

FROTA



C I A

lotuscom.com.br

Ano V — Nº 21 — março 1999

R\$ 7,50 - Publicação Mensal

**FERROVIA
UNE SUDESTE
AO NORDESTE**

**A PRIMEIRA
CLASSE CHEGA
AOS ÔNIBUS**

**EDIÇÃO ESPECIAL
PRÊMIO LÓTUS 99**

**O S CAMPEÕES
DE VENDA**



**L-1620
O CAMINHÃO DO ANO**

AGRADECEMOS A PREFERÊNCIA: A FORD É PREMIADA DUAS VEZES.



ALÉM DE RECEBER O PRÊMIO LÓTUS 99 DE CAMINHÃO LEVE DO ANO COM O F-4000, A FORD AINDA GANHOU O DE MARCA DO ANO DE CAMINHÕES LEVES COM OS F-350, F-4000 E C-814.



FORD TRUCK
Assistance

Assistência gratuita
24 horas por dia,
7 dias por semana.

0800-555514

Código
de Trânsito
Brasileiro



Respeite a vida.
Respeite a faixa de pedestre.

www.ford.com.br

Use o cinto de segurança. Estes veículos estão em conformidade com o PROCONVE

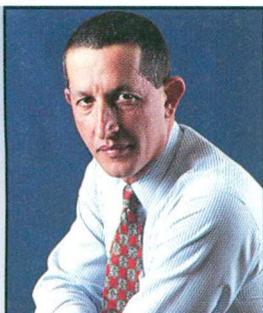


Caminhões



- Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores. Alguns dos itens apresentados são opcionais. Use sempre peças e acessórios originais Ford.

O melhor negócio em transportes.



José Augusto Ferraz
E-Mail: joseferraz@lotuscom.com.br

BALANÇO ESPERADO

Pelo sexto ano consecutivo, **FROTA & Cia** dedica boa parte das páginas da edição de março para comentar os resultados obtidos pela indústria automobilística brasileira, dedicada ao segmento de veículos comerciais. Muito mais que um esforço jornalístico, o trabalho é o resultado de quase um ano de levantamentos e pesquisas, coordenado pelo Datalótus – braço estatístico da Lótus Comunicações - junto às entidades que representam os fabricantes. Sempre com o propósito permanente de oferecer aos leitores um balanço do ano que passou, fundamentado nos números oficiais de vendas e produção fornecidos pelas próprias montadoras e importadoras de veículos.

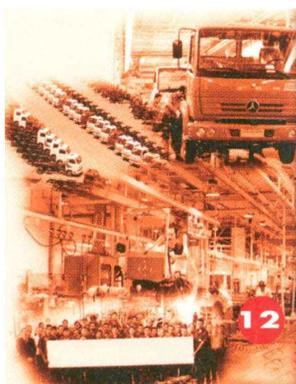
Na esteira das mudanças que caracterizam esse dinâmico mercado, o Prêmio Lótus também evolui a cada ano. Por isso, a partir de agora, passa a incluir os furgões de fábrica na lista dos veículos concorrentes à premiação. Bem como a indicação da “marca do ano”, destacando os fabricantes

Mudanças no **Prêmio Lótus** revelam evolução

que obtiveram a liderança do mercado em cada categoria de peso, entre leves, médios e pesados.

Não é por outro motivo que o **Prêmio Lótus** vem se consolidando, a cada ano, como o mais importante encontro voltado para a indústria de comerciais em nosso País. Como bem atestam os patrocinadores desta sexta edição – **Corteco, Cummins, Filtros Mann e Guazzelli Feiras Messe Frankfurt** - sem os quais não seria possível a realização desse evento. A todos que nos prestigiam e incentivam continuamente - sejam leitores ou anunciantes -, nossos mais sinceros agradecimentos. ☞

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



Capa 12

Um balanço do mercado brasileiro de veículos comerciais em 98 e as perspectivas para 99

Caminhão do Ano 18

O L 1620 fatura o tri-campeonato

Caminhão Pesado do Ano 20

O Volvo NL12 chega a liderança

Caminhão Médio do Ano 23

O que explica o sucesso do L 1620

Caminhão Leve do Ano 25

F-4000 mantém o domínio na categoria

Furgões 30

Fiorino encabeça os nacionais e a Towner os importados

Furgões leves 34

A Sprinter e a Daily 35.10 lideram o ranking

Marca do Ano/Caminhões Leves 37

Ford lidera com linha renovada para o segmento

Marca do Ano/Caminhões Médios 40

Mercedes-Benz reafirma origens e é destaque

Marca do Ano/Caminhões Pesados 44

Scania continua líder com nova linha

Ferrovia 48

FCA inaugura linha de carga geral São Paulo-Recife

Lançamento 52

Navistar estreia nos pesados com modelo 9.200

Passageiros 56

1001 implanta primeira classe em seus ônibus

SEÇÕES

06 Transporte On line

54 Pelo Mercosul

58 Pelo Mundo

62 Vitrine

Caderno ECONOMIA & TRANSPORTES



DIRETORES-GERENTES

José Augusto Ferraz

Solange Sebrian

FROTA

DEPARTAMENTO EDITORIAL

Publisher

José Augusto Ferraz (MTb 12.035)

Editor

Pedro Bartholomeu Neto

Redator

Aparecido Francisco (Mtb 22.933)

Colaboradores Autônomos

Luís Lopes (fotos)/Valdir dos Santos (textos)

Jornalista Responsável

José Augusto Ferraz (MTb 12.035)

ARTE

Diagramação

Fábio C. Bortoloto

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Diretora 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/Fax: (5551) 241-2286

DEPARTAMENTO DE CIRCULAÇÃO

Gerente

Solange Hette Stella

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO

Gerente

Edna Amorim

ASSINATURAS

FONE/FAX: (5511) 864-9655

ASSINATURA ANUAL: PREÇO 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

Consultora

Edna Arantes

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 Ló-
tus Comunicações Ltda., registrado no INPI sob o nº 81

7601635.FROTA & Cia. é uma publicação mensal, com cir-
culação dirigida e controlada, enviada a executivos e técnicos

de empresas de transportes e embarcadores de cargas, grandes

frotistas e fornecedores de produtos e serviços de transporte

total ou parcial de textos e ilustrações desde que citada a

fonte. Não são aceitos textos editoriais pagos. Textos editoriais

não têm vinculação com material publicitário. Conceitos

expressos em artigos assinados e opiniões de entrevistados

não são necessariamente os mesmos de FROTA & Cia.

EDITORAÇÃO ELETRÔNICA: LÓTUS COMUNICAÇÕES

FOTOLITOS: Fênix Studio de Tipos & Imagens

IMPRESSÃO: CAMARGO SOARES

LABORATÓRIO FOTOGRÁFICO: pH COLOR

FILIADA AO



CIRCULAÇÃO: ABRIL/1999



Fotos: Divulgação

Peças de ocasião

A Scania acaba de baixar em 30% os preços de 40 peças de reposição. A iniciativa foi possível graças ao entendimento entre fábrica, concessionárias e fornecedores. "Não se trata de uma liquidação, estamos realinhando os preços para aumentar nossa competitividade no mercado de reposição", explicou Emmanuel Queiroz, diretor de Pós-Venda da Scania.

A idéia é combater a concorrência de peças piratas e difundir as vantagens de utilização de peças genuínas que, entre outras coisas, oferecem garantia de 1 ano. Além disso, a utilização de peças piratas em caminhões e ônibus pode comprometer o desempenho e a segurança dos veículos.

PORTA-A-PORTA

A Cofap desenvolveu um programa especial para atendimento e serviços para o mercado de reposição de amortecedores da linha pesada. O alvo são as empresas de ônibus urbanos e rodoviários. A empresa está oferecendo suporte técnico para seus clientes, incluindo treinamento e palestras para funcionários das empresas do transporte de passageiros.

A unidade móvel de Atendimento (foto) funciona como laboratório ambulante e é equipada com dinamômetro e ferramentas especiais de última geração. A Cofap também criou uma linha direta, o DDG Linha Pesada exclusiva para esses clientes.



DD sobre trilhos

A Alstom Transporte iniciou um programa de exportações para os EUA de 40 caixas estruturais, carros para composições ferroviárias semi-prontos. Feitos totalmente em aço inoxidável, os artefatos são fabricados no complexo industrial da Lapa, em São Paulo, e enviados para a Alstom americana, que faz a montagem final incluindo equipamentos, poltronas, pintura etc.

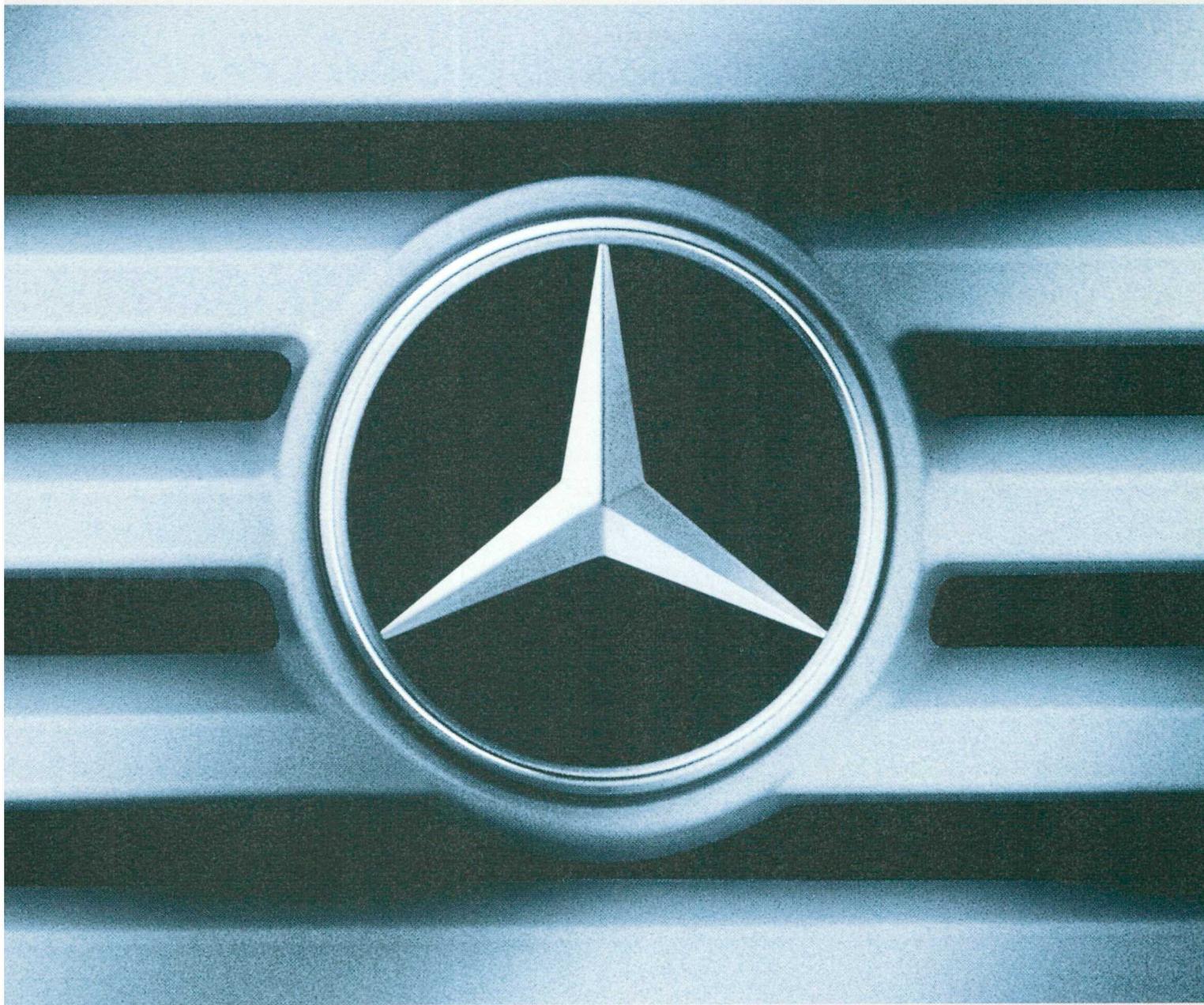
Os vagões de dois andares serão incorporados à frota da rede Amtrak e farão trecho San Diego, Los Angeles e San Francisco, na Califórnia. Os carros têm 5,10 m de altura e 26 m de comprimento e capacidade para 132 passageiros. Pesam a metade do que pesariam se fossem feitos de aço carbono e têm vida útil de 50 anos. A Alstom também fabrica o célebre TGV europeu, que alcança 300 km/h. Os vagões chegam de navio ao porto de Boston e saem de Santos.

A MODA DOS QUATRO EIXOS

A Auto Viação Catarinense, uma das mais tradicionais do País, incorporou à sua frota um novo conceito de transporte de passageiros a longa distância. A empresa acaba de adquirir quatro double deckers de quatro eixos, que, a partir de agora, oferecerão um transporte diferenciado nas linhas entre Jaraguá do Sul, Blumenau, Rio do Sul e Brusque para São Paulo.

O Panorâmico DD, produzido pela Busscar, dispõe de 40 lugares com distância de 60 cm entre as poltronas e sala VIP, além de serviços de som, comunicação e vídeo e serviço de bordo. Além disso, o motorista tem acesso direto ao compartimento de bagagens sem descer do carro.



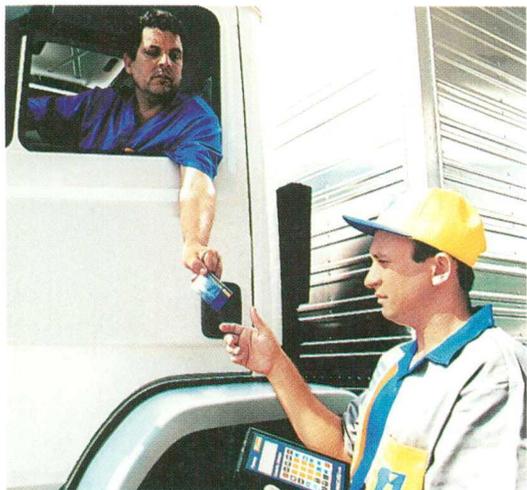


Campeão

Marca do Ano em Caminhões Médios no Prêmio Lótus 99



Mercedes-Benz
O futuro em movimento



Barra limpa

A Ipiranga acaba de lançar o Pamcard Ipiranga, um novo cartão magnético para todos os caminhoneiros fiéis aos postos de bandeira Ipiranga e Atlantic. A novidade do cartão está no fato de receber serviço de mensagens pessoais ou comerciais, enviadas por sistema infor-

matizado aos motoristas a cada abastecimento. Para tanto cada posto contará com um terminal interligado ao computador central da Pamcary, instalado na sede da empresa em São Paulo, que poderá ser acessado diretamente pelo próprio motorista possibilitando assim a comunicação dele com a empresa e com seus familiares. Além de diversas vantagens para os caminhoneiros e transportadores, o Pamcard Ipiranga significa um aval às empresas que contratarem os serviços destes credenciados. Isto porque, para integrar o quadro, os motoristas autônomos têm de atestar boa conduta profissional e possuir ficha limpa nos diversos serviços de proteção ao crédito e cheque, o que pode servir como uma garantia a mais.

NOVO TRANSFORMER

A fábrica de Resende da Volkswagens iniciou a produção de uma nova versão dos caminhões Transformer, preparados para receber o terceiro eixo. A alternativa, que visa a reduzir o desperdício de peças e mão-de-obra para essa conversão por empresas especializadas, se resume em oferecer ao veículo sem o kit de adaptação proporcionando uma redução de preço em torno de R\$ 1.500,00 em relação à primeira versão.

Nesta versão foram eliminados amortecedores, feixes de molas, suportes e batentes. O conjunto foi substituído por um suporte de eixo, fabricado com o mesmo aço das longarinas (LNE-50). O Transformer é oferecido para os modelos VW 16.200 e 16.220 e têm entre-eixos de 4.800 mm.



GENTE

Flávio Padovan foi promovido a diretor de Serviço ao Cliente para a Ford na América do Sul. Um desafio sob medida para ele. O pós-venda é hoje uma das prioridades das empresas e termômetro da qualidade de seus produtos e serviços.

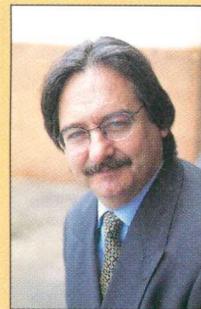


Foto: Marcelo Vigneron



A gerência Nacional de Vendas e Marketing de Caminhões e Ônibus da Ford brasileira tem novo titular: Oswaldo Jardim.

João Lopes deixou a Cummins e reforça o pós-venda da ZF.



O novo diretor Gerente do Banco GM e do GM Leasing é Carlos Eduardo Modeli Ribeiro (foto). Substitui David Brinkman, transferido para Luton, Inglaterra.

Sprinter Furgão



Bicampeão

Furgão do Ano no Prêmio Lótus 99



Mercedes-Benz
O futuro em movimento



RASTREAMENTO

É uma vergonha

Não foram precisos mais de 57 dias para que um delírio do novo código fosse a pique. Sem muita discussão a Câmara aprovou o fim do kit de primeiros socorros. Foi necessário que a sociedade contabilizasse um prejuízo estimado em R\$ 270 milhões para que o disparate fosse encerrado. A pergunta que fica é: quem lucrou com isso?



É fantástico

O DAC - Departamento de Aviação Civil continua na contra-mão. Lembrando os velhos tempos, o órgão esperneou quando soube que Vasp, Tam e Transbrasil haviam congelado o câmbio para as tarifas internacionais em R\$ 1,70. Em nota oficial o DAC dizia que a iniciativa fora tomada "à revelia dos órgãos governamentais, ferindo as normas em vigor."

É proibido

Sob a desculpa da legislação, parece que para o DAC é proibido baixar tarifas, pois a cotação do dólar no dia anterior à decisão era de R\$ 1,98 e dois dias depois R\$ 2,05. Economia de araque é isso aí. Será que alguma outra empresa teve algo a ver com isso? E por que o leasing tem de ser tabelado a 1,20?

ZUM ZUM ZUM

Um jornal sueco divulgou que a Volvo AB está interessada na compra da Navistar norte-americana. A publicação informou que a oferta seria de US\$ 3,5 bilhões. Depois de assumir uma bela porção de sua compatriota Scania, a Volvo quer se multiplicar com o caixa da venda de seu negócio de automóveis para a Ford.

A empresa, certamente, está de olho no mercado americano, onde tem participação de 11,5% no segmento de caminhões pesados. Na mesma praça, a Navistar pode fazer dobrar as vendas da sueca. Não se sabe se o negócio School Bus está incluído. A Navistar é a líder desse mercado que, nos EUA, soma 60 mil unidades/ano.

Terrinha

Será que Iveco e Mercedes-Benz estão se sentindo confortáveis com a teimosia do governador de Minas Gerais e as ameaças de seu secretário da fazenda?

A tecnologia e o bolso

A venda de veículos importados está despencando com a subida do dólar às alturas. No caso dos comerciais, pior ainda, pois aí os veículos são comprados por empresas que também levam em conta o preço das peças de reposição e levam os in-

vestimentos na ponta do lápis. Também ficam prejudicados melhoramentos, como os motores eletrônicos, freios eletromagnéticos etc, que têm componentes importados de alto valor. E a competitividade vai para a cucuia.

Uma boa idéia!

O Fórum Paulista de Transportes, promovido pelo Setcesp concluiu que o abastecimento noturno é a saída para o caos da circulação de veículos de carga em São Paulo. A "novidade" tem mais de 20 anos e depende quase que totalmente da concordância de supermercados, restaurantes, bares, farmácias, lojas de departamento ... Enquanto isso não ocorre, dá-lhe congestionamento.

Para toda obra

O sucesso do F-350 entre as empresas de energia e telecomunicação é tamanho que, para atender as reivindicações dos usuários do segmento, a engenharia da Ford estuda o lançamento da versão 4x4 do modelo. De quebra, para serviços mais pesados, o F-4000 também deverá ter sua versão de tração integral.



L-1620



Tricampeão

Caminhão do Ano e Caminhão Médio do Ano no Prêmio Lótus 99

► 4 Prêmios Lótus. A gente só tem a agradecer aos nossos clientes, que elegeram a qualidade de nossos produtos e o serviço de atendimento da Rede de Concessionários Mercedes-Benz. E para esses clientes, só temos uma coisa a dizer: obrigado, obrigado, obrigado, obrigado.



Mercedes-Benz
O futuro em movimento

RETRAÇÃO

Os números relativos à produção automobilística brasileira em 1998 revelam, com precisão, as conseqüências do vendaval que varreu o País no ano passado, quando o Brasil chegou a ser considerado “a bola da vez”, na esteira da quebradeira puxada pelos países asiáticos e a Rússia.

Depois de ultrapassar a marca histórica de mais de 2 milhões de veículos produzidos em 1997, a indústria automobilística encerrou 1998 com uma produção de 1.573.128 unidades, numa queda vertiginosa de mais de 24%, em comparação com o ano anterior (ver quadro na pág. 14). Foi o pior resultado obtido por essa indústria desde 93, ano em que o segmento respondeu pela produção de 1.391.435 veículos, segundo a Anfavea.

A repercussão dessa retração foi particularmente sentida nas vendas no mercado interno, que desabaram de 1.640.423 para 1.189.635 unidades. Da mesma forma, as exportações caíram das 416.872 unidades registradas em 1997 para 384.674 no ano passado, uma redução de 7,72%. Paradoxalmente, apenas as importações apresentaram saldo positivo. Entraram no País exatos 286.112 novos veículos, 11,7% além dos 256.069 que desembarcaram por aqui em 1997.

No capítulo dos veículos comerciais, um alívio. Em comparação com os números globais da indústria, as perdas não foram significativas. Como bem demonstram os levantamentos efetuados pelo Datalótus junto à Anfavea e que deram origem à sexta edição do Prêmio Lótus, e a esta publicação especial de FROTA & Cia.

JOSÉ
AUGUSTO FERRAZ

12 FROTA & CIA
MARÇO 1999

VENDAS DE CAMINHÕES AO MERCADO INTERNO POR CATEGORIA DE PESO

| CATEGORIA | PBTC | VENDAS/98 | PART. NO MERCADO |
|-------------------|--------------|---------------|------------------|
| Caminhões Leves | 5 a 10t | 13.294 | 26,65% |
| Caminhões Médios | 11 a 30t | 21.219 | 42,54% |
| Caminhões Pesados | acima de 30t | 15.365 | 30,81% |
| Total | | 49.878 | 100,00% |

Fonte: Anfavea/Datalótus

BRANDA

O SEGMENTO DE CAMINHÕES

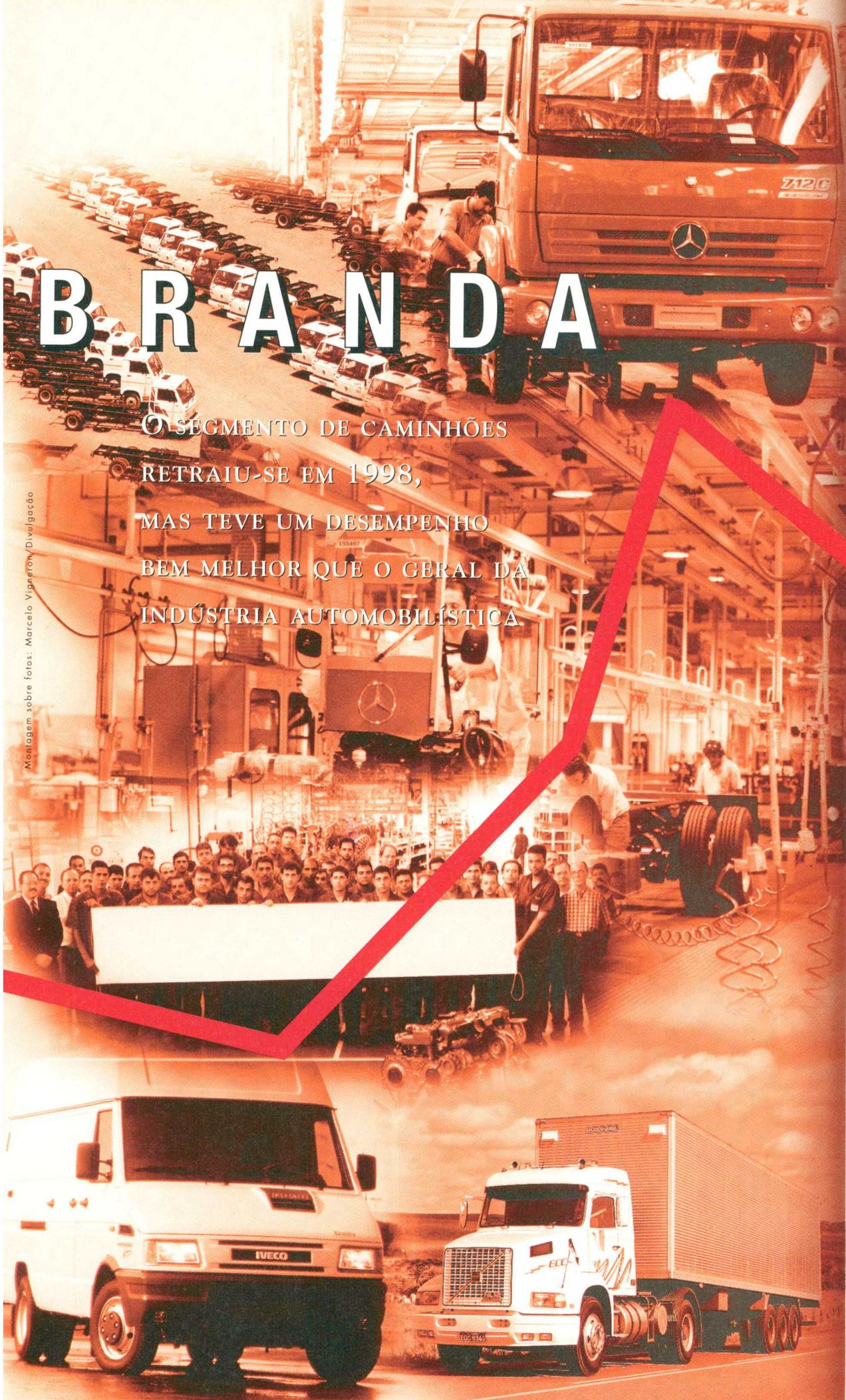
RETRAIU-SE EM 1998,

MAS TEVE UM DESEMPENHO

BEM MELHOR QUE O GERAL DA

INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

Montagem sobre fotos: Marcelo Vigneron/Divulgação



4556 456 565
4556 456 565
4556 456 565
4556 456 565
0809 576 876
0099 002 032
2230 045 432
4556 456 565
0809 576 876
0099 002 032
2230 045 432
4556 456 565
4556 456 565
4556 456 565
4556 456 565
0809 576 876
0099 002 032
2230 045 432
4556 456 565
0809 576 876
0099 002 032
2230 045 432
4556 456 565
4556 456 565
4556 456 565
4556 456 565
0809 576 876
0099 002 032
2230 045 432
4556 456 565
0809 576 876
0099 002 032
2230 045 432
4556 456 565
0809 576 876
0099 002 032
2230 045 432
4556 456 565
0809 576 876

Fonte: Anfavea/Datalócus

Como o leitor poderá conferir nas tabelas que ilustram esta matéria, o segmento de veículos comerciais - leia-se caminhões - encerrou o ano com 49.878 unidades comercializadas no mercado interno contra 52.305 vendidas em 97, representando uma redução de apenas 4,64%. Se a esses números forem somadas as vendas resultantes das exportações o percentual cairia para ínfimos 0,7%, diferença calculada entre as 64.287 unidades vendidas em 1998 sobre as 64.743 comercializadas em 1997 no Brasil e no exterior.

Se os números globais do mercado de caminhões indicam oscilação apenas residual de um ano para outro, o mesmo não se pode dizer da participação de cada uma das três categorias de veículos avaliadas pelo Prêmio Lócus.

Contrariando a previsão de especialistas, que davam como certa uma crescente supremacia das vendas de caminhões pesados sobre os médios, o ano de 1998 encerrou mostrando uma realidade bem diferente. Depois de manter-se estabilizada na faixa dos 39%, no

DESEMPENHO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA BRASILEIRA

PERÍODO: 1996 A 1998

| Veículos | Produção | | | Vendas | | |
|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | 1996 | 1997 | 1998 | 1996 | 1997 | 1998 |
| Caminhões | 48.712 | 63.744 | 63.279 | 40.573 | 52.305 | 49.807 |
| Automóveis | 1.458.576 | 1.677.858 | 1.244.463 | 1.245.972 | 1.361.106 | 969.674 |
| Comerciais Leves | 279.697 | 306.545 | 243.908 | 207.649 | 212.741 | 154.923 |
| Ônibus | 17.343 | 21.556 | 21.478 | 12.589 | 14.091 | 15.231 |
| TOTAL | 1.804.328 | 2.069.703 | 1.573.128 | 1.506.783 | 1.640.243 | 1.189.635 |

| Veículos | Exportações | | | Importações | | |
|------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 1996 | 1997 | 1998 | 1996 | 1997 | 1998 |
| Caminhões | 8.545 | 12.438 | 14.409 | 1.561 | 2.580 | 1.550 |
| Automóveis | 211.565 | 305.647 | 279.388 | 133.855 | 183.441 | 210.014 |
| Comerciais Leves | 70.951 | 91.712 | 84.716 | 28.638 | 69.277 | 74.018 |
| Ônibus | 5.212 | 7.075 | 6.161 | 2.859 | 771 | 530 |
| TOTAL | 296.273 | 416.872 | 384.674 | 166.913 | 256.069 | 286.112 |

período entre 95 a 97, a participação dos médios saltou para 42,5% no ano passado. Os números são claros: os médios são os líderes de mercado nos últimos 4 anos e, em 1998, tiveram 21.219 unidades vendidas no mercado interno, enquanto os pesados não foram além de 15.365 unidades. Isso equivale a uma diferença de quase 12% a mais em volume a favor dos médios. (ver quadro)

Em consequência dessa performance, a Mercedes-Benz pôde reafirmar sua condição de hegemonia absoluta no segmento. E,

de tabela, comemorar pelo terceiro ano consecutivo o título de fabricante do caminhão mais vendido do País, o L 1620, eleito "Caminhão do Ano" na edição 1999 do Prêmio Lócus.

Num mercado cada vez mais competitivo o como o nosso vale também destacar as marcas

EVOLUÇÃO

| Ano | 1993 | | |
|--------------------|---------------|----------------|---------------|
| Fabricante | Vendas | Market Share | Vendas |
| Agrale | 956 | 2,53% | 1.254 |
| Ford | 5.656 | 14,98% | 6.621 |
| General Motors | 1.913 | 5,07% | 1.852 |
| Mercedes-Benz | 14.600 | 38,66% | 20.673 |
| Scania | 5.080 | 13,45% | 6.499 |
| Volkswagen | 5.113 | 13,54% | 8.377 |
| Volvo | 4.451 | 11,78% | 5.134 |
| TOTAL | 37.769 | 100,00% | 50.410 |
| Convenções/Ranking | 1º Lugar | | 2º |

Fonte: Anfavea/Datalócus

que conseguiram melhorar suas posições no mercado. Caso típico da Volkswagen, cujo market share saltou de 15,94% em 1997 para 17,44% em 1998. A General Motors também fez bonito: fechou o ano com uma participação de 4,40% contra os 2,91% obtidos no ano anterior.

Na esteira da modernidade, o Brasil viu crescer a oferta de novos furgões, depois de décadas de domínio da Kombi. Em 1998, nada menos que 14 marcas distintas estavam disponíveis no Brasil em versões com capacidade variando de 350 kg a mais de 1 tonelada, fechando o ano com 22.887 unidades vendidas. (ver quadro)

Esses números explicam o otimismo de Salvatore Danilo Martelli, diretor de Marketing da Iveco Fiat do Brasil. Para ele, as vendas dos furgões e caminhões leves crescerão roubando espaço dos derivados de automóveis

“Para Roberto **Bógus** 99 promete dias melhores”

e dos caminhões, como já vem acontecendo.

O entusiasmo de Salvatore, contudo, só não é compartilhado por todos os demais colegas da indústria, uma vez que boa parte deles acredita em ventos ainda mais desfavoráveis, fustigando o ano que se inicia.

É o caso de Flávio Mermejo, diretor de Vendas de Caminhões e Ônibus da Scania. Ele considera muito difícil fazer previsão de crescimento em 1999. E, por diversas razões que vão desde a instabilidade monetária, ao aumento inevitável do preço dos caminhões e

| VENDAS DE FURGÕES AO MERCADO INTERNO | | | |
|--------------------------------------|--------------------------|---------------|-------------------------|
| CATEGORIA | CAPACIDADE ÚTIL DE CARGA | VENDAS/98 | PARTICIPAÇÃO NO MERCADO |
| Furgões Leves | até 999kg | 9.741 | 42,56% |
| Furgões | acima de 1.000kg | 13.146 | 57,44% |
| Total | | 22.887 | 100,00% |

Fonte: Anfavea/Datalótus

a perspectiva de queda do PIB, apesar do esperado aumento da safra agrícola e das exportações de manufaturados.

Para Carlos Pacheco, gerente de Marketing de Vendas de Caminhões da Volvo, o mercado deve acusar uma queda este ano em comparação com 1998, que já foi recessivo. “A queda nas vendas começou em outubro, com a saída dos dólares do País, e este ano vai sofrer com a instabilidade da moeda. A queda do PIB, preocupa”, afirma o gerente.

Já o diretor de Vendas da Mercedes-Benz, Roberto Bógus acredita em dias melhores. Ele estima que a marca irá ganhar mais um ponto de participação em 1999, chegando aos 38%. “Nosso alto índice de verticalização é uma vantagem num momento como esse”, assegura.

“Com todas as dificuldades vamos crescer 2% este ano” estima, por sua vez, Flávio Padovan, gerente Executivo de Vendas e Marketing da Ford. Na visão do profissional, a receita será especializar cada vez mais os produtos e incrementar os benefícios ao usuário. 

AS VENDAS DE CAMINHÕES AO MERCADO INTERNO POR FABRICANTE

| Fabricante | 1995 | | 1996 | | 1997 | | 1998 | |
|---------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|
| | Vendas | Market Share |
| Ford | 1.138 | 2,00% | 399 | 0,98% | 445 | 0,85% | 550 | 1,10% |
| Volvo | 10.215 | 17,93% | 7.536 | 18,57% | 11.334 | 21,67% | 10.723 | 21,50% |
| Mercedes-Benz | 1.425 | 2,50% | 334 | 0,82% | 1.523 | 2,91% | 2.194 | 4,40% |
| Scania | 22.110 | 38,81% | 16.312 | 40,20% | 19.357 | 37,01% | 18.410 | 36,91% |
| Iveco | 5.908 | 10,37% | 5.149 | 12,69% | 6.977 | 13,34% | 5.271 | 10,57% |
| DAF | 10.636 | 18,67% | 7.417 | 18,28% | 8.337 | 15,94% | 8.700 | 17,44% |
| Renault | 5.531 | 9,71% | 3.426 | 8,44% | 4.332 | 8,28% | 4.030 | 8,08% |
| Total | 56.963 | 100,00% | 40.573 | 100,00% | 52.305 | 100,00% | 49.878 | 100,00% |
| | 3º Lugar | | 4º Lugar | | 5º Lugar | | 6º Lugar | |

EDC GOLD.

AGORA COM MAIS UM ITEM NÃO DISPONÍVEL NA O MODELO DE CAMINHÃO PESADO MAIS VENDIDO D



O EDC Gold recebeu o Prêmio Lótus 1999, concedido pela editora Lótus Comunicação, que o elegeu Caminhão Pesado do Ano, com base no volume de vendas do ano anterior. Por isso, se você quiser seguir rumo ao sucesso, vá com quem já é, comprovadamente, especialista no assunto. Vá de EDC GOLD.

O SEU SUCESSO É O NOSSO COMPROMISSO.

Os veículos foram testados em condições reais de uso e foram avaliados por especialistas em veículos comerciais.

**CONCORRÊNCIA:
O ANO.**



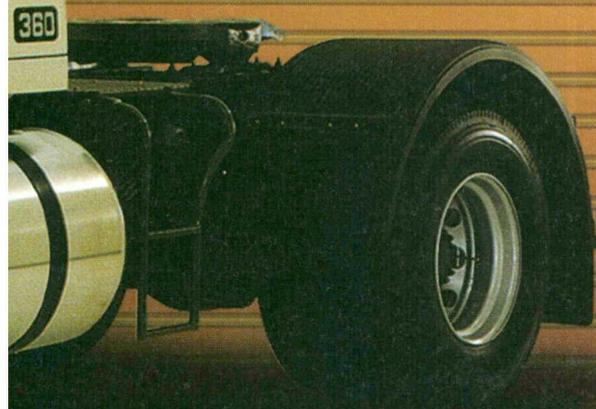
COLUNA DE DIREÇÃO COM
AMPLA REGULAGEM



MOTOR COM GERENCIAMENTO
ELETRÔNICO



ALTURA INTERNA DA
CABINE MAIOR QUE 1,78 m



| EQUIPAMENTOS | NL12 EDC 360 | CONCORRÊNCIA* |
|---|--------------|----------------|
| Motor com gerenciamento eletrônico | Standard | Não disponível |
| Sistema de diagnóstico eletrônico | Standard | Não disponível |
| Piloto automático | Standard | Não disponível |
| Bloqueio do diferencial | Standard | Opcional |
| Tanque de combustível de alumínio | Standard | Não disponível |
| Ar-condicionado integral | Standard | Opcional |
| Coluna de direção com ampla regulagem | Standard | Não disponível |
| Altura interna da cabine maior que 1,78 m | Standard | Não disponível |
| Porta-objetos sob a cama com separadores | Standard | Não disponível |
| Faróis de segurança "luz do dia" | Standard | Não disponível |

*Na mesma faixa de potência.

VOLVO



CAMINHÃO DO ANO

RUMO AO TETRA

O L 1620 SEGUE FIRME NA SUA
TRAJETÓRIA DE SUCESSO
E CONQUISTA, PELA TERCEIRA VEZ,
O TÍTULO DE CAMINHÃO
MAIS VENDIDO DO BRASIL

Não é fácil ser tricampeão, e muito menos de goleada. Mas foi isso que o L 1620 conseguiu. Craque de um time que monopolizou as atenções em 98, o médio da Mercedes-Benz, mais uma vez, foi o caminhão preferido do Brasil, dentre todas as categorias de peso. Um feito digno de levar para casa o Prêmio



Roberto Bógus:

sucesso amparado em 3.600 considerações sobre o produto, de 1900 empresários pesquisados

Montagem sobre fotos: Marcelo Vigneron/Divulgação

Lótus, pelo terceiro ano consecutivo, e o título mais cobiçado da premiação: o de "Caminhão do Ano 1999".

O fenômeno é fácil de explicar para Roberto Bógus, Diretor de Vendas da Mercedes-Benz do Brasil. "O L 1620 é um faz tudo que agrada desde frotistas a autônomos". Seu mercado é bastante fragmentado e, segundo o dirigente, muitos chegam à marca comprando veículos usados.

Um L 1620, com terceiro eixo instalado, tem boa capacidade de carga útil num período de vacas magras e enfrenta, sem problemas, percursos maiores que os de média distância para as quais foi projetado.

Outra explicação para o sucesso do modelo é que, mesmo em empresas com eficiência logística, às vezes é melhor multiplicar a frota e perder em capacidade individual, contando com o contraponto de atingir um maior

antecedência. Mas não há ainda nenhuma decisão de substituição deste modelo. "Ainda mais porque o cabine convencional é muito importante para o mercado dando mais conforto para o motorista", atesta Roberto Bógus. Algo prioritário pelo que significa média distância no Brasil.

Talvez, por isso, numa pesquisa de grande envergadura feita junto aos usuários, o L 1620 apresentou uma taxa de fidelidade de 90%, enquanto que 3 em 4 clientes nem pensaram em outra marca. Estes são dados que fazem a felicidade de qualquer departamento de marketing e que acabaram comprovados pelos números de venda do produto.

Pesquisas realizadas pela New Truck Buyer levantaram os cinco pontos que os clientes mais gostam no L 1620. "Não dá manutenção", encabeça a listagem, seguido de "Potência e aceleração", "Motor forte e resistente",

"90% dos usuários revelam fidelidade ao modelo"

número de pontos com maior eficiência e disponibilidade.

Além disso, o produto apresenta características que formam um conjunto equilibrado incluindo dirigibilidade, fácil e barata manutenção, conforto, bom contra valor, vida longa (6 anos entre frotistas), baixo custo operacional e evolução tecnológica constante.

Acrescente isso tudo, o fato dessa estrela ter fôlego para muitas melhorias. O desenvolvimento de um novo caminhão ocorre com 5 a 6 anos de

"Boa visibilidade" e "Dirigibilidade".

Entre as razões de compra, os clientes indicaram "Experiência anterior", "Facilidade de encontrar peças", "Capacidade de carga" e "Não dá manutenção". Como se pode ver, o apelo do modelo não é fraco. E estas sensações são muito importantes num mercado que confunde atacado e varejo.

Mas não é só. É preciso garantir a disponibilidade do veículo. "Temos, sem dúvida, uma das mais competentes redes do País, com grande capilaridade graças a 247 pontos de vendas e 188 concessionárias. Isso reflete numa imagem de grande confiabilidade à marca e a cada um de seus produtos", garante o Diretor de Vendas da Mercedes-Benz do Brasil.

Para garantir a satisfação dos clientes, o L 1620 vem sofrendo um processo de melhoria contínua que tem entre os principais contribuintes os próprios frotistas. Este procedimento começou com o sistema Fábrica Aberta, que já realizou 38 sessões, cada uma delas com a participação média de 50 frotistas.

"Mais de 1900 empresários fizeram cerca de 3 600 considerações sobre nossos produtos", diz Bógus. Para se ter idéia, nos novos extrape-sados e leves 35% dos desenvolvimentos foram colhidos diretamente neste programa.

L 1620:

Um caminhão "faz-tudo" que agrada de frotistas a autônomos



PEDRO

BARTHOLOMEU



CAMINHÃO PESADO DO ANO

Montagem sobre fotos: Divulgação



Carlos Pacheco:

performance justificada, por conta da boa relação custo-benefício do NL12 EDC

MAIORIDADE PREMIADA

PELA PRIMEIRA VEZ, EM 21 ANOS DE BRASIL, A VOLVO CHEGA AO TOPO DO SEGMENTO DOS PESADOS, GRAÇAS ÀS VIRTUDES DO NL12 EDC 360 4x2

Já era tempo de a Volvo conquistar uma premiação como esta. No mercado brasileiro há 21 anos, os caminhões pesados da marca, com cabina semi-avançada (N e NL), estão presentes em todas as especialidades de transporte, participam das grandes, médias e pequenas frotas de transportadoras ou empresas de carga própria, e nas mãos de muitos transportadores autônomos. Os caminhões da série NL, lançados em 1996, podem ser vistos nas longínquas estradas de lama ou nas autoestradas de alta velocidade, nas grandes obras da construção civil, nas madeireiras, na extração de minérios, na produção agrícola, no

transporte de animais vivos, na colheita da cana e nas grandes cidades.

O NL12 EDC 4x2 360 revelou-se como o modelo preferido da maioria de frotistas e autônomos que compraram caminhão pesado no ano passado. A Volvo vendeu 2.743 exemplares desse modelo, número que lhe rendeu o título de Caminhão Pesado do Ano, com 17,6% mais do que o segundo colocado, o Mercedes-Benz LS 1935.

A Gafor, uma das maiores empresas de transporte e logística do País, tem 150 deles, 50 adquiridos no ano passado. Estão operando nas mais diferentes condições, da carga líquida

da à paletizada, em rotas de longa distância ou em trechos fixos de percurso menor, atendendo a importação ou exportação. A preferência, segundo Sérgio Maggi, diretor da Gafor, se deve aos benefícios no custo operacional.

Carlos Pacheco, gerente de Marketing de Vendas de Caminhões da Volvo do Brasil, também destaca essa qualidade do NL 12 360 4x2. "O resultado de sua performance é insuperável em qualquer aplicação, na comparação com a concorrência", assegura. Essa boa relação custo/benefício representa maior produtividade, ou seja, menores consumo de combustível e desgaste de componentes e maior disponibilidade, pois o veículo permitiu economizar tempo nas paradas obrigatórias de revisão. Ele destaca ainda o interesse pelo modelo não só dos autônomos e pequenos operadores, como dos empresários que buscam aumentar a produtividade, pois o motorista trabalha com mais conforto e segurança. "Esse detalhe, hoje, é decisivo na hora da compra, por isso oferecemos um caminhão com ar-condicionado, comando eletrônico da injeção, piloto automático, check control como itens de série, enquanto na concorrência eles são opcionais".

Diante desse resultado de vendas em um ano difícil como foi 1998, a Volvo nem pensa em substituí-lo. "Com todo esse sucesso, nem pensar!", diz Pacheco. O modelo de cabina se-

"Força da marca e rede treinada atrai compradores"

mi-avançada, derivado do FH 12, que já está sendo produzido e comercializado na Austrália e nos Estados Unidos, e em teste no Brasil, não deverá provocar a substituição do NL EDC. Para Carlos Pacheco, esse veículo ainda é o mais competitivo em sua categoria embora seja de uma geração anterior à do FH 12.

Ele atribui parte deste sucesso de vendas à marca Volvo, que tem se preocupado em atualizar e introduzir inovações, e à rede de concessionários, que tem prestado serviços com pessoal extensivamente treinado. Para se ter idéia, as equipes de eletrônica embarcada vêm sendo aperfeiçoadas há 5 anos. Pacheco garante que a rede Volvo é a única no País que mantém mais de 200 profissionais formados em mecânica.

| CAMINHÕES PESADOS RANKING DOS MAIS VENDIDOS | | | |
|--|---|-----------|-----------------------------|
| MODELO | MARCA | VENDAS 98 | PARTICIPAÇÃO NO SEGMENTO |
| NL12 360 4X2EDC |  | 2.743 | 17,85% |
| LS 1935 |  | 2.260 | 14,71% |
| T 124 GA 4X2 360 |  | 1.176 | 7,65% |
| T 114 GA 4X2 360 |  | 885 | 5,76% |
| R 124 GA 4X2 360 |  | 801 | 5,21% |
| T 113 H 4X2 360 |  | 716 | 4,66% |
| LS 1938 |  | 706 | 4,59% |
| C 2425 |  | 617 | 4,02% |
| FH12 380 4X2 |  | 602 | 3,92% |
| L 2635 |  | 527 | 3,43% |

Fonte: Anfavea/Datalótus

Apesar de ter o caminhão pesado mais vendido do ano, a Volvo registrou uma queda nas vendas de caminhões em comparação com os resultados de 1997, como também ocorreu com as demais montadoras. O modelo vencedor havia vendido 20,9% mais em 1997. No total da marca, a queda foi de 6,97% (4.332 contra 4.030).

As vendas de pesados, todavia, também caíram na Scania e na Mercedes-Benz, respectivamente 27,2% e 8,4%. Os números da Scania quanto ao Pesado do Ano, entretanto, foram prejudicados pela nomenclatura adotada pela Série 4, que mostra uma subdivisão

bem maior do que a série 3. Só o T 113 360 4x2 (Caminhão do Ano três vezes seguidas), foi substituído por quatro versões modulares diferentes, de acordo com a altura da cabina, o motor de 11 ou 12 litros, e chassi especial para aplicações diferentes.

A Mercedes-Benz deixou de ser a primeira também porque substituiu seu modelo pesado líder em vendas, o LS 1935 (2.260 unidades vendidas em 1998 e 3.412 em 1997) pelo LS 1938 (760 caminhões vendidos em 1998).

Para 1999, as perspectivas não são alentadoras. Mas a safra prevista de quase 80 milhões de toneladas de grãos dão esperança ao segmento. "Grande parte dessa safra é exportada, o que pode alavancar mais as vendas", prevê Pacheco.



A solução em peças originais para reposição agora no Brasil.

O Grupo Freudenberg trouxe para o Brasil o conceito de peça global com a marca CORTECO. Criado na Europa há três anos segue padrões internacionais de qualidade e tecnologia. CORTECO possui as seguintes famílias de produtos:

- retentores e selos para haste de válvulas,
- kits de direção hidráulica (linha leve e pesada)
- kits de roda (linha leve e pesada),
- kits de juntas homocinéticas,
- flexíveis de freio,
- antivibradores.



O NOVO OBJETO DO DESEJO

O SUCEDÂNEO DO VELHO
L 1113 REAFIRMA A PREFERÊNCIA
NACIONAL E PROVA A
EVOLUÇÃO DA MATRIZ DO
TRANSPORTE BRASILEIRO

Campeão pela terceira vez consecutiva, o médio L 1620 da Mercedes-Benz é o novo fenômeno da montadora. “Estreamos no Brasil com um caminhão médio e mantemos a liderança com outro veículo da mesma categoria”, comemora Roberto Bógus, Diretor de Vendas da Mercedes-Benz.

Pelo andar da carruagem, a montadora conseguiu um outro caminhão que faz lembrar a hegemonia do L 1113, que na década de 70 era o padrão nacional. O L 1620, está longe do novo padrão rodoviário, mas apresenta números impressionantes de vendas.

Foram vendidos 5 842 deles durante 1998, número superior a toda a produção de cavalos mecânicos da Scania e de toda a produção de leves da Ford. O veículo só perdeu, e de pouco, para a produção do Fiat Fiorino, um furgão leve derivado de automóvel.

Num mercado tão fragmentado como o de hoje é uma façanha. O fato é que o modelo consegue agradar a gregos e troianos. E esta é a razão de seu sucesso. Diferentemente do seu ancestral L 1113, porém, os números do L 1620 mostram a evolução da matriz de transporte brasileira.

Enquanto naquela época o 1113 era considerado um veículo rodoviário, e o era de fato, o 1620 é um comercial multifuncional. Ele é usado pelas empresas de transporte comercial, pela indústria e comércio, pela agroindústria e pelos autônomos indistintamente.

A maior utilização do 1620 acontece no segmento de horti-frutigranjeiros (29%), seguido pela carga geral (16%) e depois pelos segmentos de



frigorificados/resfriados (9%), líquidos a granel (5%), combustíveis (5%), bebidas (6%), materiais de construção (3%), cereais e ensacados (6%), móveis (5%), equipamentos (3%), produtos eletroeletrônicos (3%), madeira, perfis metálicos e cereais a granel (cada um com 2%) e autopeças e artigos de higiene (ambos com 1%).

Essa flexibilidade ele herdou com a evolução do produto que ganhou em potência e

envolvimento de qualquer produto da empresa esteve sempre balizado pelos olhos e ouvidos de seus técnicos focados no cliente final.

Isso se estende do anteprojeto ao seu checking end. Os produtos em lançamento, hoje em dia, são colocados em clientes para fazer parte de operações normais e, depois de 3 meses, técnicos da montadora levantam os resultados e o nível de satisfação com o produto. “É o que chamamos de Day After, uma pesquisa

“Ao contrário do L 1113, o **L 1620** é um veículo multifuncional”

em capacidade de carga. O sucedâneo do célebre L 1113 ganhou potência 65% superior e mais de 50% em carga. Numa frota de milhares de caminhões isso significa muito.

O L 1620 é um veículo totalmente diferente, longe do estilo prêt-a-porté do seu irmão de décadas atrás. Ele exibe itens como conforto, segurança, potência e dirigibilidade que o credenciam aos mais diferentes serviços como o que encabeça a listagem acima. Aliás, o setor hortifrutigranjeiro sempre foi um feudo dos leves.

Todas essas diferenças são fruto da nova filosofia Mercedes-Benz, que entrou em vigor só em meados desta década, pela qual o de-

que revela se o produto fez juz às expectativas do usuário e se alguma melhoria ainda pode ser incorporada a ele”, explica Bógus.

Tal procedimento já está incorporado aos trabalhos do departamento de desenvolvimento de produtos, pois, finalmente, os fabricantes chegaram à conclusão que é impossível perceber, sozinhos, todas as necessidades dos diversos segmentos de transportes.

Iniciativas como o Day After, contém ações que fazem parte dos programas de qualidade que, afinal, têm como meta garantir a fidelização do cliente, a boa imagem da marca no mercado e ampliar sistematicamente sua participação. A chave de tudo isso é a qualidade dos produtos e a assistência posterior.

“Não existe nada mais produtivo para a indústria do que fazer o que o mercado quer”, assegura Roberto Bógus. A grande dificuldade é detectar, com larga margem de segurança, o que realmente o usuário anseia e visualiza como produto ideal.

O veículo da faixa deve ter bom trânsito em toda a segmentação do mercado específico e ser aprimorado cada vez mais. Afinal, estar na mão de pequenas e médias empresas também significa passar pelo mais rigoroso controle de performance. São usuários que requerem um veículo econômico de manutenção, robusto física e mecânicamente e parcimonioso no consumo.

CAMINHÕES MÉDIOS RANKING DOS MAIS VENDIDOS

| MODELO | MARCA | VENDAS 98 | PARTICIPAÇÃO NO SEGMENTO |
|-----------|---|-----------|--------------------------|
| L1620 |  | 5.842 | 27,53% |
| F 12000 |  | 1.389 | 6,55% |
| 12140 H/T |  | 1.377 | 6,49% |
| L1218 |  | 1.231 | 5,80% |
| L1214 |  | 1.147 | 5,41% |
| 12170 |  | 934 | 4,40% |
| F 14000 |  | 856 | 4,03% |
| 16200 |  | 837 | 3,94% |
| 12-170 |  | 782 | 3,69% |
| C 1415 |  | 695 | 3,28% |

Fonte: Anfavea/Datalotus

O IMBATÍVEL

O F-4000 OUTRA VEZ FOI O MAIS VENDIDO DOS CAMINHÕES LEVES, UMA POSIÇÃO QUE OCUPA HÁ DÉCADAS, MESMO NUM MERCADO MUITO COMPETITIVO

No segmento de caminhões leves reza a lei da monotonia. Para “variar”, o F-4000 em 98 encabeça a listagem dos mais vendidos. E por isso, leva o Prêmio Lótus 1999 - “Caminhão Leve do Ano”, com direito até a troféu. É chato? Para a concorrência, certamente na medida em que o veículo, lançado em maio de 1975, permanece onipotente e incólume a dezenas de lançamentos de outras fábricas.

A fórmula milagrosa do sucesso do F-4000 combina diversos itens que acabaram por colocá-lo num pedestal quando o assunto é vendas. Flávio Padovan, ainda Gerente Nacional de Vendas e Marketing de Caminhões da Ford (leia nota nesta edição) destaca que o F-4000 foi o primeiro *car like* brasileiro, ou se-

ja, um caminhão que tem relativamente o conforto de um automóvel.

“O F-4000 foi escolhido por muita gente porque ele podia, e pode, fazer às vezes de caminhão e automóvel”, diz Padovan. Com toda razão, para o pequeno empresário o veículo veio a calhar. Sem ser um mastodonte, como a maioria dos outros caminhões, muitos F-4000 podem ser vistos estacionados em garagens de residências. Mas não é só isso. Na época em que foi lançado já era um comercial extremamente fácil de dirigir e com uma cabina baixa como a de uma picape. Isso lhe valeu muitos pontos.

O fato mais impressionante, porém, é que em praticamente 24 anos de vida nenhum concorrente lhe ameaçou, nem de longe. Nem a Mercedes-Benz encontrou receita parecida, embora claramente tenha negligenciado o segmento nos velhos e bons tempos. E olha que a Ford teve ou tem concorrentes de peso como a General Motors, Fiat e Volkswagen.

Hoje, o F-4000 tem uma reputação inabalável entre centenas de setores da economia, principalmente aqueles ligados ao comércio, serviços, alimentação etc.

“O F-4000 é um veículo altamente desejado e trafega com grande desenvoltura na cidade e no campo”, diz Pa-

PEDRO
BARTHOLOMEU

F-4000:
melhorias e
tradição
mantêm modelo
na liderança



| CAMINHÕES LEVES RANKING DOS MAIS VENDIDOS | | | |
|--|-------|-----------|-----------------------------|
| MODELO | MARCA | VENDAS 98 | PARTICIPAÇÃO NO SEGMENTO |
| F4000 | | 3.657 | 27,51% |
| 8140 | | 1.952 | 14,68% |
| 710 | | 1.929 | 14,51% |
| 914 | | 1.376 | 10,35% |
| 712 | | 899 | 6,76% |
| C 814 | | 761 | 5,72% |
| 7100 | | 693 | 5,21% |
| 8100 | | 465 | 3,50% |
| 6-150 | | 385 | 2,90% |
| 7-110 | | 310 | 2,33% |

Fonte: Anfavea/Datalotus

dovan. Sua resistência e confiabilidade foram construídas no dia-a-dia de labuta e nos fins-de-semana no parque, gostam de lembrar os técnicos da Ford.

Não há dúvidas que o sucesso do veículo foi forjado entre o pequeno empresariado. Já nasceu como venda de varejo, transformando-

De fato, a cabina, apesar de manter a mesma configuração daquela do longínquo 1975, evoluiu muito e a partir de dezembro recebeu o habitáculo da célebre linha F-250 americana.

Sob o capô as coisas também mudaram muito. Dos MWM D 229 da época do lançamento o caminhão é tracionado agora pelos motores Cummins turbo de última geração. Todo o trem motor sofreu alterações buscando a otimização do conjunto. O mesmo ocorreu com a suspensão e o sistema de freios.

Toda essa longa vida útil do projeto, entretanto, produziu um outro fenômeno típico do F-4000: o seu alto valor de revenda. Algo muito difícil de consolidar, principalmente quando o assunto é caminhão. “Recentemente, um empresário de Recife definiu bem o F-4000: é um cheque ao portador”, lembra Padovan.

Para ele, o valor de revenda do veículo se sustenta não só pela qualidade e tradição, mas também pela liquidez que apresenta. Este é um patrimônio indiscutível, tanto assim que na reformulação total da linha F que se completou no início deste ano, o finado F-2000 foi

“F-4000 oferece a melhor **relação** custo/benefício”

se num clone de trabalho e lazer para milhares de usuários. E conquistou segmentos que apresentam alto índice de fidelidade. E este é um exemplo que está nas ruas, bastando observar o caminhão quase padrão de moveleiros, hortifrutigranjeiros e uma infinidade de profissionais liberais de todo País.

“A explicação mais completa para o sucesso do F-4000 é a relação custo-benefício que ele oferece ao comprador”, explica Padovan. Efetivamente, o veículo é o decano da indústria automobilística nacional no segmento de cargas. Embora isso possa ser interpretado como a sobrevida de um projeto antigo, desatualizado.

“O F-4000 tem sido modernizado constantemente, para assegurar o máximo de eficiência à sua utilização”, complementa Flávio.

relançado como F-350, mas nem sequer passou pela cabeça do marketing da Ford rebatizar o F-4000 com a nomenclatura americana.

A estratégia da montadora para crescer este ano e obter uma participação de 23% do mercado global é a de especializar seus produtos, procurando atender aos nichos de mercado que procuram veículos segundo um figurino totalmente próprio.

Já está em estudo, por exemplo, a oferta de uma versão do F-350 com versão integral, para suportar serviços de instalações de cabos em terrenos difíceis, fazendo as vezes de verdadeiros off road. “O F-350 é líder nos Estados Unidos desse mercado - revela Padovan - e muitas multinacionais estão se instalando no Brasil e aplicando o mesmo conceito.”

Por dentro dos Grandes Vencedores do Prêmio Lótus de 1999...

STUDIOUM



*Caminhão Pesado do Ano
VOLVO NL 12
4x2 EDC*

*Caminhão do Ano e...
Caminhão Médio do Ano
MECEDES BENZ L1620*



... A força e tecnologia da ZF

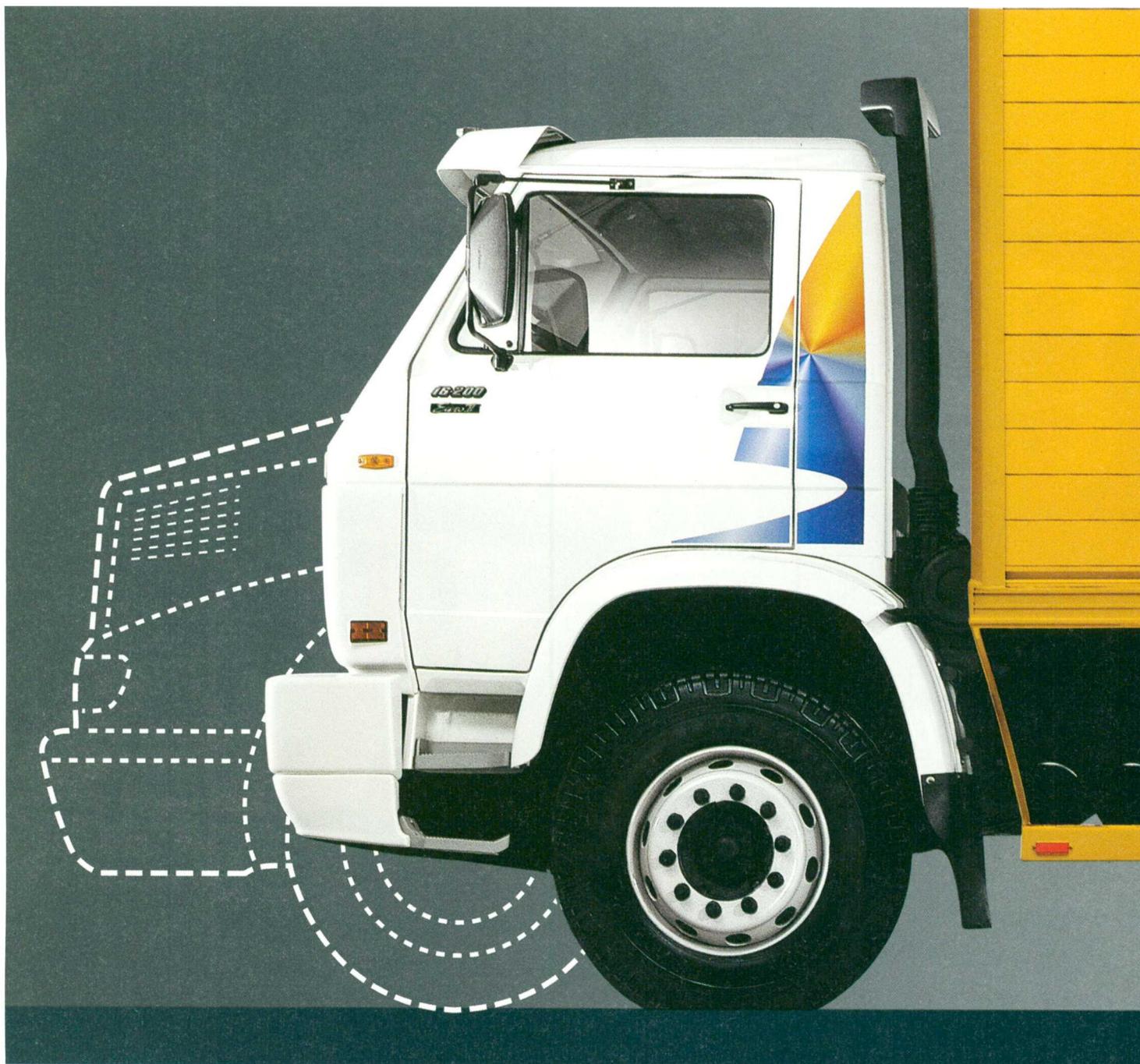
Mais uma vez, os veículos equipados com sistemas de direção e transmissão ZF conquistam o Prêmio Lótus de 1999. Isso prova que a sólida parceria entre as montadoras, a ZF e seus fornecedores resulta em veículos líderes em qualidade, segurança, confiabilidade e alta tecnologia.

ZF do Brasil, há 40 anos entre os campeões.



ZF DO BRASIL S.A.
TRANSMISSÕES • DIREÇÕES • EIXOS
<http://www.zf-group.de>

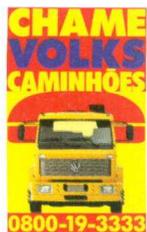
Nossa colaboração para os caminhoneiros



O conceito de Cabina Avançada Volkswagen é muito simples: ser menor no lado de fora sem tirar

o conforto de quem está no lado de dentro. Com ela, ficou fácil dirigir num trânsito como o de

hoje. O motorista não sente dificuldade em fazer manobras ou entrar em ruas estreitas. O caminhão fica



Este veículo está em conformidade com o PROCONVE - Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores. www.volkswagen.com.br

nunca mais pararem em cima da faixa de pedestre.

**Cabina Avançada Volkswagen. Mais agilidade no trânsito,
mais conforto para o motorista.**



com menor comprimento total,
maior plataforma de carga, me-
lhor distribuição de peso e maior

carga útil. Além de oferecer ao
motorista mais visibilidade.
Cabina Avançada Volkswagen.

Um conceito da Volkswagen que
mudou tudo. Até os caminhões
da concorrência.



Volkswagen. Caminhões e Ônibus.



A CONQUISTA DO ESPAÇO

OS GRANDES FURGÕES AMPLIAM
SUA PRESENÇA NO TRANSPORTE DE
CARGAS, NA ESTEIRA DA SPRINTER,
DA MERCEDES-BENZ, E O DAILY
35.10, DA IVECO

Os furgões estão roubando a cena seja no comércio mais sofisticado, na distribuição e na coleta e entrega de médias e grandes empresas. Com uma configuração projetada para racionalizar as operações das atuais maiores transportadoras do mundo, os furgões vem consolidando seu espaço e mordendo fatias substanciais dos caminhões leves e comerciais leves derivados.

Neste setor reina a Sprinter, da Mercedes-Benz, que contabilizou 4 140 unidades do modelo. Num dos mercados mais competitivos entre os comerciais, a Sprinter conseguiu a proeza de crescer 14% mesmo num mercado comprimido. Em consequência desse feito, o modelo foi eleito o "Furgão do Ano", dentro do Prêmio Lótus,

edição 1999, categoria onde concorrem todos os veículos automotores comercializados no mercado interno, produzidos no Brasil ou nos países do Mercosul, com característica de furgão original de fábrica e capacidade de carga útil igual ou superior a 1.000 quilos.

Roberto Bógus, Diretor de Vendas da Mercedes-Benz do Brasil, credita a desenvoltura da Sprinter neste mercado à evolução do produto. Com 2 anos de vida, o furgão tem 12 versões diferentes e pode ser utilizado para os mais diferentes fins. Capaz de transportar 3,5 toneladas e com versões com sobreteto para aumentar a capacidade volumétrica (7, 9 e 10 m³), a Sprinter poderá ganhar janela de teto para serviços especializados.

O dirigente da Mercedes-Benz promete ainda aumentar sua capacidade de carga, retirando duas versões e especializando as dez restantes. Entretanto, para essas versões especiais, dependemos de volume de demanda", admite. Isso não parece ser problema: de fevereiro de 1997 até agora a empresa detectou crescimento de 28% nas vendas.

| FURGÕES PRODUZIDOS NO BRASIL E MERCOSUL RANKING DOS MAIS VENDIDOS | | | |
|--|---------|-----------------|-----------|
| CLASSIF | MARCA | MODELO | VENDAS/98 |
| 1º | MB | SPRINTER FURGÃO | 4.140 |
| 2º | GM | SPACE VAN | 2.665 |
| 3º | RENAULT | TRAFIC | 2.570 |
| 4º | VW | KOMBI FURGÃO | 2.158 |
| 5º | MB | MB 180 D FURGÃO | 2 |



Divulgação

Sprinter:
Bi-campeã na
categoria Furgão

Fonte: Anfavea/Datalotus



Salvatore Danilo:
planos de dobrar as vendas do Daily, ainda este ano



**FURGÕES IMPORTADOS
RANKING DOS MAIS VENDIDOS**

| CLASSIF | MARCA | MODELO | VENDAS/98 |
|---------|-------------|--------------|-----------|
| 1º | IVECO | DAILY 35.10 | 505 |
| 2º | KIA MOTORS | BESTA FURGÃO | 310 |
| 3º | ASIA MOTORS | TOPIC CARGA | 277 |
| 4º | FIAT | DUCATO 10 | 271 |
| 5º | FIAT | DUCATO 8 | 248 |

Fonte: Anfavea/Datalotus

A euforia pelo crescimento desse mercado não se restringe, contudo, apenas aos fabricantes nacionais. Mesmo com o dólar oscilando para cima e para baixo o clima nas novas instalações da Iveco Fiat em São Paulo também é de otimismo. “Vamos dobrar as vendas do Daily este ano em comparação com o ano passado”, assegura Salvatore Danilo Martelli, diretor de Marketing e Vendas da empresa. “As vendas começaram bem e vão aumentar pela força do produto”, assegura. Segundo o executivo, as encomendas estão garantidas até junho deste ano e não houve cancelamento algum por causa da desvalorização cambial. “Acabamos de desem-

lo concorrente); 9,4% mais torque (24,5 mkgf contra 22,4); 13% mais superfície de carga (6,4 m² versus 5,2 m²); 24% mais de peso para carga útil (2.060 Kg ante 1.660 kg do concorrente); 18% mais volume de carga (12,3 m³ versus 10,4m³). Do folheto constam ainda detalhes sobre a robustez do chassi sob o furgão, o rodado duplo no eixo traseiro e os freios a disco nas quatro rodas.

O que o folheto não diz, mas que Martelli enfatiza, é que o preço da Daily oferecido no Brasil é igual ao do concorrente, enquanto na Europa é 15% mais caro. A Iveco Fiat decidiu adotar esta estratégia para, no futuro, buscar a liderança. Mas, com a desvalorização, Martelli acha que a Mercedes-Benz não vai demorar para aumentar o preço da Sprinter, fa-

Para a IVECO, alcançar a liderança é questão de tempo

barçar 300 unidades e há outro lote a caminho do Brasil”, afirma Salvatore.

Sem disfarçar satisfação pelo êxito obtido com o Daily 35.10, desempenho que rendeu ao modelo o troféu de “Furgão Importado do Ano”, outorgado pelo Prêmio Lótus, Martelli lança um olhar comprido para o primeiro da lista dos furgões nacionais, a Sprinter da Mercedes-Benz. “Nossa meta é ultrapassar este aqui”, aponta, ao lembrar que, em 2.000, seu veículo começará a ser fabricado no Brasil.

“É uma questão de tempo – assegura -, na Europa, o Daily é líder de mercado, muito à frente do Sprinter porque oferece uma série de vantagens sobre o concorrente.” Para demonstrar isso, a Iveco Fiat preparou um pequeno folheto dobrável, que destaca cinco delas: o motor tem 8% mais potência (103 cv contra 95

bricado na Argentina. “Nós faremos o reajuste na mesma proporção”.

Segundo ele, apesar das dificuldades enfrentadas, a Iveco Fiat conseguiu vender 1.150 Daily, nas várias configurações, (505 na versão furgão) e deverá chegar a 2.500 este ano. Lembra também que o Daily furgão não tem concorrente direto. O modelo que se nivela ao Sprinter é o Ducato, da Fiat, o quarto da lista dos furgões importados em 1998.

Uma das estratégias da empresa é conquistar as grandes frotas para servirem de parâmetro para as menores. Ele conta que a Elma Chipps adquiriu 250 e a Souza Cruz, 100. São exemplos de empresas que precisam de furgões com muito espaço para transportar carga de baixo peso e que, até poucos anos só dispunham de um modelo de furgão.



**VALDIR
DOS SANTOS**

DPascho



A liderança da maior rede.
São mais de 130 lojas em 6 Estados.

Rodar SAF - Serviço de apoio a frotas.

Orientação técnica na própria frota. Análise de pneus e rodas e diagnóstico de veículos. Maior quilometragem para os pneus e economia de combustível.



Supercrédito

Fácil, rápido, em até 5 pagamentos. Você escolhe a data de vencimento.

Consórcio de pneus

Sem taxa de adesão, sem fundo de reserva e com a garantia DPaschoal.



Ajuste imediato.

Soluções rápidas em caso de problemas.

Recapagem.

O exclusivo sistema Rec-O-Matic garante milhares de quilômetros a mais, com toda segurança.

Rodar System.

O Software de gerenciamento de pneus. Maior controle e melhor custo-benefício.



Ultrack.



Inspeção de pneus por ultra-som, antes da raspagem da banda. Evita a recuperação de carcaças danificadas, garantindo segurança e economia pra sua frota.



**Ligue grátis
pra gente!
0800-152000**



DPASCHOAL

DP

GOODYEAR

DP

DPASCHOAL

Faz toda Diferença na minha frota!



DPaschoal 50 anos. Fazendo a Diferença, garantindo a segurança!

Faz Diferença ganhar um caminhão novo!



A cada 50 reais em compras você recebe um cupom e concorre.

Na compra de produtos para automóvel, você concorre a um Fiat Marea ELX. Na compra de produtos para utilitários, você concorre a uma pick-up Dodge Dakota. Na compra de produtos para caminhão ou ônibus, você concorre a um caminhão Iveco Daily 3510. Na compra de produtos para trator, você concorre a um trator New Holland 4630.



Sorteio semanal de viagens para o Walt Disney World® Resort

4 superprêmios de acordo com sua compra: caminhão, trator, pick-up e carro.



Certificado de Autorização nº 01/1665/98.
Fotos ilustrativas.
Promoção válida de 04/01/99 a 27/06/99.

GOODYEAR

DPASCHOAL

www.dpaschoal.com.br

O SUCESSO DE DOIS PEQUENOS NOTÁVEIS

O FIORINO E A TOWER FURGÃO CONQUISTAM A PREFERÊNCIA DO MERCADO, NO TRANSPORTE DE ATÉ 1 TONELADA DE CARGA



Fotos: Divulgação



Bourg, da Fiat:

preparado para enfrentar a concorrência, depois de anos de hegemonia

Durante anos, por motivos ignorados, o segmento dos furgões leves de carga pouco interesse despertou junto às montadoras nacionais de veículos. Razão pela qual o Fiorino furgão, produzido pela Fiat, reinou quase absoluto nesse mercado. Seguido de longe pela Kombi Furgão, da Volkswagen.

Por isso, no caso do Fiorino, faturar o Prêmio Lótus 1999 na categoria "Furgão Leve do Ano", não representa nenhuma surpresa. A não ser pelo fato do modelo ser o único veículo brasileiro a ostentar o mesmo título por seis anos consecutivos. Não obstante as vendas do Fiorino terem despencado de 14.036 para 7.555 unidades; uma quebra de 46,17%, no

comparativo dos números de 1997 para 1998.

A queda, na opinião de João Cláudio Bourg, Gerente Geral de Vendas de Comerciais Leves da Fiat Automóveis, é atribuída ao corte drástico de compras pelas prefeituras e governos estaduais, tradicionais e fortes clientes do produto.

Apesar de tudo, a Fiat se diz preparada para retomar o crescimento das vendas do Fiorino. Para isso, oferece opções de motor 1.0 ou 1.6, no caso de encomendas ou exigências legais de concorrência. A montadora não pretende substituir o motor 1.5, nem sofisticar o Fiorino porque acredita ser esse um veículo para trabalho, que precisa custar pouco e ser econômico. "Entendemos que para suas aplicações de carga, o motor de 76 cv a 5.000 rpm são mais do que suficientes". A Fiat programa com 60 dias a instalação de equipamentos opcionais como airbag duplo ou freios ABS.

Um dos maiores frotistas de Fiorino é a UPS, empresa de carga expressa, que utiliza atualmente 26 de um total de 36 furgões. Os outros são Ducato e MB-180. A frota da UPS faz serviços de coleta e entrega de encomendas e documentos pela região metropolitana de São Paulo e os 26 Fiorino, com idade média de 3 anos e meio, percorrem em média 1.500 quilômetros por mês cada um.



FURGÃO LEVE*
RANKING DOS MAIS VENDIDOS

| CLASSIF | MARCA | MODELO | VENDAS/98 |
|---------|---------|----------------|-----------|
| 1º | FIAT | FIORINO FURGÃO | 7.555 |
| 2º | RENAULT | EXPRESS | 811 |
| 3º | FIAT | UNO FURGÃO | 283 |

* Fabricados no Brasil e Mercosul

Enquanto o Fiorino pode se orgulhar do título de "Furgão Leve do Ano" - atribuído aos veículos com capacidade de carga até 999 kg, fabricados no Brasil e no Mercosul - a Towner por sua vez, importada pela Asia Motors, também não foi esquecida.

Por conta de sua performance nas vendas ao mercado interno, no ano de 98, o modelo faturou o Prêmio Lótus 1999 na categoria "Furgão Leve Importado do Ano". E, não sem razão.

Desde 1993, quando começou o boom das importações, pelo menos 8 mil Towner passaram a ser o ganha-pão de desempregados na

furgões como MB-180, da Mercedes-Benz e Kombi, da Volkswagen, mas para a distribuição na cidade é o que se enquadra melhor.

O mercado dos furgões derivados de automóveis, no entanto, vem cedendo espaço para os veículos de maior capacidade volumétrica e peso, também em função da maior oferta.

O Express, da Renault argentina, lançado em abril, ocupou o vácuo deixado pela Volkswagen que descontinuou o Gol furgão, que havia vendido apenas 80 unidades em 1997. O Express figura em segundo lugar nas vendas do segmento em 1998, tendo chegado a 811 unidades. A Renault destaca entre as vantagens sobre o concorrente, a capacidade de carga de 720 Kg, suspensão reforçada e pneus adequados ao peso máximo. O Fiorino, embora admita 620 Kg de carga, oferece maior volume, 3,2 m³ contra 2,6 m³ do Express. A Volkswagen, no entanto, não abandonou o

Sucesso do Fiorino despertou a concorrência

venda de sanduíches ou entraram em pequenas frotas de tinturarias, floriculturas, quitandas, clínicas veterinárias ou empresas de dedetização ou serviços de entrega urbana.

É o furgão mais econômico do mercado atestam representantes da marca e frotistas. Seu motor de 800 cm³ e três cilindros consome muito pouca gasolina. É ideal para cargas volumosas e de pouco peso. Seu espaço para carga vai pouco além de três metros cúbicos e não suporta mais do que 450 quilos. Para quem precisa de pouco espaço e quer ter custo baixo, não tem produto melhor.

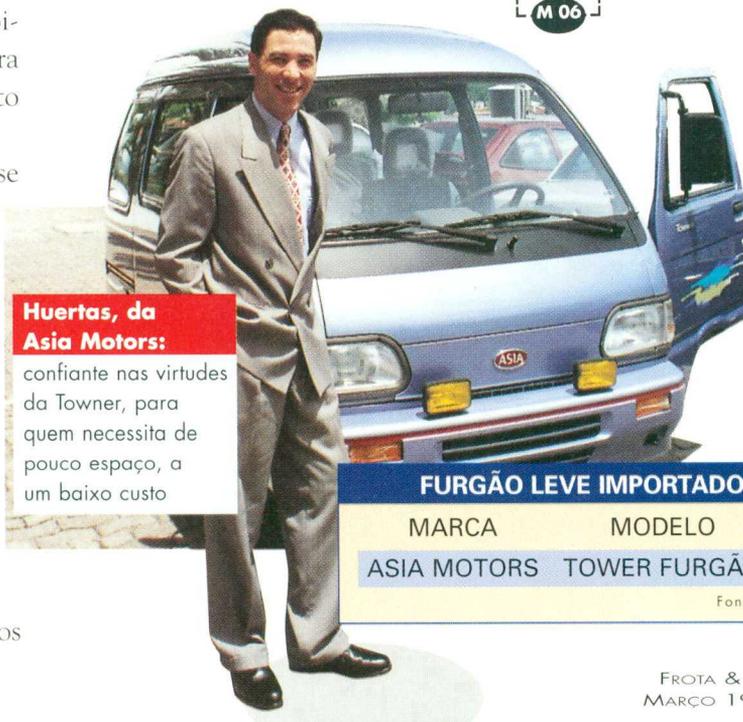
Desde 1993, a principal atualização nesse veículo foi a introdução da injeção eletrônica e não há, segundo José Américo Huertas, diretor Comercial da Ásia Motors do Brasil nenhuma previsão de mudança no produto a curto prazo.

Ricardo Aurélio Waetge, dono da Interfloral não vê defeitos no furgão Towner. "Já tive vários, sou um dos primeiros compradores e sempre troco por um novo". Ele conta que já teve o Fiorino furgão, mas vendeu, dando preferência ao coreano da Ásia Motors. Sua empresa mantém outros

segmento e lançou recentemente a VW Van com motor 1.6, direção hidráulica, vidro verde e relógio analógico.

O espaço e a capacidade para carga da Van são os mesmos do Fiorino, mas o motor é mais potente. Bourg destaca que a abertura no teto do Fiorino tem ampliado sua gama de aplicações, para serviços de instalação de cabos de TV e telefone.

VALDIR DOS SANTOS



Huertas, da Ásia Motors:
confiante nas virtudes da Towner, para quem necessita de pouco espaço, a um baixo custo

FURGÃO LEVE IMPORTADO DO ANO

| MARCA | MODELO | VENDAS/98 |
|-------------|--------------|-----------|
| ASIA MOTORS | TOWER FURGÃO | 1.092 |

Fonte: Anfavea/Datalotus

Além do Prêmio Lótus,



estas marcas carregam algo mais em comum:

FILTROS MANN.



O Prêmio Lótus já se consagrou como a mais importante premiação destinada à indústria automotiva, ligada ao segmento de veículos comerciais.

Na sexta edição do evento, a FILTROS MANN, líder mundial em filtragem automotiva, tem um motivo a mais de satisfação ao parabenizar as marcas mais vendidas em 1998: elas equipam seus veículos com MANN FILTER.



FILTROS MANN Ltda.

Alameda Filtros Mann, 555 - Indaiatuba - SP
<http://www.filtrosmann.com.br>

PENSE LEVE. PENSE FORD

A RENOVAÇÃO DA LINHA F E O

LANÇAMENTO DO F-350

CONSOLIDAM A LIDERANÇA

HISTÓRICA DA MARCA NO

SEGMENTO DOS CAMINHÕES LEVES

O domínio da Ford na categoria de caminhões leves vem se mantendo ao longo dos anos. Ancorada no F-4000, esta liderança se perenizou há muito tempo e, pelas ações da empresa, deve se manter por um bom período. Ainda por cima, a marca lançou um novo segmento de mercado, o dos caminhões de 2 toneladas que deve reforçar mais sua posição no segmento. Assim não causa qualquer estranheza o fato da empresa ser considerada “Marca do Ano em Caminhões Leves”, conferida pelo Prêmio Lótus, em sua sexta edição.

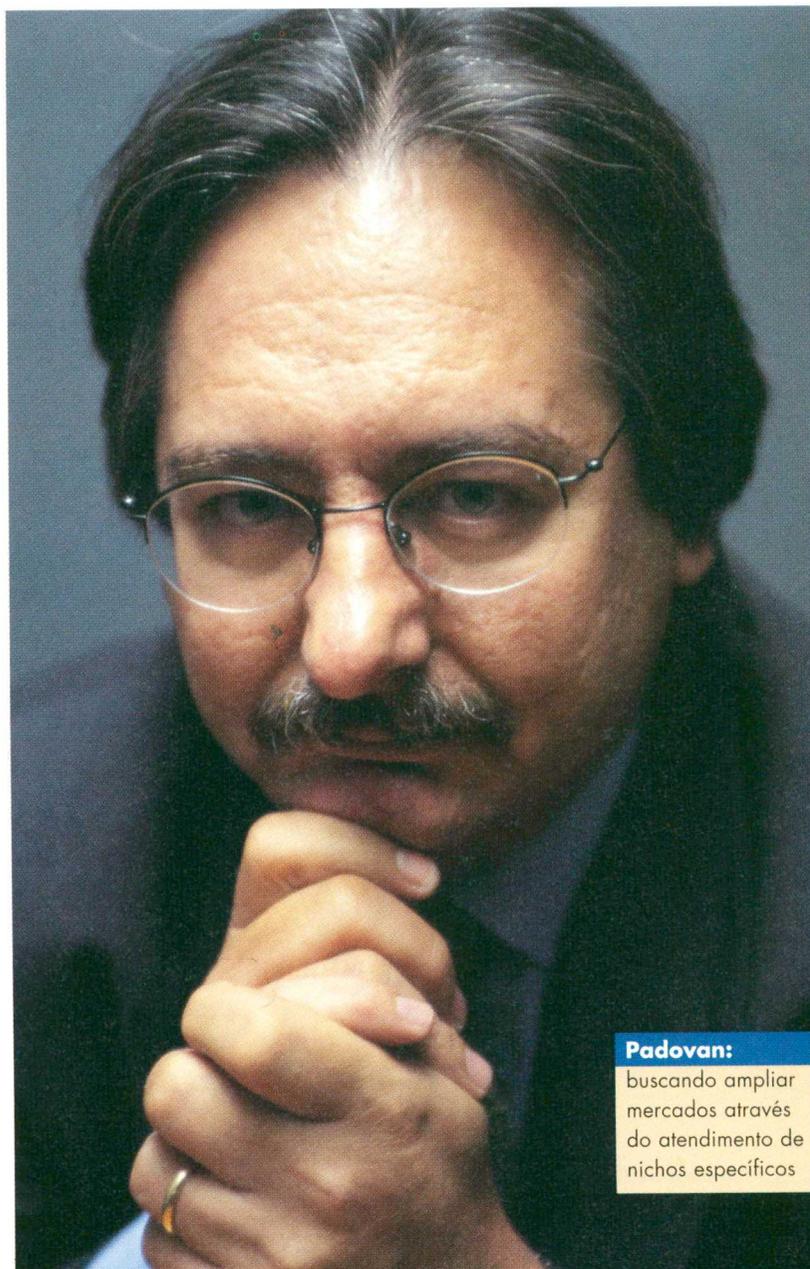
A Ford deve esta posição, sem dúvida, a uma imagem de tradição construída em 24 anos de experiência no mercado de varejo. Esta foi a catapulta que alavancou as vendas do F-4000, primeira grande caminhonete brasileira e acessível aos bolsos de um sem-número de pequenas empresas Brasil afora. Resultado, em 1998 a empresa comercializou 3 657 unidades, enquanto o segundo colocado, o Volkswagen 8140 não passou das 1 957.

Mais interessante de tudo é que a Ford continuou a alargar as fronteiras de influência de seu legendário caminhão. Atingiu os frotistas, especialmente aqueles ligados à distribuição e todo o pequeno comércio. Além disso, o F-4000 tem sido procurado porque não sofre as restrições de veículos maiores nos

grandes centros urbanos, que cada vez levantam mais restrições à circulação de comerciais. A participação de 20,7% da Ford é fruto da oferta de uma linha completa de veículos no segmento, para todos os serviços e bolsos.

“O lançamento dos novos leves em dezem-

Mauro Vigneron



Padovan:

buscando ampliar mercados através do atendimento de nichos específicos

bro revigorou a linha F. Com isso esperamos elevar nossa participação para 23%", diz Flávio Padovan, ex-gerente Nacional de Vendas e Marketing da Ford e recém promovido a Diretor de Serviço ao Cliente para Ford na América do Sul. Para ele, agora o frotista tem entre os caminhões leves Ford a alternativa correta para qualquer tipo de aplicação.

Nos serviços que requerem velocidade, compacidade e alta flexibilidade, o usuário pode contar com o F-350, para 2 toneladas de carga. A Ford é a única a oferecer essa opção, sob medida para uma série de empresas insta-

rência de autônomos e serviços de guincho, além de frotistas. A Ford, para aumentar as vendas do Carguinho (*no ano passado foram comercializadas 761 unidades*) deve fazer um programa gigante de demonstração junto à rede de concessionários em breve. "Como quem dirige o Cargo 814 gosta, nossa idéia é colocar um veículo do tipo por revenda e fazer uma série de demonstrações do produto", adianta Padovan.

A filosofia do departamento de marketing da montadora é agregar valor à característica de produtora full liner. Reafirmando sua

"Lançamento dos **novos leves** revigorou a linha F"

ladoras cujo número explodiu após a privatização das estatais de energia e telefonia.

Some-se a ele o F-4000, com cabina convencional, e o Cargo 814, de cabina avançada, ideal para elevar os ganhos em volume transportado em baús, e está formado um time excelente de ataque e retrancado na defesa. E muito menos exposto às instabilidades do mercado porque sobrevive do varejo, do picadinho.

Os três modelos estão vendendo bem, tanto assim que a montadora, no início de março, não tinha produto para entregar. "Passamos por problemas de produção, mas as vendas estão além das expectativas desse momento de crise e juros altos", diz Padovan.

O Cargo 814 está consolidando sua vocação de caminhão de coleta e entrega para frotistas, o veículo tem projeto moderno e foi relançado em 1997. Tem conquistado a prefe-

competência no baixo varejo, a Ford busca agora atrair os frotistas através de uma estratégia parecida, buscando nichos específicos de mercados.

"Nossa intenção é oferecer a mais completa gama de carros de serviço", explica Padovan. Com grande conhecimento do eclético mercado brasileiro - algumas empresas chegaram a usar F-4000 trucado -, é possível agradar a gregos e troianos.

Esta é a receita da Ford que não tem dormido sobre os louros no setor de caminhões leves. Enquanto a queda das vendas é consequência direta da elevação dos juros e do torniquete nos meios de financiamento, a Ford saca uma nova arma para equilibrar a batalha pelo mercado. Embora de pequeno porte, ela é amparada com sobra pela metralhadora F-4000.

PEDRO
BARTHOLOMEU





Os leves da Ford estão em alta.
E nós demos um gás para isso.



F-4000

F-350

C-814



**A Ford acaba de ganhar dois prêmios Lotus 99:
Marca do Ano em Caminhões Leves e Caminhão Leve do Ano.
Todos motorizados pela Cummins.**

A Cummins está muito orgulhosa pelos Prêmios Lotus 99 que a Ford conquistou. E agora, tendo a exclusividade da motorização de sua linha de leves, nós ficamos ainda mais orgulhosos. Até porque essa conquista, que se iniciou há três anos, nos consolida no mercado de leves representando mais de 20% de participação dentro da categoria. Para a Ford os nossos parabéns. Além, é claro, do nosso muito obrigado.



Quem tem Cummins
tem mais motor.

www.cummins.com.br

DE VOLTA ÀS ORIGENS

OS CAMINHÕES MÉDIOS VOLTAM A LIDERAR O RANKING DOS MAIS VENDIDOS, COM A MERCEDES-BENZ REINANDO QUASE ABSOLUTA

O segmento de caminhões médios, no Brasil, registrou um salto inesperado no ano passado. Depois de ficar estabilizada na faixa de 39% de participação, no período de 95 à 97, a procura por veículos com pbtc na faixa compreendida entre 11 a 30 toneladas atingiu em 98 o patamar de 42,5%, ou 21.219 unidades. Uma fatia conquistada, fundamentalmente, do mercado de pesados que viu despencar sua participação em torno de 33%, registrada nos anos de 96 e 97, para 30,8%, em 98.

Se a queda das vendas prejudicou o desempenho dos fabricantes quase que exclusivos de pesados – leia-se Scania e Volvo – o mesmo não se dizer da Mercedes-Benz, a qual reafirmou sua liderança histórica no seg-

mento. A marca da estrela de pontas encerrou o ano com uma participação de 45,99% no mercado de médios, por conta das 9.758 unidades vendidas em 98. Um mérito que lhe rendeu o Prêmio Lótus na categoria “Marca do Ano em Caminhões Médios”. Superando com larga margem de vantagem o segundo colocado, a Volkswagen, com 24,36% e a Ford, em terceiro, com 22,53% de participação no segmento.

“Na faixa dos médios, que poderíamos chamar de pau-para-toda-obra, temos produtos de alta qualidade e confiabilidade (L 1620, L1218 e L 1214, por exemplo)”, comenta Roberto Bógus, Diretor de Vendas e Marketing da Mercedes-Benz. “Cada um deles cumpre a sua missão, nos mais diferentes serviços, o que justifica a grande aceitação da marca nesse mercado”, completa.

“Além do mais”, observa, “a qualidade dos produtos fizeram do Mercedes-Benz o up grade da carreira de qualquer caminhoneiro em razão do equilíbrio que os produtos apresentam.” A relação custo/benefício é garantia de

Divulgação

Caminhões Mercedes-Benz:
up grade da carreira de qualquer caminhoneiro



“Não terceirizamos qualidade”

Enquanto todos falam em terceirização e algumas montadoras implantam sistemas modulares, a Mercedes-Benz continua a ser a mais verticalizada das montadoras. Para Bógus, esta é a fórmula da empresa para manter-se como benchmarking do mercado.

Os números confirmam isso. Nos médios ela detém 12% de van-

tagem frente à concorrência. E onde perde, perde de pouco: 2% nos leves e 4% nos pesados. “Ser full liner é uma grande vantagem”. A especialização de parte da rede na venda de pesados, por exemplo, fez sua participação saltar de 25% para 30%.

“Tem um detalhe - lembra Bógus - se desconsiderarmos os caras-cha-

tas nossa participação chega a 40%, ou seja somos líderes no mercado de pesados com cabina convencional.” Com o lançamento dos pesados de cabina avançada da marca no final do ano, a Mercedes-Benz passará também a disputar esta faixa, que, afinal, representa 25% do total de vendas do segmento.

sucesso. “Sem excesso de sofisticação, os projetos integram o que o mercado necessita.”

Até mesmo no que se refere ao aumento da procura por caminhões médios, contrariando especialistas dos mais diferentes matizes que previam, no início da década, uma polarização do mercado brasileiro entre os leves e pesados, Roberto Bógus, tem a sua opinião.

Segundo o Diretor, as vendas devem se es-

tabilizar equitativamente entre as três categorias. Quem, por acaso, naquele mês fechou uma negociação com um frotista e vendeu 300 caminhões, fez 10 pontos de mercado”, calcula o Diretor.

A vocação dos pesados para as longas distâncias é notória tanto quanto a dos leves pela distribuição urbana, mas num período de vacas magras a flexibilidade dos médios pode estar fazendo a diferença. Esta é a lógica logísti-

“Em períodos de vacas magras, o preço faz a diferença”

tabilizar equitativamente entre as três categorias. “O mercado de caminhões tem de ser observado mais extensivamente, por 2 ou 3 anos, para que se possa confirmar uma tendência”. Para ele, os volumes de vendas de caminhões podem produzir distorções, porque comercializações localizadas interferem fortemente em resultados semestrais e até anuais.

“Em janeiro último registramos vendas de 3 200 unidades. Isso quer dizer que cada 32 caminhões significaram um ponto de parti-

ca, que não é definitiva pois o médio pode trabalhar em qualquer faixa.

As vantagens dos pesados são inequívocas, mas seu preço é elevado, o comprador pode pensar no pesado, mas só tem capacidade de adquirir o médio. Algo que fica mais ainda claro num momento de escassez de financiamento, no qual até o Finame fixou como teto apenas 60% do valor do bem.



MERCADO DE CAMINHÕES MÉDIOS PARTICIPAÇÃO POR FABRICANTE EM 98

| CLASSIF. | FABRICANTE | VENDAS 98 | MARKET SHARE |
|----------|---------------|-----------|--------------|
| 1º | MERCEDES-BENZ | 9.758 | 45,99% |
| 2º | VOLKSWAGEN | 5.170 | 24,36% |
| 3º | FORD | 4.781 | 22,53% |
| 4º | GM | 1.314 | 6,19% |
| 5º | SCANIA | 196 | 0,92% |
| 6º | AGRALE | - | 0,00% |
| 7º | VOLVO | - | 0,00% |
| | TOTAL | 21.219 | 100% |

Fonte: Anfavea/Datalotus

PEDRO
BARTHOLOMEU



A SCANIA ULTRAPASSA A TECNOLOGIA

Orifantua.se

Os veículos Scania estão em conformidade com o PROCONVE - Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores.



E ABRE DISTÂNCIA.



SCANIA

CLASSE EM TRANSPORTE PESADO



MARCA DO ANO/PESADOS

LIDERANÇA COM NOVA ROUPAGEM

NEM MESMO ALGUNS PERCALÇOS
NO LANÇAMENTO DA SÉRIE 4
TIRAM O TÍTULO DA SCANIA, DE
LÍDER NO SEGMENTO DE PESADOS

Os caminhões da Série 4, lançados pela Scania em março do ano passado e que ganharam o mais cobiçado prêmio europeu, o de Caminhão do Ano em 1996, não poderiam obter resultado diferente no Brasil. Sua contribuição para que a marca se mantivesse na liderança do mercado brasileiro foi decisiva. “Poderia ter sido melhor se não fossem alguns percalços inesperados”, ressalva Flávio

Mermejo, diretor geral de Vendas de Caminhões e Ônibus da Scania. Mesmo tendo substituído a série inteira e sofrido um período com a falta de produto, a Scania teve o maior volume de vendas de caminhões pesados e faturou o Prêmio Lótus “Marca do Ano em Caminhões Pesados”.

O mercado, segundo o diretor da Scania, esperou ansiosamente pelos novos produtos. Fizemos de tudo para manter em segredo o lançamento, mas conseguimos nosso intento apenas em parte. O mercado soube do lançamento, só não sabia a data e os detalhes. Os clientes exerceram pressão porque a nova linha já fazia sucesso lá fora e isto fora destacado pela mídia, inclusive no Brasil e via Internet, conta Mermejo. “Mesmo assim, vendemos no começo do ano, os 1.000 caminhões da série 3 que foram

Montagem sobre fotos: Divulgação

Flávio Mermejo:
caminhões sob
medida, de acordo
com a aplicação



produzidos para suprir o mercado no período em que a produção ficou suspensa”.

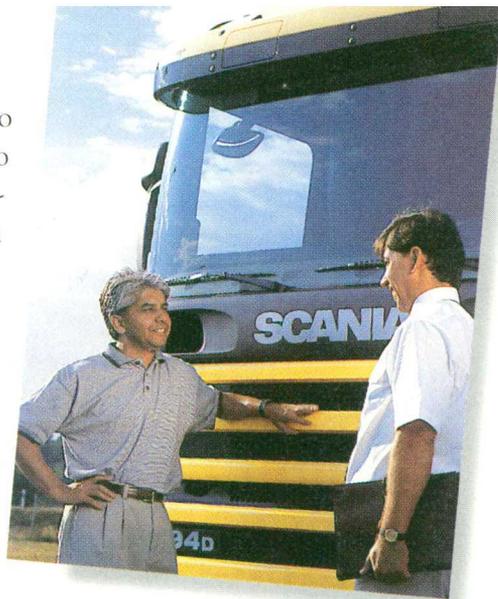
Em novembro de 1997, a produção dos série 3 foi encerrada e a fábrica foi preparada durante 70 dias para dar início à produção da nova série. A mudança foi radical. A linha de montagem foi substituída por células de produção, máquinas novas foram instaladas e, no prazo definido, a produção começou. Flávio Mermejo conta ainda que ocorreram inúmeras substituições de fornecedores para a produção dos novos caminhões e um deles, responsável pelas longarinas, não conseguiu oferecer a tempo um componente que atendesse 100% às exigências de qualidade. Um novo fornecedor foi qualificado e substituiu o anterior, entretanto isto nos custou três semanas.

Em abril, quando o mercado começou a melhorar, a Scania não tinha produto para entregar: o estoque da série 3 havia se esgotado. “Vendemos 300 a 350 caminhões por mês, quando a demanda era de 600, perdemos vendas que não recuperamos mais”, lamenta.

A entrega só foi normalizada no final do semestre. Em agosto, porém, quando a Scania

“O lançamento da série 4 em março do ano passado representou para a marca a concretização de um desafio”, diz Flávio Mermejo. A montadora passou a vender caminhão pelo chassi, não mais pela cabina, um conceito tradicional. Até internamente houve dificuldade para assimilar tantas letras e números inerentes a cada um de mais de duas dezenas de modelos. “No novo conceito, não é o caminhão que serve para determinada aplicação, mas é o serviço que define como devem ser montados os módulos para compor o veículo ideal para aquela aplicação.”

Ele cita, por exemplo, um estudo feito pela Spal, a maior franqueada da Coca-Cola no Brasil, que precisava de uma frota de caminhões pesados para transportar a produção da



Mudança de conceito:

veículos ajustados às necessidades do transporte garantem satisfação do cliente e fidelização à marca

“Lançamento da **Série 4** concretizou um desafio”

ampliou a oferta, o mercado começou a cair. Depois disso, veio a crise russa, os juros subiram e a queda de vendas foi ainda maior. Por tudo isso, a Scania perdeu 6 pontos de participação entre 1997 e 1999, caindo de 39% para 33% na categoria. Em volume o número de unidades diminuiu de 6.977 para 5.075. Mesmo assim, a Scania ainda vendeu mais do que a Volvo (4.030) e a Mercedes-Benz (4.448), seus principais concorrentes na categoria dos pesados.

nova fábrica de Jundiaí para centros de distribuição em um raio de 150 km. O modelo apropriado foi o de cabina avançada modelo P, com motor de 11 litros, 114 e 320 cv e tração 4x2. O semi-reboque escolhido foi um Randon de três eixos equipado com sider asa delta, onde cabem 22 paletes de medida especial da empresa de bebidas. Estudo feito, a Spal decidiu terceirizar a frota e a transportadora escolhida (Gafor) atendeu à recomendação do cliente e adquiriu os 50 cavalos mecânicos mais as carretas, tendo investido na compra R\$ 7 milhões.

Além dos problemas iniciais de produção e da retração da demanda no segundo semestre, o governo reduziu para 60% a participação dos recursos da agência do BNDES (Finame) nos financiamentos a juro subsidiado. Restou à montadora intensificar as compras via consórcio. Para a Scania, essa modalidade passou a representar entre 65 e 70% do total das vendas no ano passado. “Começamos o ano com 20 mil cotas e terminamos com igual quantia”, exemplifica Mermejo.



VALDIR
DOS SANTOS

FIAT STRADA. A PICK-UP QUE JÁ VEM COM



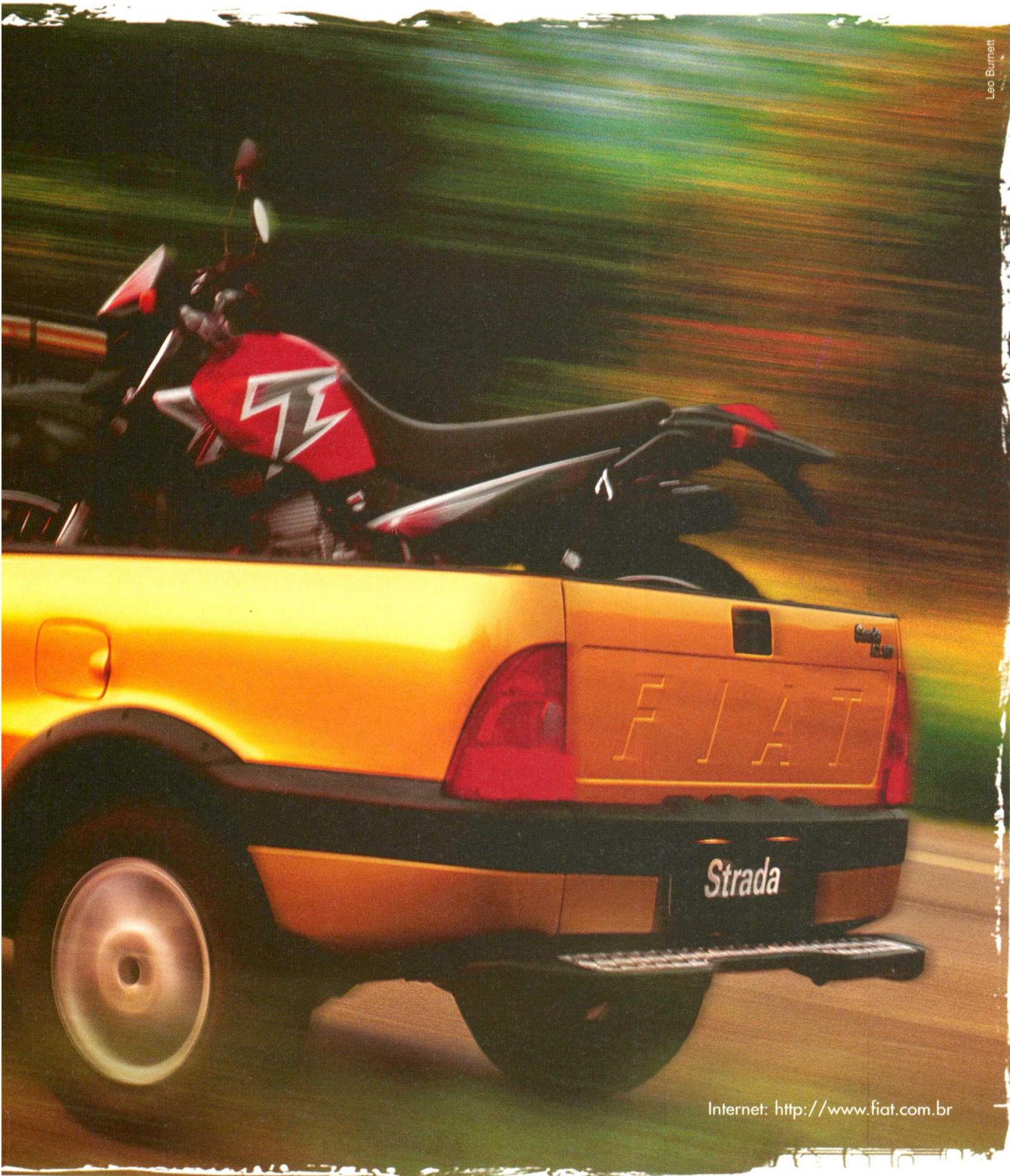
DE SÉRIE.



Os veículos Fiat estão em conformidade com o PROCONVE - Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores. Alguns itens da foto e do texto são opcionais.

A Fiat está lançando uma pick-up que já vem com espírito de aventura como item de série. • suspensão elevada • a maior altura do chão • estribo no pára-choque traseiro • rodas aro 14 e pneus largos • motor 1.5 mpi, 1.6 mpi e 1.6 16V • direção hidráulica

• a maior capacidade de carga da categoria • air bag duplo e freios ABS • célula de sobrevivência • barras de proteção nas portas • sistema de prevenção contra incêndio • volante com absorção de energia. Fiat Strada. Para todas as estradas que você escolher.



Internet: <http://www.fiat.com.br>



FIAT STRADA.
SUA ESTRADA É VOCÊ QUEM FAZ.



MOVIDOS PELA PAIXÃO. **FIAT**



INTEGRAÇÃO NACIONAL

A FCA CONQUISTA NOVOS MERCADOS COM A IMPLANTAÇÃO DE TREM

EXPRESSO ENTRE PAULÍNIA E RECIFE, COM DIA E HORA PARA PARTIR E CHEGAR

O que faz a privatização. O simples fato de uma empresa passar a ter dono é capaz de “milagres”. É o caso das ferrovias brasileiras, nascedouro de muitas estórias do nosso rico folclore. Não raro um vagão era esquecido em algum lugar, outras vezes não era encontrado e por aí vai. Um caos alimentado pela desorganização das redes ferroviárias estatais, com funcionários famosos pela tradição, pelos churrascos e mais nada. Ninguém havia a lhes cobrar e a maioria deles se lixava para com o sistema.

Desta época surgiu o mito de que as fer-

rovias sempre ligavam algum lugar ao mar e que era impossível sua integração em razão das diferentes bitolas. A privatização ainda está engatinhando, mas já sabemos que essa é mais uma estória daqueles que nada queriam com o batente. A verdade, enfim, veio à tona, mostrando toda a displicência que se abateu sobre a ferrovia por longo período.

“O problema da mudança de bitolas é um mito”, esclarece José Luis Vidal, gerente de Vendas São Paulo da FCA - Ferrovia Centro Atlântica. A empresa iniciou a operação de um trem expresso de carga fracionada entre Paulínia e Recife, com engate ou desengate de vagões em Belo Horizonte, Salvador, Aracajú e Maceió antes do destino final. A viagem leva 11 dias e já é um sucesso. Conta com clientes como a Rhodia, Quaker, J. Macedo, Sadia etc.

Vidal garante um frete econômico em comparação ao rodoviário. E com muitos atrativos extras. “Não entramos em greve, não há congestionamento, temos dia de partida e chegada e toda a operação é monitorada via satélite”, diz. O trem expresso vem agradando aos mais variados embarcadores pela capacidade de carga que apresenta e pelo binômio economia-segurança.

Com um trem de 20 vagões tipo FRD, fechados, com 70 m³ de capacidade em volume ou 60 toneladas em carga, a composição tem frequência semanal

Luis Carlos Lopes

Luis Vidal:
desmitificando
a mudança
de bitolas





Locomotiva da FCA:
atuando como
cabeça de
ponte para
novos mercados

(sai às quintas-feiras) e é capaz de movimentar 1 200 t, ou o equivalente a 40 semi-reboques. “A curto prazo ofereceremos 2 partidas semanais”, adianta Vidal. Mas, isto não significa uma camisa de força para os interessados, pois nada impede que uma empresa frete um trem inteiro.

Interessante é que a FCA está colocando

A escolha do Nordeste como primeira alternativa tem uma razão estratégica: é a região que apresenta o maior índice de crescimento do Brasil e a que oferece a maior rentabilidade para quem nela comercializa seus produtos. Por essa razão, o maior fluxo de investimentos em centros de distribuição para lá se direciona, com o objetivo de aumentar a partici-

FCA garante frete econômico em relação ao rodoviário

nos trilhos carga geral, algo que, segundo os burocratas estatais, sempre foi um tipo de mercadoria “impossível” de transportar por trem. A composição está saindo lotada com alimentos processados, achocolatados, cervejas, refrigerantes, materiais de limpeza e até milho de pipoca, enfim produtos com alto valor agregado.

pação de inúmeras marcas naquele mercado emergente.

Mas isso não é tudo. Muitas empresas estão utilizando o Trem Expresso como cabeça de ponte para abertura de novos mercados nas praças do Nordeste. Cervejarias, fabricantes de alimentos etc, vêm na alternativa uma boa oportunidade de alavancar negócios e ar-

CAMPEÃS BRASILEIRAS EM LEVANTAMENTO DE PESO

Empilhadeiras: manuais elétricas e bateria. Capacidade de 1.000 kg e elevação até 3.400 mm.



Liftrans



A qualidade Palettrans foi testada e aprovada nas mais severas condições de uso. Temos o melhor preço do mercado. CONSULTE-NOS!

DUTRA MÁQUINAS
COMERCIAL E TÉCNICA LTDA

DISTRIBUIDOR E ASSISTÊNCIA AUTORIZADA

Tel.: (011) 6954-4400

Fax: (011) 6954-2988

Carro hidráulico para Paletes, com capacidade até 3.000 kg. Líder no Mercado.

Palettrans



AS MAIS COMPLETA LINHA DE FERRAMENTAS ELÉTRICAS DO BRASIL



mar estratégias de abastecimento contínuo e confiável para aquela região.

O exagerado transit time do trem expresso também não inibe os interessados, hoje muito mais preocupados em segurança e confiabilidade do que em velocidade. “As indústrias estão interessadas em implementar seus sistemas de distribuição em just-in-time, economizando com a gestão de estoques e a imobilização de capital”, lembra Vidal. Além disso, a FCA é uma operadora logística e oferece serviços de

“As empresas também não sofrerão na época das safras, quando os caminhoneiros somem, à procura de fretes mais compensadores”, diz Vidal. A intenção da ferrovia, entretanto, não é a de ser uma concorrente ao transporte rodoviário, mesmo porque as pontas do sistema continuam a ser feitas pelo caminhão. Este ano, para se ter idéia, a FCN deve gastar R\$ 5 milhões em fretes rodoviários.

A multimodalidade, aliás, é possível também com o transporte marítimo, especial-

Transit time do trem **expresso** não inibe usuários

gestão de mercadorias nas mais variadas etapas da distribuição, da parte estática à movimentação.

A rota foi lançada pela FCA - Ferrovia Centro-Atlântica, que negociou o trânsito de sua composição nos dois extremos com a CFN - Companhia Ferroviária do Nordeste e com a Ferroban, permitindo ao Trem Expresso trafegar por 4.500 km de linhas métricas. Até Uberaba, em Minas Gerais, o comboio usa os trilhos da antiga SR2, e de lá até Propiá, em Sergipe, na divisa com Alagoas, a via férrea pertence à FCA, e só então entra nos trilhos da CFN.

Outra vantagem da rota é o baixo custo com seguros. Vidal não entra em detalhes, mas garante que os usuários se surpreenderam. Além de não trafegar, como os caminhões, em vias congestionadas e perigosas, o trem tem acompanhamento por rastreador via satélite, o que permite informações on line para o embarcador via internet ou pelo CAC (Centro de Atendimento ao Cliente) da FCA (0800 311122).

mente em Aratú, Salvador, Aracaju e Recife (Suape). No transporte hidroviário, os trilhos da FCA permitem o transbordo para barcas no rio São Francisco, através do ramal Corinto-Porto de Pirapora, MG e também no porto de Juazeiro, (ramal Alagoinhas-Juazeiro). Isto sem falar das possibilidades com o aeroporto de Viracopos, o maior em transporte de carga do País, em Campinas.



Ilustração: Fábio Bortoloto



A mala de ferramentas dos mecânicos Caterpillar/GMC.

Há mais de um ano, os caminhões GMC rodam, pelo País, equipados com o motor CAT 3116 Eletrônico. Um motor revolucionário que superou todos os padrões de desempenho e disponibilidade da categoria. E atende aos limites de emissão de poluentes estabelecidos para o ano 2000, com baixo nível de ruído e grande economia de combustível. Mas, se o motor CAT 3116 Eletrônico é avançado, a Assistência Técnica consegue ser mais ainda. Todos os revendedores GMC e Caterpillar dispõem de profissionais especializados nessa tecnologia e modernos equipamentos de regulagem para revisões ou qualquer reparo no motor CAT 3116 Eletrônico. Sempre com precisão e sem perda de tempo. Conhecendo um motor tão avançado assim, dá para entender por que tem tanta gente vindo atrás.



DAS TELAS PARA AS ESTRADAS

A NAVISTAR DO BRASIL FAZ SUA ESTRÉIA NOS PESADOS E LANÇA O MODELO 9200, UM VERDADEIRO CLÁSSICO NAS ESTRADAS NORTE-AMERICANAS

Com um olho no passado e outro no futuro, a International do Brasil apresentou à imprensa especializada o seu mais novo lançamento, o caminhão modelo 9200, que introduz a montadora no segmento dos pesados.

A lembrança dos velhos tempos se reflete no design do “novo” caminhão. Em lugar das curvas aerodinâmicas que caracterizam os veículos atuais, o 9.200 é um verdadeiro clássico. Não há quem não fique impressionado com sua parruda cabina Pró-Sleeper, com acabamento de rebites aparentes, no padrão americano. Um

verdadeiro apartamento sobre rodas, com altura de 3,97m (*do chão ao defletor*), equipado com ar-condicionado de série, amplo espaço para guarda de volumes, a maior cama do mercado e luzes de leitura. Bem ao estilo já consagrado em centenas de filmes produzidos na Terra de Tio Sam, quase sempre estrelados por intrépidos caminhoneiros, em busca permanente de aventuras.

Acrescente-se a essa aparente “volta ao passado”, o amplo painel com fundo imitando madeira e botões tipo liga/desliga, direção não retrátil (*embora hidráulica*), e pára-brisas dividido em duas partes iguais.

Isso, sem contar o câmbio Eaton Fuller, de 13 velocidades à frente com 2 sobremarchas e duas à ré. E, pasmem: não sincronizado e com embreagem de acionamento mecânico. Detalhes que transformam o engate de marchas em um verdadeiro teste de paciência e sangue-frio. Como bem atestaram os jornalistas que tiveram oportunidade de dirigir o 9.200, num curto percurso de estrada, à frente da fábrica em Caxias do Sul. Incluindo

**O 9200
da Navistar:**

combinação
de clássico e
moderno, agora
“made in Brazil”

Fotos: Divulgação



JOSÉ AUGUSTO
FERRAZ

o próprio gerente de Produto da Navistar International, Evandro Fullin, eufórico defensor dessa opção de caixa, em lugar dos atuais sistemas sincronizados, com embreagem servo-assistida.

“Acertar com precisão os engates é uma questão de costume. E de tempo.”, garante Fullin, absolutamente convencido das vantagens da caixa mecânica a qual, segundo ele, proporciona maior durabilidade e menor custo operacional, comparativamente às caixas sincronizadas.

“Em verdade, o conceito que norteou a opção foi o de oferecer uma caixa de câmbio que alcançasse a mesma vida útil do motor, evitando paradas desnecessárias na oficina”, explica o gerente. Na prática, isso equivale a rodagens superiores a 1 milhão de quilômetros, para câmbio e motor, sem a necessidade de retífica.

O motor do 9200 constitui, aliás, um capítulo a parte e, sem dúvida, é o que remete ao futuro o novo lançamento da Navistar. O

ligamento da marcha lenta, monitor de manutenção, emissão de relatórios gerenciais. E, até, detecção e correção de avarias à distância, através de qualquer computador equipado com modem, ligado a uma linha telefônica.

A modernidade do International 9.200 aparece, também, na adoção de materiais mais leves, como o alumínio das cabinas e o aço tratado termicamente utilizado nas longarinas. Segundo o catálogo do fabricante, na versão 4x2, o modelo pode tracionar até 17.800kg de peso bruto total ou, até 24.000kg, na versão 6x4.

O novo lançamento da Navistar vem ainda, equipado com dois tanques de 378 litros cada, e freios de serviço tipo S-came, de duplo circuito, com ajustador automático, tipo a



Evandro Fullin:

apostando nas vantagens do câmbio não sincronizado, por conta do aumento da vida útil

“Estratégia é conquistar a liderança nas Américas”

veículo vem equipado com um motor Cummins ISM (*interactive system*), de 4 tempos e 6 cilindros em linha, de 11 litros e 380 ou 405 hp de potência, turbo-comprimido e pós-arrefecido. Com um detalhe: totalmente comandado eletronicamente.

Isso se traduz, em outras palavras, na possibilidade de utilização de até 200 parâmetros programáveis. Uma extensa gama de itens que vai do auto-diagnóstico de falhas até o piloto automático. E mais: limitador e controle de velocidade, acelerador manual eletrônico, ajuste de rotação para tomada de força, des-

tambor na dianteira e na traseira e potência de frenagem até 350hp.

Em que pese a timidez da empresa em se lançar no mercado latinoamericano, Dennis Webb, presidente da Navistar International não esconde seu otimismo em relação ao futuro. Segundo o executivo, “o objetivo da companhia é buscar a liderança nas Américas. E, nesse contexto, o lançamento do 9.200 faz parte dessa estratégia”. Da mesma forma, como os modelos de cabina avançada do modelo 9.800, com previsão de fabricação e lançamento no País até o final deste ano.



A família cresce:

lançamento do 9200 amplia catálogo da Navistar



Expectativa frustrada

A indústria automobilística argentina esperava ultrapassar em 1998 o recorde histórico de produção de meio milhão de veículos. A meta no entanto não foi atingida em função da crise internacional e dos problemas enfrentados pelo Brasil, para onde a Argentina exporta 95% de seus veículos. As montadoras chegaram a produzir 455.339 unidades mas pararam por aí. A Associação de Fábricas de Automóveis da Argentina (Adefa) informou que em dezembro a produção caiu 54,6% em relação a novembro. Já em relação a dezembro de 97, a queda foi de 44,2%.

De olho no futuro

Com o objetivo de transformar o Mercosul no seu segundo melhor mercado consumidor, atrás somente da Europa, a Renault estará investindo US\$ 250 milhões em sua fábrica no Brasil em 99. A montadora, cuja marca foi a mais vendida na Europa em 1998, espera chegar a 2005 com 10% de participação nas vendas de automóveis no Mercosul. Por enquanto a empresa é líder de vendas na Argentina e ocupa o quinto lugar no Brasil.

QUALIDADE TOTAL

A MWM Motores Diesel, uma das principais fabricantes de motores da América Latina, recebeu a certificação QS 9000, conferida pela ABS para a sua unidade no Brasil, e pela TUV para a fábrica da Argentina. Os dois certificados servirão para ampliar ainda mais a participação da empresa junto à indústria automotiva dos dois países.



Fotos: Marcelo Vigneron

Alta tecnologia

As unidades da Volkswagen do Brasil e da Argentina investiram em 1998, a bagatela de US\$ 1,5 milhão na implantação de equipamentos informatizados para a numeração de chassis dos veículos produzidos pela montadora a fim de dificultar a adulteração.

Ganhando com a crise

O frete rodoviário brasileiro entre os países do Cone Sul ganhou maior competitividade com a desvalorização do real em relação ao dólar. Alguns transportadores brasileiros conseguiram reduzir seus preços e em consequência disso, apenas nas duas primeiras semanas após a adoção da medida, tiveram um aumento de receita de 60,9% acirrando a

competição principalmente com os transportadores argentinos. Vale lembrar que Brasil e Argentina concentram o maior movimento de transporte terrestre do Cone Sul, estimado em US\$ 1 bilhão anuais.

Movimentação em alta

A Libra Navegação registrou no ano passado uma movimentação de contêineres 9,2% maior do que em 1997, na rota do Mercosul. O aumento na movimentação porém, não foi acompanhado pela ampliação da receita, que caiu 2,66% no mesmo período em função da queda nos valores médios dos fretes marítimos. Para 1999, apesar da empresa ter fechado um contrato com grandes exportadores argentinos para o transporte de 300 contêineres reefers de produtos alimentícios, espera-se uma retração de cerca de 30% no volume de carga movimentado na rota já neste primeiro semestre.



Divulgação

Quem nasceu primeiro: o prêmio ou a qualidade?



0111901

Prêmio é o reconhecimento da qualidade. E a qualidade coloca os produtos Sabó como originais de fábrica nas principais montadoras do Brasil e do mundo, sendo exigida e reconhecida também no mercado de reposição. E qualidade dá prêmios. E cada prêmio recebido, mais do que encher a Sabó de orgulho, cria novos desafios e aumenta sua responsabilidade na busca da excelência no desenvolvimento de produtos e serviços. E isso gera qualidade, que dá prêmios, que gera qualidade, que dá mais prêmios, e assim por diante. O certo é que boas galinhas dão bons ovos. E os melhores ovos sempre vêm das melhores galinhas.

Premiação recente: QSP Award - Supplier of the Year 97: Fornecedor do Ano da General Motors Corporation. Certificado de Mérito 97: a Sabó recebeu esse prêmio mais de 20 vezes. Prêmio Especial GM 25 Anos de Modernidade: a Sabó recebeu este prêmio por ser uma das mais premiadas com o Certificado de Mérito em 20 anos. Prêmio Melhor Desempenho 97 da Fiat. Value to the Customer Award 96, da Volkswagen: prêmio mundial da VW onde a Sabó é tricampeã na sua categoria de produtos. Prêmio Qualidade 97 Mercosul da VW.

SABÓ

Tecnologia da perfeição





FIRST CLASS

NO ESFORÇO DE GANHAR MERCADO A AUTO VIAÇÃO 1001 REAFIRMA SEU PIONEIRISMO E LANÇA A PRIMEIRA CLASSE NOS ÔNIBUS DO EIXO RIO-SÃO PAULO

Quando se fala em diferencial no transporte rodoviário de passageiros logo vem à cabeça o excepcional trabalho que vem sendo desenvolvido pela Viação 1001, de Niterói, RJ. A empresa se tornou referência quando o assunto é bom atendimento e conforto total aos passageiros.

A primeira novidade lançada pela empresa fluminense foi a extensão de serviços antes

ros da primeira classe têm à sua disposição poltronas leito no primeiro piso dos veículos com serviço de bordo diferenciado e entrada independente.

No segundo piso do Double Class estão os 40 lugares da classe executiva. Para ambas, a empresa produz uma programação de vídeo, que é renovada semanalmente, incluindo matérias sobre esportes, cultura e lazer da

Double class oferece serviço diferenciado

disponíveis apenas para os passageiros do transporte aéreo para seus usuários. Há 3 anos, a 1001 inaugurava sua primeira sala VIP, na rodoviária Novo Rio.

Agora a empresa apresenta um novo diferencial: a primeira classe nos seus ônibus da linha Niterói-Rio-São Paulo. São seis lugares em cada ônibus double decker, que receberam um novo batismo: Double Class. Os passagerei-

região atendida. Também distraem os passageiros com clipes musicais selecionados.

As iniciativas foram possíveis com a aquisição de dez ônibus double decker com quatro eixos, dois deles direcionais. A opção foi a escolhida para transferir os maiores níveis possíveis de conforto e segurança aos usuários da empresa. Ambas as classes proporcionam visão panorâmica aos passageiros que viajam

A 1001 EM NÚMEROS

| | |
|------------------|----------------|
| Frota | 700 ônibus |
| Idade média | 3,5 anos |
| Quilometragem | 54 milhões/ano |
| Passageiros | 13 milhões/ano |
| Funcionários | 2 150 |
| Número de linhas | 115 |



confortados por climatização de ar condicionado central.

Mas, o departamento de marketing da 1001, que pode ser comparado ao da TAM, foi além, procurando unir o útil ao agradável. As viagens no Double Class são non stop, pois o veículo está estruturado para isso, incluindo toaletes e lanches. Resultado, a viagem pela alternativa economiza uma hora na rota em comparação com as linhas de ônibus convencionais.

Por tudo isso, Amaury de Andrade, presidente da Viação 1001, parece ser um daqueles empresários para quem fazer o bastante não basta. Para ele, entretanto, o investimento de R\$ 3 milhões nos novos ônibus é um meio de fugir da crise: "A verdadeira crise acontece quando trabalhamos mal - diz ele -, é neste momento que temos de trabalhar mais e melhor."

Os novos equipamentos da 1001 realmente impressionam. Pintados em cores sóbrias e limpas, os Double Class exibem rodas de alumínio e o fôlego dos motores DSC 1202 que tracionam os chassis Scania K124



Conforto à bordo:

poltronas leito em primeira classe e mais espaço na classe executiva

ra são reforçados pela filosofia de administração da empresa. Seus 2 150 funcionários colaboram para formar um dos quadros mais produtivos do País. Afinal, a 1001 apresenta um índice de 3,07 empregados por veículo. Uma empresa enxuta.

Aos 50 anos de vida mostra uma garra de empresa jovem e não tem medo de concorrência. Depois de uma grande briga para participar da rota Rio-São Paulo, o grande filé do

"A viagem **non stop** reduz percurso em 1 hora"

EB 8x2. Já a carroceria é da Marcopolo e inclui itens top da categoria gran turismo.

A 1001 estende suas linhas pela parte mais habitada da região sudeste brasileira. Inclui o interior de São Paulo, Minas Gerais e Espírito Santo, além do norte e regiões serranas e dos lagos no Rio de Janeiro.

Os investimentos em frota e infra-estrutu-

transporte rodoviário de passageiros, a 1001 conseguiu o seu intento e hoje disponibiliza 84 carros em duas linhas, de Niterói e Rio de Janeiro para São Paulo.

Desde o início sua filosofia foi a de beneficiar o usuário com ônibus confortáveis, sem buscar as benesses de uma então operativa ponte rodoviária. A resposta veio imediatamente com a preferência dos passageiros por ônibus convencionais que ofereciam ar condicionado, isolamento acústico e poltronas semi-leito. O interessante é que a decisão não envolveu apenas o filé. A empresa vem fazendo muito sucesso também no interior paulista, onde chega a Ribeirão Preto, São José do Rio Preto e Piracicaba. Tanto assim, que a idade média de sua frota é de apenas 3,5 anos. O sucesso é diretamente proporcional ao serviço diferenciado. 

Qualidade reconhecida

Quando o assunto é marketing, não há dúvida, a Auto Viação 1001 é benchmarking brasileiro. Num mercado ainda quase todo engessado pelo monopólio, concorrer com a 1001 significa perda certa de passageiros para aquelas empresas que não se reciclam. Em síntese, o marketing da empresa está apoiado numa grande e profissional estrutura, que vai desde os equipamentos utilizados - tem uma das mais modernas frotas do País - ao extensivo treinamento de seus profissionais.

Tudo para buscar a liderança no percurso mais competitivo do Brasil. A companhia é a maior empresa do transporte rodoviário do Rio de Janeiro e ao completar 50 anos, em 1998, ganhou o Prêmio Daniel Barata de Qualidade, concedido pela Fetranspor.



PEDRO
BARTHOLOMEU



Fotos: Divulgação

Ecologicamente corretos 1

A Montadora sueca Scania, uma das maiores fabricantes mundiais de caminhões pesados, ônibus e motores industriais e marítimos, aproveitou a feira de veículos comerciais de Bruxelas, na Bélgica, para lançar uma série de três motores de caminhões cujos índices de emissões de poluentes atendem às normas Euro 3, que entrarão em vigor em outubro do ano 2000. Os três motores (230, 340 e 420 hp) possuem comandos eletrônicos para permitir o máximo de eficiência e controle de desempenho. A produção dos novos engenhos terá início, na Europa, em abril deste ano.

Ecologicamente corretos 2

A Daimler-Chrysler, a Ford e a Ballard desenvolveram na Alemanha, sob investimentos de mais de

US\$ 1 bilhão, um novo motor que transforma hidrogênio e ar em energia elétrica, devolvendo vapor de água ao meio ambiente com um índice zero de poluição.

Rodando bem

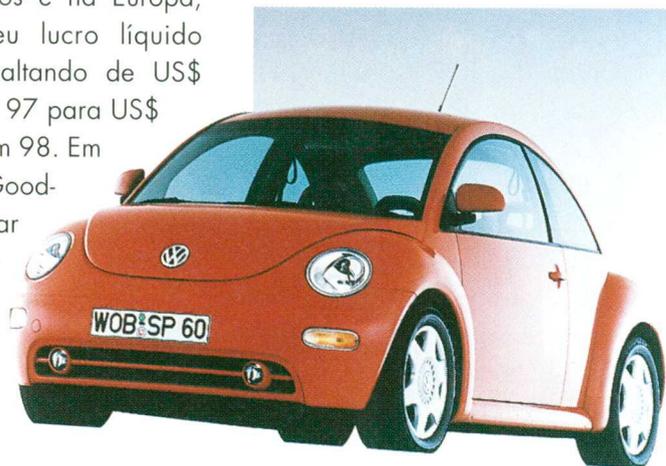
A Bridgestone Corp., uma das maiores fabricantes de pneus do mundo, registrou um lucro recorde no ano passado. A empresa, que também obteve o maior pico de vendas da sua história, especialmente nos Estados Unidos e na Europa, anunciou que seu lucro líquido quase triplicou, saltando de US\$ 327,4 milhões em 97 para US\$ 873,63 milhões em 98. Em contrapartida a Good-year anunciou estar assumindo o controle majoritário da Sumimoto, tornando-se assim a maior fabricante de pneus do mundo.

Em alta

A terceira maior montadora do mundo, a DaimlerChrysler, anunciou na Alemanha ter obtido um lucro líquido de 5,22 bilhões de euros, o equivalente a US\$ 5,74 bilhões, em 1998. Isso representa nada mais, nada menos, que um crescimento de 29% sobre o lucro atingido em 1997. Este é o primeiro balanço do grupo divulgado após a fusão das duas empresas, ocorrida no ano passado. Parte deste lucro, segundo a montadora, será repassado aos empregados e às suas divisões de veículos.

Acelerando em vendas

A Volkswagen AG, da Alemanha, informou que as vendas de 1998 aumentaram 11% em relação a 97. O crescimento tem sido atribuído ao surpreendente sucesso do New Beetle, o Novo Fusca, alcançado nos mercados norte-americano e europeu, onde o modelo tem sido muito procurado.





EM ALGUNS MOMENTOS DA VIDA ESTAMOS EM SITUAÇÕES FRÁGEIS.
PERCEBEMOS QUE SOMOS DEPENDENTES.
MAS CONFIAMOS EM QUEM GARANTE NOSSA SEGURANÇA.
POR ISSO, USE FRAS-LE.



NA TROCA DAS PASTILHAS E LONAS PARA FREIO
DO SEU VEÍCULO, EXIJA OS PRODUTOS FRAS-LE.
UMA DAS MAIORES FABRICANTES DE
MATERIAIS DE FRICÇÃO DO MUNDO.

FRAS-LE[®]



PEÇAS

Coroas e pinhões

Já encontra-se no mercado de reposição a nova linha de coroa e pinhão KL para os caminhões Scania de eixos 752,770,860, 870 e 871, da Rayton. A novidade promete simplificar a vida de motoristas autônomos e frotistas, proprietários de veículos da marca, permitindo a economia de tempo e dinheiro.

Fotos: Divulgação



PINTURA

CONTRA O CALOR

Os modernos aparelhos de secagem infravermelho, utilizados nas oficinas de funilaria e pintura, melhoraram em muito a qualidade e rapidez do serviço porém tornaram necessária a proteção de peças plásticas e de borracha, expostas a elevadas temperaturas. Atenta à esta necessidade a 3M está lançando o filme para mascaramento de peças plásticas, que impede a deformação dessas peças quando submetidas ao calor.



FREIOS

Qualidade total

Estas são as novas pastilhas de freios da Fras-Le, agora homologadas também pela RWTUV Fahrzeug GmbH, da Alemanha, com o selo TUV de qualidade, que credencia toda a linha de pastilhas e lonas da empresa junto ao mercado europeu, inclusive no segmento de veículos pesados. Vale a pena conferir.



LUBRIFICANTE

Maior proteção

A Mobil Oil do Brasil acaba de lançar uma linha de produtos voltada para os motores à diesel. Trata-se da série Delvac Diesel 1300, elaborada especialmente para motores com especificação para lubrificação API CF e CD. Os produtos são monoviscosos e de alta alcalinidade, neutralizando os ácidos provenientes da combustão e agindo sob ação detergente, limpando e protegendo as peças do motor.



FROTA Serviço

As notícias publicadas nesta seção são inteiramente gratuitas. Empresas interessadas na divulgação de novos produtos e serviços podem enviar material para:

FROTA & Cia. A/C Redação - Vitrine
Rua Melo Palheta, 172 (Água Branca)
CEP 05002-030 - São Paulo, SP, BRASIL

Assine Frota & Cia agora e ganhe

Preencha o cupom no verso ou
ligue já (011) 864-9655

10

% de
desconto

Pagamento
em **2x**

12ª edição
grátis

Faça as contas
e confira

| | |
|-----------------------|-----------|
| 11 edições x R\$ 7,50 | R\$ 82,50 |
| 10% de desconto | R\$ 8,25 |
| 12ª edição grátis | R\$ 7,50 |
| Em 2x sem juros | R\$ 37,50 |

Você economiza **R\$ 15,75**

FROTA

O veículo preferido do Transporte



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

CARTA RESPOSTA

NÃO É NECESSÁRIO SELAR

O selo será pago por:

LÓTUS COMUNICAÇÕES LTDA

O SGC é um serviço gratuito, oferecido a todos os leitores de FROTA & Cia, que necessitam receber informações adicionais sobre Produtos & Serviços mencionados na

revista. Através do SGC você pode, ainda, dar a sua opinião sobre as matérias publicadas, sugerir temas para a Redação ou, fazer a sua assinatura de FROTA & Cia.

Veja como é fácil utilizar o SGC:



1) Anote com um círculo no quadro ao lado, os números de identificação das matérias (M) ou anúncios (A), que aparecem nas páginas de cada edição ao lado do selo S.G.C.;

2) Preencha o cupom de qualificação da empresa e do leitor.

3) Recorte na linha pontilhada, dobre e coloque em qualquer caixa dos Correios. Não precisa selar. O selo será pago por nós. Se preferir, envie o questionário pelo fax (011) 864-9655.



Pedidos de Assinatura:
assinale na relação acima o código A-100

Anúncios:

- A-100 A-101 A-102 A-103 A-104 A-105 A-106 A-107 A-108 A-109
- A-110 A-111 A-112 A-113 A-114 A-115 A-116 A-117 A-118 A-119
- A-120 A-121 A-122 A-123 A-124 A-125 A-126 A-127 A-128 A-129

Matérias:

- M-01 M-02 M-03 M-04 M-05 M-06 M-07 M-08 M-09 M-10
- M-11 M-12 M-13 M-14 M-15 M-16 M-17 M-18 M-19 M-20

Matéria preferida nesta edição: _____

Matéria que não me agradou nesta edição: _____

Motivos:

- Análise insuficiente/não abrangente
- Levantamento de dados/nº de fontes insuficientes

Outros motivos: _____

FC 21

DADOS DA EMPRESA

Razão social: _____
 Nome fantasia: _____
 Endereço da empresa: _____
 CEP: _____ Cidade: _____ Estado: _____
 DDD: _____ Fone (Tronco-Chave): _____
 Fax: _____
 Endereço de site ou e-mail da empresa: _____

DADOS DO LEITOR

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
|--|--|--|--|

Código do Assinante (ver na etiqueta de identificação) ↑
 Nome do leitor: _____
 Cargo na empresa: _____
 Departamento: _____
 Telefone (se diferente do Tronco-Chave): _____
 Ramal: _____ Fax: _____
 E-mail do leitor na empresa: _____

QUALIFICAÇÃO DO LEITOR

Indique a descrição que mais se assemelha a sua função na empresa:

- Analista/ Assistente
- Diretor/Superintendente
- Gerente
- Proprietário/Sócio
- Consultor/Assessor
- Encarregado/Supervisor
- Presidente/Vice-Presidente
- Outros

Indique as atividades mais relacionadas a sua função na empresa:

- Administração de frotas
- Logística de Distribuição
- Manutenção de frotas
- Outras. Quais? _____
- Compras de fretes
- Marketing e Vendas
- Mov. de Materiais/Expedição

Qual a sua participação nas decisões de sua empresa:

- Indica a necessidade
- Recomenda marca e modelo
- Dá a aprovação final
- Não tem participação

QUALIFICAÇÃO DA EMPRESA

Principal produto fabricado/distribuído, ou serviço de sua empresa: _____

Indique a principal atividade de sua empresa

- Comércio
- Indústria
- Serviços, exceto Transportes
- Serviços de Transporte (preencha o quadro ao lado)

(Exclusivo para Serviços de Transporte)

Indique a principal especialidade de transporte em que sua empresa atua:

Transporte Rodoviário de Passageiros

- Municipal e Intermunicipal
- Interestadual e Internacional
- Fretamento e Turismo

Transporte Rodoviário de Cargas

- Carga Geral
- Internacional/contêineres
- Químicos e derivados
- Carga Industrial
- Mudanças
- Frigorificado
- Veículos
- Valores
- Outros

- Transporte Ferroviário
- Operador Intermodal
- Armazenagem e Distribuição
- Transporte Aquático
- Serviços de Logística
- Transporte Aéreo

Faturamento
(em milhões)

- até R\$ 3
- de 3,1 a R\$ 5
- de 5,1 a R\$ 20
- de 20,1 a R\$ 50
- mais de R\$ 50

Nº de funcionários

- até 20
- 21 a 50
- 51 a 100
- 101 a 500
- 501 a 1.000
- mais de 1.000

Frota Própria da empresa

- 01 a 20 veículos
- 21 a 50 veículos
- 51 a 100 veículos
- 101 a 300 veículos
- 301 a 1.000 veículos
- mais de mil veículos

economia & TRANSPORTE

REVISTA FROTA & Cia. - ANO 5 - NÚMERO 21
MARÇO 1999

MERCADO

Kombi recupera mercado

página
03

NEGÓCIOS

Menos impostos, mais vendas

página
13

ÍNDICES ECONÔMICOS & MERCADO FINANCEIRO

02

PREÇOS & TARIFAS

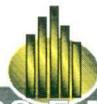
| | |
|---|----|
| VEÍCULOS NOVOS - UTILITÁRIOS | 03 |
| VEÍCULOS NOVOS - UTILITÁRIOS IMPORTADOS | 04 |
| VEÍCULOS NOVOS - LEVES | 05 |
| VEÍCULOS NOVOS - MÉDIOS | 05 |
| VEÍCULOS NOVOS - PESADOS | 06 |

PESQUISA DE PREÇOS

| | |
|--|----|
| VEÍCULOS USADOS - COM ATÉ 5 ANOS | 08 |
| VEÍCULOS USADOS - MAIS DE 5 ANOS | 09 |
| PEÇAS - SISTEMA EMBREAGEM | 10 |
| LOCAÇÃO DE COMERCIAIS | 11 |
| MOTORES E COMPONENTES | 11 |
| PNEUS E COMPONENTES - VEÍCULOS LEVES | 12 |
| PNEUS E COMPONENTES - VEÍCULOS MÉDIOS | 12 |
| PNEUS E COMPONENTES - VEÍCULOS PESADOS | 13 |

CUSTO OPERACIONAL

14



INCT FIPE / NTC

Fonte: NTC

| FEVEREIRO | Distância | km | Variação no Mês | |
|--------------|--------------|---------|-----------------|-------|
| | Muito Curtas | 01 a 50 | | 0,62% |
| Curtas | 351 a 400 | | 1,36% | |
| Médias | 751 a 800 | | 1,85% | |
| Longas | 2201 a 2400 | | 2,57% | |
| Muito Longas | 5801 a 6000 | | 2,95% | |

| A C C U M U L A D O | Período | Índice | Variação | | |
|---------------------|---------|--------|----------|--------|----------|
| | | | No Mês | No Ano | 12 Meses |
| MUITO CURTAS 50 KM | Set/98 | 175,04 | 0,09 | 3,24 | 3,24 |
| | Out/98 | 174,94 | -0,06 | 3,18 | 3,09 |
| | Nov/98 | 175,08 | 0,08 | 3,26 | 3,20 |
| | Dez/98 | 174,50 | -0,33 | 2,92 | 2,92 |
| | Jan/99 | 175,08 | 0,30 | 0,33 | 3,17 |
| | Fev/99 | 175,55 | 0,62 | 0,95 | 3,79 |
| CURTAS 400 KM | Set/98 | 161,50 | 0,13 | 2,88 | 3,15 |
| | Out/98 | 161,24 | -0,16 | 2,74 | 2,89 |
| | Nov/98 | 161,52 | 0,17 | 2,91 | 2,91 |
| | Dez/98 | 160,55 | -0,60 | 2,27 | 2,27 |
| | Jan/99 | 161,51 | 0,60 | 0,60 | 2,85 |
| | Fev/99 | 162,65 | 1,36 | 1,96 | 4,21 |
| MÉDIAS 800 KM | Set/98 | 154,26 | 0,16 | 2,67 | 3,12 |
| | Out/98 | 153,92 | -0,22 | 2,45 | 2,79 |
| | Nov/98 | 154,27 | 0,23 | 2,68 | 2,76 |
| | Dez/98 | 153,09 | -0,77 | 1,89 | 1,89 |
| | Jan/99 | 154,30 | 0,79 | 0,79 | 2,66 |
| | Fev/99 | 155,79 | 1,85 | 2,64 | 4,51 |
| LONGAS 2400 KM | Set/98 | 144,32 | 0,21 | 2,31 | 3,01 |
| | Out/98 | 143,87 | -0,31 | 1,99 | 2,58 |
| | Nov/98 | 144,32 | 0,31 | 2,31 | 2,46 |
| | Dez/98 | 142,85 | -1,02 | 1,27 | 1,27 |
| | Jan/99 | 144,39 | 1,08 | 1,08 | 2,35 |
| | Fev/99 | 145,36 | 2,57 | 3,65 | 4,92 |
| MUITO LONGAS 6000KM | Set/98 | 139,51 | 0,23 | 2,12 | 2,94 |
| | Out/98 | 139,00 | -0,36 | 1,76 | 2,46 |
| | Nov/98 | 139,50 | 0,36 | 2,12 | 2,32 |
| | Dez/98 | 137,92 | -1,15 | 0,96 | 0,96 |
| | Jan/99 | 139,60 | 1,23 | 1,23 | 2,19 |
| | Fev/99 | 141,79 | 2,95 | 4,18 | 5,14 |

Base: Junho / 94

PEDAGIOS - RODOVIAS FEDERAIS

Fonte: NovaDutra/DNER

| Categ | Tipo | Nº Eixos | Via Dutra | Ponte Rio Niterói | BR 040 |
|-------|---|----------|-----------|-------------------|--------|
| 1 | Automóvel, caminhoneta e furgão | 2 | 3,50 | 1,30 | 2,90 |
| 2 | Caminhão leve, caminhão-trator, ônibus e furgão | 2 | 7,00 | 2,60 | 4,80 |
| 3 | Automóvel e caminhoneta com semi-reboque | 3 | 5,25 | 1,95 | 8,70 |
| 4 | Caminhão, caminhão-trator com e sem semi-reboque e ônibus | 3 | 10,50 | 3,90 | 8,70 |
| 5 | Automóvel e caminhoneta com reboque | 4 | 7,00 | 2,60 | 11,60 |
| 6 | Caminhão com reboque e caminhão-trator com semi-reboque | 4 | 14,00 | 5,20 | 11,60 |
| 7 | Caminhão com reboque e caminhão-trator com semi-reboque | 5 | 17,50 | 5,60 | 14,50 |
| 8 | Caminhão com reboque e caminhão-trator com semi-reboque | 6 | 21,00 | 7,80 | 17,40 |
| 9 | Motocicletas, motonetas e bicicletas a motor. | | 1,75 | 0,65 | 1,45 |

RODOVIAS ESTADUAIS

Fonte: D. O. E.

| Feve/99 | | |
|--|--|-------|
| Bidirecional por eixo | | 4,40 |
| Carga acima de 45 ton : Acréscimo por ton. | | 22,00 |

MULTAS DE TRÂNSITO

Fonte: D. O. E.

| Tipo de Infração | Ufir | Pontos | Valor |
|------------------|------|--------|--------|
| Gravíssimas | 180 | 7 | 175,86 |
| Graves | 120 | 5 | 117,24 |
| Médias | 80 | 4 | 78,16 |
| Leves | 50 | 3 | 48,85 |

COMBUSTÍVEIS

Fonte: J. Carro

| 08/03 a 10/03 | Valor | % no Ano |
|---------------|-------|----------|
| Diesel | 0,429 | 0,70 |
| Gasolina | 0,820 | 1,99 |
| Alcool | 0,533 | -21,96 |

Preço Médio Varejo - SP

MERCADO FINANCEIRO

Fonte: BACEN

| Remuneração do Capital - Taxa Nominal de Variação % | | | | |
|---|--------|--------|------|--------|
| Ativos | Dez | Jan/99 | Fev | No Ano |
| Bolsa/SP (Índ. BOVESPA) | -21,40 | 20,45 | 9,04 | 31,34 |
| Overnight | 2,40 | 2,18 | 2,38 | 4,61 |
| CDB (Pré-fixado 30dd) | 2,01 | 1,83 | 2,70 | 4,58 |
| Ouro (Spot / BM&F) | -3,51 | 70,00 | 1,07 | 71,82 |
| Poupança | 1,25 | 1,02 | 1,33 | 2,36 |
| USS Paralelo V/V | 2,02 | 54,76 | 0,00 | 54,76 |

| Fundos de Investimento - Rentabilidade Nominal (% no mês) | | | | |
|---|-------|--------|--------|--------|
| Fundos | Nov | Dez | Jan/99 | No Ano |
| Fundo Mútuo | 19,40 | -19,49 | 18,39 | -37,03 |
| Fundo de Ações Carteira Livre | 8,05 | -7,71 | 9,80 | -14,13 |
| FIF 90 dias | 2,70 | 2,40 | 9,71 | 25,84 |
| FIF 60 dias | 2,65 | 2,25 | 3,92 | 27,02 |
| FIF 30 dias | 2,34 | 2,13 | 1,84 | 24,56 |
| Fundo Curto Prazo | 0,84 | 0,74 | 0,63 | 8,16 |

PISO SALARIAL

Fonte: BACEN

| Mai/98 | SETCESP | SETRANS | SINDISAN |
|--------------------|---------|---------|----------|
| Mot. Carreta | 499,30 | 464,10 | 509,27 |
| Mot. Truck | 455,10 | 417,70 | 464,17 |
| Oper. Empilhadeira | - | 417,70 | 464,17 |
| Conferente | 404,25 | 371,30 | 370,03 |
| Ajudante | 324,00 | 294,70 | 282,76 |
| Arrumador | 382,90 | 348,10 | - |

ÍNDICES ECONÔMICOS

Fonte: BACEN

| No mês (%) | Fev | No Ano |
|------------|--------|--------|
| T. R. | 0,8298 | 1,35 |
| IGP - M | 3,61 | 4,48 |

SALÁRIO MÍNIMO

Fonte: OESP

| Reajuste | Valor |
|------------|--------|
| Dez/97 | 120,00 |
| Mai/98 | 130,00 |
| Variação % | |
| No Ano | 8,33 |

VALORES DE REFERÊNCIA

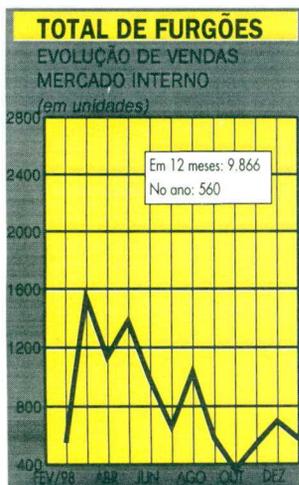
Fonte: S.R.F./OESP

| | |
|-------------------|--------|
| Fevereiro - Em RS | |
| UFIR | 0,9770 |
| UFESP | 8,51 |

VEÍCULOS UTILITÁRIOS

| | Modelo | entre-eixo | motor | potência kw/cv/rpm | torque Nm/kgfm/rpm | peso total | P.B.T.C. | carga útil | preço RS |
|------------|---|------------|-----------------|-----------------------|-----------------------|---------------|----------|---------------|-----------|
| CHRYSLER | Dakota picape cab. simp. 2.5 gas. | 2844 | - | 121/5200 | 20,1/3250 | - | - | 1180 | 21.990,00 |
| | Dakota picape cab. simp. 2.5 T dies. | 2844 | - | 115/3900 | 30,6/2000 | - | - | 1900 | 35.550,00 |
| FIAT | Fiorino Furgão 1.5 gas. | 2581 | FIAT 1500 cm3 | 49,5/67/5000 | 11,8/12/3000 | - | 1615 | 620 | 15.785,00 |
| | Fiorino Working picape gas. | 2570 | FIAT 1497 cm3 | /67/5000 | /12/3000 | - | 800 | 650 | 13.636,00 |
| | Uno Furgão 1.5 gas. | 2361 | FIAT 1500 cm3 | 49,5/67/5000 | 11,8/12/3000 | - | 1265 | 400 | 13.717,00 |
| | Strada LX 1.6 v gas. | - | FIAT 1580 cm3 | -/106/5500 | -/15,1/4500 | 1065 | - | 705 | 18.063,00 |
| | Strada Working gas. | - | FIAT 1497 cm3 | -/76/5000 | -/12,1/2750 | 1030 | - | 705 | 14.693,00 |
| FORD | Ford Courier CLX 1.3 gas. | 2830 | Endura-E 1.3 L | 44,3/60,3/5000 | 102,0/10,4/3500 | 1088 | - | 600 | 14.138,00 |
| | Ford Courier S1 1.4 gas. | - | Zetec-SE14L | -/47,04/63,98 | 123,0/12,5/4500 | - | - | - | 23.800,00 |
| | F-1000 4.9 gas | - | MAXION | 109/148/3500 | 335/34,6/2400 | 3370 | 3150 | 1275 | 23.715,00 |
| | F-1000 T (4x2) dies. | 2967 | MAXION (HSD) | 85/115/4000 | 265/27/1800 | 3300 | 4500 | 1166 | 34.655,00 |
| | F-1000 T (4x4) dies. | 2967 | MWM TURBO 4.3T | 99,3/135/2600 | 41,2/42/1600 | 3300 | 4500 | 992 | 36.283,00 |
| GM | Corso GL Picape gas. | 2480 | CHEVROLET 1,6 | 95/5600 | 127/280 | 950 | - | 575 | 15.029,00 |
| | S 10 Std. 2.2 gas. | 2750 | CHEVROLET 2,2 l | 78/106/4800 | 188,3/19/2800 | 1470 | 3260 | 810 | 20.529,00 |
| | S 10 T cab. simp. 4x4 | - | MAXION 2,5I HST | - | - | - | - | - | 25.890,00 |
| | S 10 T cab. dup. 4x4 | - | MAXION 2,5I HST | - | - | - | - | - | 29.950,00 |
| LAND ROVER | Defender Picape cab. simp. High Capacity | - | - | -/111/3800 | -/265/1801 | - | - | 1190 | 35.000,00 |
| MITSUBISHI | Picape L 200 cab. dup. (4x4) dies. | 2960 | - | 87/4200 | 20,5/2500 | - | 2690 | 1130 | 35.736,00 |
| TOYOTA | Jipe BJ50 LV | 2285 | TOYOTA 14-B | 75/102/3400 | 250/25,5/2000 | 2200 | - | 420 | 30.628,00 |
| | Jipe BJ50 LV B | 3355 | TOYOTA 14-B | 75/102/3400 | 250/25,5/2000 | 2490 | - | 640 | 43.438,00 |
| | Picape BJ55 LP B | 2285 | TOYOTA 14-B | 75/102/3400 | 250/25,5/2000 | 2870 | - | 1000 | 30.908,00 |
| | Picape BJ55 LP B3 | 2285 | TOYOTA 14-B | 75/102/3400 | 250/25,5/2000 | - | - | 1000 | 29.178,00 |
| | Picape BJ55 LP BL | 3355 | TOYOTA 14-B | 75/102/3400 | 250/25,5/2000 | 2980 | - | 1000 | 31.248,00 |
| | Picape BJ55 LP BL3 | 3355 | TOYOTA 14-B | 75/102/3400 | 250/25,5/2000 | - | - | 1000 | 27.768,00 |
| | Picape BJ55 LP 2BL | 3355 | TOYOTA 14-B | 75/102/3400 | 250/25,5/2000 | 3080 | - | 1000 | 33.898,00 |
| | Saveiro CL gas. | - | AP 1600 | 72,8/99/5400 | 150/15/3600 | 900 | - | 550 | 16.589,00 |
| VOLKSWAGEN | Volkswagen Van | - | 1596 | 66,0/89,7/5250 | 134/13,7/3250 | 130 | - | 625 | 18.500,00 |
| | Kombi Furgão gas. | - | 1600 | 41,2/56/4500 | 113,8/11/3000 | 1150 | - | 1005 | 18.142,00 |
| | Kombi Picape gas. | - | 1600 | 41,2/56/4500 | 113,8/11/3000 | 1150 | - | 1005 | 15.745,00 |

FURGÕES NACIONAIS
Desempenho geral



Fonte: Anfavea

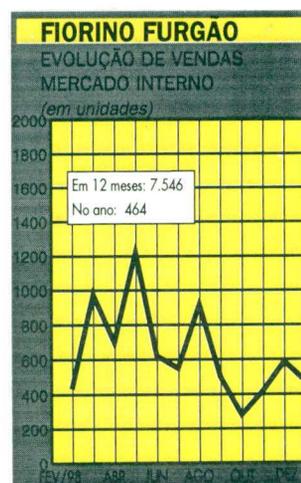
VIA COMPUTADOR

■ A Ford já está oferecendo em sua página na Internet um link para a venda de veículos novos e usados. O serviço, antes só disponível para caminhões, agora possibilita a compra também de automóveis e picapes. O interessado deve acessar o endereço www.ford.com.br e escolher o modelo de sua escolha, inclusive a cor e os opcionais que desejar.

EM ALTA

■ A Kombi, da Volkswagen, acabou ganhando com a desvalorização do real que originou consequentemente um aumento nos preços de seus concorrentes diretos. O volume de vendas do modelo em janeiro cresceu 50,6% em relação a dezembro. Enquanto isso as vendas da Towner, da Asia Motors, despencaram.

O nacional mais vendido em 97



Fonte: Anfavea

UTILITÁRIOS IMPORTADOS

| | Modelo | combust. | potência cv/rpm | torque Kgm/rpm | comprim. mm | largura mm | altura mm | capac. kg | carga m³ | preço |
|-------------------|-------------------------------------|----------|--------------------|-------------------|----------------|---------------|--------------|--------------|-------------|---------------|
| ASIA MOTORS | Towner Furgão | gas. | 40/5600 | 6,0/3600 | 3360 | 1400 | 1870 | 450 | 3,0 | US\$ 9350,00 |
| | Towner Picape | gas. | 40/5600 | 6,0/3600 | 3363 | 1400 | 1825 | 550 | - | US\$ 8745,00 |
| | Towner Multiuso 2 Passag. | gas. | 40/5599 | 6,0/3599 | 3360 | 1400 | 1870 | 450 | 3,0 | US\$ 9350,00 |
| | Topic Carga | dies. | 75/3600 | 1,8/2200 | 5260 | 1690 | 2040 | 1585 | - | US\$ 20257,00 |
| FIAT | Ducato 8 2.5 Furgão (teto baixo) | dies. | 84,3/4200 | 16,7/2400 | 4655 | 1998 | 2138 | 1670 | 7,5 | US\$ 23444,00 |
| | Ducato 10 2.5 Furgão (teto alto) | dies. | 84,3/4200 | 16,7/2400 | 5005 | 1995 | 2450 | 1630 | 10,0 | US\$ 22145,00 |
| FORD | Ranger XL cab.simp. 2.5 (4x2) | gas. | 121/5000 | 20,2/3000 | 4763 | 1809 | 1716 | 1020 | - | R\$ 21219,00 |
| | Ranger XL cab.simp. 2.5 (4x4) | dies. | 115/4000 | 29,0/1600 | 4763 | 1809 | 1716 | 1100 | - | R\$ 27000,00 |
| | Ranger XL cab.dup. 2.5 (4x2) | gas. | 121/5000 | 20,2/3000 | 4763 | 1809 | 1716 | 750 | - | R\$ 25260,00 |
| | Ranger XL cab.dup. 2.5 (4x4) | dies. | 121/5000 | 20,2/3000 | 4763 | 1809 | 1716 | 1030 | - | R\$ 31000,00 |
| GM | Silverado Std. 4.1 (4x2) | gas. | 138/4100 | 30,7/4100 | 4940 | 1640 | 1860 | 1170 | - | R\$ 24205,00 |
| | Silverado T 4.2 (4x2) | dies. | 168/3800 | 43,3/2000 | 4940 | 1640 | 1860 | 1170 | - | R\$ 33950,00 |
| | Space Van Curto (porta traseira) | gas. | 80/5000 | 14,1/3000 | 4500 | 1905 | 2090 | 1410 | 5,3 | US\$ 18485,00 |
| | Space Van Longo (porta traseira) | gas. | 80/5000 | 14,1/3000 | 4890 | 1905 | 2088 | 1510 | 6,3 | US\$ 22274,00 |
| HYUNDAI | H 100 Furgão | dies. | 80/4200 | 15/2500 | 4740 | 1690 | 1960 | 1000 | 5,7 | US\$ 23323,00 |
| KIA MOTORS | Besta Furgão 2.7 | dies. | 65/4100 | 10,8/2700 | 4685 | 1690 | 1920 | 1200 | - | US\$ 20490,00 |
| | Bongo (K-2700) cab. simp. Longo | dies. | 83/4151 | 17,5/2401 | 5030 | 1750 | 1995 | 1530 | - | US\$ 16590,00 |
| | Bongo (K-2700) cab. simp. Chassis | dies. | 83/4152 | 17,5/2402 | 5030 | 1750 | 1995 | 1530 | - | US\$ 16290,00 |
| | K - 3600 Chassis | dies. | 102/3200 | 26,5/1700 | 6145 | 2230 | 3700 | - | - | US\$ 23490,00 |
| LAND ROVER | Defender Furgão Hard Top Curto 2360 | dies. | 111/3800 | 265/1800 | 3880 | 1790 | 1960 | 753 | - | US\$ 34920,00 |
| | Defender Furgão Hard Top Longo 2790 | dies. | 111/3800 | 265/1800 | 4430 | 1790 | 2030 | 996 | - | US\$ 34800,00 |
| MAZDA | Picape B 2.500 cab. simp. (4x4) | dies. | 87/4200 | 17,7/2000 | 5430 | 1670 | 1705 | 1140 | - | US\$ 20000,00 |
| | Picape B 2.500 cab. dup. (4x4) | dies. | 87/4200 | 17,7/2000 | 5430 | 1670 | 1705 | 1050 | - | US\$ 29950,00 |
| MERCEDES-BENZ | Sprinter Furgão 3000 / sem parede | dies. | 95/3800 | 22,4/1800 | 4835 | 1933 | 2355 | 1670 | 7,0 | US\$ 26300,00 |
| | Sprinter Furgão 3550 / com parede | dies. | 95/3800 | 22,4/1800 | 5585 | 1933 | 2355 | 1540 | 9,1 | US\$ 29780,00 |
| | Sprinter Picape 3550 | dies. | 95/3800 | 22,4/1800 | 5620 | 2019 | 2140 | 1520 | 10,4 | US\$ 25660,00 |
| | Sprinter Chassis | dies. | 95/3800 | 22,4/1800 | 5620 | 2019 | - | 1850 | - | US\$ 24890,00 |
| NISSAN | Frontier Picape cab.dup.(4x4) DX | dies. | 103/3600 | 21,6/2000 | 4885 | 1820 | 1715 | 1050 | - | US\$ 32980,00 |
| PEUGEOT | Picape 504 GD | dies. | 70/4500 | 13,4/2000 | 4700 | 1710 | 1540 | 1300 | - | R\$ 19990,00 |
| TOYOTA | Hilux Std. cab.simp. (4x2) | dies. | 77/3800 | 17,7/2400 | 4855 | 1650 | 1555 | 1240 | - | US\$ 21408,00 |
| | Hilux Std. cab. dup. (4x2) | dies. | 77/3800 | 17,7/2400 | 4855 | 1690 | 1590 | 1180 | - | US\$ 25128,00 |
| | Hilux Std. cab. simp. (4x4) | dies. | 77/3800 | 17,7/2400 | 4850 | 1690 | 1755 | 1060 | - | US\$ 28648,00 |
| | Hilux Std. cab. dup. (4x4) | dies. | 77/3800 | 17,7/2400 | 4850 | 1690 | 1805 | 1000 | - | US\$ 29138,00 |

Agradecimentos a Asia Motors, Brabus Mitsubishi, Fiat, Ford, General Motors, GM / Transam, Kia Motors, Land Rover, Mazda, Mercedes Benz, Nissan, Peugeot/Napoleon e Toyota/Toyota.

LEASING COM SEGURO

■ A Mercedes-Benz Leasing está lançando o leasing com seguro especial para veículos comerciais, com financiamento do prêmio pelo mesmo prazo do contrato de arrendamento. O seguro foi criado em parceria com a Sul América

Seguros e a Cohncor Corretora. São quatro tipos de cobertura que vão desde um plano restrito, contra terceiros e com assistência 24 horas (indicado para frotistas), até um mais abrangente que cobre roubo, incêndio e acidentes, entre outros serviços.

ENTRANDO NA REDE

■ A Polícia Militar Rodoviária agora conta com um site na Internet, através do qual os usuários podem obter informações relacionadas ao trânsito nas rodovias paulistas, multas, dicas de segurança, primeiros socorros e ainda sobre o novo

Código de Trânsito Brasileiro. O endereço é: <http://www.polmil.sp.gov.br/unidades/cprv/>. Outra a estreitar seu site na Rede é a Dana, fabricante nacional de autopeças, que pode ser acessado pelo endereço: www.dana.com.br.

VEÍCULOS LEVES

| | Modelo | entre-eixo | motor | potência kw/cv/rpm | torque Nm/kgfm/rpm | peso eixo dianteiro | peso eixo traseiro | peso total | P.B.T.C. | carga útil | preço RS |
|--------|--------------|------------|----------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|---------------|----------|---------------|-----------|
| AGRALE | 5000 D-RD | 3100 | MWM 0229-4 | 66,1/90/3000 | 275/28/1500 | 1670 | 2680 | 4350 | 6000 | 2210 | 29.395,00 |
| | 7000 D-RD | 3100 | MWM 0229-4 | 66,1/90/3000 | 275/28/1500 | 2200 | 4500 | 6700 | 9500 | 4200 | 35.654,00 |
| | 7500 TDX | 3500 | MWM TD 229 | /115/2600 | /38/1600 | 2200 | 4500 | 6700 | 10900 | 4200 | 37.696,00 |
| FORD | C 814 | 3300 | CUMMINS 4 BTAA | 103/140/2600 | 414,8/42,3/1600 | 2600 | 5250 | 7700 | 10000 | 4650 | 37.565,53 |
| | C 814 | 3900 | CUMMINS 4 BTAA | 103/140/2600 | 414,8/42,3/1600 | 2600 | 5250 | 7700 | 10000 | 4620 | 38.263,97 |
| | F 350 | 3576 | CUMMINS 4 BTAA | -/135/2600 | -/47/1600 | 1660 | 3100 | 4500 | - | 2100 | - |
| | F 4000 4 BT | 4034 | CUMMINS 4 BT | 81/110/2600 | 37,3/38/1600 | 1800 | 4600 | 6400 | 9000 | 3910 | 33.411,77 |
| | F 4000 4,3 T | 4034 | MWM 4,3 T | 99,3/135/2600 | 41,2/42/1600 | 1800 | 4600 | 6400 | 9000 | 3820 | 35.330,46 |
| 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 |
| MBB | 710/712 | 3700 | MB OM 364 A | 80/109/2600 | 360/37/1550 | 2200 | 4500 | 6700 | 9100 | 3980 | 48.484,69 |
| | 914 | 4250 | MB OM 364 LA | 100/136/2600 | 440/45/1550 | 2900 | 5600 | 8500 | 10000 | 5430 | 55.315,70 |
| VW | 7.100 | 3900 | MWM 4.10 | 67,7/100/2800 | 284,4/29/1600 | - | - | 6900 | 9500 | - | 41.152,54 |
| | 8.140 | 3900 | MWM 4.10 T | 99,3/135/2600 | 421,7/43/1600 | - | - | 7700 | 10000 | - | 45.924,49 |

VEÍCULOS MÉDIOS

| | Modelo | entre-eixo | motor | potência kw/cv/rpm | torque Nm/kgfm/rpm | peso eixo dianteiro | peso eixo traseiro | peso total | P.B.T.C. | carga útil | preço RS |
|---------------|--------------------|------------|------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|---------------|----------|---------------|-----------|
| FORD | F 12 000 e.s./u.g. | 4928 | CUMMINS 6BTAA | 119/162/2600 | 58/568/1500 | 3180 | 8620 | 11800 | 14000 | 7786 | 44.698,39 |
| | F 14 000 e.d./u.g. | 4928 | CUMMINS 6BTAA | 119/162/2600 | 58/568/1500 | 3180 | 8620 | 14100 | 22000 | 9846 | 51.849,94 |
| | F 16000 | - | CUMMINS 6 BTAA | 119/162/2600 | 58/568/1500 | 5440 | 10430 | 15870 | - | 11100 | - |
| | C 1215 e.s./urb. | 4800 | CUMMINS 6BT 5.9I | 118/160/2500 | 55/540/1500 | 4100 | 7700 | 11800 | 23000 | 7576 | 48.832,87 |
| | C 1415 e.d./urb. | 4800 | CUMMINS 6BT 5.9I | 118/160/2500 | 55/540/1500 | 5000 | 8800 | 13800 | 23000 | 9646 | 56.431,88 |
| | C 1422 e.s./est. | 4800 | CUMMINS 6CT 8,3I | 158/215/2200 | 83/817/1500 | 5000 | 9000 | 14000 | 27000 | 9336 | 64.841,50 |
| | C 1617 e.d./bsc. | 4340 | CUMMINS 6BT 5.9I | 118/160/2500 | 55/540/1500 | 6000 | 10400 | 16000 | 27000 | 11386 | 68.872,84 |
| | e.d./bsc. | 4340 | CUMMINS 6BT 5.9I | 118/160/2500 | 55/540/1500 | 6000 | 10400 | 16000 | 27000 | 11260 | 68.684,92 |
| | C 1622 e.s./est. | 4800 | CUMMINS 6CT 8,3I | 158/215/2200 | 83/817/1500 | 6000 | 10400 | 16400 | 30000 | 11423 | 70.317,83 |
| GMC | 12-170 | 4450 | CATERPILLAR-3116 | 127/172/2600 | 568/58/1560 | - | - | 12300 | 22500 | 8013 | 55.860,00 |
| | 14-190 | 4450 | CATERPILLAR-3116 | 138/188/2600 | 676/69/1560 | - | - | 15000 | 23000 | 10486 | 64.355,00 |
| | 16-220 | 4450 | CATERPILLAR-3116 | 160/218/2600 | 813/83/1560 | - | - | 16000 | 26000 | 11193 | 71.320,00 |
| MERCEDES-BENZ | 1214 | 4830 | MB OM 366 | 100/136/2800 | 402/41/1600 | 4000 | 7600 | 11500 | 20000 | 6970 | 60.149,67 |
| | 1214 K | 3600 | MB OM 366 | 100/136/2800 | 402/41/1600 | 4000 | 7600 | 11500 | 20000 | 7110 | 63.103,43 |
| | L 1218 | 5170 | MB OM 366 A | 135/184/2600 | 590/60/1600 | 4000 | 7600 | 11500 | 22500 | 6890 | 69.057,15 |
| | L 1418 | 5170 | MB OM-366-A | 125/170/2600 | 560/57/1550 | 4500 | 9200 | 13500 | 27000 | 8670 | 78.141,26 |
| | L 1620 | 5170 | MB OM 366 A | 150/204/2600 | 640/65/1550 | 5000 | 10500 | 15500 | 32000 | 10600 | 83.498,02 |
| | LK 1620 | 4200 | MB OM 366 A | 150/204/2600 | 640/65/1550 | 5000 | 10500 | 15500 | 32000 | 10590 | 84.848,21 |
| | 1718 | 4800 | MB OM 366 A | 135/184/2600 | 590/60/1600 | 6000 | 10500 | 16500 | 31000 | - | 82.805,99 |
| | L 2318 (6x4) | 5170 | MB OM 366 A | 135/184/2600 | 590/60/1600 | 5000 | 17500 | 22500 | 30000 | 15590 | 91.117,11 |
| | LK 2318 (6x4) | 4200 | MB OM 366 A | 135/184/2600 | 590/60/1600 | 5000 | 17500 | 22500 | 30000 | 15540 | 91.572,27 |
| VW | 2418 (6x4) | 4830 | MB OM 366 A | 135/184/2600 | 590/60/1600 | 6000 | 17500 | 23500 | 31000 | 16800 | 93.754,69 |
| | 12.140 | 4800 | MWM D229-6 | 101,5/134/2800 | 422/43/1400 | 3800 | 8200 | 11800 | - | 8060 | 49.098,38 |
| | 14.150 | 4800 | MWM 6.10 | 107,4/146/2800 | 439/45/1200 | 5000 | 10400 | 13800 | 23000 | 9200 | 59.287,12 |
| | 16.170 | 3560 | CUMMINS 6 CT | 122/160/2500 | 554/56/1200 | - | - | 16000 | 27000 | - | 67.400,46 |
| | 16.220 | 4800 | CUMMINS 6CT | 158/215/2200 | 817/84/1500 | - | - | 16000 | 27000 | 10685 | 79.385,65 |

*LEGENDA : bsc - basculante; e.d. - eixo duplo; e.s. - eixo simples; est - estradaireiro; urb - urbano; u. g. - uso geral"

VEÍCULOS PESADOS

| | Modelo | entre-eixo | motor | potência kw/cv/rpm | torque Nm/kgfm/rpm | peso eixo dianteiro | peso eixo traseiro | peso total | P.B.T.C. | carga útil | preço RS |
|---------------|--------------------|------------|------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|---------------|----------|---------------|------------|
| FORD | C 2422 e.s./bsc. | 4120 | CUMMINS 6CT 8,6l | 158/215/2200 | 817/83/1500 | 6000 | 10000 | 23000 | 35000 | 16091 | 77.515,35 |
| | C 2425 e.s./bsc. | 3488 | CUMMINS 6 CT AA | 184/250/2200 | 1012/121/1400 | 6000 | 8500 | 15900 | 42000 | 15830 | 79.281,88 |
| | 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 8,3l | 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 |
| MERCEDES-BENZ | LS 1630 | 4500 | MB OM 449 LA | 220/300/2100 | 1300/133/1100 | 5000 | 10500 | 15500 | 45000 | - | 104.228,76 |
| | 1720 | 4830 | MB OM 366 LA | 155/210/2600 | 660/67/1600 | 6000 | 10500 | 16500 | 33000 | 11180 | 83.498,02 |
| | 1720R | 3600 | MB OM 366 LA | 155/210/2600 | 660/67/1600 | 6000 | 10500 | 16500 | 33000 | - | 84.848,21 |
| | LS 1935 | 4600 | MB OM 447 LA | 260/354/2100 | 1550/158/1100 | 6000 | 13000 | 19000 | 45000 | - | 129.987,79 |
| | L 2325 (6x4) | 5170 | MB OM 449 A | 185/252/2100 | 1020/104/1100 | 5000 | 17500 | 22500 | 42000 | 14680 | 98.246,30 |
| | LB 2325 (6x4) | 4200 | MB OM 449 A | 185/252/2100 | 1020/104/1100 | 5000 | 17500 | 22500 | 42000 | 14880 | 97.087,73 |
| | LK 2325 (6x4) | 4200 | MB OM 449 A | 185/252/2100 | 1020/104/1100 | 5000 | 17500 | 22500 | 42000 | 14870 | 97.126,58 |
| | LS 2635 (6x4) | 3950 | MB OM 447 LA | 260/354/2100 | 1550/150/1100 | 6000 | 26000 | 32000 | 95000 | - | 132.849,93 |
| | L 2635 (6x4) | 5350 | MB OM 447 LA | 260/354/2100 | 1550/150/1100 | 6000 | 26000 | 32000 | 95000 | 27540 | 133.542,82 |
| | LK 2635 (6x4) | 4000 | MB OM 447 LA | 260/354/2100 | 1550/150/1100 | 6000 | 26000 | 32000 | 95000 | - | 134.080,27 |
| SCANIA | P114CA 6X4 360 | 3100 | DSC11 | 866/360/1100a1900 | 1600/163/1300 | 4724 | 4443 | 150000 | 45000 | 38.500,00 | 200.200,42 |
| | P114CB 6X4 360 | 3300 | DSC11 | 266/360/1800a1900 | 1600/163/1300 | 4740 | 4054 | 80000 | 45000 | 38500 | 178.184,00 |
| | P124CA 6X4 360 SNL | 3100 | DSC12 | 865/360/1600a1900 | 1665/170/1500a1700 | 4792 | 4384 | 150000 | 45000 | 38500 | 200.200,42 |
| | P124CB 6X4 360 | 3300 | DSC12 | 265/360/1600a1900 | 1665/170/1300a1500 | 4771 | 4054 | 150000 | | 38500 | 181.521,47 |
| | P94CB 6X4 260 | 3300 | DSC9 | 191/260/2000 | 1180/120/1300 | 4477 | 3562 | 78000 | 45000 | 28500 | 163.299,21 |
| | P94DB 4X2 260 | 4700 | DSC9 | 191/260/2000 | 1180/120/1300 | 4274 | 1855 | 40000 | 40000 | 19700 | 126.089,24 |
| | P94DB 6X2 260 | 5100 | DSC9 | 191/260/2000 | 1180/120/1300 | 4306 | 3228 | 40000 | 40000 | 25700 | 152.398,93 |
| | P94GA 4X2 260 | 3550 | DSC9 | 191/260/2000 | 1180/120/1300 | 4429 | 2109 | 40000 | 40000 | 18200 | 127.761,44 |
| | R114GA 4X2 320 | 3550 | DSC11 | 266/360/1800a1900 | 1600/163/1300 | 4676 | 2191 | 66000 | 45000 | 18200 | 142.716,14 |
| | R114GA 4X2 360 | 3550 | DSC11 | 266/360/1800a1900 | 1385/163/1300 | 4676 | 2191 | 66000 | 45000 | 18200 | 149.073,87 |
| | R114GB 4X2 320 | 5100 | DSC11 | 235/320/1800a1900 | 1385/141/1300 | 4626 | 2120 | 66000 | 45000 | 18200 | 144.298,35 |
| | R114GB 4X2 360 | 5100 | DSC11 | 266/360/1800a1900 | 1385/163/1300 | 4626 | 2120 | 66000 | 45000 | 18200 | 150.772,53 |
| | R124GA 4X2 360 SNL | 3550 | DSC12 | 265/360/1600A1900 | 1665/170/1300a1500 | 4706 | 2200 | 66000 | 45000 | 18200 | 149.073,87 |

"LEGENDA : bsc - basculante; e.d. - eixo duplo; e.s. - eixo simples; est - estradaireo; urb - urbano; u. g. - uso geral"

VENDA DE CAMINHÕES Desempenho geral

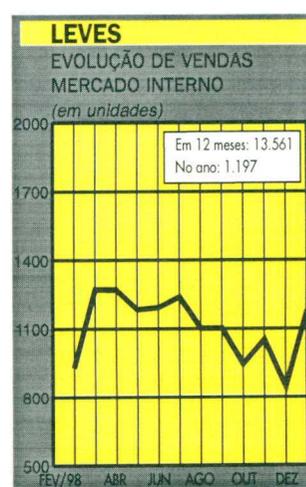


QUALIDADE ASSEGURADA

Comemorando meio século de existência, a Randon, fabricante de implementos e sistemas automotivos tornou-se a primeira empresa brasileira do setor de implementos rodoviários a receber o certificado de ISO 9001 para toda a sua linha de produtos e serviços, que abrange graneleiras, cargas-secas, silos, basculantes, tanques, frigoríficos, terceiros-eixos, semi-

reboques bimodais, carga tudo, entre outros equipamentos. A certificação conferida pela empresa norueguesa Det Norske Veritas - DNV, refere-se as fases de desenvolvimento, manufatura, comercialização e serviços associados de produtos para o transporte de carga, componentes e sistemas automotivos, produzidos na unidade da empresa em Caxias do Sul.

VENDA DE CAMINHÕES Desempenho por categoria



VEÍCULOS PESADOS

| Modelo | entre-eixo | motor | potência kw/cv/rpm | torque Nm/kgfm/rpm | peso eixo dianteiro | peso eixo traseiro | peso total | P.B.T.C. | carga útil | preço RS |
|------------------------------|------------|------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|---------------|----------|---------------|------------|
| R124GA 4X2 420 | 3550 | DSC12 | 309/420/1700a1800 | 1952/199/1050a1450 | 4706 | 2200 | 66000 | 45000 | 18200 | 164.460,13 |
| R124GA 6X4 360 | 3100 | DSC12 | 265/360/1600a1900 | 1665/170/1300a1500 | 4767 | 3771 | 66000 | 45000 | 27700 | 190.924,18 |
| R124GA 6X4 420 | 3100 | DSC12 | 309/420/1700a1800 | 1952/199/1050a1450 | 4767 | 3771 | 66000 | 45000 | 27700 | 203.229,49 |
| R124GB 4X2 360 | 5100 | DSC12 | 265/360/1600a1900 | 1665/170/1300a1500 | 4626 | 2120 | 66000 | 45000 | 18200 | 154.108,54 |
| R124GB 4X2 420 | 5100 | DSC12 | 199/420/1700a1800 | 1952/199/1050a1450 | 4626 | 2120 | 66000 | 45000 | 18200 | 166.437,11 |
| R124LA 4X2 360 | 3550 | DSC12 | 265/360/1600a1900 | 1665/170/1300a1500 | 4757 | 2041 | 66000 | 45000 | 19700 | 161.022,73 |
| R124LA 4X2 420 | 3550 | DSC12 | 309/420/1700a1800 | 1950/199/1050a1450 | 4757 | 2041 | 66000 | 45000 | 19700 | 173.328,04 |
| R124LA 6X2 360 | 3100 | DSC12 | 265/360/1600a1900 | 1665/170/1300a1500 | 4703 | 3156 | 66000 | 45000 | 25700 | 183.169,46 |
| R124LA 6X2 420 | 3100 | DSC12 | 309/420/1700a1800 | 1950/199/1050a1450 | 4703 | 3156 | 66000 | 45000 | 25700 | 195.474,77 |
| T114GA 4X2 320 | 4300 | DSC11 | 235/320/1800a1900 | 1385/141/1300a1500 | 4720 | 2554 | 66000 | 45000 | 18200 | 146.837,45 |
| T114GA 4X2 360 | 4300 | DSC11 | 266/360/1800a1900 | 1600/163/1300 | 4720 | 2554 | 66000 | 45000 | 18200 | 153.195,18 |
| T114GB 4X2 320 | 5500 | DSC11 | 235/320/1800a1900 | 1385/141/1300 | 4725 | 2318 | 66000 | 45000 | 18200 | 148.494,19 |
| T114GB 4X2 360 | 5500 | DSC11 | 266/360/1800a1900 | 1600/163/1300 | 4725 | 2318 | 66000 | 45000 | 18200 | 154.968,37 |
| T124GA 4X2 360 SNL | 4300 | DSC12 | 265/360/1600a1900 | 1600/163/1300 | 4770 | 2583 | 66000 | 45000 | 18200 | 153.195,18 |
| T124GA 4X2 420 | 4300 | DSC12 | 309/360/1700a1800 | 1952/199/1050a1450 | 4770 | 2583 | 66000 | 45000 | 18200 | 168.581,44 |
| T124GA 6X4 360 | 3700 | DSC12 | 265/360/1600a1900 | 1665/170/1300a1500 | 4870 | 4209 | 66000 | 45000 | 27700 | 195.045,47 |
| T124GA 6X4 400 | 3700 | DSC12 | 294/400/1800a1900 | 1860/190/1050a1450 | 4948 | 4356 | 66000 | 45000 | 18200 | 195.045,47 |
| T124GA 6X4 420 | 3700 | DSC12 | 309/420/1700a1800 | 1950/199/1050a1450 | 4870 | 4209 | 66000 | 45000 | 27700 | 195.045,47 |
| T124LA 4X2 360 | 4300 | DSC12 | 265/360/1600a1900 | 1600/163/1300a1500 | 4730 | 2438 | 66000 | 45000 | 19700 | 165.144,02 |
| T124LA 4X2 420 | 4300 | DSC12 | 309/360/1700a1800 | 1952/199/1050a1450 | 4730 | 2438 | 66000 | 45000 | 19700 | 173.095,36 |
| 24.220 | 4120 | CUMMINS 6CT 8,3l | 158/215/2200 | 817/83/1500 | - | - | 23000 | 35000 | 16090 | 89.637,27 |
| 24.250 | 5250 | CUMMINS 6CT 8,3l | 158/215/2200 | 817/83/1500 | - | - | - | - | - | 96.433,85 |
| 35.300 | 3560 | CUMMINS 6 CT AA | 214/291/2200 | 1186/121/1500 | 10400 | 10800 | 35000 | - | - | 86.838,83 |
| NL 10 320 EDC (4x2 T) | 3800 | D 10 A | 235/320/2050 | 1350/138/1200 | 5500 | 13000 | 18500 | 52000 | - | 122.775,61 |
| NL 12 360 EDC (4x2 T) | 3800 | TD 123 E | 262/356/1900 | 1600/163/1200 | 5500 | 13000 | 18500 | 52000 | - | 126.458,19 |
| NL 12 410 EDC (4x2 T) | 4200 | TD 123 ES | 298/405/2050 | 1700/173/1200 | 6000 | 13500 | 19500 | 70000 | - | 130.883,47 |
| NL 12 360 EDC (6x2 T) | 3800 | TD 123 E | 262/356/1900 | 1600/163/1200 | 5500 | 13500 | 18500 | 52000 | - | 141.784,79 |
| FH 12 380 (4x2) Globetrotter | | D12A | .../380/... | 1850/.../1300 | | | | 52000 | | 148.926,04 |

"LEGENDA : bsc - basculante; e.d. - eixo duplo; e.s. - eixo simples; est - estradaire; urb - urbano; u. g. - uso geral"

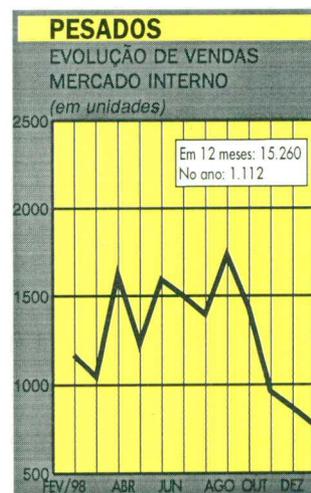
VENDA DE CAMINHÕES Desempenho por categoria

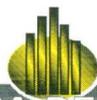


NACIONALIZANDO A PRODUÇÃO

■ A International, fabricante de caminhões, anunciou o investimento de US\$ 30 milhões neste ano para iniciar no Brasil a produção também de peças, hoje importadas. Entre os componentes a serem nacionalizados estão motores e cabinas. Parte deste investimento será destinado também à construção de uma segunda linha de

produção de um veículo extra-pesado, por hora denominado 9800 e que ainda é importado dos Estados Unidos. Atualmente os índices de nacionalização dos caminhões da marca International são de apenas 35% a 45%, mas antes do final do ano a empresa pretende elevar este índice para 70%.





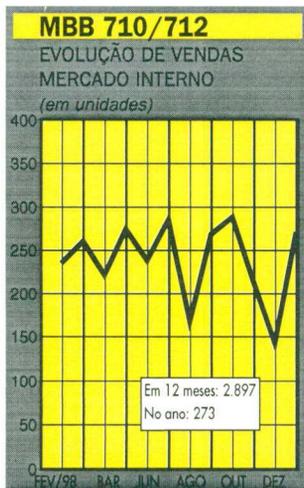
O MERCADO DOS USADOS

| MODELO | ANO | PREÇO | |
|----------------|-----|--------|--------|
| | | min | máx |
| VENDAS | | | |
| MBB LK 1620 | 98 | 65000 | 69000 |
| MBB LK 1620 | 99 | 73000 | 79000 |
| MBB LK 2325 | 99 | 94000 | 102000 |
| SCANIA T114 | 98 | 110000 | 115000 |
| VOLVO NL12 360 | 94 | 54000 | 58000 |
| PROCURA | | | |
| MODELO | ANO | MIN | MÁX |
| MBB 1618 | 96 | 52000 | 55000 |
| MBB 1518 | 92 | 42000 | 46000 |
| FORD F 12000 | 94 | 25000 | 27500 |

Fonte: Assocvep/Sinduba

Obs: Os preços de vendas são os realmente praticados pelos revendedores do Estado de São Paulo. Os 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 fevereiro/99

OSCILAÇÕES DOS USADOS



Fonte: Antiviva

Obs: gráfico baseado no 709 ano 92

VEÍCULOS USADOS COM ATÉ 5 ANOS

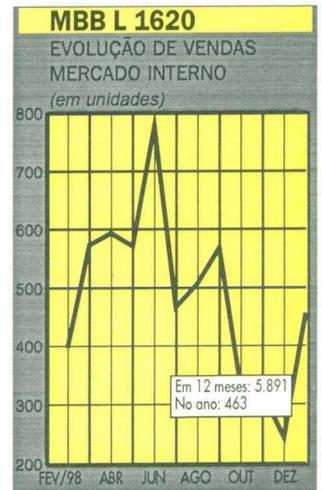
| Modelo | 1998 | | 1997 | | 1996 | | 1995 | | 1994 | | |
|--------------------------|--------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | min. | máx | min. | máx. | min. | máx. | min. | máx. | min. | máx | |
| UTILITÁRIOS | | | | | | | | | | | |
| VOLKSWAGEN | Kombi Furgão (g) | 13000 | - | 10400 | - | 9400 | - | 8900 | - | 8500 | - |
| | Kombi Picape (g) | 12800 | - | 11600 | - | 10600 | - | 10000 | - | 9600 | - |
| FORD | F 1000 | - | - | 23000 | - | 20000 | - | 18000 | - | 16500 | - |
| | Picape D20 | - | - | 29000 | - | 26000 | - | 23800 | - | 22000 | - |
| TOYOTA | Picape OJ55 LP BL 3 | 20000 | - | 19000 | - | 18000 | - | 17000 | - | 14000 | - |
| | Picape OJ55 LP 2BL | 25000 | - | 22000 | - | 20000 | - | 19000 | - | 17000 | - |
| CAMINHÕES | | | | | | | | | | | |
| AGRALE | 1600 D-RD | - | - | - | - | - | - | 17000 | - | 14500 | - |
| | 1800 D-RD | - | - | - | - | - | - | 17500 | - | 15700 | - |
| | 7000 | 33000 | - | 29000 | - | 24000 | - | 21300 | - | 22200 | - |
| FORD | F 4000 | 26000 | 27500 | 25800 | 26500 | 24700 | 25000 | 23200 | 24500 | 22000 | 23000 |
| | F 12000 /11000 | 31000 | 32000 | 28500 | 29600 | 26000 | 27800 | 24000 | 26200 | 23000 | 24400 |
| | F 13000 /14000 | 36000 | 38000 | 33500 | 35000 | 31000 | 33000 | 28600 | 31000 | 26200 | 27000 |
| | C 1215 | 32000 | 35000 | 30000 | 33000 | 27000 | 31900 | 25000 | 29400 | 23500 | 26800 |
| | C 1314 /1415 | 38000 | 39000 | 36500 | 37000 | 34200 | 35900 | 31000 | 33400 | 27000 | 30200 |
| | C 1517 /1618 | 42000 | 47000 | 40600 | 45000 | 38900 | 41000 | 36200 | 37000 | 33500 | 34000 |
| | 710/709/708/608 | 25000 | 36000 | 23000 | 34000 | 22000 | 30000 | 22000 | 28000 | 20000 | 27000 |
| MERCEDES-BENZ | 912 | 26000 | 39000 | 24000 | 37000 | 22000 | 35000 | 26000 | 34000 | 28000 | 32000 |
| | L1214 /1114 /1113 | 35000 | 46000 | 32000 | 45000 | 28000 | 43000 | 25000 | 41000 | 23000 | 39000 |
| | L1218 /1118 /1117 /1116 | 38000 | 49000 | 36000 | 47000 | 36000 | 42000 | 34000 | 42000 | 32000 | 41000 |
| | L1414 /1314 /1313 | 50000 | 55000 | 48000 | 53000 | 40000 | 51000 | 38000 | 49000 | 36000 | 44000 |
| | L1418 /1317 /1316 | 42000 | 57000 | 40000 | 55000 | 38000 | 54000 | 37000 | 51000 | 33000 | 48000 |
| | L1614 /1514 /1513 | 60000 | 62000 | 58000 | - | 54000 | 56000 | 52000 | 54000 | 48000 | 50000 |
| | L1618 /1518 /1517 /1516 | 50000 | 65000 | 50000 | 62000 | 46000 | 58000 | 44000 | 57000 | 42000 | 54000 |
| | L1625 /1525 /1524 /1519 | 47000 | 56000 | 44000 | 54000 | 40000 | 52000 | 36000 | 50000 | 32000 | 48000 |
| | L1935 /1934 /1933 /1932 | 54000 | 65000 | 62000 | 70000 | 60000 | 65000 | 53000 | 60000 | 52000 | 55000 |
| | T113-T112 H/HS/HW (320) | - | - | 77000 | 79000 | 70000 | 72000 | 60000 | 68000 | 57000 | 65000 |
| T113-T112H/HS/HW IC(360) | - | - | 80000 | 81000 | 72000 | 75000 | 68000 | 70000 | 58000 | 68000 | |
| SCANIA | R113-R112 H/HS/HW (320) | - | - | 77000 | - | 72000 | - | 68000 | - | 58000 | - |
| | R113-R112H/HS/HW IC(360) | - | - | 80000 | - | 75000 | - | 70000 | - | 68000 | - |
| | 7.100 /7.90 | 32000 | 35000 | 30000 | 33000 | 28000 | 31000 | 26000 | 29000 | 24000 | 26000 |
| | 8.140 /7.110 | 34000 | 37000 | 32000 | 35000 | 30000 | 33000 | 28000 | 31000 | 26000 | 28000 |
| VOLKSWAGEN | 12.140 /11.140 /11.130 | 38000 | - | 36000 | - | 32000 | 33000 | 30000 | 31000 | 29000 | - |
| | 14.150 /14.140 /13.130 | 42000 | 43000 | 39000 | 40000 | 37000 | - | 33000 | 35000 | 31000 | 33000 |
| | 14.220 /14.210 | 52000 | 56000 | 48000 | 54000 | 44000 | 50000 | 41000 | 47000 | 38000 | 45000 |
| | 16.220 /16.210 H | 56500 | 60000 | 53000 | 57000 | 50000 | 53000 | 46000 | 49000 | 42000 | 47000 |
| | 24.220 /22.140 /22.160 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| | 35.300 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| | NL10 T/ XH /N 1020(310) | - | - | 60000 | 80000 | 55000 | 73000 | 50000 | 55000 | 48000 | 51000 |
| VOLVO | NL10 IC/XH IC/N1016(340) | - | - | 65000 | - | 60000 | - | 55000 | 58000 | 50000 | 56000 |
| | NL12 IC/XH IC/N1220(360) | - | - | 70000 | 85000 | 65000 | 80000 | 60000 | 65000 | 55000 | 60000 |



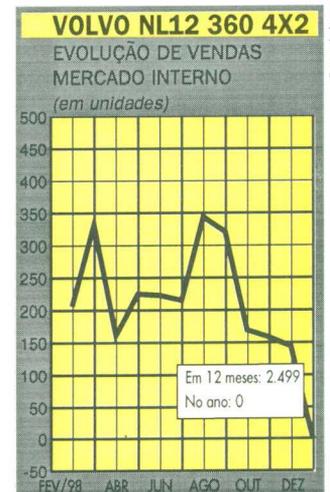
VEÍCULOS USADOS COM MAIS DE 5 ANOS

| Modelo | 1993 | | 1991 | | 1989 | | 1987 | | 1985 | | |
|--------------------|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | mín. | máx. | mín. | máx. | mín. | máx. | mín. | máx. | mín. | máx. | |
| UTILITÁRIOS | | | | | | | | | | | |
| VOLKSWAGEN | Kombi Furgão (g) | 8100 | - | 7300 | - | 6600 | - | 5900 | - | - | - |
| | Kombi Picape (g) | 9100 | - | 8300 | - | 7500 | - | 6800 | - | - | - |
| FORD | F 1000 | 13500 | - | 10000 | - | - | - | - | - | - | - |
| GM | Picape D20 | 20000 | - | 18000 | - | 14000 | - | 12000 | - | 11000 | - |
| TOYOTA | Picape 0J55 LP BL 3 | 12000 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| | Picape 0J55 LP 2BL | 16000 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| CAMINHÕES | | | | | | | | | | | |
| AGRALE | 1600 D-RD | 14500 | - | 12600 | - | 10000 | - | 8500 | - | - | - |
| | 1800 D-RD | 15600 | - | 13624 | - | 11340 | - | - | - | - | - |
| | 7000 | 19320 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| FORD | F 4000 | 20800 | 21500 | 18000 | 18800 | 16600 | 17000 | 14400 | 16000 | 12300 | 15000 |
| | F 12000 / 11000 | 21000 | 22000 | 19500 | 19800 | 17500 | 18300 | 15500 | 16800 | 13600 | 15600 |
| | F 13000 / 14000 | 24300 | 25500 | 21100 | 22500 | 18600 | 20000 | 16400 | 17900 | 14300 | 16000 |
| | C 1215 | 21500 | 24800 | 20900 | 26500 | 15000 | 17100 | 13500 | - | 11200 | - |
| | C 1314 / 1415 | 25000 | 28200 | 20000 | 23300 | 18300 | 19000 | 15000 | 15400 | 13000 | - |
| | C 1517 / 1618 | 30400 | 32000 | 26000 | 27500 | 20500 | 24500 | 18000 | - | 15000 | - |
| MERCEDIS-BENZ | 709/708/608 | 16500 | 26000 | 16000 | 24000 | 14000 | 19000 | 12000 | 17000 | 10000 | 16000 |
| | 912 | 26000 | 30000 | 16500 | 27000 | - | - | - | - | - | - |
| | L 1214 / 1114 / 1113 | 21000 | 37000 | 20000 | 34000 | 17000 | 28000 | 15000 | 26000 | 20000 | 24000 |
| | L 1218 / 1118 / 1117 / 1116 | 22000 | 37000 | 21000 | 36000 | 18500 | 30000 | 25000 | 28000 | 16000 | 26000 |
| | L 1414 / 1314 / 1313 | 32000 | 42000 | 30000 | 39000 | 21000 | 33000 | 21000 | 30000 | 20000 | 28000 |
| | L 1418 / 1317 / 1316 | 32000 | 44000 | 27000 | 41000 | 23000 | 36000 | 21000 | 32000 | 20000 | 30000 |
| | L 1614 / 1514 / 1513 | 34000 | 48000 | 32000 | 42000 | 22000 | 37000 | 21000 | 34000 | 20000 | 32000 |
| | L 1618 / 1518 / 1517 / 1516 | 39000 | 48000 | 36000 | 47000 | 34000 | 40000 | 27000 | 38000 | 23000 | 36000 |
| | L 1625 / 1525 / 1524 / 1519 | 34000 | 46000 | 32000 | 43000 | 28000 | 30000 | 26000 | 28000 | 22000 | 24000 |
| | L 1935 / 1934 / 1933 / 1932 | 42000 | 52000 | 40000 | 43000 | 28000 | 33000 | 25000 | 30000 | 25000 | - |
| SCANIA | T113-T112 H/HS/HW (320) | 50000 | 58000 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| | T113-T112H/HS/HW IC(360) | 53000 | 60000 | 58000 | - | 47000 | - | 40000 | - | 37000 | - |
| | R113-R112 H/HS/HW (320) | 52000 | - | 47000 | - | 41000 | - | 38000 | - | - | - |
| | R113-R112H/HS/HW IC(360) | 53000 | 58000 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| VOLKSWAGEN | 7.90 S / 6.90 | 22000 | 23000 | 19500 | 21000 | 16500 | 18000 | 14000 | 16000 | 12000 | 14000 |
| | 7.110 S | 23500 | 25000 | 21000 | 23000 | 18500 | 20000 | 18000 | - | 16000 | - |
| | 12.140 / 11.140 / 11.130 | 26000 | 28000 | 22000 | 25000 | 20000 | 22000 | 17500 | 19000 | 15000 | 16000 |
| | 14.150 / 14.140 / 13.130 | 28000 | 29000 | 25000 | 27000 | 22500 | 24000 | 19500 | 21000 | 17000 | - |
| | 14.220 / 14.210 | 33000 | 42000 | 30000 | 37000 | 28000 | 30000 | 26000 | - | 24000 | - |
| | 16.220 / 16.210 H | 35000 | 43000 | 32000 | 39000 | 30000 | 34000 | 28500 | - | 26000 | - |
| | 24.220 / 22.140 / 22.160 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 35.300 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | |
| VOLVO | NL10 T/ XH / N 1020(310) | 45000 | 51000 | 38000 | - | 33000 | - | 28000 | - | 24000 | 26000 |
| | NL10 IC/XH IC/N1016(340) | 47000 | 53000 | 45000 | 47000 | 38000 | 40000 | 32000 | 33000 | 28000 | 29000 |
| | NL12 IC/XH IC/N1220(360) | 50000 | 56000 | 49000 | - | 42000 | - | 35000 | 36000 | 30000 | 31000 |

OSCILAÇÕES DOS USADOS



Obs: gráfico baseado no L1618 ano 92



Agradecimentos a Abrava, Acav - (011 5581-9211), Vulcano - (011 869-7000), Brasil Kombi - (011 291-3679), Cia. Santa Amaro - (011 522-7722), Codema - (011 6440-1688), Max Center - (011 842-0300), De Lucca, Faia - (011 292-5266), Fusco e Romio - (011 6692-9093), Mercalf - (011 291-5151), Vocal (019 240-1500), Toyobra - (011 261-6222), Senap - (011 6464-0033), Ricavel (011 7082-5000), Viseu - (011 291-2560), 4ª. Parada - (011 291-2557), Usemaq - (011 857-4277)

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 1ª quinzena de fevereiro/99



PEÇAS- SISTEMA DE EMBREAGEM

| | Modelo | disco embreagem | | | disco embreagem dianteiro | | | plató traseiro | | garfo de embreagem | | mancal com rolamento | | | | | |
|---------------|--------|-----------------|--------|-----------|---------------------------|--------|-----------|----------------|--------|--------------------|--------|----------------------|-------|-----------|--------|-------|-------|
| | | conces. | | autopeças | conces. | | autopeças | conces. | | autopeças | | conces. | | autopeças | | | |
| | | min | máx. | min. | máx. | min | máx | min. | máx. | min. | máx. | min. | máx. | | | | |
| AGRALE | | 4500/5000 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 131,00 | - | - | 131,00 | - | - | 138,00 | - | - | 20,00 | - | - | 30,50 | - | | |
| FORD | | 4000 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 191,00 | 98,00 | 115,00 | - | 98,00 | 115,00 | 342,00 | 103,50 | 118,76 | 63,00 | - | - | 80,00 | 38,21 | - | |
| | | 12000/14000 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 159,00 | 147,00 | 170,46 | - | 147,00 | 170,46 | 188,00 | 137,00 | - | 63,00 | - | - | 80,00 | 38,21 | - | |
| MERCEDES-BENZ | | 709 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 119,70 | 95,50 | 128,63 | - | - | - | 203,77 | 162,30 | 190,00 | - | - | - | 96,90 | - | - | |
| | | 1214 | 172,43 | 135,00 | 197,69 | - | - | - | 213,75 | 174,62 | 204,50 | 161,33 | 17,00 | 16,65 | 78,52 | 44,45 | - |
| | | 1618 | 172,43 | 135,00 | 146,70 | - | - | - | 213,75 | 174,62 | 204,50 | 161,33 | 17,00 | 16,65 | 78,52 | 44,45 | - |
| | | 1935 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 313,00 | 254,80 | - | 313,00 | 254,80 | - | 659,25 | 161,80 | - | - | - | - | 156,03 | 83,49 | - | |
| SCANIA | | T113H/R113 H | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 791,96 | - | - | 791,96 | - | - | 2067,25 | - | - | 550,22 | - | - | 526,94 | - | - | |
| | | T113E/R113 E | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 791,96 | - | - | 791,96 | - | - | 2067,25 | - | - | 550,22 | - | - | 526,94 | - | - | |
| VOLKSWAGEN | | 7.90 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 86,96 | 94,90 | 121,47 | 86,96 | 94,90 | 121,47 | 91,43 | 220,20 | 293,60 | 47,34 | 56,01 | - | 27,49 | 28,62 | 28,74 | |
| | | 12.140 | 111,96 | 121,31 | 142,51 | 111,96 | 121,31 | 142,51 | 132,39 | 141,36 | 185,55 | 41,17 | 47,34 | - | 47,41 | 81,80 | 96,35 |
| | | 14.150 | 211,40 | 288,99 | - | 211,40 | 288,99 | - | 421,21 | 582,97 | - | 30,59 | 41,17 | 97,95 | - | - | - |
| | | 24.220 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 373,00 | 483,80 | - | 373,00 | 483,80 | - | 417,98 | - | - | 30,59 | 97,95 | - | - | - | - | |
| VOLVO | | NL 10 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 490,00 | 385,70 | - | - | - | - | 646,28 | 340,00 | - | 70,76 | - | - | 396,00 | 246,00 | - | |
| | | NL 12 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 414,00 | 246,60 | 306,00 | 370,00 | 246,60 | 306,00 | 1531,85 | - | - | 70,76 | - | - | 388,00 | 246,00 | - | |

* Conjunto de plató com 2 discos de embreagem

"Nota: As cotações referem-se as marcas: disco e plató de embreagem: Sachs; garfo de embreagem: "I Correa; mancal com rolamento: Sachs, SKF, NWO e FAG." Agradecimentos: Codema - (011 6440-2422), Dieselmar - (011 825-3188), Itaitaia - (011 7295-6388), Koga Koga - (011 6965-0155), Tambau - (011 869-8922), Mercemil - (011 292-2651), Minhocão, Chambord - (011 274-4111), Padil - (011 832-1966), Poliscan, Ginjo, Senap - (011 6464-0033), Servicam, Tateno - (011 6115-2299), Tietê - (011 832-1234), Usemaq - (011 857-4277) e Vocal - (011 877-6000). Pesquisa realizada na 1ª quinzena de fevereiro/99

REFLEXOS POSITIVOS

■ A privatização da Malha Ferroviária Paulista e a implantação da Ferro-norte já provocaram os primeiros efeitos. A Maxion Fundição e Equipamentos Ferroviários, do grupo Iochpe-Maxion, foi uma das empresas que mais cresceu em 1998. Especializada na produção de vagões de carga e componentes e líder do segmento na América Latina, a empresa saltou de uma produção média de 60 unidades nos últimos quatro anos para 820 no final do ano passado. O faturamento também saltou de R\$ 56 milhões em 1997 para R\$ 70 milhões em 1998.

MAIS COM MENOS

■ O porto de Santos registrou em janeiro um aumento de movimentação de 16,27% em relação ao mesmo período de 1998, com um total de 2,95 milhões de toneladas. As exportações cresceram 33,5%, enquanto as importações aumentaram somente 3,77%. A carga geral teve participação de 32,3% do total movimentado, mas os destaques ficaram por conta dos granéis sólidos destinados à exportação, cujo incremento foi de mais de 106%. Nesta categoria, farelo de soja e açúcar foram os que mais cresceram. Por outro lado, o número de navios ancorados no porto sofreu

uma queda de 11% em relação a janeiro do ano passado. De 351 embarcações este número caiu para 312.

MAIS INVESTIMENTOS

■ A Ferrovia Sul-Atlântico, FSA, trabalha com perspectivas otimistas para este ano, em função do crescimento do volume de transportes e dos novos negócios. A empresa, que faturou R\$ 220 milhões em 98, planeja investir R\$ 50 milhões ao longo de 99, um total que supera em R\$ 20 milhões o montante aplicado em 1997. Os novos investimentos se

destinam à manutenção e reformas da malha permanente e aquisição e aluguel de vagões.

TAMBÉM PARA USADOS

■ A inclusão de carros usados nos consórcios poderá elevar as vendas do sistema entre 10% e 15%, segundo expectativa da Abac - Associação Brasileira das Administradoras de Consórcio. A medida é vista como uma possível alternativa para incrementar os negócios do setor já que o financiamento de veículos usados sofreu uma queda na procura depois que os juros dispararam.



PESQUISA DE PREÇOS

MOTORES E COMPONENTES

| | Modelo | Aplicação Veicular | Fabric. | Motor Completo | Motor Parcial | Bloco Cilindro | Cabeçote | Vira - brequim | Kit Reparo Cilindro |
|---------------|-------------------------|--------------------|---------|----------------|---------------|----------------|----------|----------------|---------------------|
| CUMMINS | 6 BT 5,9 I | Médios | F | 12646,00 | 5350,00 | 2170,00 | 1170,00 | 1690,00 | 995,00 |
| | 6 CT 8,3 I | Médios/Pesados | F/VW | 16032,00 | 7690,00 | 3050,00 | 1929,00 | 2000,00 | 1357,00 |
| | 6 CT 8,3 I (remanufat.) | Médios/Pesados | F/VW | 19861,00 | 7690,00 | 3050,00 | 1929,00 | 2000,00 | 1658,00 |
| | 6 CT AA | Pesados | F/VW | 20476,00 | 7690,00 | 3050,00 | 1929,00 | 2000,00 | 1658,00 |
| MAXION | 4236 | Picapes | GM | 6420,00 | 2461,00 | 909,50 | 428,00 | 749,00 | 304,95 |
| | 6354 | Picapes | GM | 12305,00 | 4761,50 | 1551,50 | 642,00 | 1284,00 | 513,60 |
| | Q 20 B/6 | Leves | GMC | 12305,00 | 4761,50 | 1551,50 | 642,00 | 1284,00 | 513,60 |
| | Q 20 Q/4 | Picapes | GM | 6420,00 | 2461,00 | 909,50 | 428,00 | 749,00 | 379,85 |
| | S 4 | Picapes/Leves | GMC | 6420,00 | 2354,00 | 856,00 | 599,20 | 749,00 | 374,50 |
| MERCEDES-BENZ | MB-OM 352 A | Leves | MBB | 21005,76 | 10692,64 | 1698,34 | 780,07 | 631,13 | - |
| | MB-OM 355/ 6 | Médios | MBB | 54457,40 | 31296,91 | 14961,66 | 387,63 | 5365,57 | - |
| | MB-OM 364 | Médios | MBB | 15126,96 | 7411,44 | 3076,73 | 1165,54 | - | - |
| | MB-OM 364 A | Médios | MBB | 17302,37 | 7416,48 | 3076,73 | 1188,51 | - | - |
| | MB-OM 366 | Pesados | MBB | 18199,06 | 9553,08 | 1968,81 | 1090,95 | 1291,18 | - |
| | MB-OM 366 A | Pesados | MBB | 22042,24 | 10792,50 | 1968,21 | 1090,95 | 1291,18 | - |
| | MB-OM 447 LA | Pesados | MBB | 42428,20 | - | 11645,69 | 440,28 | 3814,34 | - |
| MWM | D 229/ 4 | Leves | F | 9600,00 | 3662,00 | 1817,00 | 127,00 | 721,00 | 97,00 |
| | D 229/ 6 | Médios | VW | 10700,00 | 4737,00 | 2528,00 | 127,00 | 959,00 | 97,00 |
| | Série 10 / 6 | Leves/Médios | VW | 10700,00 | 7012,00 | 3482,00 | 127,00 | 1159,00 | 115,00 |
| SCANIA | DS 11 | Pesados | SCA. | 32000,00 | 19543,00 | 6570,25 | 1934,35 | 7618,66 | 460,15 |
| | DSC 11 | Pesados | SCA. | 35000,00 | 19543,00 | 6570,25 | 1934,35 | 7618,66 | 460,19 |
| VOLVO | TD 101 G | Pesados | VOL. | 38353,23 | - | 3268,34 | 872,57 | 3231,78 | 290,00 |
| | TD 101 G (remanufat.) | Pesados | VOL. | 13429,08 | 11586,44 | - | 324,11 | - | - |
| | TD 102 FS | Pesados | VOL. | 41849,91 | - | 2963,76 | 872,57 | 3231,78 | 412,30 |
| | TD 102 FS (remanufat.) | Pesados | VOL. | 14734,05 | 9911,00 | - | - | - | - |

* Preço 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 n.º de cilindros).

CABEÇOTE: Os motores CUMMINS, MAXION e a maioria dos MBB tem 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.

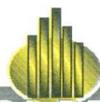
Agradecimentos a Cia. Distrib. de Motores Cummins - (011 7967-4299), Codema - (011 6440-1688), Itatiaia - (011 7295-2155), Tecnicargo - (011 758-2011), Sonnervig - (011 6160-1000) e Vocal - (011 877-6000).

LOCAÇÃO DE COMERCIAIS

| | Modelos | Diária | | Semanal | | Mensal | |
|--------------------------|-------------------------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|
| | | min. | máx. | min. | máx. | min. | máx. |
| UTILITÁRIOS NACIONAIS | Gol CL | 70,00 | 79,00 | 350,00 | 356,00 | 1100,00 | 1250,00 |
| | Gol Furgão | 105,00 | - | - | - | 1440,00 | - |
| | Fiorino Furgão | 84,00 | 165,00 | 595,00 | 650,00 | 1400,00 | 1485,00 |
| | Fiorino Picape | 84,00 | 165,00 | 754,00 | - | 1400,00 | 1520,00 |
| | Kombi Furgão | 120,00 | - | 600,00 | - | 1860,00 | - |
| | Kombi Std. | 120,00 | 167,00 | 680,00 | 833,00 | 1585,00 | 1929,00 |
| | Picape S 10 | 130,00 | - | 784,00 | - | 1500,00 | - |
| UTILITÁRIOS IMPORTADOS | L 300 Van - Mitsubishi | 219,00 | - | 1095,00 | - | 4371,00 | - |
| | MB 180 D Van - MBB | 190,00 | 197,00 | - | - | 1900,00 | 2900,00 |
| | Sprinter Baú | 200,00 | - | 1500,00 | - | 2203,00 | - |
| | Sprinter Furgão | 200,00 | - | 1164,00 | - | 2100,00 | - |
| Towner Van - Asia Motors | 119,00 | - | 595,00 | - | 2380,00 | - | |
| CAMINHÕES LEVES | MBB 709 Baú | 250,00 | - | 1250,00 | 1500,00 | 2450,00 | 3300,00 |
| | VW 7.100 Baú | 235,00 | - | 1175,00 | - | 3400,00 | - |
| CAMINHÕES MÉDIOS | MBB L 1214 Baú | 323,00 | - | 1615,00 | - | 3800,00 | - |
| | MBB L 1418 Baú(3.º. e.) | 363,00 | - | 1815,00 | - | 4400,00 | - |
| CAMINHÕES PESADOS | MBB LS 1935 Cav. | 450,00 | - | 2250,00 | - | 5400,00 | - |

Fonte: Dardatos

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 prevêm quilometragem negociável, com exceção dos utilitários da Budget, Hertz, Transkomby e Union Express, que possuem quilometragem livre. Quanto ao seguro, os contratos para caminhões prevêm cobertura total sobre o veículo. Com relação aos contratos para locação de utilitários importados da Hertz, estes prevêm 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 - (011 256-4355), Hertz - (0800 147300), Localiza - (0800 312121), Locatruck - (011 6954-9522), Rentaltruck - (011 7295-2155), Rodorental - (011 293-9466), Transkomby - (011 220-8040) e Union Express - (011 829-5797). Pesquisa realizada na 1ª quinzena de fevereiro/99



PNEUS E ACESSÓRIOS PARA FURGÕES E CAMINHÕES LEVES

Fonte: Datasus

| | Marca /modelo | D/R | aplicação | 750 x 16 | | | | | | 225/70 R 15 | | 8,5 R 17,5 | | 215 R 17,5 | | | |
|---------------------------|--------------------|-----|------------|-------------|---------|-----------|--------|-------|--------|-------------|----------|------------|--------|------------|--------|--------|--------|
| | | | | eixo | estrada | distância | pneu | | câmara | | protetor | | pneu | | pneu | | |
| | | | | | | | min | máx | min | máx | min | máx | min | máx | min | máx | |
| BRIDGESTONE/ FIRESTONE | BFT 595 | D | misto | pavimentada | longa | 120,00 | 129,00 | 14,00 | 20,00 | 7,00 | 7,70 | 158,00 | 229,00 | 194,00 | 210,00 | - | - |
| | T 615 | D | tração | pavimentada | longa | 141,00 | 142,00 | 14,00 | 14,90 | 7,00 | 7,70 | - | - | - | - | - | - |
| | CVH 2000 | R | direcional | pavimentada | curta | 168,00 | 202,00 | 14,00 | 14,90 | 7,00 | 7,70 | - | - | - | - | - | - |
| GOODYEAR | Papaléguas G 8 | D | direcional | pavimentada | longa | 129,20 | - | 22,10 | - | 9,90 | - | - | - | - | - | - | - |
| | Conquistador CT160 | D | tração | pavimentada | longa | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| | G 22 | R | direcional | pavimentada | curta | 190,90 | - | 22,10 | - | 9,90 | - | - | - | - | - | - | - |
| | G 46 | R | tração | pavimentada | curta | 197,45 | - | 22,10 | - | 9,90 | - | - | - | - | - | - | - |
| | G 95 | R | direcional | pavimentada | longa | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| MICHELIN | X Z A 1 | R | misto | pavimentada | longa | 215,90 | - | 18,46 | 19,40 | 9,15 | - | - | - | - | - | 238,39 | 265,30 |
| | X C A | R | misto | mista | longa | 146,92 | 215,90 | 19,40 | - | 9,15 | - | - | - | - | - | - | - |
| | X Z Y | R | misto | mista | média | 228,59 | 261,50 | 19,40 | - | 9,15 | - | - | - | - | - | - | - |
| PIRELLI | Centaur | D | misto | mista | média | 126,00 | 138,00 | 16,00 | 16,00 | 5,00 | 5,00 | 158,00 | 170,00 | - | - | - | - |
| | Marte | D | tração | mista | longa | 170,00 | - | 16,00 | - | 5,00 | - | - | - | - | - | - | - |
| | LS 97 | R | direcional | pavimentada | longa | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| | Scorpion | R | direcional | pavimentada | longa | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |

LEGENDA : D - Diagonal R - Radial

PNEUS E ACESSÓRIOS PARA CAMINHÕES MÉDIOS

| | Marca /modelo | D/R | aplicação | 900 X 20 (14 l) capac. carga: G/9.00 R 20 | | | | | | 1000 x 20 (16 l) capac. carga: H/10,00 R 20 | | | | | | 275/80R 22,5 | | | | |
|---------------------------|---------------------|-----|------------|---|---------|-----------|--------|-------|--------|---|----------|--------|--------|-------|--------|--------------|----------|--------|--------|-----|
| | | | | eixo | estrada | distância | pneu | | câmara | | protetor | | pneu | | câmara | | protetor | | pneu | |
| | | | | | | | min | máx | min | máx | min | máx | min | máx | min | máx | min | máx | min | máx |
| BRIDGESTONE/ FIRESTONE | BFT 595 | D | misto | pavimentada | longa | 225,00 | 246,00 | 23,00 | 24,75 | 16,00 | 17,90 | 276,00 | 303,00 | 29,30 | 31,70 | 16,00 | 17,90 | 424,00 | 533,00 | |
| | T 615 | D | tração | mista | longa | 268,00 | 274,00 | 23,00 | 24,75 | 16,00 | 17,90 | - | - | - | - | - | - | - | - | |
| | HP 2000 | R | misto | pavimentada | longa | 307,00 | 330,00 | 23,00 | 24,75 | 16,00 | 17,90 | - | - | - | - | - | - | - | - | |
| | FS 511 | R | misto | pavimentada | longa | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | |
| | T 546 | R | tração | pavimentada | longa | 337,00 | 363,00 | 23,00 | 24,75 | 16,00 | 17,90 | - | - | - | - | - | - | - | - | |
| GOODYEAR | Papaléguas G8 | D | direcional | pavimentada | longa | 247,52 | - | 28,98 | - | 21,37 | - | 317,15 | - | 38,15 | - | 21,37 | - | 458,23 | - | |
| | Conquistador CT 160 | D | tração | pavimentada | longa | 283,00 | - | 28,98 | - | 21,37 | - | 358,67 | - | 38,15 | - | 21,37 | - | - | - | |
| | G 291 | R | misto | pavimentada | média | 357,50 | - | 28,98 | - | 21,37 | - | 425,19 | - | 38,15 | - | 21,37 | - | - | - | |
| | G 358 | R | misto | pavimentada | longa | - | - | - | - | - | - | 446,45 | - | 38,15 | - | 21,37 | - | - | - | |
| | G 124 | R | tração | pavimentada | longa | 375,39 | - | 28,98 | - | 21,37 | - | 446,45 | - | 38,15 | - | 21,37 | - | - | - | |
| | G 167 | R | tração | pavimentada | longa | 403,99 | - | 28,98 | - | 21,37 | - | 480,46 | - | 38,15 | - | 21,37 | - | - | - | |
| MICHELIN | X Z A 1 | R | misto | pavimentada | longa | - | - | - | - | - | - | 405,38 | 449,50 | 30,19 | 32,80 | 15,99 | 17,25 | 466,20 | 472,40 | |
| | X Z E | R | misto | pavimentada | longa | 345,78 | 381,30 | 23,51 | 27,00 | 15,99 | 17,25 | 381,30 | 425,64 | 30,19 | 32,80 | 15,99 | 17,25 | - | - | |
| | X Z Y | R | misto | mista | média | 362,24 | 392,50 | 23,51 | 27,00 | 15,99 | 17,25 | 445,90 | 486,40 | 30,19 | 32,80 | 15,99 | 17,25 | - | - | |
| | X T 4 | R | tração | pavimentada | longa | - | - | - | - | - | - | 476,72 | 498,55 | 30,19 | 32,80 | 15,99 | 17,25 | - | - | |
| PIRELLI | LD 35 | D | direcional | mista | longa | 228,00 | - | 24,00 | - | 10,00 | - | 285,00 | - | 28,00 | - | 13,80 | - | - | | |
| | Centaur | D | misto | mista | média | 226,00 | 228,00 | 24,00 | 25,00 | 9,00 | 10,00 | 285,00 | 286,00 | 28,00 | 32,00 | 13,50 | 13,80 | - | - | |
| | Marte RT 59 | D | tração | mista | longa | 280,00 | - | 24,00 | - | 10,00 | - | 345,00 | - | 28,00 | - | 13,80 | - | - | | |
| | LS 97 | R | direcional | pavimentada | longa | 316,00 | 338,00 | 24,00 | 25,00 | 10,00 | 19,00 | 385,00 | 389,00 | 28,00 | 32,00 | 13,80 | - | - | | |
| | TH 25 | R | tração | pavimentada | longa | - | - | - | - | - | - | 440,00 | - | 28,00 | - | - | - | - | | |

"LEGENDA;" D - Diagonal R - Radial

Agradecimentos : A Esquina dos Pneus - (011 222-6622), Caçula de Pneus - (011 820-6633), Codema - (011 6440-2422), Itatiaia - (011 7295-6388), Pneus Gonçalves - (011 441-4877), Pneus Linhares - (011 3873-3003), Rankar Auto Centro - (011 825-7000), Vocal - (011 877-6000), Zacharias - (011 224-2499) e D. Paschoal - (011 230-0511). Pesquisa realizada na 1ª quinzena de fevereiro/99.

PNEUS E ACESSÓRIOS PARA CAMINHÕES PESADOS

| | Marca /modelo | D/R | aplicação | | | 1100 x 22 (16 l) cap.de carga : H /11,00 R 22 | | | | | | 295/80 R 22,5 | |
|---------------------------|---------------------|-----|------------|-------------|-----------|---|--------|--------|-------|----------|-------|---------------|--------|
| | | | eixo | estrada | distância | pneu | | câmara | | protetor | | pneu | |
| | | | | | | min | máx | min | máx | min | máx | min | máx |
| BRIDGESTONE/ FIRESTONE | BFT 595 | D | misto | pavimentada | longa | 374,00 | 409,00 | 33,00 | 36,30 | 20,00 | 21,70 | - | - |
| | T 615 | D | tração | mista | longa | 410,00 | 444,00 | 33,00 | 36,30 | 20,00 | 21,70 | - | - |
| | HP 2000 | R | misto | pavimentada | longa | 500,00 | 537,00 | 33,00 | 36,30 | 20,00 | 21,70 | - | - |
| | FS 511 | R | misto | pavimentada | longa | - | - | - | - | - | - | 526,00 | 556,00 |
| GOODYEAR | T 546 | R | tração | pavimentada | longa | 560,00 | 616,00 | 33,00 | 36,30 | 20,00 | 21,70 | 579,00 | 612,00 |
| | Papalégua G 8 | D | direcional | pavimentada | longa | 421,80 | - | 43,77 | - | 24,76 | - | 651,60 | - |
| | Conquistador CT 160 | D | tração | pavimentada | longa | 481,03 | - | 43,77 | - | 24,76 | - | - | - |
| | G 291 | R | misto | pavimentada | média | 563,19 | - | 43,77 | - | 24,76 | - | - | - |
| | G 358 | R | misto | pavimentada | | 591,35 | - | 43,77 | - | 24,76 | - | - | - |
| | G 124 | R | tração | pavimentada | longa | 591,35 | - | 43,77 | - | 24,76 | - | - | - |
| MICHELIN | G 167 | R | | | | 636,00 | - | 43,77 | - | 24,76 | - | - | - |
| | X Z A 1 | R | misto | pavimentada | longa | 556,48 | 615,00 | 35,09 | 38,10 | 21,43 | 22,10 | 639,95 | 657,70 |
| | X Z E | R | misto | pavimentada | longa | 584,30 | 629,40 | 35,09 | 38,10 | 21,43 | 22,10 | - | - |
| | X Z Y | R | tração | pavimentada | longa | 612,13 | 668,10 | 35,09 | 38,10 | 21,43 | 22,10 | - | - |
| | X T 4 | R | tração | pavimentada | longa | 654,42 | 719,90 | 35,09 | 38,10 | 21,43 | 22,10 | - | - |
| PIRELLI | X T R | R | tração | pavimentada | longa | - | - | - | - | - | - | 657,70 | 716,74 |
| | LD 35 | D | direcional | mista | longa | 410,00 | - | 35,00 | 37,00 | 15,50 | - | - | - |
| | Centaurio CT 65 | D | misto | mista | média | 390,00 | 410,00 | 35,00 | 37,00 | 15,50 | 23,30 | - | - |
| | Marte RT 59 | D | tração | mista | longa | 480,00 | - | 35,00 | - | 15,50 | - | - | - |
| | LS 97 | R | direcional | pavimentada | longa | 525,00 | 534,00 | 23,30 | 35,00 | 15,50 | 23,30 | - | - |
| | TH 25 | R | tração | pavimentada | longa | 588,00 | - | 35,00 | - | 15,50 | - | - | - |

LEGENDA :D - Diagonal R - Radial

UM GRANDE PASSO

A Assembléia Legislativa, de São Paulo, aprovou em sessão extraordinária, o projeto de redução do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços - ICMS, para carros populares e de médio porte. Com a medida, os automóveis produzidos em São Paulo ficarão entre 3% e 5% mais baratos do que em outros estados. O projeto de alteração da alíquota de 12% para 9% havia

sido encaminhado pelo governador Mário Covas que agora deverá sancioná-lo. A discussão para a redução do ICMS, por enquanto adotada apenas por São Paulo, contou com a participação ativa dos sindicatos dos metalúrgicos e do ABC Paulista que conseguiram ainda a redução também do Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI, como forma de reativar as vendas e incentivar a produção

sem causar desemprego. Em consequência do acordo, os carros fabricados em Minas Gerais, como são o caso dos modelos da Fiat, deverão perder mercado caso o governo do estado mantenha sua posição de não aderir à redução do ICMS. O modelo Palio por exemplo, terá a sua versão mais barata mantida em R\$ 11.893,00 - já com a redução de IPI, enquanto o seu principal concorrente, o Gol

Special, da Volkswagen, fabricado em São Paulo, passará a custar R\$ 11.650,00. Problemas à parte a medida, que marca um grande progresso nas relações entre o governo e a sociedade, poderá vir a ser estendida também aos veículos comerciais divididos entre utilitários e caminhões. Os estudos neste sentido prosseguem por parte do governo e das montadoras. É esperar pra ver.

PARÂMETROS PARA CÁLCULO DOS CUSTOS OPERACIONAIS

Os parâmetros apresentados constituem-se tão somente em parâmetros referenciais. Devem, portanto, ser comparados aos dados reais de sua empresa e de sua frota. Se houver similaridade em todos os parâmetros, e somente neste caso, é que poderão ser considerados os resultados dos custos apresentados a página 16. Caso contrário, ajuste o dado a sua realidade, recalculando aquele item conforme o Roteiro Passo a Passo publicado na edição 17. Cabe ressaltar: todos os veículos e equipamentos são novos, inclusive os pneus (se sua empresa utiliza pneus recapados em carretas, é necessário recalcular o item Reposição do Equipamento); a vida útil do veículo e do equipamento deve ser revista, uma vez que a renovação da frota constitui-se em política da empresa, e a vida útil dos pneus, novos ou não, deve ser adequada à sua real aplicação, uma vez que adotou-se dados conservadores.

| PARÂMETROS | | VEÍCULOS DE APOIO/UTILITÁRIOS | | | VEÍCULOS LEVES | |
|---|--|-------------------------------|-------------|-------------|------------------|--------------|
| C F I X O S | VEÍCULO | GOL | KOMBI | SPRINTER | F 4 000 | MBB 710 |
| | MODELO/CARROÇARIA | CL i 1.6 | Furgão gas. | Furgão 3000 | Carga Seca | Furgão |
| | 1. Taxa Anual de Juros (%) | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 |
| | 2. Vida Útil Projetada do Veículo(Período p/ Amort.) (anos) | 4 | 4 | 4 | 7 | 7 |
| | 3. Vida Útil Projetada da Carroceria(Per. p/ Amort.) (anos) | - | - | - | 3 | 7 |
| | 4. Encargos Sociais (%) | - | 77,39 | 77,39 | 77,39 | 77,39 |
| | 5. N° de Pneus do Veículo (inclui 1 estepe) | 5 | 5 | 5 | 7 | 7 |
| | 6. N° de Veíc. Atendidos por Funcion.Oficina /mês | - | - | - | 4 | 4 |
| | 7. I. P.V.A (% sobre o valor da Nota Fiscal do Veíc.) | 4 | 4 | 2 | 1,5 | 1,5 |
| 8. Certificado de Registro / Licenciamento (UFESP) | 8,8 | 8,8 | 8,8 | 8,8 | 8,8 | |
| C V A R I Á V E I S | 1. Coefic. de Gastos c/ Manutenção (% p/10.000 km) | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | 2. Consumo de Combustível (km / l) | 12,5 | 7,5 | 8 | 5,8 | 5,5 |
| | 3. Capacidade do Câter (l) | 3,5 | 3,5 | 7 | 11 | 11 |
| | 4. Reposição de Óleo entre Trocas (l p/ 1000 km) | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | 5. Intervalo entre Trocas - Óleo do Motor (km) | 10.000 | 7.500 | 7.500 | 10.000 | 10.000 |
| | 6. Capacidade da Caixa de Câmbio (l) | 3,0 | 3,0 | 2,2 | 5,0 | 5,0 |
| | 7. Capacidade do Eixo Traseiro (l) | - | - | 2,2 | 5,0 | 3,5 |
| | 8. Intervalo entre Trocas - Óleo de Câmbio (km) | 40.000 | 30.000 | 45.000 | 80.000 | 30.000 |
| | 9. Intervalo entre Trocas - Óleo do Eixo Traseiro (km) | - | - | 45.000 | 80.000 | 30.000 |
| | 10. Intervalo entre Lavagens Comp. (inclui graxas) (km) | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| | 11. Vida Útil do Pneu Novo (km) | 25.000 | 30.000 | 35.000 | 45.000 | 45.000 |
| | 12. Vida Útil Total das várias Recapagens (km) | - | - | 30.000 | - | - |
| | 13. N° de Recapagens Projetado | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| PARÂMETROS | | VEÍCULOS MÉDIOS | | | VEÍCULOS PESADOS | |
| C F I X O S | VEÍCULO | MBB L 1620 | F 12.000 | VW 12.140 | T 114 GA 360 | NL 12 360 |
| | MODELO/CARROÇARIA | Furg. c/ 3º.E. | Carga Seca | Furgão | SR 3e. Furg. | SR 3e. Gran. |
| | 1. Taxa Anual de Juros (%) | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 |
| | 2. V. Útil Projetada do Veículo(Período p/ Amort.) (anos) | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| | 3. V. Útil Projetada da Carroceria(Per. p/ Amort.) (anos) | 8 | 5 | 8 | 8 | 5 |
| | 4. Encargos Sociais (%) | 77,39 | 77,39 | 77,39 | 77,39 | 77,39 |
| | 5. N° de Pneus do Veículo (inclui 1 estepe) | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| | 6. N° de Veíc. Atendidos por Funcion.Oficina /mês | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| | 7. I. P.V.A (% sobre o valor da Nota Fiscal do Veíc.) | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 |
| 8. Certificado de Registro / Licenciamento (UFESP) | 8,8 | 8,8 | 8,8 | 8,8 | 8,8 | |
| C V A R I Á V E I S | 1. Coefic. de Gastos c/ Manutenção (% p/10.000 km) | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | 2. Consumo de Combustível (km / l) | 4,0 | 3,8 | 4,2 | 2,8 | 2,5 |
| | 3. Capacidade do Câter (l) | 16,5 | 18,0 | 15,0 | 30,0 | 36,0 |
| | 4. Reposição de Óleo entre Trocas (l p/ 1000 km) | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | 5. Intervalo entre Trocas - Óleo do Motor (km) | 15.000 | 10.000 | 15.000 | 30.000 | 15.000 |
| | 6. Capacidade da Caixa de Câmbio (l) | 7,5 | 5,5 | 5,5 | 15,4 | 16,0 |
| | 7. Capacidade do Eixo Traseiro (l) | 18,0 | 16,5 | 15,0 | 12,5 | 16,0 |
| | 8. Intervalo entre Trocas - Óleo de Câmbio (km) | 90.000 | 80.000 | 45.000 | 120.000 | 90.000 |
| | 9. Intervalo entre Trocas - Óleo do Eixo Traseiro (km) | 90.000 | 80.000 | 45.000 | 120.000 | 90.000 |
| | 10. Intervalo entre Lavagens Comp. (inclui graxas) (km) | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| | 11. V. Útil do Pneu Novo (média: Liso e Borrachudo) (km) | 95.000 | 90.000 | 80.000 | 100.000 | 100.000 |
| | 12. V. Útil Total das várias Recapagens (km) | 85.000 | 80.000 | 70.000 | 170.000 | 170.000 |
| | 13. N° de Recapagens Projetado (a frio) | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 |

BASE DE PREÇOS PARA CÁLCULO DE CUSTOS OPERACIONAIS
Março/99

Os preços referem-se a São Paulo/capital. O salário médio do motorista é baseado no piso salarial da categoria e o do pessoal da oficina em levantamento realizado em várias empresas transportadoras. Os encargos sociais referem-se à média entre os encargos com aviso prévio trabalhado ou indenizado. O seguro de responsabilidade civil facultativo teve como importância segurada valores entre R\$ 20.000,00 e 50.000,00, dependendo do veículo e, finalmente, os preços de óleo e da lavagem foram levantados em postos de serviço e o dos pneus são relativos a preços no atacado.

Período de pesquisa: 14/03/99 à 19/03/99

| CUSTOS | ITENS | VEÍCULO DE APOIO/UTILITÁRIOS | | | VEÍCULOS LEVES | | |
|-----------|--|--|---|--|--|---|-----------|
| | | GOL CL i 1.6 | KOMBI Furgão gas. | SPRINTER Furgão 3000 sem parede | F 4 000 Carga Seca MADECAR 4,20x2,20x0,45 | MBB 710 Furgão Duralum. FACCHINI 4,50x2,30x2,10 | |
| CUSTOS | 1. Veículo 0 km (Valor de Mercado) | 19.333,00 | 18.450,00 | 38.142,00 | 32.038,00 | 37.870,00 | |
| | 2. Carroceria | - | - | - | 1.270,00 | 3.200,00 | |
| | 3. Valor de Mercado do Veíc. Usado (Ver Vida Útil) | 8.970,00 | 8.900,00 | 17.163,90 | 18.400,00 | 20.000,00 | |
| | 4. Pneu (Liso com Câmara e Protetor) | 67,80 | 98,60 | 157,00 | 161,10 | 161,10 | |
| | 5. Valor de Mercado da Carroceria Usada(V. Vida Útil) | - | - | - | 700,00 | 1.000,00 | |
| | FIXOS | 6. Salário Médio do Motorista | 530,83 | 530,83 | 530,83 | 530,83 | 530,83 |
| | | 7. Salário Médio do Pessoal da Oficina | - | - | - | 701,18 | 701,18 |
| | | 8. I. P.V.A . | 773,32 | 738,00 | 762,84 | 480,57 | 568,05 |
| | | 9. Seguro Obrigatório | 51,62 | 51,62 | 55,43 | 55,43 | 55,43 |
| | | 10. Certif. de Registro e Licenciamento | 74,89 | 74,89 | 74,89 | 74,89 | 74,89 |
| | | 11. Seguro : Veículo / Equipamento + Responsabilidade Civil | 1.625,30 | 4.793,94 | 3.513,79 | 1.713,00 | 2.210,57 |
| VARIÁVEIS | 1. Combust. (média varejo em S. P) (1) | 0,820 | 0,820 | 0,429 | 0,429 | 0,429 | |
| | 2. Óleo do Motor (l) | 5,90 | 5,90 | 7,90 | 6,90 | 6,90 | |
| | 3. Óleo da Transmissão (1) | 7,50 | 7,50 | 6,90 | 6,90 | 6,90 | |
| | 4. Lavagem completa (com engraxamento do motor) | 23,00 | 33,00 | 45,00 | 64,90 | 68,40 | |
| | 5. Recauchutagem à frio | - | - | 40,00 | - | - | |
| CUSTOS | ITENS | VEÍCULOS MÉDIOS | | | VEÍCULOS PESADOS | | |
| | | MBB L 1620 Furgão c/ 3º E. FACCHINI 8,00X2,60X2,60 | F 12.000 Carga Seca MADECAR 5,80X2,40X0,45 | VW 12.140 H Furgão Duralum. RANDON 5,80x2,60x2,60 | T 114 GA 360 SR 3e. Furgão RANDON 13,50x2,60x2,60 | NL 12 360 SR 3e. Granel FACCHINI 12,40X2,60x1,60 | |
| CUSTOS | 1. Veículo 0 km (Valor de Mercado) | 70.210,00 | 40.191,00 | 43.240,00 | 116.500,00 | 100.413,00 | |
| | 2. Carroceria / Equip. (com pneus novos) | 6.700,00 | 2.300,00 | 6.200,00 | 25.500,00 | 21.800,00 | |
| | 3. Valor de Mercado do Veíc. Usado (V. Vida Útil) | 41.500,00 | 19.600,00 | 23.500,00 | 58.000,00 | 49.000,00 | |
| | 4. Pneu (Liso com Câmara e Protetor) | 484,71 | 484,71 | 484,71 | 631,72 | 631,72 | |
| | 5. Valor do Equip. Usado (V. Vida Útil) sem pneus | 3.000,00 | 1.100,00 | 2.600,00 | 8.800,00 | 12.000,00 | |
| | FIXOS | 6. Salário Médio do Motorista | 530,83 | 530,83 | 530,83 | 582,17 | 582,17 |
| | | 7. Salário Médio do Pessoal da Oficina | 787,22 | 705,73 | 705,73 | 1.277,01 | 1.277,01 |
| | | 8. I. P.V.A . | 1.053,15 | 602,87 | 648,60 | 1.747,50 | 1.506,20 |
| | | 9. Seguro Obrigatório | 55,43 | 55,43 | 55,43 | 55,43 | 55,43 |
| | | 10. Certif. de Registro e Licenciamento | 74,89 | 74,89 | 74,89 | 74,89 | 74,89 |
| | | 11. Seguro : Veículo / Equipamento + Responsabilidade Civil | 4.450,69 | 3.603,91 | 4.182,00 | 15.447,49 | 16.039,00 |
| VARIÁVEIS | 1. Óleo Diesel (média varejo em S. P) (1) | 0,429 | 0,429 | 0,429 | 0,429 | 0,429 | |
| | 2. Óleo do Motor | 6,90 | 6,90 | 6,90 | 6,90 | 6,90 | |
| | 3. Óleo da Transmissão (1) | 6,90 | 6,90 | 6,90 | 6,90 | 6,90 | |
| | 4. Lavagem completa (com engraxamento do motor) | 89,90 | 65,00 | 81,00 | 136,00 | 136,00 | |
| | 5. Recauchutagem à frio | 110,00 | 110,00 | 110,00 | 145,00 | 145,00 | |

CUSTOS OPERACIONAIS NO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS

| ITENS | | VEÍCULOS DE APOIO/UTILITÁRIOS | | | | | | VEÍCULOS LEVES | | | |
|---|--|-------------------------------|----------|-------------|----------|-----------------|----------|--------------------|----------|--------------------|----------|
| C | VEÍCULO | GOL | | KOMBI | | SPRINTER | | F 4.000 | | MBB 710 | |
| | MODELO/CARROÇARIA | CL i 1.6 | | Furgão gas. | | Furgão 3.000 mm | | Carga Seca Madeira | | Furgão Duralumínio | |
| F I X O S | QUILOMETRAGEM | 2.000 | 3.000 | 2.500 | 3.000 | 2.500 | 3.000 | 3.000 | 4.000 | 3.000 | 4.000 |
| | 1. Remuneração do Capital | 193,33 | 193,33 | 184,50 | 184,50 | 381,42 | 381,42 | 333,08 | 333,08 | 410,70 | 410,70 |
| | 2. Reposição do Veículo | 172,72 | 172,72 | 159,17 | 159,17 | 349,64 | 349,64 | 162,36 | 162,36 | 212,74 | 212,74 |
| | 3. Reposição da Carroceria / Equipamento | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 15,83 | 15,83 | 26,19 | 26,19 |
| | 4. Salário do Motorista | 941,64 | 941,64 | 941,65 | 941,65 | 941,65 | 941,65 | 941,65 | 941,65 | 941,65 | 941,65 |
| | 5. Salário do Pessoal da Oficina | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 310,96 | 310,96 | 310,96 | 310,96 |
| | 6. Licenciamento | 74,99 | 74,99 | 72,04 | 72,04 | 74,43 | 74,43 | 50,91 | 50,91 | 58,20 | 58,20 |
| | 7. Seguros | 109,88 | 109,88 | 198,01 | 198,01 | 292,82 | 292,82 | 142,75 | 142,75 | 184,21 | 184,21 |
| C V A R I Á V E L | 1. Manutenção - Peças e Aces. | 0,0190 | 0,0190 | 0,0180 | 0,0180 | 0,0374 | 0,0374 | 0,0322 | 0,0322 | 0,0399 | 0,0399 |
| | 2. Combustível | 0,0656 | 0,0656 | 0,1093 | 0,1093 | 0,0536 | 0,0536 | 0,0740 | 0,0740 | 0,0780 | 0,0780 |
| | 3. Lubrificante do Motor | 0,0074 | 0,0074 | 0,0079 | 0,0079 | 0,0142 | 0,0142 | 0,0138 | 0,0138 | 0,0138 | 0,0138 |
| | 4. Lubrificante da Transmissão | 0,0006 | 0,0006 | 0,0008 | 0,0008 | 0,0007 | 0,0007 | 0,0009 | 0,0009 | 0,0020 | 0,0020 |
| | 5. Lavagens e Graxas | 0,0058 | 0,0058 | 0,0083 | 0,0083 | 0,0113 | 0,0113 | 0,0162 | 0,0162 | 0,0171 | 0,0171 |
| | 6. Pneus | 0,0136 | 0,0136 | 0,0164 | 0,0164 | 0,0152 | 0,0152 | 0,0251 | 0,0251 | 0,0251 | 0,0251 |
| T O T A L | CUSTO FIXO MENSAL | 1.518,11 | 1.518,11 | 1.756,85 | 1.756,85 | 2.039,95 | 2.039,95 | 1.957,53 | 1.957,53 | 2.144,64 | 2.144,64 |
| | CUSTO VARIÁVEL POR KM | 0,1118 | 0,1118 | 0,1606 | 0,1606 | 0,1323 | 0,1323 | 0,1621 | 0,1621 | 0,1759 | 0,1759 |
| | CUSTO MENSAL POR KM | 1.741,80 | 1.853,64 | 2.238,62 | 2.399,21 | 2.436,79 | 2.569,07 | 2.443,81 | 2.605,90 | 2.672,21 | 2.848,07 |
| | CUSTO POR KM RODADO | 0,87 | 0,62 | 0,75 | 0,60 | 0,81 | 0,64 | 0,81 | 0,65 | 0,89 | 0,71 |

| ITENS | | VEÍCULOS MÉDIOS | | | | | | VEÍCULOS PESADOS | | | |
|---|----------------------------------|--------------------------------|----------|--------------------|----------|--------------------|----------|-----------------------------------|-----------|------------------------------|-----------|
| C | VEÍCULO | MBB L 1620 | | F 12.000 | | VW 12.140 H | | T 114 GA 360 | | NL 12 360 | |
| | MODELO/CARROÇARIA | Furgão c/ 3º. Eixo Duralumínio | | Carga Seca Madeira | | Furgão Duralumínio | | Semi-reb. 3 eixos Furgão Duralum. | | Semi-reb. 3 eixos Graneleiro | |
| F I X O S | QUILOMETRAGEM | 6.000 | 9.000 | 6.000 | 7.500 | 6.000 | 7.500 | 12.000 | 15.000 | 12.000 | 15.000 |
| | 1. Remuneração do Capital | 769,10 | 769,10 | 424,91 | 424,91 | 494,40 | 494,40 | 1.420,00 | 1.420,00 | 1.222,13 | 1.222,13 |
| | 2. Reposição do Veículo | 299,06 | 299,06 | 214,49 | 214,49 | 205,63 | 205,63 | 487,50 | 487,50 | 428,44 | 428,44 |
| | 3. Reposição da Carroc. / Equip. | 38,54 | 38,54 | 20,00 | 20,00 | 37,50 | 37,50 | 110,31 | 110,31 | 61,50 | 61,50 |
| | 4. Salário do Motorista | 941,65 | 941,65 | 941,65 | 941,65 | 941,65 | 941,65 | 1.032,71 | 1.032,71 | 1.032,71 | 1.032,71 |
| | 5. Salário do Pessoal da Oficina | 349,11 | 349,11 | 312,97 | 312,97 | 312,97 | 312,97 | 566,32 | 566,32 | 566,32 | 566,32 |
| | 6. Licenciamento | 98,62 | 98,62 | 61,10 | 61,10 | 64,91 | 64,91 | 156,48 | 156,48 | 136,38 | 136,38 |
| | 7. Seguros | 370,89 | 370,89 | 293,08 | 293,08 | 352,67 | 352,67 | 1.287,29 | 1.287,29 | 1.336,58 | 1.336,58 |
| C V A R I Á V E L | 1. Manutenção - Peças e Aces. | 0,0735 | 0,0735 | 0,0391 | 0,0391 | 0,0460 | 0,0460 | 0,1315 | 0,1315 | 0,1117 | 0,1117 |
| | 2. Combustível | 0,1073 | 0,1073 | 0,1129 | 0,1129 | 0,1021 | 0,1021 | 0,1532 | 0,1532 | 0,1716 | 0,1716 |
| | 3. Lubrificante do Motor | 0,0140 | 0,0140 | 0,0186 | 0,0186 | 0,0133 | 0,0133 | 0,0136 | 0,0136 | 0,0230 | 0,0230 |
| | 4. Lubrificante da Transmissão | 0,0020 | 0,0020 | 0,0019 | 0,0019 | 0,0031 | 0,0031 | 0,0016 | 0,0016 | 0,0025 | 0,0025 |
| | 5. Lavagens e Graxas | 0,0300 | 0,0200 | 0,0217 | 0,0173 | 0,0270 | 0,0216 | 0,0034 | 0,0363 | 0,0034 | 0,0363 |
| | 6. Pneus | 0,0231 | 0,0231 | 0,0245 | 0,0245 | 0,0278 | 0,0278 | 0,0683 | 0,0683 | 0,0683 | 0,0683 |
| T O T A L | CUSTO FIXO MENSAL | 2.866,97 | 2.866,97 | 2.275,44 | 2.275,44 | 2.405,55 | 2.405,55 | 5.060,62 | 5.060,62 | 4.784,06 | 4.784,06 |
| | CUSTO VARIÁVEL POR KM | 0,2498 | 0,2399 | 0,2187 | 0,2143 | 0,2194 | 0,2140 | 0,4021 | 0,4044 | 0,4110 | 0,4133 |
| | CUSTO MENSAL POR KM | 4.366,05 | 5.025,69 | 3.587,49 | 3.883,01 | 3.722,11 | 4.010,75 | 9.886,20 | 11.126,60 | 9.716,18 | 10.983,21 |
| | CUSTO POR KM RODADO | 0,73 | 0,56 | 0,60 | 0,52 | 0,62 | 0,53 | 0,82 | 0,74 | 0,81 | 0,73 |



AGORA O SEU PNEU COMUM TEM BANDA ESPECIAL.

Lançamento

**Exclusivo para
pneus diagonais.**



HBL-M e HBR-M.

Inovações Bandag para aumentar a quilometragem de seus pneus.

Como você sabe, ao rodar, o pneu diagonal costuma aquecer bastante.

Foi pensando neste aquecimento em serviço que a Bandag, especialista em recapagem a frio, está lançando as bandas HBL-M e HBR-M.

Sabe o que isso significa? Que agora o seu pneu comum tem banda especial.

Exclusivas para pneus diagonais, as bandas HBL-M e HBR-M são de aplicação específica para transporte rodoviário de curta e longa distância. Além disso, estes lançamentos garantem menor custo por quilômetro rodado, excelente quilometragem

e aumento do aproveitamento das carcaças.

HBL-M e HBR-M. Inovações Bandag para reduzir seu custo com pneu.

VISITE UM CONCESSIONÁRIO BANDAG MAIS PRÓXIMO DE VOCÊ

E CONHEÇA AS BANDAS HBL-M E HBR-M.



LÍDER MUNDIAL EM RECAPAGEM.

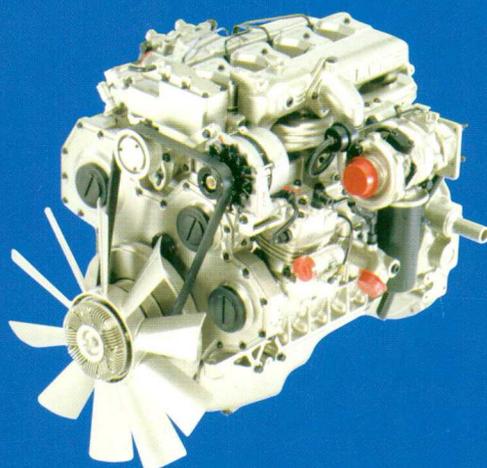
www.bandag.com.br



Prêmio Lótus para a F-4000!

O reconhecimento da supremacia.

MWM e F-4000: um conjunto perfeito há 25 anos.



Motor MWM Série 10

O propulsor que impulsionou
a F-4000 ao Prêmio Lótus na
Categoria Caminhões Leves



Tel.: 0800 1 10 229

www.mwm.com.br

e-mail: mwm@mwm.com.br

Av. Nações Unidas, 22.002

04795.915 São Paulo SP

MOTORES

MWM

BRASIL

A FORÇA DA TECNOLOGIA