CONTRA A CORROSÃO

A Amway do Brasil está lançando um lubrificante e inibidor de corrosão em aerossol, que reduz a fricção e o desgaste em superfícies deslizantes e corrediças, além de proteger os metais contra a corrosão e a ferrugem. O produto traz como acessórios um tubo de extensão flexível que se ajusta ao bocal do spray e permite atingir locais de difícil acesso. FC140







NÃO PERCA SEU COMBUSTÍVEL DE VISTA!

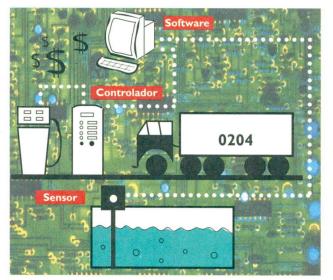
Agora a sua transportadora pode contar com um grande aliado na redução dos gastos, o Sistema Optilevel.

O Sistema Optilevel é um equipamento de coleta de dados e gerenciamento do combustível utilizado por sua frota.

Com ele, você pode saber exatamente como e onde seu combustível está sendo usado.

Com o Sistema Optilevel, você gerencia o consumo de combustível de sua frota, reduzindo os gastos e perdas, obtendo um significativo aumento no controle de sua empresa.

O Sistema Optilevel é um monitoramento seguro que facilita e agiliza sua administração, aumentando a eficiência de sua equipe.



O sistema é composto por:

I. Autofuel - Controlador para até 4 bombas. Através de um Identificador do Veículo, acionado por teclado, cartão magnético ou transponders, ele permite o automático abastecimento, emitindo registros de horários, data, volume abastecido, odômetros e responsável.

2. Sensor Optilevel - Localizado no tanque para identificar nível e temperatura do combustível, detectar vazamento ou acúmulo de água e

controlar estoques.

3 . Exclusivo Software - Centraliza informações a serem acessadas de forma rápida e conclusiva. Permite visualização em tela ou impressão de relatórios

Assim fica fácil você analisar desde a performance por veículo até o controle de estoque. Adquira já o funcionário mais completo do mercado.

FC145

São Paulo (011) 858 7724 Rio de Janeiro (021) 542 8707 Belo Horizonte (031) 296 8554



Sistema Optilevel O fiscal da sua frota



para anunciar nesta seção (011) 864-9655

RESPONSABILIDADE CIVIL

Dr. Pedro Ramires Martins

- advogado especializado em direito securitário (contratos de seguros para todos os ramos)
- responsabilidade civil envolvendo:
 - danos materiais/pessoais
 - lucros cessantes
 - danos morais

Assessor Jurídico SETCESP E NTC

35 anos de experiência em seguros

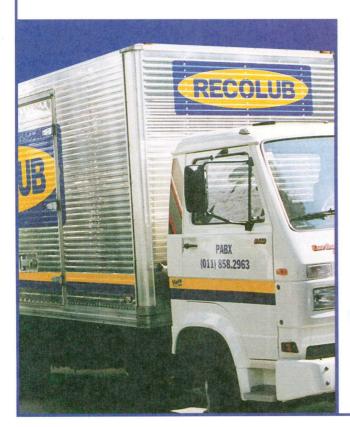
FC146

Rua Dom José de Barros, 17-12° - CJ122 - São Paulo Fone/Fax (011) 231-3522, 231-3786 e 255-6010

FIQUE POR DENTRO DO MUNDO DOS TRANSPORTES ASSINE FROTA

(011) 864-9655

GRANDES MARCAS SEMPRE MARCAM PRESENÇA



SINALIZAÇÃO COMPUTADORIZADA INTERNA E EXTERNA

- FROTAS
- LUMINOSOS
- ADESIVOS

LIGUE JÁ

(011) 265-0006 265-9775



Rua Bonifácio Cubas, 767 CEP 02731-000 - Freguesia do Ó - São Paulo - SP E-mail: arestavisual@cyberspace.com.br

FC147



para anunciar nesta seção

(011)864-9655





IMPACTO CONGRESSOS E FEIRAS

MONTAGENS
DE STANDS PROMOCIONAIS
PARA QUALQUER TIPO DE EVENTO

FC150



R. Ministro Silva Maia, 370 Jd. Humaitá - 05307-011 São Paulo - SP

fone: 831-9540 fone/fax: 260-4491

O melhor do mercado de usado você encontra na JR DIESEL.



- Tudo para seu caminhão Mercedes-Benz ou Volvo, inclusive importados.
- Preço, variedade e qualidade imbatíveis.
- Não compre sem antes nos consultar.
 Ligue e confira.

TELEFAX: (011) 707-0093

Av. Presidente Kennedy, 4091 Vila dos Remédios - Osasco - SP O CLIENTE SEMPRE SERÁ NOSSA PRIORIDADE

FC148



Para decidir como distribuir seus produtos na Argentina e Mercosur
 Para oferecer seus serviços aos embarcadores Argentinos

Para conhecer tudo sobre transporte

GUIA VIDAL

A mais completa informação ao custo de R\$ 65,00 o exemplar Acompanha um disquete com todas as informações

37 ANOS DE EXPERIÊNCIA

Editado em Buenos Aires, Argentina por V. y V. s.r.l. T./Fax:(54-1)788-5531 - http://www.tyt.com/vidal.htm

Representante no Brasil: **ARTENOVA PROPAGANDA LTDA.**Rua Humberto 1, 129 - Sb - São Paulo CEP 04018-030 - Fone/Fax: (011) 575-1650 E-mail: tecnolog@xpenet.com.br

SC149

ECONOMIA & Zon A BONS PORTES

REVISTA FROTA & CIA. ANO 4 - NÚMERO 7 - SETEMBRO 1997

A QUALIDADE NOS TRANSPORTES

José Vicente Caixeta Filho(1)

uito se discute sobre a questão da qualidade dos serviços de transporte. É fundamental que os serviços ofereçam garantia plena de atendimento das necessidades de transporte, em níveis previamente acordados e perfeitamente conhecidos de preço, prazo e qualidade.

Em muitas situações, os embarcadores exigem, mas não querem pagar mais pela qualidade. E nem sempre a qualidade deverá custar mais. Quando o embarcador começa a exigir qualidade da transportadora, poderá também nascer uma maior parceria, que poderá gerar ganhos tanto no volume de carga quanto em termos de redução de custos, ou seja, o transportador passa a exigir um maior volume de carga em troca de valores menores de frete.

Algumas agro-indústrias, ao optarem pela terceirização de seus serviços de transportes, cuidam para que seus colaboradores sintam-se protegidos, formando um elenco de agregados que prestam serviços exclusivos à empresa. Uma das maneiras de "conquistar" esses transportadores diz respeito ao esforço da empresa para conseguir cargas de retorno, mesmo que isso venha a implicar em algum tipo de triangulação.

No caso específico de cargas de retorno para

operadores de transporte de cargas agrícolas, reforce-se a recomendação já feita por diversos agentes do setor de transporte e do setor agro-industrial quanto à necessidade de implantação de uma política agrícola que propicie a liberação das verbas de custeio da produção, já por ocasião do seu escoamento. Assim sendo, tal medida viria a favorecer a aquisição de insumos agrícolas a tempo de serem transportados como carga de retorno, reduzindo-se, dessa forma, os custos dos fretes em operações casadas de transporte.

Portanto, tendo em vista o caso específico da agricultura, que se encontra claramente inserida em um processo sistêmico altamente diversificado, envolvendo uma série de atividades de movimentação de cargas tanto ao nível de pré quanto de pós-colheita, urge que se estabeleça uma coordenação multisetorial, que prime pela profissionalização e qualidade das atividades relacionadas ao deslocamento adequado e eficiente de cargas agrícolas.

Essa coordenação multisetorial, envolvendo iniciativa pública e privada, deverá ser responsável, no mínimo (*e já seria uma excelente contribuição* ...) pelo gerenciamento de informações, primárias ou secundárias, necessárias para avalizar as tomadas de decisão pertinentes à questão da movimentação de cargas.

¹ Professor do Departamento de Economia e Sociologia Rural da Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", da Universidade de São Paulo (USP). Doutor em Engenharia de Transportes pela Escola Politécnica da USP, foi professor-visitante nas Universidades de New England, Austrália, e de Kiel, Alemanha. E-mail: jvcaixet@carpa.ciagri.usp.br.



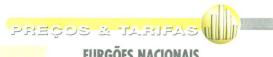
TRANSPORTE NA AGRO-INDÚSTRIA (*)

O SIFRECA (Sistema de Informações de Fretes para Cargas Agrícolas) é um projeto da Universidade de São Paulo (USP), através da Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz" (ESALQ), pelo seu Departamento de Economia e Sociologia Rural. Coordenado pelo professor José Vicente Caixeta Filho, envolve equipe composta pelos pesquisadores Augusto Hauber Gameiro, Paula R. Ceron Galvani e Roberta W. da Costa Marques. O Informe SIFRECA é uma publicação mensal que fornece informações sobre valores de frete para mais de 30 diferentes tipos de carga, para algo em torno de 600 rotas de abrangência nacional. Para a assinatura do Informe SIFRECA (R\$ 30,00 por um período de 6 meses), entrar em contato com: Departamento de Economia e Sociologia Rural - ESALQ/USP A/C: Maielli Av. Pádua Dias, 11 13418-900 - Piracicaba, SP Fone: (019) 429 4119 Fax: (019) 434 5186

ORIGEM	DESTINO	KM	R\$/T
Pelta-MG	Santos-SP	550	28,00
'iracicaba-SP	Santos-SP	230	16,88
ibeirão Preto-S		800	30,00
ACÚCAR	(GRANEL)		
imeira-SP	Santos-SP	228	16,10
raras-SP	Paranaguá-PR	590	26,80
límpia-SP	Rio de Janeiro-RJ	850	35,00
ADUBOS	E FERTILIZANT	ES	
SACAS D	DE 50 KG)		
Lubatão-SP	Rio Verde-GO	1100	32,00
Paranaguá-PR	Castro-PR	280	10,00
ADUBOS	E FERTILIZANT		
Catalão-GO	Santos-SP	800	32,00
Jberaba-MG	Paranaguá-PR	1050	37,00
ALGODÃO	(FARDOS DE 2	200 KG)	
Rio Verde-GO	Recife-PE	2700	80,00
	ente-SPAmericana-SP	529	24,94
Maringá-PR	Santos-SP	700	26,00
ARROZ (F	ARDOS DE 30	KG)	
Pelotas-RS	Três Rios-RJ	1700	58,37
Alegrete-RS	Juazeiro do Norte-CE	4265	113,32
Alegrete-RS	Salvador-BA	3590	100,98
CAFÉ (SA	CAS DE 60 KG)	
Patrocínio-MG	Santos-SP	800	30,00
Monte Santo de			
Minas-MG	São Paulo-SP	371	29,60
Londrina-PR	Paranaguá-PR	500	24,00
CALCÁRI	O (SACAS DE 5	-	
Arcos-MG	São Sebastião	250	14,00
	do Paraíso-MG		
taú de Minas-N		33	9,00
Guapiara-SP	do Paraíso-MG	400	10.50
	Assis-SP	400	18,50
	-AÇÚCAR	50	0.00
Est. SP-SP	Est. SP-SP	50	3,29
Est. SP-SP	Est. SP-SP	80	4,59
Est. SP-SP	Est. SP-SP	100	5,63
	VEGETAL (GRA		
	o-MG João Monlevade-MG	112	9,50
Dionísio-MG	João Monlevade-MG	80	7,82
	MG João Monlevade-MG	34	3,27

RIGEM	DESTINO	KM	R\$/T
Rondonópolis-MT		1550	49,75
Rio Verde-GO	Paranaguá-PR	1300	46,00
tumbiara-G0	Aracaju-SE	2200	75,00
			, 5,00
	CAS DE 60 F		36,00
	Franco da Rocha-SP	900	
Rio Verde-GO	Itu-SP	950	37,00
LARANJA (
Est. SP-SP	Bebedouro-SP	70	5,50
Est. SP-SP	Bebedouro-SP	180	9,88
Est. SP-SP	Bebedouro-SP	430	18,82
LEITE (EMI	BALAGEM LO	NGA VID	A)
Belo Horizonte-MO	Rio de Janeiro-RJ	400	26,00
MILHO (GR	ANEL)		
	Uberlândia-MG	440	15,00
Jataí-GO	Descalvado-SP	600	25,00
Rio Verde-GO	Campinas-SP	840	29,25
ÓLFO DE S	OJA (ENLATA	DO)	
Rondonópolis-MT		3500	107,50
Jataí-GO	Campinas-SP	950	41,80
Rio Verde-GO	Brasília-DF	440	25,50
		1	,
Jataí-GO	Orlândia-SP	700	31,50
Jataí-60	Paranaguá-PR	1350	62,48
Ponta Grossa-PR		200	9,50
		200	7,50
SOJA (GRA		1000	40.00
Santa Helena-GO			40,00
Campo Mourão-PF		560	23,00
Mineiros-GO	Jequeri-MG	1400	45,00
SORGO (GI			
	Arroio do Meio-RS	1800	50,00
Montividiu-G0	Uberlândia-MG	440	15,00
Rio Verde-GO	Arroio do Meio-RS	1600	44,33
SUCO DE I	.ARANJA		
TAMBOR	DE 200 LITRO	OS E 270	KG)
Bebedouro-SP	Santos-SP	500	26,00
Matão-SP	Santos-SP	400	24,00
TRIGO (GR	ANEL)		
Vitória-ES	Três Rios-RJ	500	25,00
Assis-SP	São Paulo-SP	435	20,00
H2212-31	300 1 0010 31	100	

^(*) Valores médios de frete-empresa, rodoviário, praticados durante o período de 2 a 29 de agosto de 1997, a partir do SIFRECA - Sistema de Informações de Frete para Cargas Agrícolas, da ESÁLQ/USP).



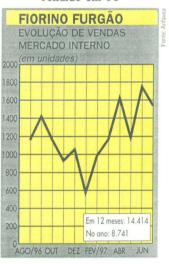
VEÍCULOS UTILITÁRIOS

Modelo er	ntre-eixo	o motor	potência	torque	peso eixo	peso eixo	peso	P.B.T.C.	carga	preço RS
			kw/cv/rpm	Nm/kgfm/rpm	dianteiro	traseiro	total		útil	
FORD										
Pampa L 4x2 alc.	2580	A-P 1800	72,1/96/5400	144,2/16/3400				1610	580	13.495,40
Pampa L 4x2 gas.	2580	A-P 1800	67,7/96/5400	138,3/15/3400				1610	580	13.920,68
F-1000 T (4x2)	2967	MAXION (HSD)	85/115/4000	265/27/1800			3300	4500	1166	29.909,00
F-1000 T (4x4)	2967	MWM TURBO 4.3T	99,3/135/2600	41,2/42/1600			3300	4500	992	33.544,00
FIAT										
Fiorino Furg. 1.5 ie gas.	2581	FIAT 1500 cm ³	49,5/67/5000	11,8/12/3000				1615	620	14.226,00
Fiorino Picape 1.5ie gas.	2581	FIAT 1500 cm ³	49,5/67/5000	11,8/12/3000				1595	650	14.123,00
Fiorino Working picape gas	5. 2570	FIAT 1497cm ³	/67/5000	/12/3000				800	650	13.102,00
Uno Furgão 1.5 ie gas.	2361	FIAT 1500 cm ³	49,5/67/5000	11,8/12/3000				1265	400	12.362,00
GENERAL M	ото	RS								
Corsa GL Picape gas.	2480	CHEVROLET 1,6	95/5600	127/280			950		575	13.950,00
5 10 Std. gas.	2750	CHEVROLET 2,2 I	78/106/4800	188,3/19/2800			1470	3260	810	20.118,00
5 10 T dies.		MAXION 2,51 HST								25.095,00
Silverado dies.	2985	MWM SPRINT 6.07T	123.6/168/3800	425/43.3/2000		1	3300		1110	34.490,00
silverado gas.	2985	POWERTECH C41GE	101,5/138/4100	300.9/30.7/410			3300		1110	-
гоуота										
ipe BJ50 LV	2285	TOYOTA 14-B	75/102/3400	250/25,5/2000			2200		420	30.381,85
ipe BJ50 LV B	3355	TOYOTA 14-B	75/102/3400	250/25,5/2000			2490		640	40.859,06
Picape BJ55 LP B	2285	TOYOTA 14-B	75/102/3400	250/25,5/2000			2870		1000	30.551,50
Picape BJ55 LP B3	2285	TOYOTA 14-B	75/102/3400	250/25,5/2000	*				1000	28.751,62
ricape BJ55 LP BL	3355	TOYOTA 14-B	75/102/3400	250/25,5/2000			2980		1000	30.983,95
icape BJ55 LP BL3	3355	TOYOTA 14-B	75/102/3400	250/25,5/2000					1000	29.866,37
licape BJ55 LP 2BL	3355	TOYOTA 14-B	75/102/3400	250/25,5/2000			3080		1000	33.668,51
VOLKSWAGE	EN									
aveiro CL gas.		AP 1600	72,8/99/5400	150/15/3600			900		550	13.622,00
lombi Furgão alc.		1600	45,6/62/4500	123,6/12/3000			1150		1005	15.330,00
ombi Furgão gas.		1600	41,2/56/4500	113,8/11/3000			1150		1005	15.330,00
ombi Picape alc.		1600	45,6/62/4500	123,6/12/3000			1150		1005	14.490,00
lombi Picape gas.		1600	41,2/56/4500	113,8/11/3000			1150		1005	14.490,00

FURGÕES NACIONAIS Desempenho geral

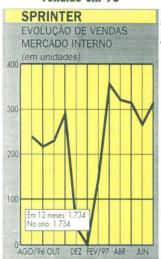


O nacional mais vendido em 96





VENDA DE FURGÕES O importado mais vendido em 96



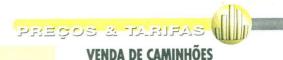
Sprinter a partir de fevereiro de 1997

FINAME ESPECIAL

O Finame (Agência Especial de Financiamento Industrial) abriu uma linha de crédito especial para o setor de transporte de passageiros e cargas. "Até então não existia uma linha específica de financiamento para veículos de transporte", explicou Luiz Antônio Dantas, chefe do Departamento de Operações da Finame. "Agora o empresário pode ir ao banco e levar o orçamento para a aquisição de veículos. O banco faz a análise de crédito e repassa ao BNDES", garante Dantas. A aprovação do crédito e liberação do dinheiros se dá em 48 horas. O financiamento, porém, só abrange veículos de produção nacional que sejam cadastrados pelo BNDES, com capacidade máxima de tração a partir de 4,95 toneladas, o que exclui utilitários e picapes.

Modelo	combust.	potência	torque	comprim.	largura	altura	capac.	carga preç
		cv/rpm	Kgmf/rpm	mm	mm	mm	kg	m³.
ASIA MOTORS								
Asia Towner Panel Van	gas.	40/5600	6,0/3600	3360	1400	1870	450	3,0 US\$ 11.350,00
Asia Towner Glass Van	gas.	40/5600	6,0/3600	3360	1400	1870	450	3,0 US\$ 11.350,00
Asia Towner Truck	gas.	40/5600	6,0/3600	3363	1400	1825	550	- US\$ 10.355,00
Asia Hi-Topic Van	dies.	75/3600	1,8/2200	5260	1690	2040	1585	- US\$ 24.490,00
FORD								× .
F 1000	gas.	109/3500	34,5/2400	5007	2008	1780	1275	- R\$ 21.783,00
Ranger XL (4x2)	gas.	114/4800	17,8/2400	4674	1763	1554	650	- R\$ 19.500,00
GENERAL MOTOR	s							
Trafic Furgão Curto	gas.	80/5000	14,1/3000	4500	1905	2090	1410	5,3 US\$ 16.979,00
Trafic Furgão Longo	gas.	80/5000	14,1/3000	4890	1905	2088	1510	6,3 US\$ 20.376,00
Trafic Furgão Longo	dies.	60/4000	12,2/2000	4890	1905	2088	1510	6,3 US\$ 22.526,00
HYUNDAI								
H 100 Grace Panel Van	dies.	73/4200	14,9/2500	4740	1690	1960	1000	- US\$ 23.467,00
KIA MOTORS								
Besta Furgão	dies.	65/4100	10,8/2700	4685	1690	1920	1200	- US\$ 21.889,00
Picape Ceres (4x2)	dies.	70/4000	14,5/2400	4585	1600	1995	1200	- US\$ 14.897,96
Picape Ceres (4x4)	dies.	70/4000	14,5/2400	4210	1500	1995	1200	- US\$ 15.204,08
MAZDA								
Picape B 2200	dies.	64/4000	13,6/2000	4920	1400	1580	1140	- R\$ 18.900,00
MERCEDES-BENZ								
Sprinter Furgão 3000/Versão 1	dies.	95/3800	22,4/1800 4835	1933	2355	1540	9,1	US\$ 24.500,00
Sprinter Furgão 3550/Versão 2	dies.							US\$ 30.000,00
Sprinter Picape 310D	dies.	95/3800	22,4/1800 5620	2019	2140	1510		US\$ 24.000,00
MITSUBISHI								
Picape L 200 cab.dup.(4x4)	dies.	90/4200	20,5/2000	4920	1655	1730	1100	- US\$ 37.000,00
Picape L 300 (4x2)	dies.	74/4200	17,3/2000	4050	1655	1730	950	- US\$ 24.500,00
NISSAN								
Picape D21 cab.simp.(4x4)DX								US\$ 27.200,00
Picape D21 cab.dup.(4x4)DX	dies.	79/4300	17,7/2200	4735	1690	1720	700	- US\$ 39.800,00
PEUGEOT	•							
Picape 504 GD	dies.	70/4500	13,4/2000	4700	1710	1540	1300	- R\$ 17.900,00
ТОҮОТА							347	
Hilux cab. dup. (4x2)	dies.	83/4200	16,5/2400	4725	1690	1580	1000	- US\$ 31.998,00
Hilux cab. dup. (4x4)	dies.	88/4000	18,9/2400	4720	1690	1805	1000	- US\$ 35.298,00

Agradecimentos à Asia Motors, Brabus Mitsubishi, Ford, General Motors, Kia Motors, KTM, Mazda, MBI Imports, Mercedes-Benz, Nissan, Peugeot, Transam e Toyobra.



Modelo	enne-eixo	1110101	kw/cv/rpm	Nm/kgfm/rpm		traseiro	•	1.0.1.	útil	biećo ka
AGRALE										
4500 D-RS	3100	MWM 0229-3	44,8/61/2800	184/10/1600	1670	2530	4200	6000	2170	27.368,00
4500 D-RD	3100	MWM 0229-3	44,8/61/2800	184/10/1600	1670	2680	4350	6000	2260	27.783,00
5000 D-RS	3100	MWM 0229-4	66,1/90/3000	275/28/1500	1670	2530	4200	6000	2120	29.276,00
5000 D-RD	3100	MWM 0229-4	66,1/90/3000	275/28/1500	1670	2680	4350	6000	2210	29.694,00
7000 D	3100	MWM 0229-4	66,1/90/3000	275/28/1500	2200	4500	6700	9500	4200	36.045,00
7500 TD	3500	MWM TD 229	/115/2600	/ 38/1600	2200	4500	6700	10900	4200	36.375,00
FORD										
(814	3300	CUMMINS 4 BTAA	103/140/2600	414,8/42,3/1600	2600	5250	7700	10000	4650	36.283,60
C 814	3900	CUMMINS 4 BTAA	103/140/2600	414,8/42,3/1600	2600	5250	7700	10000	4620	36.999,95
F 4000 4 BT	4034	CUMMINS 4 BT	81/110/2600	37,3/38/1600	1800	4600	6400	9000	3910	34,183,97
F 4000 4.3 T	4034	MWM 4,3 T	99,3/135/2600	41,2/42/1600	1800	4600	6400	9000	3820	36.508,48
GENERAL	мото	RS - GMC								
6-100	4050	MAXION S4	66/90/2800	274/28/1400			6300	9000	3855	35.990,00
6-150	4050	MAXION S4 T	110/150/2800	470/48/1400	-	-	6300	9000	3845	38.985,00
7-100	3370	ISUZU -4 HF 1	78/106/3200	268/27/1920			6700	•	4270	45.220,00
	3820	ISUZU -4 HF 1	78/106/3200	268/27/1920			6700		4250	45.864,00
MERCEDE	S-BENZ	Z								
710	3700	MB OM 364 A	80/109/2600	360/37/1550	2200	4500	6700	9100	3980	49.410,36
914	4250	MB OM 364 LA	100/136/2600	440/45/1550	2900	5600	8500	10000	5430	54.413,93
VOLKSWA	GEN									
7.100	3300	MWM 4.10	67,7/100/2800	284,4/29/1600			6900	9500		45.721,28
	3900	MWM 4.10	67,7/100/2800	284,4/29/1600			6900	9500		46.540,73
8.140	3300	MWM 4,10 T	99,3/135/2600	421,7/43/1600		-	7700	10000		49.673,50
	3900	MWM 4.10 T	99,3/135/2600	421,7/43/1600	•	•	7700	10000		51.267,65
			VEÍCU	LOS MÉ	DIO	S				
Modelo	entre-eixo	motor	potência kw/cv/rpm		peso eixo	peso eixo traseiro	peso total	P.B.T.C.	carga útil	preço R\$
FORD			Killy City Tpill	mily kgilly ipin						
F 12 000 e.s./u.g.	4928	MWM 6.10 E	104,4/142/2800	42/412/1600	3300	8500	11800	14000	7786	41.861,94
F 14 000 e.d./u.g		MWM 6.10 E	104,4/142/2800	42/412/1600	4100	10000	14100	22000	9846	51.849,94
e.d./u.g.	5835	MWM 6.10 E	104,4/142/2800	42/412/1600	4100	10000	14100	22000	9786	52.367,29
(1215 e.s./urb.		CUMMINS 6BT 5.9I	118/160/2500	55/540/1500	4100	7700	11800	23000	7576	48.832,87
e.d./urb.		CUMMINS 6BT 5.9I	118/160/2500	55/540/1500	4100	7700	11800	23000	7576	50.349,9
					5000	8800	13800	23000	9646	56.431,88
C 1415 e.d./urb.		CUMMINS 6BT 5.91	118/160/2500	55/540/1500		20150000	13800	23000	9326	57.948,9
e.d./urb.		CUMMINS 6BT 5.91	118/160/2500	55/540/1500	5000	8800				
(1422 e.s./est.		CUMMINS 6CT 8,31	158/215/2200	83/817/1500	5000	9000	14000	27000	9336	60.479,31
e.d./est.		CUMMINS 6CT 8,31	158/215/2200	83/817/1500	5000	9000	14000	27000	9226	65.570,1
C 1617 e.d./bsc.	60 100	CUMMINS 6BT 5.9I	118/160/2500	55/540/1500	6000	10400	16000	27000	11386	67.964,53
e.d./bsc.		CUMMINS 6BT 5.91	118/160/2500	55/540/1500	6000	10400	16000	27000	11260	68.872,84
(1622 e.s./est.	4800	CUMMINS 6CT 8,31	158/215/2200	83/817/1500	6000	10400	16400	30000	11423	66.534,97

83/817/1500

568/58/1560

568/58/1560

676/69/1560

676/69/1560

813/83/1560

813/83/1560

6000

10400

16400

12300

12300

15000

15000

16000

16000

30000

22500

22500

23000

23000

26000

26000

10486

8013

7916

10486

10383

11193

11069

70.183,54

55.860,00

56.170,00

64.355,00

64.660,00

71.320,00

71.690,00

VEÍCULOS LEVES

torque peso eixo peso eixo peso P.B.T.C. carga preço RS

potência

Modelo

entre-eixo

motor

4340 CUMMINS 6CT 8,3I 158/215/2200

127/172/2600

127/172/2600

138/188/2600

138/188/2600

160/218/2600

160/218/2600

4450 CATERPILLAR-3116

5360 CATERPILLAR-3116

4450 CATERPILLAR-3116

5360 CATERPILLAR-3116

4450 CATERPILLAR-3116

5360 CATERPILLAR-3116

e.d./est.

12-170

14-190

16-220

GENERAL MOTORS - GMC

VENDA DE CAMINHÕES Desempenho geral



Desempenho por categoria





Preços & Tarifas

VENDA DE CAMINHÕES Desempenho por categoria



Modelos mais vendidos





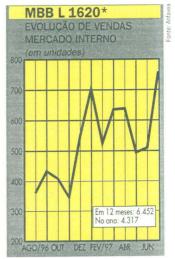
			VEÍCU	LOS MI	ÉDIO	S				
Modelo	entre-eixo	motor	potência	torque	peso eixo	peso eixo	peso	P.B.T.C.	carga	preço RS
			kw/cv/rpm	Nm/kgfm/rpm	dianteiro	traseiro	total		útil	
MERCEDE	S BENZ	<u> </u>								
1214	4830	MB OM 366	100/136/2800	402/41/1600	4000	7600	11500	20000	6970	58.347,5
1214 K	3600	MB OM 366	100/136/2800	402/41/1600	4000	7600	11500	20000	7110	62.421,5
L 1218	5170	MB OM 366 A	135/184/2600	590/60/1600	4000	7600	11500	22500	6890	71.050,8
1218	4830	MB OM 366 A	135/184/2600	590/60/1600	4000	7600	11500	22500	6860	72.081,2
L 1418	5170	MB 0M-366-A	125/170/2600	560/57/1550	4500	9200	13500	27000	8670	84.621,4
L 1620	5170	MB OM 366 A	150/204/2600	640/65/1550	5000	10500	15500	32000	10600	90.774,5
LK 1620	4200	MB OM 366 A	150/204/2600	640/65/1550	5000	10500	15500	32000	10590	96.331,9
1718	4800	MB OM 366 A	135/184/2600	590/60/1600	6000	10500	16500	31000		87.123,7
L 2318 (6x4)	5170	MB OM 366 A	135/184/2600	590/60/1600	5000	17500	22500	30000	15590	102.350,1
LK 2318 (6x4)	4200	MB OM 366 A	135/184/2600	590/60/1600	5000	17500	22500	30000	15540	104.649,7
2418 (6x4)	4830	MB OM 366 A	135/184/2600	590/60/1600	6000	17500	23500	31000	16800	102.481,4
VOLKSWA	GEN									
12.140	4800	MWM D229-6	101,5/134/2800	422/43/1400	3800	8200	11800		8060	58.187,7
14.150	3560	MWM 6.10	107,4/146/2800	439/45/1200	5000	10400	13800	23000	9400	67.524,79
	4340	MWM 6.10	107,4/146/2800	439/45/1200	5000	10400	13800	23000	9270	67.211,9
	4800	MWM 6.10	107,4/146/2800	439/45/1200	5000	10400	13800	23000	9200	67.524,7
14.220	3560	CUMMINS 6 CT	158/215/2200	817/83/1500			-			82.275,78
	4340	CUMMINS 6 CT	158/215/2200	817/83/1500		-		0.00		81.310,79
	4800	CUMMINS 6 CT	158/215/2200	817/83/1500						82.074,77
	5207	CUMMINS 6 CT	158/215/2200	817/83/1500						82.275,78
16.170	3560	CUMMINS 6 CT	122/160/2500	554/56/1200			16000	27000		74.281,33
	4340	CUMMINS 6CT	122/160/2500	554/56/1200			16000	27000	10860	74.694,12
	4800	CUMMINS 6CT	122/160/2500	554/56/1200			16000	27000	10727	74.281,33
	5054	CUMMINS 6CT	122/160/2500	554/56/1200			16000	27000		74.850,39
6.220	3560	CUMMINS 6CT	158/215/2200	817/84/1500			16000	27000	10981	82.380,47
	4340	CUMMINS 6CT	158/215/2200	817/84/1500			16000	27000	10770	83.718,68
	4800	CUMMINS 6CT	158/215/2200	817/84/1500			16000	27000	10685	84.826,53
	5054	CUMMINS 6CT	158/215/2200	817/84/1500			16000	27000		85.013,65



VEÍCULOS PESADOS

Modelo	entre-eixo	motor	potência	torque	peso eixo	peso eixo	peso	P.B.T.C.	carga	preço RS
			kw/cv/rpm	Nm/kgfm/rpm	dianteiro	traseiro	total		útil	
FORD										
C 2422 e.s./bsc.	4120	CUMMINS 6CT 8,61	158/215/2200	817/83/1500	6000	10000	23000	35000	16091	74.488,37
C 24 <mark>25</mark> e.s./bsc.	3488	CUMMINS 6 CT AA	184/250/2200	1012/121/1400	6000	8500	15900	42000	15830	77.425,46
C 3224 e.d./c.m.	2972	CUMMINS 6CT AA	177/241/2200	905/92/1500	5400	10400	15000	32000	26200	69.531,98
C 3530 e.s./c.m.	3560	CUMMINS 6CT 8,31	214/291/2200	1186/121/1500	5400	10400	15000	35000	29072	74.577,97
C 4030 e.s./c.m.	3560	CUMMINS 6 CT AA	214/290/2200	1186//1400	5000	10000	15000	40000	34000	77.412,21
MERCEDE	S BEN	Z								
LS 1630	4500	MB OM 449 LA	220/300/2100	1300/133/1100	5000	10500	15500	45000		99.806,50
1721	4830	MB OM 366 LA	155/210/2600	660/67/1600	6000	10500	16500	33000	11180	94.873,96
1721 S	3200	MB OM 366 LA	155/210/2600	660/67/1600	6000	10500	16500	33000		92.408,89
LS 1935	4600	MB OM 447 LA	260/354/2100	1550/158/1100	6000	13000	19000	45000		115.993,19
L 2325 (6x4)	5170	MB OM 449 A	185/252/2100	1020/104/1100	5000	17500	22500	42000	14680	116.168,06
LB 2325 (6x4)	4200	MB OM 449 A	185/252/2100	1020/104/1100	5000	17500	22500	42000	14880	114.790,03
LK 2325 (6x4)	4200	MB OM 449 A	185/252/2100	1020/104/1100	5000	17500	22500	42000	14870	114.837,28
LS 2635 (6x4)	3950	MB OM 447 LA	260/354/2100	1550/150/1100	6000	26000	32000	95000		123.176,26
L 2635 (6x4)	5350	MB OM 447 LA	260/354/2100	1550/150/1100	6000	26000	32000	95000	27540	123.783,28
LK 2635 (6x4)	4000	MB OM 447 LA	260/354/2100	1550/150/1100	6000	26000	32000	95000	•	124.003,69
SCANIA										
T 113 H 4x2 (310	3800	DS 11 75	228/310/2000	1320/135/1100	6500	11000	17500	60000	-	130.340,12
	4200		228/310/2000	1320/135/1100) -					*
	5400		228/310/2000	1320/135/1100) -	-	-			4
(320)	3800	DSC 11 21	235/320/1900	1425/145/1100	6500	11000	17500	60000		135.367,01
	4200		235/320/1900	1425/145/1100)					,
	5400		235/320/1900	1425/145/1100) -					. 1
(320)	3800	DSC 11 32	235/320/1900	1435/146/1000	6500	11000	17500	60000		136.704,5
	4200		235/320/1900	1435/146/1000) -					
	5400		235/320/1900	1435/146/1000) -				-	
(360)	3800	DSC 11 23	266/362/1900	1630/166/110	0 6500	11000	17500	60000		140.751,69
	4200		266/362/1900	1630/166/110) -					
	5400		266/362/1900	1630/166/110	0 -					3
(360)	3800	DSC 11 33	266/362/1900	1620/165/100	0 6500	11000	17500	60000	-	142.142,3
	4200		266/362/1900	1620/165/100	0 -		-			1
	5400		266/362/1900	1620/165/100	0 -				•	
T 113 E 6x4 (31)	3800	DS 11 75	228/310/2000	1320/135/110	0 7000	25000	32000	80000		180.117,9
	4200		228/310/2000	1320/135/110	0 -					
	5400		228/310/2000	1320/135/110	0 -					
(320)	3800	DSC 11 21	235/320/1900	1425/145/110	0 7000	25000	32000	80000		184.634,7
	4200		235/320/1900	1425/145/110	0 -					
	5400		235/320/1900	1425/145/110	0 -	-				
(320)	3800	DSC 11 32	235/320/1900	1435/146/100	0 7000	25000	32000	80000		186.458,9
	4200)	235/320/1900	1435/146/100	0 -			- 14		
	5400)	235/320/1900	1435/146/100	10 -					

Modelos mais vendidos



* substituiu o modelo L1618 em junho/96





PESADOS CRESCEM

■ No primeiro semestre deste ano, a Scania registrou um aumento de participação no mercado brasileiro de caminhões pesados. A marca comercializou 3.432 unidades, ou 47% a mais que no mesmo período de 1996. Entre janeiro e junho de 1997, as vendas totais do setor no Brasil cresceram 33%, "As vendas da Scania no Brasil têm influenciado positivamente os resultados do grupo", afirmou Fabrizio Beer, otimista quanto ao crescimento da participação da empresa. "Os financiamentos se tornaram mais atraentes com a queda gradual dos juros e estimularam o aumento da demanda", analisa o executivo. Por isso, e pelos bons ventos da safra, também a Mercedes-Benz cresceu na categoria de extrapesados. A estrela registrou um crescimento de 53% em relação ao mesmo período do ano passado. Com uma expressiva participação do modelo LS-1935, vendendo

				LOS PES	ADO	OS				
Modelo ent	re-eixo	motor	potência kw/cv/rpm	torque Nm/kgfm/rpm		peso eixo traseiro	peso total	P.B.T.C.	carga útil	preço R\$
SCANIA			KW/ CV/ Tpill	Milly Kgillly Ipill	ululliono	Huscho	TOTAL		OIII	
(360)	3800	DSC 11 23	266/362/1900	1630/166/1100	7000	25000	32000	80000		189.999,69
(000)	4200	030 11 20	266/362/1900	1630/166/1100	-	23000	32000	00000		*
	5400		266/362/1900	1630/166/1100						*
(360)	3800	DSC 11 33	266/362/1900	1620/165/1000	7000	25000	32000	80000	<u> </u>	191.876,93
(000)	4200	030 11 00	266/362/1900	1620/165/1000	7000	23000	32000	00000		171.070,73
	5400		266/362/1900	1620/165/1000		<u> </u>				*
T 143 H 4x2 (450)	3800	DSC 14	331/450/1900	1915/195/1130	6500	11000	17500	60000	-	151.556,39
1 110 11 1/2 (130)	4200	DJC 14	331/450/1900	1915/195/1130	-	11000	17300	00000		*
	4600		331/450/1900	1915/195/1130						*
	5400		331/450/1900	1915/195/1130						*
T 143 E 6x4 (450)	3800	DSC 14	331/450/1900	1915/195/1130	7000	25000	32000	80000		200.773,06
1 140 E 084 (430)	4200	030 14	331/450/1900	1915/195/1130	- 7000	23000	32000	00000		200.773,00
	5400			1915/195/1130						*
R 113 H 4x2 (310)	3800	DS 11 75	331/450/1900	1320/135/1100	6500	11000	17500	60000		130.342,93
K 113 11 4XZ (310)	5000	V3 11 73	228/310/2000			11000	1/500	00000		130.342,73
(320)		DCC 11 21	228/310/2000	1320/135/1100	- /500	11000	17500	/0000		125 2/0 04
(320)	3800	DSC 11 21	235/320/1900	1425/145/1100	6500	11000	17500	60000	N/C	135.369,94
(320)	5000 3800	DSC 11 32	235/320/1900	1425/145/1100		11000	17500		•	12/ 707 20
(320)	5000	D2C 11 32	235/320/1900	1435/146/1000	6500	11000	17500	60000	•	136.707,38
(360)	3800	DSC 11 23	235/320/1900	1435/146/1000		11000	17500	(0000	•	140 754 57
(300)	5000	D3C 11 23	266/362/1900	1630/166/1100	6500	11000	17500	60000	•	140.754,57
(360)	3800	DSC 11 33	266/362/1900	1630/166/1100	4500	11000	17500	60000	- :	142.145,23
(300)	5000	D3C 11 33	266/362/1900	1620/165/1000	6500	11000	1/300	00000		142.143,23
R 113 E 6x4 (310)		DS 11 75	266/362/1900	1620/165/1000	7000	25000	32000	80000		180.364,33
			228/310/2000	1320/135/1100	7000		-			
(320)	•	DS 11 21	235/320/1900	1425/145/1100	7000	25000	32000	80000	•	184.887,05
	•	DS 11 32	235/320/1900	1435/146/1000	7000	25000	32000	80000	•	186.713,75
(360)	•	DS 11 23	266/362/1900	1630/166/1100	7000	25000	32000	80000	•	190.276,11
(360)	2000	DS 11 33	266/362/1900	1620/165/1000	7000	25000	32000	80000	•	192.139,13
R 143 H 4x2 (450)	3800	DSC 14	331/450/1900	1915/195/1130	6500	11000	17500	60000	•	151.554,91
D 142 E (v.A (AEO)	5000 3800	DSC 14	331/450/1900	1915/195/1130	7000	25000	32000	00000		201 04/ 22
R 143 E 6x4 (450) VOLKSWAGE		D3C 14	331/450/1900	1915/195/1130	7000	25000	32000	80000	•	201.046,23
24.220		CUMMINS 6CT 8,31	159 /215 /2200	017/02/1500			22000	25000	16090	00 520 01
24.220	25715 0000		158/215/2200	817/83/1500	-	•	23000	35000		98.539,01
24.250		CUMMINS 6CT 8,31	158/215/2200	817/83/1500	•	•	23000	35000	15872	99.658,85
24.250 35.300		CUMMINS 6CT 8,31	158/215/2200	817/83/1500	10400	10000	25000	•	•	112.283,15
VOLVO	3560	CUMMINS 6 CT AA	214/291/2200	1186/121/1500	10400	10800	35000	•	1,625	91.340,34
	3800	D 10 A	235 /320 /2050	1250/120/1200	5500	12000	19500	52000		122 775 41
NL 10 320 EDC (4x2 T)	4250	D 10 A	235/320/2050 235/320/2050	1350/138/1200 1350/138/1200	5500	13000	18500 18500	52000 52000		122.775,61
NL 12 360 EDC (4x2 T)		TD 123 E	262/356/1900	1600/163/1200	5500	13000	18500	52000		and the second second
12 000 LDC (4XZ 1)	4250	TD 123 E	262/356/1900	1600/163/1200	5500	13000	18500	52000		126.458,19
NL 12 410 EDC (4x2 T)		TD 123 ES	- Commercial Commercia	1700/173/1200	6000	13500	19500	70000		. *
12 410 200 (472 1)	4200	TD 123 ES	298/405/2050 298/405/2050	1700/173/1200	6000	13500	19500	70000	-	130.883,47
NL 12 360 EDC (6x2 T)		TD 123 E	262/356/1900	1600/163/1200	5500	13500	18500	52000		141.784,79
TE IZ OUU LUC (OXZ I)	0000	10 120 [202/030/1700	1000/103/1200	2200	10300	10000	32000	123	171./04,/7

^{*} Sob Consulta

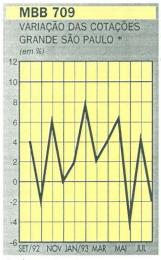
2.364 unidades.

O MERCADO DOS USADOS

MODELO	ANO	PR	EÇO
		mín	máx
VENDAS			
MBB 1518	87	34500	39500
MBB 914	96	45500	50000
VW 8.140	97	33000	34000
MBB L1620	97	72500	83000
SCANIA T113	88	44500	49000
PROCURA			
MODELO	ANO	MIN	MÁX
FORD F4000	97	33000	35000
VW 8.140	94	28000	29000
FORD F4000	93	22500	23500

Obs: Os preços de vendas são os realmente praticados pelos revendedores do Estado de São Paulo, e aqueles de procura representam a intenção de compra dos usuários. Pesquisa realizada em 5 regiões da Capital e no ABC, Litoral, Vale do Paraíba, Campinas e Interior do Estado de São Paulo, em agosto/97.

OSCILAÇÕES DOS USADOS



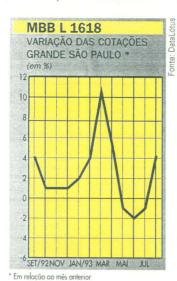
* Em relação ao mês anterior

Obs: gráfico baseado no 709 ano 92

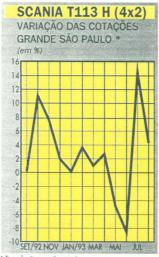
VEÍCULOS USADOS COM ATÉ 5 ANOS

Modelo	19	96	19	195	19	194	19	993	19	92
	mín.	máx	mín.	máx.	mín.	máx.	mín.	máx.	mín.	máx
UTILITÁRIOS									en aliante en con	advantain
VOLKSWAGEN										
Kombi Furgão (g)	11000	***	10100		9200		8700	•	8300	
Kombi Picape (g)	12200	13000	11300	12000	10400	11000	9900	10000	9000	9400
FORD										
1000			23000		20000		18000		16500	
GENERAL MOTORS										
Picape D20	28000		23000		21000		18000		16000	
ГОУОТА										
Picape OJ55 LP BL 3	20000		19000		18000		17000		14000	
ricape OJ55 LP 2BL	25000		23000		20000		19000		17000	
CAMINHÕES						1200		F 26 14 12 11		displant.
AGRALE		The military of		entrait du la			156000000000000000000000000000000000000			
600 D-RD					16800	•	15800		14700	
800 D-RD					18400		17300		16100	
7000	25300		22400		20700		17600			
FORD	23000		22100		20,00		.,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,			
4000	27500	28700	26000	26800	24000	25100	23000	23600	21000	22000
12000 /11000	31000	32500	28000	29900	26000	27400	24000	24900	22000	22600
13000 / 14000	34800	35000	33500		30500	31000	28100	29000	26000	26500
1215	34300	34500	31500	31600	28100	28500	24600	26000	22900	23000
1314 / 1415	38000	41700	37000	39000	35600	36000	32300	34000	28900	30000
1517 / 1618	46500		43500		39500		37000	-	32000	
MERCEDES-BENZ	40300		40300		07300		07000		02000	
709/708/608	33000	36000	30000	33000	27000	32000	25000	31000	22000	27000
712	36000	42000	33000	40000	30000	38000	27000	31000	25000	29000
1214 / 1114 / 1113	44000	50000	42000	47000	40000	44000	36000	40000	33000	38000
. 1218 /1118 / 1117 / 1116	45000	52000	43000	50000	42000	47000	40000	43000	36000	40000
1414 / 1314 / 1313	50000	58000	47000	55000	45000	52000	43000	49000	41000	46000
				60000	46000	56000	44000	54000	42000	52000
. 1418 / 1317 / 1316	51000	62000	48000	58000		54000	45000	55000	42000	50000
. 1614 / 1514 / 1513	52000	62000	49000		47000	58000	46000	56000	46000	53000
. 1618/1518/1517/1516	55000	65000	53000	62000	48000 46000	54000	44000	52000	40000	48000
. 1625 /1525 /1524 /1519	50000	60000	48000	56000				60000	48000	56000
1935 /1934 /1933 /1932	68000	76000	65000	73000	60000	68000	53000	00000	40000	30000
SCANIA	//000	0.4000	/2000	75000	/0000	/7000	EE000	61000	48000	55000
113-T112 H/HS/HW (320)	66000	84000	63000	75000	65000	67000	55000 58000	64000	55000	60000
7113-T112H/HS/HW IC(360)	76000	86000	70000	80000		70000		58000	47000	55000
R113-R112 H/HS/HW (320)	66000	78000	63000	74000	58000	63000	52000	63000	52000	60000
1113-R112H/HS/HW IC(360)	72000	83000	68000	78000	62000	00000	55000	03000	32000	00000
VOLKSWAGEN	01000	20000	00000	20.000	2/000	27000	22500	24000	22000	22000
7.100 / 7.90	31000	32000	28000	29500	26000	27000	23500	24000	22000	23000
3.140 / 7.110	32000	34000	30000	32000	28000	30000	24500	26000	23000	25500
2.140 / 11.140 / 11.130	34000	37000	31000	36000	28000	33000	28000	30000	24500	27000
4.150 / 14.140 / 13.130	38500	44000	36000	39000	33000	36000	30500	33000	27500	30000
4.220 / 14.210	45000	51000	42000	47000	38000	43000	35000	40000	32500	37000
6.220 / 16.210 H	45000	57000	42000	50000	38000	47000	36000	44000	33500	40000
24.220 /22.140 /22.160	50000	60000	40500	54000	37500	50000	34500	46000	32500	43000
35.300	51000	60000	46000	52000	43000	48000	39000	45000	36000	41000
VOLVO					10000	F1000	10000	17000	20000	11000
NL10 T/ XH /N 1020(310)	56000	60000	53000	55000	48000	51000	43000	47000	39000	44000
NL10 IC/XH IC/N1016(340)	65000	75000	60000	63000	55000	58000	50000	56000	45000	50000
NL12 IC/XH IC/N1220(360)	66000	78000	61000	66000	59000	63000	54000	57000	48000	53000

OSCILAÇÕES DOS USADOS



Obs: gráfico baseado no L1618 ano 92



Obs: gráfico baseado no T 113 H ano 92

Agradecimentos à Abravo, Acav, Brasil Kombis, Caltabiano, Codema, Comercial Anchieta, Comercial Ipiranga de Veículos, Faia, Fusco e Romio, Max Center, Mercalf, 4º Parada, Ricavel, Senap, Usemaq e Viseu, Vocal, Vulcano e Toyobra.

Os preços constantes das tabelas referem-se a veículos em bom estado de conservação e, no caso de caminhões com chassi, incluem carroceria de madeira ou baú de alumínio. Os preços "máximos" incluem uma revisão de motor, funilaria e carroceria e, assim sendo, também oferecem uma garantia do vendedor. Pesquisa realizada na 1º quinzena de agosto/97

VEICULOS	USADOS	COM MAIS	DE 5 ANOS

4 11	10	0.1					DE 3			
Modelo	19			189		187		985		83
	mín.	. máx	mín.	máx.	mín.	máx.	mín.	máx.	mín	.máx
UTILITÁRIOS										
VOLKSWAGEN					-	-	-			
Kombi Furgão (g)	7900	•	7100	•	6400	•	5800	•	5200	٠
Kombi Picape (g)	8500	9000	7500	8200	6500	7400	6800	•	•	•
FORD										
F 1000	13500		10000				9500		8000	
GENERAL MOTORS										
Picape D20	14500		12800		11.900					
ТОУОТА										
Picape OJ55 LP BL 3	12000		-	·			·			
Picape OJ55 LP 2BL	16000									
CAMINHÕES								235		
AGRALE		*****************			SESSION PURCH COLO			and the second second second	SANSON SOUTH REAL PROPERTY AND ADDRESS OF THE PARTY AND ADDRESS OF THE	
1600 D-RD	13700		11400	-	10000					
1800 D-RD	14400				10000					
7000 B KB										
FORD										
F 4000	19500	21000	17500	10000	15500	14500	14000	14700	12000	12200
F 12000 / 11000	20500		17500	18800	15500	16500	14000		12000	12300
The state of the s		21700	18500	19300	16500	17600	15000	15600	12200	12500
F 13000 / 14000	23000	24500	20000	21700	17500	19000	16000	16500	14000	14100
C 1215	21000	21200	17500	•	17000	•	•	•	•	•
1314 / 1415	26100	28000	22400	23000	17900	18000	14500	•		٠
1517 / 1618	29300	30000	25000	26300	21000	22000	•		•	•
MERCEDES-BENZ										
709/708/608	20000	25000	18000	23000	16000	19000	14000	17000	13000	15000
912	23000	28000	20000	25000						
1214/1114/1113	30000	35000	25000	32000	23000	27000	20000	25000	17000	23000
1218 /1118/1117/1116	32000	38000	29000	34000	27000	30000	24000	28000	20000	24000
1414 / 1314 / 1313	34000	40000	32000	36000	29000	35000	26000	34000	23000	32000
1418 / 1317 / 1316	36000	50000	36000	46000	30000	38000	28000	35000	26000	33000
1614 / 1514 / 1513	41000	51000	37000	46000	31000	39000	29000	36000	27000	34000
1618/1518/1517/1516	42000	50000	38000	44000	32000	42000	30000	40000	28000	35000
1625 /1525 /1524 /1519	42000	50000	33000	45000	30000	38000	25000	30000	22000	27000
1935 /1934 /1933 /1932	50000	57000	40000	50000	30000	42000	30000	38000	25000	30000
SCANIA	30000	37000	40000	30000	30000	42000	30000	30000	23000	30000
T113-T112 H/HS/HW (320)	49000	55000	44000	48000	39000		34000		28000	29000
[113-T112H/HS/HW IC(360)	53000	57000		50000		45000				
			47000		41000		32000	43000	30000	40000
R113-R112 H/HS/HW (320)	48000	49000	43000	45000	37000	39000	32000	34000	26000	29000
R113-R112H/HS/HW IC(360)	52000	54000	45000	48000	39000	42000	34000	37000	32000	•
VOLKSWAGEN	00000	01500								
7.90 \$ / 6.90	20000	21500	16500	19000	15000	17000	12500	14000	11500	12500
7.110 S	22000	22500	19000	20000	•	1	•	•		*
12.140 / 11.140 / 11.130	23000	25000	19000	20500	16800	18500	14500	15000	12600	13500
14.150 / 14.140 / 13.130	24500	27000	22500	23000	19000	19500	14000	16500	11000	14500
14.220 / 14.210	28500	34000	24500	29000	=		-		-	
16.220 / 16.210 H	29500	37000	25500	30000		*				
24.220 /22.140 /22.160	28500	40000	26500	28000	17000	24500			-	
35.300	34500	38000			-		-			
VOLVO										
NL10 T/ XH /N 1020(310)	36000	45000	33000	38000	27000	30000	24000	28000	20000	25000
	43000	46000	33000	41000	28000	35000	23000	28000	21000	
NL10 IC/XH IC/N1016(340)	43000	70000	00000	71000	20000	03000	20000	20000	21000	



	LOC	CAÇÃO E	E COM	ERCIAIS	5	
Modelos	Di	ária	5	emanal	Mei	nsal
	mín.	máx.	mín.	máx.	mín.	máx.
Gol CL	77,00	*			1534,00	
Gol Furgão	105,00				1440,00	
Fiorino Furgão	84,00	165,00	650,00		1400,00	1600,00
Fiorino Picape	84,00	165,00	754,00		1400,00	1520,00
Kombi Furgão	89,00	160,00	681,00	685,00	1400,00	2085,00
Kombi Std.	89,00	160,00	672,00	685,00	1500,00	1860,00
Picape C 20	218,00				3280,00	
Picape S 10	198,00	04			2980,00	
Utilitários Importados						
L 300 Van - Mitsubishi	219,00	1940	1095,00	- :-	4371,00	
MB 180 D Van - MBB	190,00	197,00			2900,00	3200,00
Towner Van - Asia Motors	119,00		595,00	* 1	2380,00	
Caminhões Leves						
MBB 709 Baú	250,00	S-			3400,00	4200,00
VW 7.90 Baú	256,00				4380,00	
VW 7.100 Baú	293,00	-			4980,00	
Caminhões Médios						
MBB L 1214 Baú	322,00	-			4400,00	1.0
MBB L 1418 Baú (3o. e.)	363,00				4800,00	
Caminhões Pesados						
MBB LS 1935 Cav.	483,00				7000,00	

NOTA: As tarifas de locação de caminhões são válidas para contratos com pessoas jurídicas. Aquelas referentes a utilitários, no caso da Hertz, também são válidas para pessoas físicas. As tarifas de locação prevêem quilometragem negociável, com exceção dos utilitários da Budget, Hertz, Transkomby e Union Express, que possuem quilometragem livre. Quanto ao seguro, os contratos para caminhões prevêem cobertura total sobre o veículo. Com relação aos contratos para locação de utilitários importados da Hertz, estes prevêem ainda cobertura para danos materiais e pessoais a terceiros, com quantias fixas por acidente, além de proteção parcial contra roubo e furto. Algumas locadoras negociam descontos. Agradecimentos à Budget, Hertz, Localiza, Locatruck, Rentaltruck, Rodorental, Transkomby e Union Express. Pesquisa realizada na 1º quinzena de agosto/97.

PEÇAS - SISTEMA ELÉTRICO

Modelo	alter	nador		rolamento do alternador			regulador voltager			motor de partida			induzido	0	
	conces.	autoj	oeças	conces.	au	topeças	conces.	autop	eças	conces.	auto	peças	conces.	auto	peças
		min.	max.		mín.	máx.		mín.	máx.		mín.	máx		mín.	máx
FORD															
4000/F 12000	486,00	183,58	450,00	33,00	18,79		30,00	12,54	40,47	540,00	288,06		184,00	75,35	185,00
1215/0 1617	652,00	246,57	651,00	56,00	16,89		144,00	30,00		829,00	760,00	1059,0	04299,00	239,00	342,52
GENERAL	MOT	ORS													
2000 / 14000	556,95			18,15	-:		14,71		-	1401,93			225,80		
MERCEDE	S-BE	NZ													
709/11214/11618	857,78	248,00	267,50	22,16	16,57		64,09	22,51	31,00	698,52	369,48	432,0	0 289,73	100,00	102,88
S 1935	817,55	226,46	305,00	28,56	16,57		69,32	31,00	48,00	1567,85	1087,60		1105,71	308,00	342,50
SCANIA															
1113H/R113H	664,88	243,03		58,76	13,04		104,06	31,11	51,00	1553,37	806,22		676,46	243,01	
VOLKSWA	GEN														
7.90 / 12.140	459,78	246,47	322,69	19,57	8,00	16,89	21,87	9,92	14,50	363,59	288,06	298,0	0 107,43	75,35	112,00
14220/24220/3530	00288,73	219,38		32,96	8,00	10,69	23,19	14,43	18,75	1021,81	576,00	1059,	04388,80	342,52	
VOLVO															NAME OF TAXABLE PARTY.
NL 10 / NL 12	357,80	224,95		23,50	16,57		95,52	31,11	51,00	540,00	1050,39		520,00	243,01	

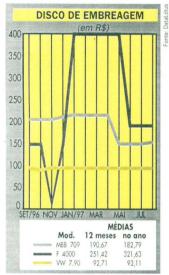
Nota: As cotações pesquisadas nas concessionárias referem-se a peças originais, enquanto que aquelas levantadas em distribuidoras e autopeças para os veículos de marcas General Motors, Mercedes-Benz, Scania e Volvo são da Bosch, e para os veículos da Ford e Volkswagen são da Wapsa. Os preços levantados para as peças dos caminhões leves e médios de qualquer marca, referem-se a alternadores de 14V e motores de partida com 12V. Nos veículos pesados os alternadores são de 28V, para os modelos da Mercedes-Benz e da Scania, enquanto que os da Volvo requerem 24 V. O motor de partida para os pesados dessas três marcas é 24V. Aaradecimentos: Caltabiano, Chambord, Codema, Eletropar, Ginjo, Itatiaia, Koga Koga, Minhocão, Poliscan, Ricavel, Senap, Tietê e Vocal.

LEVES CAEM, PESADOS SOBEM

As vendas de automóveis e comerciais leves caíram 1.12% em agosto, em relação a julho, segundo dados divulgados pela Federação Nacional de Distribuidores de Veículos Automotores (Fenabrave). Em relação ao mesmo período do ano passado, houve um aumento de 14,39%. As vendas acumuladas de todos os tipos de veículos no período de janeiro a agosto somam 1.560.283 unidades e são 23,5% superiores às registradas nesses meses de 1996. Em agosto, foram comercializados 5.410 caminhões, superando os resultados obtidos nos meses de julho de 97 e agosto de 96, em 6,1% e 34,4%, respectivamente. E, no acumulado do ano, as vendas dos "mais pesados" já superam em 25,6% os resultados de janeiro a agosto de 1996.

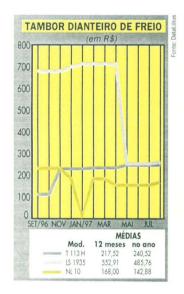
AS COTAÇÕES DAS PEÇAS

Um levantamento do **DataLótus** em concessionárias da Grande São Paulo mostra as variações mensais nas cotações de preços de peças originais.



Modelo	disco emb	reagem	1	disco em	nbreagem nteiro		t	platô raseiro		g	arfo de breagem		r	nancal co	m
	conces.	auto min.	peças máx.	conces.		eças máx.	conces.		peças máx	conces.	auto min.	peças máx.	conces.	autor min.	
AGRALE						max.			max			max.			max
4500/5000	183,00					No. of Concession, Name of Street, or other teams, and the str	187,00			133,00			53,00		
FORD															
4000	191,00	88,01	160,00				342,00	92,82	101,43	63,00	64,00		80,00	31,78	84,0
12000/14000	169,00	143,74	175,00				271,00	123,37	280,00	68,00	64,00		176,00	31,78	84,0
MERCED	ES BE	NZ													
709	153,32	92,00	122,00				260,69	165,00	231,00	184,04	•		120,99	38,00	110,
1214	235,62	121,37	193,80				280,49	109,87	248,40	157,54	29,00	32,00	95,70	37,00	81,0
1618	235,62	121,37	193,80				280,49	177,00	299,00	157,54	29,00	32,00	95,70	37,00	81,0
1935		258,00		409,26	258,00		2594,94	1638,00		269,43			266,43	112,00	
SCANIA															
T113H/R113 H	768,65	268,00	350,00				1185,68	384,00	550,00	512,97			602,74	156,00	219,
T113E/R113 E	602,21	268,00		502,45	268,00		2617,51			512,97			339,52	156,00	219,
VOLKSW	AGEN														
7.90	93,23	101,25	122,00				210,82	106,00	130,00	40,22	23,83	24,00	30,29	30,00	32,2
12.140	128,24	147,00	165,31				151,31	130,00	177,32	40,22	23,83	24,00	74,77	60,37	84,3
14.150	320,25	198,58					471,71	375,26	•	145,65	100,69		161,26	113,07	
24.220	578,31	350,38					555,79	383,64		145,65	100,69		155,39	118,09	
VOLVO															
NL 10	550,06	215,00		-			710,00	915,00		70,76			434,00		(*)
NL 12	414,18	215,00		439,93	215.00		1578,44			70,76		2	739,66		

Nota: As cotações referem-se as marcas: disco e platô de embreagem: Sachs; garfo de embreagem: I Correa; mancal com rolamento: Sachs, SKF, NWO E FAG. Agradecimentos à Caltabiano, Chambord, Codema, Dieselmar, Ginjo, Itatiaia, Koga Koga, Mercemil, Mercerauto, Minhocão, Padil, Poliscam, Senap, Servicam, Tambau, Tateno, Tietê, Usemaq e Vocal. Pesquisa realizada na 1º quinzena de agosto/97.



			P	EÇA	15 -	SIS	TEN	IA	DE F	REI	05			
Modelo	lona	dianteir	a	lo	na trase	ira	tam	bor dia	nteiro	tan	nbor tro	aseiro	reparo cili mestre	
	conces.	mín.	rtop. máx.	conces.	mín.	autop. máx.	conces.	mín.	autop. . máx.	conces.	mín.	autop. conce máx.	s. au mín.	top. máx.
AGRALE														
4500							143,00			161,00		- 198,	0 -	
5000		•					143,00		*	161,00	- 2	- 198,)0 -	
7000	70,00			70,00			340,00			340,00				
7500	70,00			70,00			340,00			340,00				
FORD											-			
F 4000	120,00	25,00		119,00	128,00		154,00	44,60	83,00	290,00	45,61	83,00 -	33,22	80,00
F 12000/14000	164,00	96,00		269,00	128,00		538,00	57,53	166,00	693,00	99,74	166,00 -		
MERCEDE	S BE	NZ												
709		46,00	70,00	113,16	24,00	41,00	289,77	45,60	50,69	446,89	99,00	111,33 162,	52 57,00	
1214	117,52	32,00	58,00	117,52	32,00	70,41	328,42	69,00	78,00	265,84	74,00	99,00 -		
1618	150,88	34,20	72,00	128,56	41,00	109,00	319,97	69,00	86,60	321,61	75,00	92,00 -		
1935	128,26	41,00	72,00	127,77	46,60	109,00	260,28	65,00	110,00	355,50	87,00	106,00 -		
SCANIA														
T113H/R113H	49,96	40,00	60,00	75,11	50,00	80,00	247,70	59,00	70,00	337,23	102,00	110,00 89,9	2 28,00	35,00
VOLKSWA	AGEN													
7.90	42,57	31,03	34,50	42,57	31,03	34,50	170,59	36,00	36,66	170,59	36,00	36,66 68,5	8 13,00	23,65
14.150/24.220	113,67	55,56	132,00	148,09	66,14	148,32	295,89	90,00	96,78	305,05	90,00	96,78 -	16,70	
VOLVO	-			110										
N10/NL10/NL12	19,50	40,00	47,00	26,50	53,00	63,00	165,00	73,00	-	179,00	92,00	116,00 70,0	0 17,00	

Nota: As cotações pesquisadas nas Autopeças referem-se a peças das seguintes marcas: Ionas de freio: Fras-le e Thermoid;tambor de freio: Frum, Cimetal, FNV e Farina; reparo do cilindro mestre: Varga e Bendix. Agradecimentos à Caltabiano, Chambord, Codema, Dieselmar, Ginjo, Itatiaia, Koga Koga, Mercemil, Mercerauto, Minhocão, Pacaembu, Padil, Poliscan, Senap, Servicam, Tambau, Tateno, Tietê, Usemaq e Vocal. Pesquisa realizada na 1ª quinzena de agosto/97.

PAGINA ILUSTRADA

A Monroe Auto Peças, está ampliando o atendimento aos seus clientes no Brasil e no exterior através da Internet, na home-page: "http://www.monroe.com. br". No site os usuários podem encontrar informações sobre o histórico da empresa, endereços de revendedores, de Marketing da Monroe.

características técnicas dos produtos, informações sobre segurança e garantia. "Estamos sempre procurando dar o melhor atendimento ao cliente. Por isso, nosso site conta, inclusive, com ilustrações", acrescenta Paulo Henrique Penido de Paiva, gerente

BATERIAS E INJECÃO

A Delphi Energy & Engine Management Systems está investindo US\$ 36,5 milhões em sua unidade industrial de Piracicaba, SP. O programa de novas aplicações da empresa já absorveu recursos de US\$ 16,5 milhões na ampliação da produção das baterias

Delco Freedom e na fabricação de componentes para sistemas de injeção eletrônica. Até 1998, mais US\$ 20 milhões serão utilizados no desenvolvimento de um laboratório destinado à análise de emissão de gases e calibração de motores.

MOTORES E COMPONENTES Modelo motor completo motor parcial bloco cilindro cabecote virabrequim kit de reparo cilindro MERCEDES BENZ MB-OM 314 7656,26 2924.18 1250,91 8611,99 2408,39 1060,03 625,00 MB-OM 352 A 10441,60 2970,00 1020,03 625,00 20512,55 535.89 5327,77 36398.42 20630,96 14109.41 7237,44 3004.53 1160.80 14771,80 16896,14 7242,36 3004,53 1160,80 2397.72 17771.77 9328.61 2788.50 1362.86 21524,72 10539,10 2788,50 1362,86 MR-0M 447 IA 40027.20 11372,29 628,79 . MWM 85,00 543,00 80.00 7600.00 2554,00 1348,00 D 229/4 80,00 9750,00 3310,00 1767,00 85,00 766,00 918.00 99,00 5200,00 2148,00 89,00 MAXION 6000.00 2300.00 850.00 400.00 700.00 285.00 4450.00 1450.00 600,00 1200,00 480.00 11500,00 4450,00 1450,00 600,00 1200,00 480,00 2300.00 850.00 400.00 700.00 355.00 6000 00 350,00 560,00 700,00 6000,00 2200,00 800,00 CUMMINS 1255,00 919,00 6 BT 5.91 12900,00 7200,00 1682,00 1187,00 3144.00 1515.00 1443.00 1536,00 17911.00 7186,00 962,00 6 CT 8.3 | (remanufaturado) 12502,41 6 CT AA 19688,76 3144,00 1515,00 1443.00 1583,00 nd 4421,87 1677,09 7757,58 443.95 30800.00 321,62 4715,54 1711,53 6743,53 30000,00 nd VOLVO 245,00 708,41 2929,20 38353,23 3252,08 10600,00 TD 101 G (remanufaturado) 12413,00 279,00 2963,76 739,98 2929,20 41849.91 13849.00 9024,41 TD 102 FS (remanufaturado)

Preco unitário (Possuem 1 cabeçote por cilindro). Notas: Os valores das cotações constantes na tabela referem-se a: MOTOR PARCIAL: exclui bomba injetora, volante do motor, motor de partida e demais componentes do sistema elétrico. MOTOR REMANUFATURADO: possui as medidas e tolerâncias originais do projeto restabelecidas pelo mesmo processo de produção original. KIT para CILINDRO: pistão c/ pino e trava, anel do pistão e de vedação da camisa, camisa do cilindro (em quantidade igual ao do nº de cilindros). CABECOTE: Os motores CUMMINS, MAXION e a maioria dos MBB têm 1 cabeçote por motor, enquanto que os Scania e Volvo possuem 2 por motor. Já os motores MWM e os 355/6 e 447 LA da MBB possuem um cabeçote por cilindro. Agradecimentos à Cia. Distrib. de Motores Cummins, Codema, Itatiaia, Sonnervig, Tecnicargo e Vocal. Pesquisa realizada na 1º quinzena de agosto/97

PECAS COM DÉFICIT

O setor de autopeças prevê, para este ano, o primeiro déficit de sua história: uma bagatela de, algo em torno de US\$ 300 milhões. O número inclui (ou é gerado) também pelo montante importado pelas montadoras e pelas indústrias de autopeças.

RETENTORES COM ISO

A unidade de fabricação de retentores da Sabó, recebeu a certificação QS 9000 da SGS-ICS Certificadora. O "QS" é um sistema de qualidade criado para atender os requisitos da indústria automobilística instituído e normatizado pela General Motors, Ford e Chrysler americanas.

PNEUS E COMPONENTES PARA VEÍCULOS LEVES

Marca/modelo	D/R		aplicação				750	X 16			8,5	R 17,5
		eixo	estrada	distância	pr	neu	cân	nara	pro	tetor	pn	eu
			(pavimento)		mín.	máx.	mín.	máx.	mín.	máx.	mín.	máx.
BRIDGESTONE	FIRE	ESTONE										
T 494	D	misto	pavimentada	longa	113,00	116,05	12,00	14,86	6,00	7,68		
T 315	D	tração	pavimentada	longa								
CVH 2000	R	direcional	pavimentada	curta		-					177,27	
GOODYEAR												
Papaleguas G 8	D	direcional	pavimentada		114,90	116,00	12,90	18,80	8,45	8,70		
Conquistador CT160	D	tração	pavimentada	longa	126,40	128,00	17,70	18,80	8,45	8,70		
G 22	R	direcional	pavimentada	curta	169,85	170,20	17,70	18,80	8,45	8,70		
G 46	R				175,00	176,00	17,70	18,80	8,45	8,70		
MICHELIN				· ·								
XZA	R	misto	pavimentada	longa	216,00	255,73	19,25	19,66	10,00	10,21	239,48	240,00
XZY	R	misto	mista	média	238,00	280,98	19,25	19,66	10,00	10,21	263,36	264,00
X C E	R	misto	mista	longa	153,00	172,20	19,25	19,66	10,00	10,21		
PIRELLI							-					
Centauro	D	misto	mista	média	125,00	·	18,00		5,00			
Marte	D	tração	mista	longa	143,00	-	18,00		5,00			-
LS 97	R	direcional	pavimentada	longa							217,00	

Agradecimentos : D Paschoal, Esquina dos Pneus, Itatiaia, Pneus Cabral, Pneus Gonçalves, Rankar Auto Centro, Vocal e Zacharias. Pesquisa realizada na 1º quinzena deagosto/97

CATÁLOGO ELETRÔNICO

A MWM Motores lançou o seu catálogo eletrônico de peças. Disponível em disquetes ou CD-ROM, a publicação objetiva facilitar o rápido acesso a informações técnicas e agilizar a preparação de orçamentos e vendas de peças aos usuários da marca. Numa primeira etapa o catálogo, elaborado em parceria com a Allgraphics e disponível em português, inglês e espanhol, terá informações das duas principais linhas de motores MWM: a 229, utilizada no setor marítimo, agrícola e de geradores e a série 10, no setor automotivo.

Marca/modelo	D/R		aplicação		(900 X 20 (1	(4 l) capac	. carga: G	/ 9,00 R	20		1000 X 20 (16 l) capac. carga: H / 10,00 R 20				
		eixo	estrada	distância	р	neu	cân	nara -	pro	tetor		pneu	Ci	âmara	pro	tetor
					mín.	máx.	mín.	máx.	mín.	máx.	mín.	máx.	mín.	máx	mín.	máx
BRIDGESTONE	FIR	ESTONE						4								
1 494	D	misto	pavimentada	longa	198,80	214,87	19,00	24,33	9,00	18,02	245,00	275,37	22,00	31,17	9,00	18,02
T 315	D	tração	mista	longa	236,00	245,69	19,00	24,33	9,00	18,02	298,00	311,32	22,00	31,17	9,00	18,02
HP 2000	R	misto	pavimentada	longa	262,00	280,84	19,00	24,33	10,00	18,02	335,00	345,61	22,00	31,17	10,00	18,02
T 546	R	tração	pavimentada	longa	298,00	308,62	19,00	24,33	10,00	18,02	381,08	389,00	22,00	31,17	10,00	18,02
GOODYEAR																
Papaleguas G8	D	direcional	pavimentada	longa	217,00	218,60	24,60	25,18	7,25	13,95	278,00	278,83	25,18	32,50	7,37	17,38
Conquistador	D	tração	pavimentada	longa	248,20	249,88	24,60	24,70	7,25	13,95	314,50	316,65	32,38	32,50	8,50	17,38
G 291	R	misto	pavimentada	média	304,00	307,40	24,60	24,70	13,95	18,40	361,00	365,50	32,38	32,50	17,38	18,79
G 124	R	tração	pavimentada	longa	317,00	322,70	24,60	24,70	13,95	18,40	307,00	384,60	32,38	32,50	17,38	18,40
G 167	R		4		341,47	347,00	24,60	24,70	13,95	18,40	407,80	413,90	32,38	32,50	17,38	18,40
MICHELIN																
K Z A	R	misto	pavimentada	longa	337,88		23,60	24,00	15,89	16,30	415,91	423,00	30,32	30,85	15,89	16,30
(ZE	R	misto	pavimentada	longa	352,84	361,00	23,60	24,00	15,89	16,30	436,71	444,00	30,32	30,85	15,89	16,30
XZY	R	misto	mista	média	371,68	378,00	23,60	24,00	15,89	16,30	457,50	466,00	30,32	30,85	15,89	16,30
(T 4	R										489,12	498,00	30,32	30,85	15,89	16,30
PIRELLI																
.D 35	D	direcional	mista	longa	226,00		25,00		10,00		287,00		33,00		10,00	
entauro	D	misto	mista	média	226,00		25,00	•	10,00	-	287,00		33,00		10,00	
Norte	D	tração	mista	longa	258,00		25,00		10,00		329,00		33,00		10,00	
S 97	R	direcional	pavimentada	longa	320,00	•	25,00		20,00		394,00		33,00	y - g	20,00	-
TH 25	R	tração	pavimentada	longa	398,00		25,00		20,00		434,00		33,00		20,00	



PNEUS E COMPONENTES PARA VEÍCULOS PESADOS

PINEUS	E	VIVIE	UNEI		FA		LIU	JLU.	JFL	JAI		9
Marca/modelo	D/R		aplicação			1100 x 22	(16L) capc.	de carga	: H/11,0 R2	22	295/8	80 R22,5
		eixo	estrada	distância	pı	neu	câm	nara	prof	etor	pn	eu
					mín.	máx.	mín.	máx.	mín.	máx.	mín.	máx.
BRIDGESTONE	/ FIRI	ESTONE										
T 494	D	misto	pavimentada	longa	350,00	371,62	26,00	35,65	11,00	21,90		(*
T 315	D	tração	mista	longa	397,00	397,75	26,00	35,65	11,00	21,90		
HP 2000	R	misto	pavimentada	longa	458,00	474,57	26,00	35,65	13,00	21,90		
T 546	R	tração	pavimentada	longa	498,00	522,40	26,00	35,65	13,00	21,90	•	
GOODYEAR												
Papaleguas G 8	D	direcional	pavimentada	longa	374,00	376,40	37,20	38,00	9,30	23,30	*	•
Conquistador	D	tração	pavimentada	longa	400,70	401,80	37,20	37,30	9,30	23,30		•
G 291	R	misto	pavimentada	média	479,95	486,77	37,20	37,30	21,30	23,30		
G 124	R	tração	pavimentada	longa	501,60	511,20	37,20	37,30	21,30	23,30	•	•
G 167					542,00	550,00	37,20	37,30	21,30	23,30		•
MICHELIN												
XZA	R	misto	pavimentada	longa	570,95	581,00	35,23	35,80	21,52	21,90	656,58	668,00
XZE	R	misto	pavimentada	longa	599,49	610,00	35,23	35,80	21,52	21,90	•	
XZY	R	tração	pavimentada	longa	628,04	639,00	35,23	35,80	21,52	21,90		•
XT4	R	tração	pavimentada	longa	671,44	683,00	35,23	35,80	21,52	21,90		٠
XTR	R										735,39	748,0
PIRELLI												
LD 35	D	direcional	mista	longa	390,00		38,00	•	14,00	•		
Centauro CT 65	D	misto	mista	média	390,00		38,00		14,00	*	-	
Marte RT 59	D	tração	mista	longa	410,00	-	38,00		14,00			
LS 97	R	direcional	pavimentada	longa	535,00		38,00		28,00			•
TH 25	R	tração	pavimentada	longa	563,00		38,00		28,00			
LEGENDA: D - Diagonal R	- Radial											

EM DOSE DUPLA

A Pirelli anunciou que deverá investir US\$ 170 milhões para duplicar a produção em sua fábrica de Gravataí, RS. Com o investimento, a unidade que produz pneus para motocicletas e caminhões e também câmaras de ar, estará processando, até o final de 1999, 300 toneladas/dia e 84 mil toneladas/ano, e passará a ser a maior do grupo Pirelli no mundo.



MB E VW: OS DOIS GIGANTES CONVERSAM NOS BASTIDORES

Não é possível, a esta altura, para um observador externo, definir a extensão do que pode estar ocorrendo entre duas das maiores empresas do mundo: Mercedes-Benz e Volkswagen. Fontes de absoluta confiabilidade referem-se a uma movimentação chamada "Encontro de Gigantes", envolvendo as duas indústrias alemãs. O presidente da Mercedes-Benz do Brasil, Ben van Schaik, admite ter ouvido observações a esse respeito. Ao invés da tradicional e até esperada

negativa enfática, van Schaik limita-se a comentar, com naturalidade, que, pessoalmente, não acredita na Volkswagen do Brasil, Miguel Jorge, também não nega que seja possível, apesar de não ter conhecimento de



possibilidade de um acordo entre as duas casas matrizes. Do outro lado da mesa, o presidente para assuntos Corporativos da absolutamente nada em relação ao Brasil. Miguel Jorge, lembra que conversas desse tipo são normais entre empresas desse porte. A origem desse encontro estaria no interesse da Volkswagen em ter no Brasil sua linha LT mais atual, por sinal baseada na Sprinter da Mercedes-Benz. Pelo acordo entre as duas fábricas alemãs, a VW só tem permissão para produzir (ou vender) o veículo dentro da Alemanha. E ainda que o LT esteja tendo, na Europa, um desempenho inferior ao esperado, a montadora pretende produzi-lo aqui para aproveitar o crescimento desse novo e rentável segmento de utilitários. Por Roberto Queiroz

PEDÁGIO

(ESTADO DE SÃO PAULO)

VALOR RS

Bidirecional por eixo - Rodovias Anchieta-Imigrantes, Anhanguera-Bandeirantes, Washington Luís, Castello Branco, Brigadeiro Faria Lima, Heitor Penteado, D. Pedro I, Santos Dumont, Caiçara, Ayıton Senna e Piaçaguera-Guarujá.

Ayrton Senna e Piocaguera-Guarujó. 4,20
Acréscimo por tonelada de carga acima de 45 ton. 21,00

INCT FIPE/NTC - ACUMULADO

DISTÂNCIA	AS .	MUITO				MUITO
		CURTAS	CURTAS	MÉDIAS	LONGAS	LONGAS
PERÍODOS		50 km	400 km	800 km	2400 km	6000 km
BASE 30/	06/94	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ÍNDICE		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
CUSTO	Dez/96	0,34	0,74	0,98	1,34	1,64
ÍNDICE	n	159,11	147,97	141,99	133,64	129,87
CUSTO	Jan/97	0,32	0,71	0,94	1,3	1,49
ÍNDICE		159,62	149,02	143,33	135,58	131,8
CUSTO	Fev/97	-0,22	-0,4	-0,51	-0,68	-0,76
ÍNDICE		159,27	148,43	142,59	134,66	130,8
CUSTO	Mar/97	0,01	0,05	0,08	0,12	0,14
ÍNDICE		159,29	148,6	142,71	134,82	130,98
CUSTO	Abr/97	0,04	-0,02	-0,05	-0,1	-0,12
ÍNDICE		159,35	148,47	142,64	134,68	130,82
CUSTO	Mai/97	0,38	0,41	0,42	0,45	0,46
ÍNDICE		159,96	149,08	143,24	135,29	131,43
CUSTO	Jun/97	3,89	3,56	3,36	3,06	2,91
ÍNDICE		166,18	154,39	148,05	139,43	135,25
CUSTO	Jul/97	2,16	1,66	1,35	0,9	0,66
ÍNDICE		169,77	156,95	150,05	140,68	136,14
CUSTO	Ago/97	-0,16	-0,25	-0,3	-0,39	-0,43
ÍNDICE		169,50	156,56	149,60	140,13	135,56
CUSTO	Set/97	0,03	0,01	0,00	-0,02	-0,03
ÍNDICE		169,55	156,57	149,60	140,11	135,52

PEDÁGIOS RODOVIAS FEDERAIS

Precos por Tipo de Veículo (em RS)

		lipo de	veiculo (em	K2)	
Categoria	Tipo	Eixos	Via Dutra	Ponte Rio-Niterói	BR-040
1	Automóvel,caminhoneta e furgão	2	3,15	1,30	2,38
2	Caminhão leve, caminhão- trator, ônibus e furgão	2	6,30	2,60	4,76
3	Automóvel e caminhoneta com semi-reboque	3	4,73	1,95	7,14
4	Caminhão, caminhão trator com e sem semi- reboque e ônibus	3	9,45	3,90	7,14
5	Automóvel e caminhoneta com reboque	4	6,30	2,60	9,52
6	Caminhão com reboque e caminhão-trator com semi-reboque	4	12,60	5,20	9,52
7	Caminhão com reboque e caminhão-trator com semi-reboque	5	15,75	6,50	11,90
8	Caminhão com reboque e caminhão-trator com semi-reboque	6	18,90	7,80	14,28
9	Motocicletas, motonetas e bicicletas a motor	2	1,58	0,65	1,19

COMBUSTÍVEIS

(valor em RS)

	(valor er	n RS)	
Reajuste (Oleo Diesel	Gasolina	Álcool
01/12/94	0,342	0,523	0,417
01/01/95	0,340	0,519	0,413
27/09/95	0,377	0,577	0,467
02/04/96	0,377	0,667	0,532
11/06/96	0,377	0,680	0,551
17/12/96	0,414	0,776	0,645
Jan/97	0,414	0,784	0,658
VARIAÇÃO	NO ANO		
	0.00%	1 00%	2 08%

MULTAS de TRÂNSITO

Tipo de Infração	Valor em R\$
GRUPO I	109,30
GRUPO II	72,86
GRUPO III	54,65
GRUPO IV	43,72
EXCESSO DE PESO*	18,22
ARTIGO 111	18,22
Reincidência: o dobro do valor	

SALÁRIO MÍNIMO

*A cada 200 Kg ou fração

Período	Valor
Mai/96	R\$112,00
Maio/97 *	R\$120,00
Set/97	R\$120,00
* Última alteração	

TAXA REFERENCIAL (TR)

Período	No mês %	Acumulado ano%
Dez/96	0,87	9,58
Jan/97	0,74	10,39
Fevereiro	0,66	1,41
Março	0,63	2,05
Abril	0,62	2,68
Maio	0,64	3,34
Junho	0,65	4,01
Julho	0,65	5,16
Agosto	0,61	6,04

VARIAÇÃO PERCENTUAL DOS ÍNDICES ECONÔMICOS

INDICES	Set/96	OUT	NOV	DEZ	Jan/97	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	ACUM	ACUM
ACUM %													ANO	12 Meses
IPC (FGV)	-0,35	0,18	0,25	0,44	1,85	0,63	0,63	0,80	0,39	1,30	0,24	-0,27	4,57	5,09
INPC (IBGE)	0,02	0,38	0,34	0,33	0,81	0,45	0,68	0,60	0,11	0,35	0,18	-0,03	2,15	3,22
IGP (FGV)	0,13	0,22	0,28	0,88	1,58	0,42	1,16	0,69	0,30	0,70	0,09	-0,04	3,90	5,41
IGP-M (FGV)	0,10	0,19	0,20	0,73	1,77	0,48	1,16	0,68	0,21	0,74	0,09	0,09	5,77	5,44
IPC (FIPE)	0,07	0,56	0,34	0,17	1,23	0,01	0,21	0,64	0,55	1,42	0,11	-0,76	2,41	3,55
ICV (DIEESE)	0,10	0,32	0,32	0,38	2,12	0,46	0,50	1,06	-0,01	0,99	0,55	-0,28	4,39	5,51
POUPANÇA	1,17	1,25	1,32	1,38	1,25	1,16	1,35	1,12	1,14	1,15	1,16	1,13	8,46	13,58
DOLAR VENDA	1,14	0,64	0,47	0,60	0,75	0,45	0,74	0,42	0,94	1,00	1,08	1,09	5,47	8,32



Se você é daqueles que ficam balançando na hora de escolher entre uma peça de qualidade e uma mais barata, aceite um conselho: fique sempre com a qualidade Sabó. São retentores, juntas e mangueiras produzidos com a mais alta tecnologia e os melhores materiais. É a escolha certa para quem não quer perder tempo nem dinheiro. Por isso, as peças Sabó são as escolhidas das montadoras e estão na maioria dos veículos nacionais e muitos dos importados.

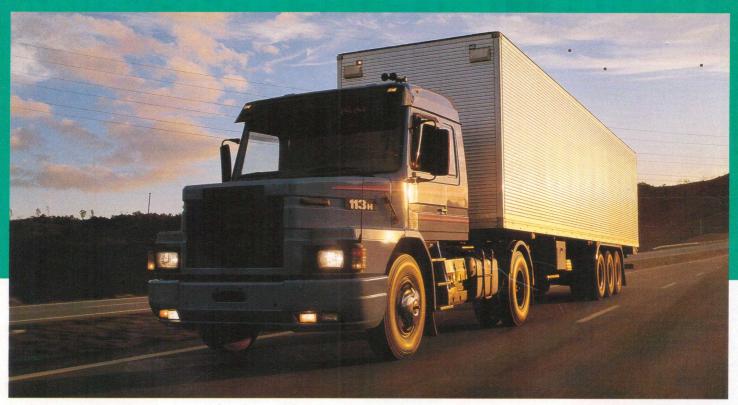
Exija Sabó. Ou então, dê a cara pra bater.

Peça perfeição. Peça retentores, juntas e mangueiras Sabó.



Salles/DMB&I

Pela estrada afora eu vou bem acompanhado.





CTF Bradesco.

De longe, a melhor maneira de controlar a sua frota.

Com o CTF Bradesco, a sua frota vai rodar em alta velocidade na estrada da informação. Ele permite a você controlar os abastecimentos, a quilometragem e o valor do combustível colocado no tanque de cada veículo. Mais que isso: com a tecnologia de ponta do CTF Bradesco, você consegue otimizar rotas, reduzir custos e aumentar a produtividade. Já são mais de 250 postos, das Redes BR e Ipiranga/Atlantic, credenciados em todo o Brasil, que atendem e transmitem os dados de seus veículos para os nossos computadores. Isso se transforma em

relatórios, que são enviados todos os dias à sua Empresa. O que significa que, enquanto a sua frota está indo, a informação já está vindo para você.

Para maiores informações, ligue para a Central de Atendimento CTF: 0800-146615.

Bradesco. Cada vez mais Servicos. Cada vez mais Banco.

