

transporte

MODERNO

PUBLICAÇÃO MENSAL - Nº 363 - NOVEMBRO 1994 - R\$ 4,00



1040: como converter um número em logomarca



Bel-Tour: como fundir as imagens de três empresas

PINTURA DE FROTAS

SUPERANDO DESAFIOS COM ENGENHO E ARTE

A comunicação nas coletas e nas entregas

Franquia ajuda transporte a crescer



Editora TM Ltda



**A mangueira não era Sabó.
A excursão foi por água abaixo.**



**Peça perfeição.
Peça Mangueira Sabó.
Não é dura, por isso
dura muito mais.**

SABÓ
Mangueiras

Ano 32 - n.º 363 - Novembro de 1994
ISSN n.º 0103-1058 - R\$ 4,00

SUMÁRIO

- LOGÍSTICA** **12** **Parceria Granero-Alcoa otimiza a produção**
A viagem redonda une as três fábricas de alumínio
- SALÃO DO AUTOMÓVEL** **18** **Poucos caminhões e recordes de negócios**
Montadoras nacionais não deram importância à feira
- INTERNACIONAL** **19** **Estudo prevê fusões de montadoras na Europa**
Retomada do mercado depende de novas estratégias
- PINTURA DE FROTAS I** **20** **Marca que é número vence o concurso TM**
Transportadora 1040 inova na marca e nas mudanças
- PINTURA DE FROTAS II** **24** **Bel-Tour é premiada após fusão de empresas**
Pintura foi composta com elementos de três marcas
- FRANQUIA** **28** **Forma de expansão sem exigir investimentos**
Parceria já é muito utilizada no ramo de transporte
- EUROTÚNEL** **34** **A travessia submarina atrai primeiro as cargas**
Opção preferida por cargas perecíveis e urgentes
- TELE-COMUNICAÇÕES** **40** **Ajuda na coleta e na proteção contra furto**
Mais eficazes do que telefonia e radiocomunicação
- POLÍTICA** **44** **Empreiteiras sugerem obras para o transporte**
Seminário reúne propostas para enviar ao governo
- MARÍTIMO** **47** **Porto de São Sebastião cresce e baixa custo**
Terminal amplia atividades e conquista mais mercado

Leia em TRANSPORTE MODERNO - PASSAGEIROS

- INTERNACIONAL I** **51** **Neoplan introduz novo conceito de transporte**
Lança veículos de plástico, rebaixado e megaônibus
- INTERNACIONAL II** **55** **Santiago do Chile organiza transporte urbano**
Desregulamentação não dá certo e governo reage

Neuto Escreve - 4 Atualidades - 5 Rumos e Rumores - 48
Produtos - 50 Última Parada - 57

SEÇÕES

Capa: Paulo Igarashi

REDAÇÃO

Editor
Neuto Gonçalves dos Reis

Redatora-Chefe
Valdir dos Santos

Redator Principal
Gilberto Penha de Araújo

Colunista
José Luiz Virú do Carmo

Fotógrafo
Paulo Igarashi

Arte/Produção
Quatrix Produção Gráfica e Editorial Ltda.

Assistente de Arte/Produção
Lucy Midori Tanaka

Jornalista Responsável
Neuto Gonçalves dos Reis (MTb 8 538)

Impressão e Acabamento
Cia. Lithographica Ypiranga
Rua Cadete, 209
Fone: (011) 825-3255 - São Paulo-SP

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Diretor
Ryniti Igarashi

Gerente
Marcos Antonio B. Manhanelli

Representantes
Carlos A. B. Criscuolo, Vito Cardaci Neto

Representantes

Paraná e Santa Catarina
Spala Marketing e Representações
Gilberto A. Paulin
Rua Conselheiro Laurindo, 825 - conjunto 704
CEP 80060-100 - Fone (041) 222-1766
Curitiba-PR

Rio Grande do Sul
CasaGrande - Representações
Ivano CasaGrande
Rua Gonçalves Ledo, 118
Fone: (051) 224-9749 - Fone/Fax: (051) 224-5855
90810-250 - Porto Alegre-RS

DEPTO. ADMINISTRATIVO-FINANCEIRO

Gerente
Mitugi Oi

DEPARTAMENTO DE CIRCULAÇÃO

Gerente
Cláudio Alves de Oliveira

Distribuição
LDBRA - Mala Direta, Informática e Distribuição Ltda.

Assinaturas
Anual (doze edições) R\$ 40,00
Pedidos com cheque ou vale postal em favor da Editora TM Ltda.
Exemplar avulso R\$ 4,00. Em estoque apenas as últimas edições.
Dispensada de emissão de documentação fiscal, conforme R.E. Proc. DRT. 1 n.º 14 498/95 de D6/12/95.

Circulação: 18 000 exemplares
Registrado no 2.º Dfício de Registro de Títulos e Documentos sob n.º 705 em 23/03/1963; última averbação n.º 26 394 em 20/07/1988.
As opiniões dos artigos assinados e dos entrevistados não são necessariamente as mesmas de Transporte Moderno.
Uma publicação de

Editora TM Ltda.
Rua Vieira Fazenda, 72
CEP 04117-030 - Vila Mariana - São Paulo - SP

Fone: **575-1304** (Linha seqüencial)

Fax: **(011) 571-5869**

Telex: **(011) 35247**

C.G.C. 53 995 544/0001-05
Inscrição Estadual n.º 111 168 673 117



Filiada à ANATEC e à ABEMD

Circula em Dezembro/1994



NEUTO

ESCREVE

O cinto e a Constituição

O prefeito Paulo Maluf acaba de sancionar lei tornando obrigatório o uso do cinto de segurança pelos ocupantes dos bancos dianteiros dos automóveis particulares e de aluguel que trafegam pela cidade de São Paulo.

Cinto compulsório, mesmo na cidade, longe de caracterizar atentado contra a liberdade individual, constitui medida absolutamente necessária para preservar a vida de motoristas e de passageiros. As estatísticas mostram que a maior parte dos acidentes ocorre nas áreas urbanas, especialmente naquelas cortadas por rodovias.

É verdade que as velocidades urbanas são bem menores que as rodoviárias. Convém lembrar, no entanto, que, mesmo a velocidades mais baixas, um acidente pode provocar muitos estragos. A energia cinética de veículos em movimento varia com o quadrado da velocidade. Assim, uma colisão frontal de um veículo que esteja viajando com uma velocidade de cerca de 50 km/h contra um obstáculo imóvel tem o mesmo efeito que se ele caísse de uma altura de quase 10 m. Para duplicar esta altura, basta que a velocidade aumente para cerca de 70 km/h. A 100 km/h, a mesma colisão equivale a uma queda de uma altura quatro vezes maior, ou seja, de quase 40 m.

De nada adianta obrigar as fábricas a equi-

parem os veículos com vidros laminados e com cintos sofisticados se os motoristas continuam circulando sem afivelar esse último dispositivo. Desse modo, continuarão a ter os seus rostos desfigurados ou a ficar cegos devido às colisões.

Da mesma maneira, as campanhas educativas, até mesmo as mais bem-sucedidas, conseguem motivar apenas uma pequena parcela dos motoristas, e têm impacto passageiro. Tão logo terminam, a utilização do cinto retorna aos índices anteriores.

Desse modo, não resta outra alternativa senão coagir, por intermédio de legislação adequada, de fiscalização rigorosa e de multas exemplares, os motoristas que insistem em atentar contra a sua própria vida, as dos seus acompanhantes e as dos eventuais ocupantes de outros veículos.

Se nada se tem a opor ao uso obrigatório do cinto, nem por isso a lei paulistana está isenta de críticas. A primeira delas, de natureza técnica, recai sobre maneira apressada como está redigida. Por que se limitar aos automóveis, quando, devido às suas características de grandes dimensões, baixa relação potência/peso e maiores dificuldades para frear, os caminhões e os ônibus deveriam preocupar muito mais as autoridades de trânsito do que os veículos de passeio? Por exemplo, o caso dos ônibus, especialmente os urbanos, é bastante complexo e exige estudos aprofundados. Daí, talvez, a solene ignorância do assunto por parte da lei malufista.

Por que restringir a medida aos ocupantes do banco da frente? Teriam a prefeitura e os edis paulistanos poderes para revogar seletivamente a lei da inércia? Se não os possuem, pelo menos imaginam-se suficientemente poderosos para desconhecerem o Inciso XI do Artigo 22 da Constituição Federal. Reza esse dispositivo, herdado da carta anterior, que compete privativamente à União legislar sobre trânsito e transporte.

Nem mesmo pode alegar o senhor Prefeito que não existe jurisprudência sobre o assunto. Todas as vezes em que foi chamado a manifestar-se sobre questões semelhantes, o Supremo Tribunal Federal fez valer esse preceito constitucional. Ainda recentemente, o governo da Bahia viu cair por terra uma lei estadual que exigia cinto de segurança nos ônibus.

Assim como o governador bahiano, o prefeito paulistano é incompetente para legislar sobre trânsito. Se está realmente interessado em defender a vida humana e não apenas em aparecer nos jornais, melhor faria se tratasse de convencer os senadores do seu partido a votarem, finalmente, o novo Código Nacional de Trânsito. O documento, cuidadosamente preparado pelo executivo, aprovado pela Câmara após exaustivas discussões e que prevê o cinto obrigatório nas cidades, aguarda, desde há meses, votação pelo Senado.



Foto: Paulo Igarashi

Carmen Torres, Valdir dos Santos (e Gilberto Penha que não quis sair na foto)

TM ganha o Prêmio Embraer de Jornalismo

O Prêmio Embraer de Jornalismo — Jubileu de Prata, para comemorar 25 anos de atividades da empresa foi vencido pela reportagem “Embraer: Mudar para Continuar Voando”, publicada na edição de agosto (TM 361). TM concorreu com outros cinco trabalhos. O prêmio internacional ainda não havia sido julgado até a ocasião de fechamento desta edição porque, segundo a Assessoria de Imprensa da Embraer, os trabalhos estavam em fase de tradução, inclusive para o polonês.

O júri, formado pelos jornalistas Antônio Augusto de Oliveira, chefe de reportagem da TV Globo do Vale do Paraíba, José Luiz Proença Filho, editor do jornal *Vale Paraibano* e Maria de Fátima da Silva, chefe do Departamento de Comunicação Social da Universidade de Taubaté, e responsável pelo jornal da Universidade, concedeu o prêmio a TM por unanimidade, embora os três jurados tenham feito separadamente a análise dos trabalhos e sem que nenhum deles soubesse quem eram os outros membros do júri. A professora Silva elogiou não só o conteúdo da reportagem como também a linguagem e o fato de não ter encontrado um erro de português sequer. Este item, segundo sua avaliação, foi um dos principais responsá-

veis pela eliminação dos outros concorrentes.

A reportagem especial de TM, elaborada pelos redatores Carmen Lígia Torres, Gilberto Penha de Araújo e Valdir dos Santos, obteve, como prêmio, uma visita à EAC — Embraer Aircraft Corporation, na Flórida (EUA), que será realizada por Carmen Torres.

Concessão da Ponte Rio—Niterói

O governo Itamar Franco conseguiu concretizar a primeira concessão na área dos transportes. O consórcio formado pelas empresas Andrade Gutierrez e Camargo Correia venceu a concorrência realizada pelo DNER para administrar a Ponte Rio—Niterói, ao estipular em R\$ 0,78 a tarifa de pedágio, contra R\$ 1,04 do segundo colocado, o consórcio Cowan/Mirak. O grupo vencedor comprometeu-se a investir em torno de US\$ 50 milhões para obras de reformas, quantia que deverá ser ressarcida em oito anos por meio dos recursos do pedágio, segundo cálculos do DNER.

Porém, o contrato ainda não foi assinado, pois dois consórcios perdedores, o Cowan/Mirak e o Mendes Jr./Dragadas, interpuseram recursos, que deverão ser apreciados até o final de novembro. “Se os recursos administrativos não forem acatados e se não houver apelação, o contrato de

concessão poderá ser assinado ainda neste ano, diz José Henrique Sadok, da diretoria do DNER.

Segundo a diretoria do DNER, o programa de concessão de rodovias federais, do Ministério dos Transportes, foi protelado devido a denúncias de irregularidades feitas pelo Sindicato dos Trabalhadores do Serviço Público Federal no Rio de Janeiro. Por isso, o TCU — Tribunal de Contas da União vem acompanhando, desde abril do ano passado, a condução dos processos de licitação.

Ainda segundo a diretoria do DNER, o TCU considerou legítima e legal a condução do processo de licitação da concessão da Ponte Rio—Niterói.

A concessão da ponte, por vinte anos, para o consórcio Camargo Correia/Andrade Gutierrez foi criticada pelo colunista Jânio de Freitas, da *Folha de S.Paulo*, notório crítico das licitações e das concorrências públicas. De acordo com o seu artigo, de 5 de novembro, o custo das obras, orçado, inicialmente, em US\$ 200 milhões, caiu para US\$ 54 milhões. Admitindo que os 100 mil veículos que passam por dia pela ponte paguem o pedágio, o consórcio recuperará esse investimento em 22 meses e meio, recebendo, no período restante (217 meses), US\$ 516 milhões. Isto é, as empresas investirão, segundo seus cálculos, apenas 10% do que arrecadarem.



Foto: Arquivo TM

Ponte exigirá US\$ 54 milhões em obras



2635 6X4. O caminhão que arrasta um trem pela sua julieta.



Mercedes-Benz L/LS-2635 6X4

A Mercedes-Benz faz o que casa direitinho com o que você precisa. Quando o assunto exige força, entra em cena o 2635 6X4, o extrapesado da Mercedes-Benz que serve de treminhão na versão L e rodotrem na versão LS. Como todo Mercedes-Benz, o extrapesado 2635 6X4, L ou LS, foi dimensionado para garantir alto desempenho com baixo consumo de combustível, trabalhando nos terrenos mais difíceis e acidentados.



A Mercedes-Benz é uma empresa do Grupo Daimler-Benz. Este produto está em conformidade com o PROCONVE.

ZIG GROUP

Principalmente no transporte madeireiro e canavieiro. Pode ter certeza de que com o 2635 6X4, L ou LS, você está deixando a sua Julieta em boas mãos.

Fora da estrada, um motor fora de série.

O 2635 6X4 possui motor de 354 cv a 2.100 rpm e torque de 158 mkgf entre 1.100 e 1.600 rpm. É a exclusiva curva de torque plana, que proporciona menor número de mudanças de marcha, menor consumo e velocidades médias maiores, mantendo o pique nas subidas. O motor OM-447 LA dos 2635 6X4 tem camisas úmidas removíveis e cabeçotes individuais, facilitando a manutenção. O extrapesado 2635 6X4 está equipado com a embreagem de disco duplo, com acionamento servoassistido. A caixa de mudanças de 16 marchas sincronizadas assegura engates precisos e rápidos.



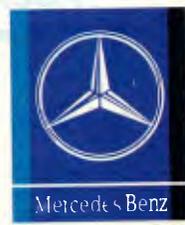
Capacidade de sobra.

O extrapesado 2635 6X4, nas versões L ou LS, tem capacidade técnica para 32 toneladas de Peso Bruto Total e pode transportar até 45 toneladas de Peso Bruto Total Combinado, com 73, 95 ou 123 toneladas de Capacidade Máxima de Tração.

Os eixos traseiros podem suportar até 13 toneladas cada um, contam com redução planetária nos cubos, bloqueio longitudinal e transversal no diferencial. A suspensão dianteira é composta de feixe de molas semi-elípticas, amortecedores telescópicos de dupla ação e barra estabilizadora. Na traseira, a suspensão é em tandem, com feixe de molas semi-elípticas. O chassi é formado por longarinas duplas. Para completar, direção hidráulica, com batente hidráulico, que proporciona maior conforto.

A garantia de um Mercedes vai longe.

A Mercedes-Benz garante o seu 2635 6X4 antes e depois da compra. Primeiro vem a qualidade em que você já confia, depois o atendimento total em qualquer um dos 200 concessionários distribuídos pelo Brasil. A garantia para os veículos 2635 6X4 é de 100.000 km ou 12 meses, mais a garantia exclusiva para o trem de força de 200.000 km ou 24 meses, o que primeiro ocorrer. A Mercedes-Benz assegura também manutenção plena e gratuita nas revisões preventivas até 100.000 km, sem limite de tempo. Em qualquer concessionário da rede Mercedes-Benz, o pessoal que irá atender você é o mais especializado e competente. Por isso, quem escolhe Mercedes está no caminho certo e lucrativo.



O caminhão que dá resultado.



TurboDailyCity, de 3,5 t de PBT

Iveco mostra furgão intercity em Hanôver

A distribuição urbana na Europa ganhou um novo modelo de van produzido pela Iveco: o TurboDailyCity, de 3,5 t, equipado com duas opções de motor turbo, de 103 cv e de 116 cv, e distância entreeixos de 3 310 mm. O furgão de série oferece altura interna de 1 880 mm e 12,4 m³ de espaço interno para carga, e também uma opção de 2 100 mm de altura interna e volume de 14 m³, o que permite a circulação interna do motorista. O aproveitamento do espaço interno é facilitado pelos pneus 165/55 R 14 (extralargo) no eixo traseiro. Para facilitar o trabalho do condutor, que, em geral, faz o serviço sozinho, o acionamento elétrico das portas é efetuado à distância.

Os furgões da Iveco, Daily e TurboDaily, na faixa de 2,8 t a 6 t, são os veículos de maior êxito no transporte urbano na Europa. O DailyCity utiliza motor de

aspiração natural de 75 cv, e sua construção robusta, associada à fácil manobrabilidade, atende às necessidades dos serviços de entrega rápida. A versão com motor turbinado é indicada para as operações de maior distância, e que exigem maior urgência na entrega.

Reeleição de Andrade na CNT, sem polêmica

O representante dos transportadores autônomos na diretoria da CNT, José Fioravante, mostrou-se tranqüilo quanto às repercussões de sua decisão de indicar o nome do atual presidente da entidade para representar os seus comandados. Recuperando-se de uma cirurgia que lhe retirou 40 cm do intestino, Fioravante disse que, se a saúde lhe permitir, continuará como dirigente sindical das classes dos taxistas e dos caminhoneiros até 1997, quando terminarão seus mandatos à frente das duas federações, e também da atual diretoria da CNT.

Presidente de sindicatos e de federações desde 1956, Fioravante



José Fioravanti: decisão coletiva

disse estar seguro de que nenhum deles estaria preparado para assumir a responsabilidade de presidir a CNT justamente no momento em que começam a ser construídos os Capits e os Pates, órgãos do Sest e do Senat, que envolvem milhões de reais. "Ninguém melhor do que o Clésio [Soares de Andrade], que conseguiu a aprovação das entidades, para dar continuidade a essa tarefa", argumentou.

Sua atitude, de ceder a vez, tendo, para isso, de alterar o estatuto da entidade, "trará benefícios para a classe dos autônomos". Fioravante negou que tivesse sofrido qualquer pressão. "A iniciativa foi das 22 federações, e só não houve unanimidade porque o representante de uma delas não compareceu, e outro votou em branco."

Unitown faz vinte anos e busca ISO 9000

Responsável por 61,7% do transporte de produtos farmacêuticos na região metropolitana de São Paulo, a Unitown Ltda., de Domingos Fonseca, comemorou, em outubro, vinte anos de atividades, com uma frota de sessenta veículos próprios com idade média de dois anos. Nos últimos doze meses, essa frota percorreu, ao todo, um milhão de quilômetros.

Investindo seus recursos na informatização das operações e no treinamento dos seus 180 funcionários, Fonseca diz que a próxima etapa consistirá em instalar um sistema de rádio em toda a frota, que está se preparando para obter o certificado ISO 9000 de garantia de qualidade total.

PISCA

■ O Geipot está divulgando mais alguns exemplares das séries "Trabalho sob Análise" e "Corredores de Transporte", que versam sobre as condições operacionais e as potencialidades dos portos e das vias de acesso para exportação. A biblioteca de TM os mantém à disposição, para consulta. Os novos

relatórios tratam dos portos de Tubarão, no Espírito Santo, e de São Francisco do Sul, em Santa Catarina, além do Corredor Paraná—Santa Catarina.

■ A Lufthansa Cargo transportou mais de 120 obras de arte de vinte países da Europa para a 22.ª Bienal

de São Paulo, entre elas duas salas especiais completas de Malevich e Per Kirkeby. Renato Reckmann, do setor de Vendas da empresa, em São Paulo, disse que esse serviço foi possível porque a empresa opera diferentes linhas no Leste Europeu e mantém seis frequências semanais para São Paulo.



Foto: Arquivo TM

Lei municipal não vê risco de acidente para motorista de caminhão

Motorista de caminhão livra-se do cinto

A Lei nº 11 659, promulgada pelo prefeito de São Paulo, Paulo Salim Maluf, no dia 4 de novembro, libera os motoristas de veículos comerciais do uso do cinto de segurança, estabelecendo a obrigatoriedade apenas para os ocupantes dos bancos dianteiros dos automóveis que circularão pelo município.

Para Alfredo Peres da Silva, diretor da NTC em Brasília, e membro do Contran, a inconstitucionalidade dessa lei é flagrante, pois a legislação de trânsito é atribuição da União. Mas elogia a iniciativa do prefeito de São Paulo pelo fato de ter saído na frente ao fazer o que toda a comunidade técnica gostaria de ter feito há muito tempo.

Peres da Silva lembra que o novo Código Brasileiro de Trânsito, que tramita desde há mais de dois anos no Congresso Nacional, já inclui a obrigatoriedade do uso do cinto nas áreas urbanas. Emendado e aprovado pela Câmara dos Deputados, o projeto de lei aguarda aprovação pelo Senado. “A campanha eleitoral para renovação de dois terços da casa contribuiu para adiar a decisão, que poderá demorar ainda mais porque o relator da matéria, senador Amir Lando (PMDB-RO), não foi reeleito.”

Para agilizar o processo, Peres da Silva prometeu sugerir, na próxima reunião do Contran, que o órgão baixe uma resolução antecipando a decisão do Senado nesse item específico, até a aprovação do CBT. “Outra medida seria a utilização de medida provisória, já sugerida ao presidente da República pelo Ministro da Justi-

ça. Enquanto não surgir uma medida por parte dos órgãos competentes, qualquer lei municipal ou estadual será inócua”, finalizou.

Randon adota pino-rei flangeado em carretas



Foto: Divulgação

Novo pino-rei permite reposição

A Randon decidiu estender para toda a sua linha de semi-reboques o pino-rei flangeado, que já estava em uso nos modelos dotados de tanque, em substituição ao modelo soldado. O flange ao redor do corpo que sustenta o parafusamento no chassi permite a instalação de trava mecânica que impede o afrouxamento do parafuso, esclarece a fábrica. Por ser parafusado, o pino-rei flangeado permite a reposição com maior facilidade, bastando, para isso, girá-lo em relação à placa de fixação do chassi. Além disso, o pino-rei de duas polegadas pode ser trocado pelo de 3/12 polegadas, e vice-versa. O material empregado, segundo a fábrica, aumenta a vida útil do componente, mesmo quando é deslocado para três posições diferentes da original de fábrica.

Agentes marítimos vencem luta contra ATP

A Fenamar — Federação Nacional das Agências de Navegação Marítima tem motivos de sobra para comemorar o despacho de 28 de setembro do Ministro dos Transportes, Rubem Bayma Denys, que limita a cobrança da taxa ATP — Adicional de Tarifa Portuária às operações de importação e de exportação. Foi uma luta que começou em 28 de dezembro de 1988, uma semana depois da entrada em vigor a Lei nº 7 700, que instituiu a cobrança da taxa de 50% sobre todas as tabelas das Tarifas Portuárias, cujos recursos seriam destinados a investimentos para melhoramento, reaparelhamento, reforma e expansão dos portos.

O então presidente da Porto-brás, Carlos Teófilo de Souza Mello, enviou às entidades portuárias uma instrução estendendo a cobrança a todas as tabelas portuárias, como, por exemplo, de atracação, de utilização do porto, de suprimentos de aparelhamento portuário e de água, reboque e serviços acessórios. Os agentes marítimos, imediatamente, impetraram na Justiça pedido de medidas liminares contra essa instrução, e passaram a montar processos contra a cobrança. Em setembro de 1992, as sentenças judiciais resultaram na Súmula nº 50, do STJ — Superior Tribunal de Justiça, que encerrou as discussões na esfera judicial em favor das agências.

“Mesmo assim, as administrações portuárias continuaram cobrando a ATP sobre todas as tabelas”, conta Edmir Vianna Muniz, diretor da Fenamar. Por isso, as entidades empresariais de armadores e de agentes marítimos apelaram para os ministros Alberto Goldman e Bayma Denys, e acabaram obtendo deste último a suspensão da cobrança da ATP sobre as tabelas de movimentação interna.



Foto: Divulgação

Zarif: retorno em melhores condições

Ford se organiza para reconquistar mercado

João Jamil Zarif, diretor da Companhia Santo Amaro de Automóveis, volta, pela terceira vez, a presidir a Abradif — Associação Brasileira dos Distribuidores Ford, desta vez, segundo ele, em condições mais favoráveis que as anteriores. A marca vinha perdendo espaço no mercado desde há quatro anos, tendo chegado à metade dos históricos 22%. O projeto 'Novo Mundo Ford', anunciado pela matriz nos EUA, prevê a fusão das operações européias e norte-americanas, e a interligação com os demais mercados, inclusive com o brasileiro, com vistas à produção de novos veículos. Zarif promete reconquistar o terreno perdido graças ao lançamento de novos produtos e às importações.

Pool de empresas livra-se do roubo de cargas

Em três meses, a partir de agosto, quando começou a funcionar

a escolta dos veículos na rota Belém—São Paulo—Belém, nenhuma carga foi roubada, assegura Antônio Augusto Morato Leite, diretor da Brasmodal-Tecnocargo, uma das oito empresas que compõem um *pool* de segurança. Para isso, investem US\$ 570 mil por mês, correspondentes a US\$ 350 por viagem escoltada, custo que é compensado nos prêmios de seguro com a queda no risco de sinistralidade. Juntas, essas oito empresas — Brasmodal-Tecnocargo, Amazon Modal, CCE Transportes, Sharp Transportes, Transportadora Bertolin, Di Gregório, Transpell e Sax Transportes — respondem por mais de 80% do mercado na rota.

A Ranger Segurança e Transporte, de São Paulo, que presta o serviço, faz a escolta desde um ponto nas proximidades de Belém até outro a 50 km de São Paulo. Nos trechos urbanos das duas pontas, a segurança é feita pelas transportadoras, que mantêm frotas próprias ou contratadas de escolta dos veículos.

A próxima etapa do programa consistirá em ampliar a escolta no trecho fluvial Manaus—Belém—Manaus. No terceiro passo, já em fase de teste, a frota de 96 veículos será equipada com uma escolta de rastreadores, para agilizar a localização do veículo roubado.

Porto de Santos ganha R\$ 3 milhões da União

O Porto de Santos vai adquirir 25 empilhadeiras, duas pás-carregadeiras e seis caminhões-tratores, com a verba de R\$ 3 milhões,

transferida pelo governo federal, via recursos da taxa ATP — Adicional de Tarifa Portuária. A Codesp, que administra o porto, promete investir com recursos próprios mais R\$ 1,2 milhão em obras de reparo e de manutenção de outros equipamentos em operação.

Pedro Batouli, presidente da Codesp, afirmou que o ingresso desses recursos deve-se às duas greves que os operadores de guindastes e de empilhadeiras fizeram em outubro, reivindicando melhores equipamentos para trabalhar.

No dia 4 de novembro, foram publicados os editais de concorrência pública e de tomadas de preço de seis empilhadeiras de 30,5 t, para movimentação de contêineres de 20 pés e de 40 pés; de dez empilhadeiras a gás de 3 t (uma delas com torre triplex); de cinco empilhadeiras de 7 t, para contêineres vazios, de duas pás-carregadeiras articuladas com caçamba; e de seis cavalos mecânicos de 40 t.



Foto: Arquivo TM

Novos equipamentos de movimentação

PISCA

■ A Rodoviária Ródano, de Jundiaí (SP), reduziu a zero o número de acidentes com a frota depois que implantou um programa de treinamento de motoristas sobre direção defensiva e manuseio de produtos perigosos. Jefferson José Serra, diretor comercial da empresa, diz que esse programa faz parte de

uma nova orientação da empresa para a melhoria da qualidade do serviço prestado, visando a conquista do Certificado ISO 9000.

■ O engenheiro Roberto S. Scaringela, superintendente do INST — Instituto Nacional de Segurança de Trânsito, passou, em outubro, a figurar no

Hall da Fama, título oferecido pelo Sherri — Centro Internacional de Recursos para a Segurança, Saúde e Meio Ambiente, da Universidade de Missouri, EUA. Scaringela é o primeiro brasileiro agraciado com essa distinção, concedida pelo seu trabalho de 26 anos em favor da segurança de trânsito.



Foto: Arquivo TM

Tuma: Colaboração da Interpol

Repressão a roubo de veículos no Mercosul

O I Encontro Sul-americano sobre Furto e Roubo de Veículos, realizado no dia 27 de outubro, em São Paulo, aprovou a criação do Fórum Sul-americano Interinstitucional sobre Furto e Roubo de Veículos, presidido pelo delegado Romeu Tuma e secretariado por Pedro Paulo Negrini, advogado especializado na recuperação de veículos roubados.

O Fórum terá a colaboração da Interpol e reunirá seus integrantes, periodicamente, para a troca de experiências e de informações sobre criminalidade nos países sul-americanos. Foi esta a principal dentre as 26 resoluções aprovadas no encontro. Entre as mais importantes, destacam-se as seguintes:

- Obrigatoriedade da perícia em caminhões e em automóveis, e seus agregados, por ocasião do licenciamento, da transferência e da recuperação após furto;
- criação de um cadastro único sul-americano de veículos roubados, além de estímulos aos países para assinarem acordos bilaterais;
- atualização do banco de dados do Renavam — Registro Nacional de Veículos Automotores sempre que as vistorias constatarem alterações de partes dos veículos;
- obrigatoriedade de formalizar transferência de propriedade do veículo a cada transação efetuada;
- exigência de informes sobre os sistemas de identificação dos veículos pelas montadoras e pelas importadoras para as Secretarias

- Estaduais de Segurança Pública;
- ativação dos serviços de repressão ao furto e ao roubo de veículos pelas polícias rodoviárias;
- direcionamento dos serviços de fiscalização das Receitas Federal, Estadual e Municipal contra receptadores de bens e de veículos roubados;
- agravamento do tratamento penal aos receptadores;
- controle de estoque das oficinas de desmanche, que devem indicar a correspondência de cada peça com o número de chassi do veículo a que pertencia;
- intensificação da fiscalização nas fronteiras;
- constituição de Promotorias de Justiça especializadas no combate ao crime de furto e de roubo de veículos;
- ações de ressarcimento, pelas companhias de seguro, contra os receptadores ditos de boa-fé;
- implantação de unidades móveis de informática nos pontos de fiscalização de veículos para acesso aos bancos de dados; e
- melhor uso da informática.

Acidentados têm socorro no Distrito Federal

As rodovias federais de acesso ao Distrito Federal começaram, em outubro, a ganhar atendimento especial nos casos de acidentes. Convênio que reúne os ministérios da Justiça, da Saúde e dos Transportes com o governo do Distrito Federal propõe-se a prestar atendimento a vítimas de acidentes rodoviários nas BRs 020, 040 e 060. Ao assinar o convênio, o Ministro dos Transportes, Rubem Bayma Denys, afirmou que a segurança da circulação de cargas e de passageiros está fora do controle da autoridade pública devido à fragilidade da máquina de fiscalização e à falta de normas de prevenção.

O programa de assistência, denominado 'Salve', consta de unidades móveis de socorro, pois a ausência de operações adequadas

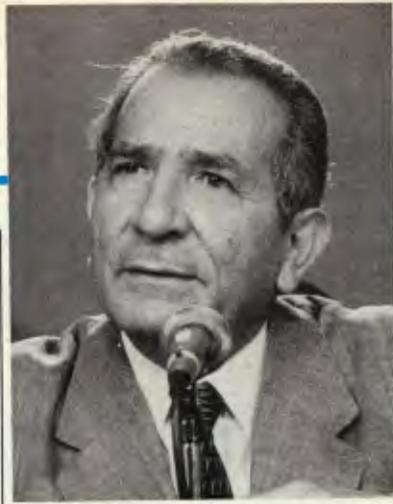


Foto: Tini Pires/Diário

Denys: Salve, esforço concentrado

de socorro é considerada uma das responsáveis pelo grande número de mortes na região de Brasília.

Roubo de carga tem parceria policial

Foi bastante didática a entrevista concedida pelo informante da polícia paulista José Gonzaga Moreira à revista *Veja* de 19 de outubro sobre as quadrilhas que assaltam caminhões.

Segundo Moreira, o mercado do roubo de carga torna-se cada vez mais ativo porque as mercadorias são valiosas e fáceis de serem roubadas. Além do mais, os ladrões contam com um eficiente esquema de receptação, que se encarrega de repassar os produtos ao comércio, em parceria com as autoridades policiais.

Hoje em dia, explica o informante, qualquer carga vale, no mínimo, R\$ 30 mil e até R\$ 500 mil. Todo esse valor é transportado por um motorista indefeso, quando muito acompanhado por um ajudante.

Depois do assalto, a carga é armazenada em galpões alugados, onde grandes lojas, "que todo o mundo conhece", compram quase de tudo (tecidos, aparelhos eletrônicos, autopeças e alimentos), com descontos de 60% a 70%.

A impunidade é garantida por uma sociedade com a polícia, que leva, em média, metade do valor negociado. "Noventa por cento dos ladrões e dos receptadores de carga são parceiros da polícia e três quartos das delegacias são corruptas", garante.

Três rotas em uma só viagem

A Granero interliga três fábricas da Alcoa e obtém redução de custos e de prazos de transporte

■ Por vários anos, a Alumar, de São Luís (MA), fábrica do grupo Alcoa Alumínio, engasgou-se com atrasos contínuos na entrega de lingotes e de tarugos para alimentar a produção de extrudados e de laminados da co-irmã Alconor, em Itapissuma, próxima de Recife (PE). Da mesma maneira, o abastecimento de cerca de duzentos clientes nas regiões Sul e Sudeste (indústrias de construção civil, de embalagem e de veículos) complicava-se com frequência. Os transtornos eram causados, principalmente, pela falta de transportadores autônomos para prestar atendimento ao fluxo de transporte entre as fábricas, devido à sazonalidade das safras agrícolas.

Em agosto e setembro, por exemplo, a escassez de caminhões impedia o transporte de duas mil toneladas por mês. “Quando a fábrica alcançava a produção de 4 mil t/mês, o problema se agravava ainda mais”, conta Ricardo Melchiori, superintendente de Transportes e Embalagem da Divisão de Semimanufaturados da Alcoa. Os estudos da Alcoa indicavam que, em cem viagens efetuadas no percurso São Paulo—São Luís (2 970 km), ocorriam trinta atrasos. Cerca de 30% dos caminhões que perfaziam esse trajeto consumiam de oito a dez dias para chegar ao destino. “Mas houve casos em que al-

guém levava até vinte dias para concluir uma viagem”, frisou Melchiori.

Diante disso, o grupo decidiu organizar uma rota que atendesse às necessidades de suprimento de matérias-primas e de escoamento da produção das três fábricas, e, para isso, chamou as transportadoras que já lhe prestavam serviços, a fim de tentar chegar a uma solução.

A reviravolta nesse quadro aconteceu em fevereiro último, quando a Granero Transportes, após vencer uma concorrência, da qual participaram as transportadoras Della Volpe, Rápido 900, Transasa, Trans-Aço, TNT-Transtotal e Tora, pôs em prática a operação *round-trip*, mais conhecida como ‘viagem redonda’, interligando três pontas do sistema operacional Alcoa (São Paulo, São Luís e Itapissuma).

A ‘viagem redonda’ permite o transporte de produtos em três rotas diferentes, porém integradas. Os veículos da frota própria da Granero são ocupados com a carga máxima (27 t) e asseguram o cumprimento médio dos horários de saída e de chegada. Segundo Melchiori, o objetivo é fazer com que cada um cumpra três ‘viagens redondas’ por mês, a fim de diluir ao máximo o custo fixo do caminhão.

Cada *round-trip* é completada em 7 203 km. Na estrada, o tempo

Foto: Geraldo Silva

de viagem é de 201 horas, se o caminhão rodar durante vinte horas por dia. Atualmente, o caminhão fica parado nas pontas até 96 horas para carga e descarga, mas a Alcoa pretende reduzir esse período para 36 horas. “Se as operações forem realizadas rapidamente, o veículo permanecerá um dia em cada um dos três terminais, e poderá realizar até três ‘viagens redondas’ por mês, rodando 21 609 km cada um.”

Equilíbrio de cargas — “Cada motorista dirige durante quatro a seis horas seguidas, dependendo da dupla, que tem autonomia para determinar a escala de tempo”, explica Melchiori. Segundo ele, a Granero concordou com as regras da licitação, que estabeleciam a utilização de dois motoristas por veículo, para garantir pontualidade nas operações de entrega, de transferência e de consolidação de cargas no regime de 24 horas por dia.

Como forma de incentivo, a Granero criou, para cada dupla de motoristas, um prêmio em dinheiro e





O circuito da Alcoa



O uso de empilhadeiras contribui para acelerar o fluxo da operação round-trip. Em São Luís, modelos Hyster, de 7,5 t e de 2,7 t, atendem melhor à movimentação de lingotes.

um troféu. A concessão do prêmio depende do empenho em zelar pelo veículo e pela aparência. “Motorista barbeado, uniformizado e limpo ganha nota dez e leva o prêmio, mas se a carga for avariada, perde.”

Por outro lado, o uso de empilhadeiras contribui para acelerar o fluxo da operação. No depósito da Granero, no bairro do Jaguaré, em São Paulo, são utilizadas três empilhadeiras (Hyster, de 7 t, Clark, de 2 t, e Ameise, de 2 t), dependendo do tipo de carga, dentro de uma área de 1 500 m². Por sua vez, em São Luís, os modelos Hyster H130J, de 7,5 t, e H60J, de 2,7 t, são mais adequados à movimentação de lingotes. Em Itapissuma, sete empilhadeiras Hyster — três de 3,5 t, para o recebimento, e quatro de 7,5 t,

para o carregamento — dão conta do serviço.

Como há equilíbrio de cargas nas três pontas, todos os caminhões carregados que vão de São Paulo para São Luís são aproveitados em outras rotas do circuito. Desse modo, os caminhões nunca rodam vazios ao longo da rota. Além disso, a partir da 'viagem redonda', a Alcoa ganhou dois dias no tempo gasto no percurso São Paulo—São Luís (de oito a dez dias, e passou para seis).

Antes, cada unidade fabril operava seu transporte de modo independente. Caminhões de transportadoras, inclusive da Granero, não eram aproveitados em rotas consecutivas. O veículo que ia de São Paulo para São Luís fazia o suprimento da fábrica (equipamentos, peças, lubrificantes); porém, não carregava lingotes para Itapissuma. O mesmo acontecia com o caminhão que levava lingotes de São Luís para Itapissuma, e que não descia para São Paulo. "Agora, não temos necessidade de ficar procurando cargas de retorno", disse Alípio Costa, gerente geral de Operações da Granero.

Para participar da concorrência nessa operação, a Alcoa exigiu estrutura física em São Paulo, com depósito para consolidação dos suprimentos, frota própria e filiais. Além disso, exigiu infra-estrutura de apoio, informatização, rastreamento de frota, confiabilidade geral e sinergia com outras rotas.

A estrutura oferecida pela Granero permite executar pré-recebimento de todos os fornecedores no depósito da matriz, e também nas filiais de Belo Horizonte e do Rio de Janeiro. Desse modo, a Alcoa é informada do ingresso de materiais nos depósitos, tendo condições de liberar pagamento aos fornecedores.

Segundo a Granero, essas facilidades geraram uma economia em torno de 20% no custo de transporte da Alcoa, e reduziram em 50% os prazos de distribuição dos produtos acabados. "Se uma fábrica da Alcoa trabalha em três turnos, precisamos racionalizar o uso dos veículos para atendê-la", diz Costa, citando que a viagem de Itapissuma a São Paulo é feita em 65 horas.

Com a parceria, a Granero asse-



nhorou-se de uma fatia de mercado da ordem de 800 t/mês na rota. "A rentabilidade do negócio é assegurada até mesmo com fretes menores", pontuou Costa.

A Granero vislumbrou nessa parceria não apenas um negócio para sobreviver à queda da demanda apurada em 1993, mas também uma oportunidade de firmar-se como transportadora de carga geral. Colocada entre as cinquenta maiores pelo anuário **AS MAIORES DO TRANSPORTE** (edição de 1994), a Granero registrou prejuízo líquido de CR\$ 569,8 milhões.

Diversificação — A vitória da Granero na concorrência, segundo Costa, causou mal-estar no setor. Na verdade, dos sete pretendentes, quatro já trabalhavam para a Alcoa em rotas diferenciadas: São Luís—Itapissuma (Della Volpe, Rápido 900 e Transasa); São Paulo—São Luís (Granero); e Itapissuma—São Paulo (Transasa). "Os perdedores ficaram desapontados porque não entenderam que uma empresa como a Granero, especializada em mudanças desde há 21 anos, pudesse ter o perfil ideal para administrar uma gigantesca operação de transporte interligando as regiões Sudeste, Norte e Nordeste", comentou.

"Todo o mundo conhece a Granero como empresa de mudanças, mas somos parceira da Alcoa desde a instalação, em 1985, da maior fábrica de alumínio no Maranhão", complementa José Júlio Pires, assistente da Diretoria, observando que a Divisão de Cargas Gerais opera desde há sete anos no mercado.

Embora não tivesse apresentado o menor preço por tonelada trans-



Fotos: Paulo Igarashi

Melchiori: motoristas dirigem até 6 horas.

portada, a Granero foi a que ofereceu as melhores condições gerais de preço para frota própria e de capacitação técnica. Para a Alcoa, os cavalos com semi-reboques de dois eixos utilizados pela Granero são os mais adequados para transportar suas cargas de 25 t a 27 t. Também são considerados mais ágeis quando comparados com os cavalos com carretas de três eixos. Apesar de a maioria dos cavalos ainda serem de cabina semi-avançada, os primeiros de cara-chata já começam a ser testados, segundo Melchiori.

Nas três unidades fabris, as operações de transporte são idênticas. Os caminhões são abastecidos com cargas em São Paulo, no Rio de Janeiro e em Belo Horizonte. Quando chegam a São Luís, os cavalos são desengatados e as carretas, descarregadas. Em seguida, engatam outros semi-reboques carregados com lingotes e outros materiais de liga de alumínio e rumam em direção a Itapissuma. A demora nas operações de carregamento e descarregamento é justificada pelo acúmulo de vinte a até sessenta veículos no pátio da fábrica de São Luís.



Foto: Gustavo Campos

A Granero investiu US\$ 2 milhões na compra de trinta caminhões novos, dos quais quinze são Scania, para melhorar a qualidade do serviço. Os veículos pesados têm rodas forjadas de alumínio Alcoa, 45 kg mais leves que as de aço.

Rede de apoio — Com trinta filiais espalhadas pelo país, a Granero dispõe de uma rede de apoio estruturada em onze pontos nas estradas, para facilitar a comunicação, o abastecimento e o socorro mecânico de emergência.

O manifesto de carga é combinado com data, horário e quilometragem em cada posto. Na parada obrigatória, o motorista comunica-se com a Central de Informação da Matriz, que fica em operação durante 24 horas por dia, e confirma sua

posição. Os postos de parada dispõem de telefone e de fax. Graças a essas facilidades, a viagem redonda não sofre solução de continuidade. Costa contou que, em meados de setembro, um caminhão Scania teve um defeito mecânico em Imperatriz (MA), a 600 km de São Luís, e foi atendido numa concessionária. “O serviço demorou um dia e meio, mas a carga continuou a viagem porque a Granero contratou outro veículo para tracioná-la, e não houve atraso na programação.”

Para evitar novos aborrecimentos, e para melhorar a qualidade do serviço, a Granero investiu US\$ 2 milhões na compra de trinta caminhões novos (quinze Scania T-360 e quinze Volvo NL-12) e planeja, até o final do ano, adquirir mais dez, totalizando quarenta unidades. Para ganhar peso, os novos veículos são dotados de rodas forjadas de alumínio Alcoa, 45 kg mais leves do que as de aço, e adaptáveis a pneus radiais sem câmara.

VIAGEM REDONDA DA ALCOA

| Rota | Trecho (km) | Período* (h) | Carga | |
|----------------------|-------------|--------------|-------|------------------------|
| São Paulo—São Luís | 2 970 | 120 | 96 | suprimentos |
| São Luís—Itapissuma | 1 573 | 62 | 30 | lingotes |
| Itapissuma—São Paulo | 2 660 | 108 | 65 | extrudados e laminados |
| São Paulo—Itapissuma | 2 660 | 108 | 65 | suprimentos |
| Itapissuma—São Paulo | 2 660 | 108 | 65 | extrudados e laminados |

* Coluna da esquerda, com um motorista; coluna da direita, com dois.
Fonte: Alcoa

Seu problema é: emissão de conhecimento de carga, manifestos, faturamento, relatórios, etc...

NÓS TEMOS A MELHOR SOLUÇÃO

**Impressora
AMT- *Mirage* -535 D**

**Trabalho pesado com qualidade
na velocidade de 500 CPS.**

1 ano de garantia



(+ de 200.000 impressoras instaladas)

- 7 vias de formulário + carbonos, com absoluta nitidez.
- Aceita a introdução simultânea de **conhecimento, manifesto** e folhas avulsas.
- Impressão na 1ª linha mesmo que o formulário seja destacado.
- Impressão em folhas soltas com 7 vias.
- Avanço e retorno automático do formulário (**conhecimentos, manifestos** ou qualquer outro).

- Impressão a cores
- Suporta impressão contínua
- Imprime até 320 caracteres por linha à 20 CPP
- Cabeça impressora de 24 agulhas
- Compatível com todos os micros e softwares.
- Caracteres da língua portuguesa.
- 110/220 volts
- Interface Serial/Paralela

• Made in USA.



Assistência Técnica em todo o território nacional.

DOTS
TECNOLOGIA E INFORMÁTICA LTDA.

Distribuidor Autorizado exclusivo no Brasil

São Paulo/Capital
BILT

Fone(011)884-4770
Fax(011) 884-2712

São Paulo/Capital
STK

Fone(011)959-2226
Fax(011) 959-0849

São Paulo/Interior
WEITEK

Fone
(0192)43-0077

Belo Horizonte
MG

Fone(031) 275-2711
Fax(031) 275-1242

Campo Grande
VECOM

Fone
(067) 383-2817

outras localidades consulte

Fone
(011) 531-4800

AMT

Advanced Matrix Technology Inc.

NÃO REQUER NEM HABI

Ao fazer a assinatura anual de TM OPERACIONAL/CUSTOS & CONTROLES, você ganha a capa-fichário em plástico e as divisórias para arquivar suas planilhas.

GRÁTIS!
CAPA-FICHÁRIO E
DIVISÓRIAS



Editora TM Ltda

Rua Vieira Fazenda, 72

Vila Mariana

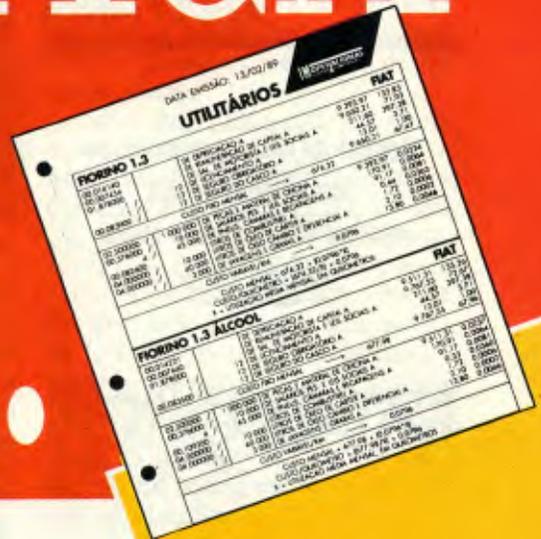
04117 - São Paulo - SP

Tels.: (011) 575-1304

Telex: (11) 35247



PRÁTICA LIDADE.



A partir de agora, para saber o custo operacional de cada veículo de sua frota, você só precisa de **TM OPERACIONAL/CUSTOS & CONTROLES**.

TM OPERACIONAL/CUSTOS & CONTROLES, é um serviço exclusivo da Editora TM. É um sistema técnico, composto de planilhas de custos, individualizadas por categoria de veículos e seus modelos, especialmente desenvolvidos para o controle dos custos operacionais das frotas comerciais.

TM OPERACIONAL/CUSTOS & CONTROLES, leva em conta todos os fatores, para chegar a um sistema simplificado de cálculo, atualizado mês-a-mês, que você aplica diretamente sobre a quilometragem de cada veículo.

Se você é contratante, tem frota comercial ou frota própria, não pode prescindir de **TM OPERACIONAL/CUSTOS & CONTROLES**, como referência para a compra de frete, para formar seu frete ou compor

a planilha de custos dos seus produtos.

Basta saber quantos quilômetros o veículo rodou, para saber exatamente quanto ele custa para a empresa. Mensalmente ou por quilômetro. Assim, simples e prático. **TM OPERACIONAL/CUSTOS & CONTROLES**, faz todas as contas para você.

Preencha agora mesmo o cupom de assinatura e envie para a Editora TM. Vai ser o único trabalho que você vai ter.

TM OPERACIONAL
CUSTOS & CONTROLES

FAÇA JÁ
SUA ASSINATURA!

PARA CORTAR OS CUSTOS CORTE AQUI

Desejo receber mensalmente, pelo período de um ano, ao custo de R\$ 108,00 por categoria, **TM OPERACIONAL/CUSTOS & CONTROLES** nas seguintes opções (marque com x as categorias de seu interesse):

- Automóveis Caminhões Leves Caminhões Semipesados
 Utilitários Caminhões Médios Caminhões Pesados

Assim, o custo total por mim contratado é (nº de opções escolhidas) _____ x R\$ 108,00 = _____

Para tanto, estou escolhendo a seguinte forma de pagamento:

Cheque nº _____ do Banco _____ em nome da Editora TM Ltda., no valor de R\$ _____.

Solicito faturamento e cobrança bancária.

Autorizo o débito do valor em meu cartão de crédito Bradesco nº _____ validade: mês _____ /ano _____.

Empresa _____, Quero recibo ou fatura:

Em meu nome Em nome da empresa acima: CGC: _____ Insc. Est. _____

Endereço _____ Bairro _____ Estado _____

Nome de quem assina: _____ Cargo que ocupa _____

Ramo de atividade _____ Telefone: _____ Telex: _____

Envie meus exemplares para: Endereço da Empresa Endereço Particular

Endereço _____ Bairro _____ Estado _____

CEP _____ Cidade _____ Estado _____

Data _____ Carimbo e Assinatura _____

Enviar este cupom para Editora TM: Rua Vieira Fazenda, 72 - Vila Mariana - 04117-030 - São Paulo - SP

Bons negócios com comerciais importados

Apesar da fraca presença de caminhões, a feira rendeu dividendos a quem decidiu expor

■ Ausente de grandes exposições desde a Brasil Transpo de 1991, pois a de 1993 não se realizou, os caminhões apareceram pouco no 18º Salão do Automóvel, realizado em outubro, no Anhembi. Apenas alguns exemplares (mas nenhum lançamento), expostos pela Ford, pela Agrale e pela Volkswagen, além dos leves e dos utilitários importados da Coreia, faziam frente a uma infinidade de automóveis nacionais e estrangeiros. Omar Guazelli, responsável pela promoção da Brasil Transpo, já garantiu que a edição de 1995, com patrocínio da Anfavea, está marcada para a segunda quinzena de outubro.

Quem acreditou que uma feira de automóvel pode vender caminhão foi a Kia Motors, que bateu o recorde de negócios de todo o salão. Nos dez dias da feira, a marca coreana vendeu 326 exemplares da van Besta, o maior volume da feira, 44 caminhões leves, 73 picapes e 101 utilitários Sportage, num total de 637 unidades, incluindo 93 automóveis. As montadoras brasileiras não venderam caminhões e ônibus, mas aproveitaram a ocasião para mostrar alguns itens opcionais, como o fez a Volkswagen, soluções de encarroçamento, como o fez a Ford, ou soluções para reforço de imagem, como o fez a Agrale.

Além disso, os executivos anunciaram algumas novidades para o final deste ano e para o começo de 1995. A Mercedes-Benz programou o lançamento, ainda em novembro, de dois modelos leves: o 1114, ver-



A Kia bateu recorde em negócios, a Agrale comemorou aumento no número de vendas do 7000 e do 7500 e a MWM lançou o motor de alta rotação



Fotos: Divulgação

são com terceiro eixo, e o 914, o primeiro leve nacional dotado de motor turbo com *intercooler*.

A Ford, que reconquistou preciosos pontos no mercado com vendas, no atacado, de 660 caminhões Cargo modelo 1617 para a Pepsi-Cola, 220 do F-14000 HD para a Enterpa e 1100 de diferentes versões da série F para a Federação Nacional dos Revendedores Skol, promete iniciar em 1995 a importação dos superpesados norte-americanos L-9000. Os primeiros exemplares para testes nas rodovias brasileiras chegarão ainda neste ano, garante um executivo da empresa.

A General Motors, que encerra sua produção de caminhões e de picapes no Brasil, confirmou o início da produção na fábrica recém-construída em Córdoba, na Argentina, que consumiu investimentos de US\$ 100 milhões. A unidade fabril de São José dos Campos começará a produzir, em 1995, a nova picape

compacta, equipada com motor Land-Rover, produzido pela Maxion.

A Volkswagen, que mostrou no salão trava elétrica e sistema de acionamento elétrico dos vidros do pesoado 35-300, como itens opcionais, reserva uma novidade para o primeiro semestre de 1995, na área de ônibus: o lançamento do chassi para microônibus, derivado do 8-140.

A Agrale, que ganhou fôlego com os modelos 7000 e 7500, também prepara o chassi de microônibus derivado desses caminhões.

A Iochpe Maxion, tradicional fornecedora da GM, está instalando uma nova fábrica de motores na Argentina, para ficar próxima da nova unidade de caminhões e, além disso, tentar obter um espaço no mercado local. A MWM encontrou um ótimo motivo para comparecer ao Salão do Automóvel: apresentou seu novo motor Diesel de alta rotação, o MWM Sprint, de quatro cilindros, com comando eletrônico no sistema de injeção — a novidade mostrada no estande da Bosch —, que alcança até 200 cv de potência máxima. Indicado para picapes, o novo motor ainda não tem compradores no mercado brasileiro. “No entanto, não vai demorar muito para conquistar o primeiro”, assegurou Humberto Siqueira, gerente de Propaganda e Promoção. Uma das opções seria a Ford se decidir a montar no Brasil a picape Ranger, importada e oferecida apenas na versão a gasolina.

HANÓVER

Futuro é
incerto para as
montadoras



Recessão traz lições ao mercado
de caminhões e
desafio à sobrevivência de
algumas marcas



A Man poderá
incorporar a
Nova DAF,
enquanto a
Renault espera
pelos
interessados
na privatização

Fotos: Divulgação



■ Um novo relatório de pesquisa e desenvolvimento, publicado pela Euromotor Group, de Londres, e divulgado na Feira de Hanôver, assegura que, a despeito dos custos e dos fatores que continuam a reduzir as vendas de veículos comerciais, há um vigoroso potencial para a indústria de caminhões na Europa, capaz de reaquecer as vendas e os lucros em todas as categorias.

Mesmo assim, os desafios que resultaram da recente recessão vieram para ficar. "O mercado de caminhões tem muito o que aprender para sobreviver com as novas regras do jogo, e algumas fábricas poderão não sobreviver", diz o relatório.

O estudo revela que a eficiência dos frotistas melhorou o desempenho do transporte com o aperfeiçoamento dos roteiros, levando a uma renovação da frota para operação com caminhões de longas distâncias. Esses novos padrões operacionais contribuirão para diminuir as vendas.

No entanto, os autores do relatório mostram que a situação favorecerá as fábricas que oferecerem veículos de vida útil mais longa e de menores custos operacionais. O sucesso no futuro será sustentado pela oferta de serviços e de pós-venda,

enquanto que os lucros virão graças a um lento ciclo de reposição.

Os autores do estudo, Pat Kennett e Martin Nichols, da Ludvigsen Associates, mostram que a Scania está à frente na busca de mercados do Terceiro Mundo e do Leste Europeu, enquanto a DAF tem negligenciado esses mercados. Atenção especial é dada às exportações em CKD e em SKD. O volume, embora pequeno, representa, em muitos casos, a sobrevivência de uma marca.

A padronização nas carroçarias e nos métodos utilizados para rodovias e para interfaces ferroviárias, não indica que na próxima etapa da unificação pan-europeia as medidas e as dimensões dos caminhões serão as mesmas. O grande desafio para os técnicos é o de criar variações dimensionais e de peso que atendam às exigências de diferentes regiões com o máximo de eficiência. O Euromotor destaca a formação de associações entre fabricantes de caminhões e fornecedores como fator importante para o desenvolvimento de novos componentes. E cita o caso da cooperação entre a Cummins e a Scania.

A especialização é outro caso de busca de superação de dificuldades, como o fizeram a Scania e a Nova DAF, que preferiram concentrar suas ações em veículos pesados. Isso não assegura, por si só, o suc-

so, que poderá ocorrer a longo prazo, se for acompanhado de adequada escala em mercado forte.

Por outro lado, a Iveco e a Renault optaram por oferecer uma grande gama de modelos, dos leves aos pesados, mas as novas estratégias de mercado exigem estruturas de marketing específicas para as diferentes linhas de produtos. "É crucial para o mercado de caminhões concentrar energias. Quem deseja ser ativo em muitos segmentos de mercado, terá de ser ousado em todos eles", analisam.

O estudo prevê como certa a privatização do Grupo Renault, mas coloca dúvidas sobre o futuro da Nova DAF, depois de frustradas tentativas de parcerias. A Iveco já foi considerada a compradora potencial da DAF, mas a solução não saiu. Com nova estrutura, a Nova DAF poderá atraí-la novamente.

Alternativamente, a MAN poderá utilizar a forte rede de distribuidores da DAF, especialmente no Reino Unido e no Benelux. A MAN talvez seja a empresa com melhores condições de comprar a DAF. Já a situação da Leyland, no Reino Unido, é extremamente espinhosa. Desde 1984, seus modelos estão fora dos padrões europeus. Sem investimento, a Leyland corre o risco de se tornar a Bedford dos anos 90, que faliu nos anos 80.

Premiada a força do número

Pintura da 1040 mostra que é
possível construir
uma imagem forte a partir de
um simples número



■ Transformar um número numa imagem de transporte de carga foi o objetivo do arquiteto Adamastor Sacilotto ao produzir a nova identidade visual da Transportadora 1040. Inspirado na equipe esportiva da Rádio Tupi de São Paulo de 25 anos atrás, o logotipo da empresa ganhou a companhia de uma rodovia e o apêndice 'Cargo Service'. Por outro lado, o desafio que João de Deus Cardoso, também arquiteto, teve de enfrentar consistiu em reunir três marcas de empresas de ônibus numa só, aproveitando os elementos de cada logomarca: Bel-Tour e Anatur, de fretamento e turismo, e Riviera, de transporte interestadual de passageiros, de cuja fusão resultou a Bel-Tour Transportes e Turismo Ltda.

Os dois trabalhos venceram o 27º Concurso de Pintura de Frotas, promovido pela revista **Transporte Moderno** e patrocinado pela Glasurit do Brasil Ltda. Embora os componentes do júri não tivessem conhe-

cimento da origem do nome/número 1040, entenderam e aprovaram a solução encontrada por Sacilotto: "A tipologia dá um máximo de legibilidade a qualquer distância ou velocidade", comentou o professor Gerhard Wilda. Quanto à facilidade de identificação da marca Bel-Tour com a atividade da empresa, ela foi explorada nas idéias de movimento, de equilíbrio e de modernidade, na interpretação de outro jurado, o arquiteto Carlos Ferro.

O concurso, que teve dezesseis inscrições na categoria Carga e nove na Passageiros, contou com a participação, no júri, além do professor Gerhard Wilda, da Escola Superior de Propaganda e Marketing, e do arquiteto Carlos Ferro, diretor da Ferro, Lieders e Talaat Arquitetos SC Ltda., com o jornalista e publicitário Ernesto Klotzel, da JMJ Comunicações, com o empresário Domingos Gonçalves de Oliveira Fonseca, diretor da Unitown Transportes, com a engenheira química Sandra Maria Bordão, chefe de Desenvolvimento de Cores para Repintura da Glasurit, e com o arquiteto Carlos Castilho, sócio da Automotive Designer.

Realizado na manhã de 15 de setembro, no Hotel Nikkey, em São Paulo, o concurso premiou com menções honrosas, na categoria Carga, a Real Encomendas e Cargas



Ltda., de Brasília (DF), e a EBC Empresa Brasileira de Encomendas Ltda., de João Pessoa (PB). Na categoria Passageiros, a premiada foi a Mundi Viagens e Turismo Ltda., de Campinas (SP).

Econômicos nos comentários, os jurados não tiveram grandes dificuldades para escolher os melhores trabalhos e eliminar quinze na primeira seleção. O que mais pesou na desclassificação foi a dificuldade de leitura dos logotipos, onde as escolhas da tipologia, das cores ou do desenho que acompanha a marca geravam desarmonias de conjunto. Na classificação, foi levada em conta a composição do veículo. Por exemplo, a Rodoviária Cinco Estrelas Ltda. foi eliminada porque enviou apenas o semi-reboque, o que levou o júri a entender que estava em julgamento apenas meio-veículo.

Coroação de mudanças — Obtendo 296 pontos de um total possível de 360, a Transportadora 1040 trocou o velho número pintado em preto com sombreado vermelho sobre fundo branco, em tamanho desproporcionalmente pequeno em relação ao comprimento lateral da carroça-



Ocupando quase toda a lateral da carroçaria, a nova marca da 1040 obteve elogios do júri. O prêmio coroou um programa de mudanças da empresa

Foto: Paulo Igarashi

ria, por um respeitável logotipo que ocupa destacado espaço não só nas laterais como também na traseira e no teto do veículo. Sacilotto conseguiu compor um conjunto em que a marca 1040, vazada em branco sobre um quadro vermelho, ganha destaque ao abrigar na parte inferior um trecho inclinado de asfalto preto tracejado em branco, que vai se adelgaçando até terminar no interior do número 4, dando idéia de infinito. O conjunto é sustentado por uma faixa cinza, que ameniza o choque das cores fortes, como ele mesmo explica: “O branco do fundo e do número, o preto da estrada e o vermelho da faixa maior ficariam muito pesados sem a faixa cinza.”

Para César Pellucio, de 28 anos, diretor da empresa, a premiação obtida no concurso é o coroamento de um processo de reformulação que começou a ser implantado em 1993 para comemorar os trinta anos da empresa, em abril deste ano.

Ele conta que seu pai, Francisco Pellucio, era gerente de uma transportadora antes de fundar a 1040, em março de 1964, época em que os jornais do grupo Diários Associados começaram a anunciar uma gran-

de novidade denominada 1040, sem identificá-la. “Ele achou a idéia sugestiva e registrou a empresa com o nome de Transportadora 1040, dentro do clima de expectativa criado pelo jornal. E ficou ainda mais satisfeito quando os jornais revelaram que esse número se referia a uma equipe de comentaristas de futebol, que começava a funcionar na extinta Rádio Tupi, pois ele era um apaixonado por esse esporte.”

César também conta que, em vez de se incomodar com a imitação, a equipe da Rádio Tupi sentiu-se prestigiada. “Quando Pelé completou 1 040 gols, nós oferecemos a ele um troféu em forma de livro, entregue pela Equipe 1040 da emissora”, contou. Os anúncios da festa para o Pelé, publicados nos jornais da época, foram colocados em dois quadros, e, até hoje, decoram o escritório da empresa.

Especializada no transporte de produtos refrigerados, a Transportadora 1040 passou a ser administrada, desde o ano passado, pelos filhos do fundador, César e Carlos, que introduziram uma série de mudanças internas. Além da nova programação visual, que, dos veículos,

estendeu-se para os impressos, a fachada e os uniformes dos empregados, incluíram a renovação da frota de sessenta veículos (cavalos mecânicos, semi-reboques e caminhões trucados), o corte do pessoal, com a terceirização até da parte administrativa e da manutenção, e a completa informatização das operações, interligando as filiais em rede e adotando o EDI — troca eletrônica de dados com os principais clientes.

Reforço à marca — Para o arquiteto Adamastor Sacilotto, formado pela FAU — Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da USP e especializado em *design*, o prêmio de **TM** foi o primeiro de sua carreira de doze anos. Com plena liberdade para desenvolver o projeto, Sacilotto procurou dar à logomarca um direcionamento que identificasse o ramo em que a empresa atua, utilizando a estrada como símbolo e a expressão ‘Cargo Service’ como um reforço adicional. “A empresa já utilizava o branco na carroçaria, o preto nas letras e o vermelho como sombreado. Procurei mantê-los porque são cores agressivas. Ampliei o tamanho do número da marca, que antes po-

A exploração do branco realçou o logotipo em preto e vermelho da Real. Amarelo e verde configuram patriotismo e formas geométricas, a organização da EBC.

deria ser confundido com um número de série da frota, para torná-lo mais imponente e agressivo”, acrescentou. A identificação da série ganhou discreta cor cinza na frente, no teto, na traseira e nas laterais.

Menções honrosas — O *out-door* ambulante que ficou em segundo lugar na categoria Carga foi o da Real Encomendas e Cargas Ltda., com sede em Brasília (DF). Empresa do grupo Real Expresso, conhecida empresa de transporte de passageiros, a Real Encomendas desenvolveu a identidade visual com a colaboração da Art-Plan, concretizando o objetivo de oferecer uma idéia de limpeza e de higiene, aliada à facilidade de manutenção. Da mesma maneira que a empresa vencedora, a Real abusou do fundo branco, para aplicar sobre ele a logomarca em vermelho. “Nossa proposta é a de facilitar a memorização da logomarca, mesmo com o veículo em velocidade na estrada, e ganhar economia na manutenção, graças à presença de apenas duas cores”, define Francisco de Assis Cabella, diretor da Real.

Acumulando 271 pontos, a Real obteve comentários favoráveis do júri. “Promocionalmente, o conjunto atrai a atenção”, comentou Ernesto Klotzel. Carlos Ferro considerou que a relação da assinatura Real com cargas depende da mídia, pois o *design* não facilita a identificação. Já, Castilho gostou da clareza, da limpeza e do equilíbrio, elogiando a ausência de detalhes.

Somando 245 pontos, a EBC Empresa Brasileira de Cargas, de João Pessoa (PB), com seu veículo verde-e-amarelo, não provocou o mesmo

Foto: Paulo Igerashi



Foto: Gustavo Moura



entusiasmo. Ernesto Klotzel considerou o resultado como uma salada de símbolos sem continuidade. A predominância da cor amarela, segundo ele, faz lembrar os caminhões dos correios. A nota mais alta de Klotzel foi para o item segurança, configurada pela cor amarela.

Para Carlos Ferro, a relação entre os símbolos geométricos com a manipulação de cargas dificulta o entendimento. Além disso, considera que a manutenção da pintura fica prejudicada pelas faixas horizontais e pelas letras existentes na lateral traseira da carroçaria. Castilho acha difícil a execução da pintura da sigla EBC — traços sobre traços.

Responsável pelo projeto, Chicó

Moura, da Real Publicidade, diz que selecionou o amarelo para amparar a loomarca em verde “no intuito de massificar a relação das cores que representam o adjetivo ‘brasileira’, o qual aparece no nome da empresa. Tais cores chamam a atenção e tornam fácil a localização do veículo em caso de roubo.

As formas geométricas dos pequenos desenhos coloridos, segundo ele, representam a organização da empresa e a diversidade das cargas transportadas. A aplicação de diferentes cores nessas formas geométricas tem inspiração concretivista, estilo onde a obra parte de uma imagem autônoma e dotada de elementos visuais de forte impacto.



Sistema Mixing Glasurit

QUEM É DA PESADA NÃO PEDE ÁGUA.

UNIVERSAL



DELCO FREEDOM PARA VEÍCULOS PESADOS.

Delco Freedom é da pesada. Ela trabalha duro, encara qualquer situação e nunca pede água. Nunca mesmo. Delco Freedom tem mais potência de arranque, mais resistência e uma vida útil muito maior. E é a primeira e única que aceita dois tipos de recarga: rápida e lenta. Garanta sua tranquilidade, exija Delco Freedom. Você vai ver como é bom rodar com uma bateria que nunca pede água.

Nunca requer água. Nunca mesmo.



Delco Freedom

A imagem da nova Bel-Tour

Empresa troca os balões
coloridos pelos
símbolos da natureza e vence
novamente o concurso



■ Quando Martinho Ferreira de Moura, diretor superintendente de um grupo de três empresas, e seus dez sócios decidiram juntá-las em uma só razão social, chamaram o arquiteto João de Deus Cardoso para cuidar da identidade e da comunicação visual da nova Bel-Tour. Vencedora do Concurso de Pintura de Frotas de 1987, com projeto do arquiteto Moacir Ramos (caracterizado por balões coloridos, em tons de amarelo e laranja nas laterais e azuis na traseira, sobre fundo branco), a tradicional Bel-Tour forneceu o nome; a Anatur, que era identificada pelo desenho do Pão de Açúcar, um dos mais conhecidos símbolos do Rio de Janeiro, nas laterais dos ônibus, nas cores azul e verde sobre fundo branco, ofereceu o logotipo — em contorno vazado — e as cores básicas; por fim, a Riviera motivou o desenho: a exploração das ondas contornando a carroçaria. “Procurei aproveitar os elementos mais representativos da logomar-

ca das três empresas, e criar uma identidade nova, mas que não causasse surpresa aos usuários acostumados com elas.” Cardoso conta que seu trabalho envolveu não apenas os ônibus, a fachada da empresa e os impressos como também os luminosos instalados nos guichês de todos os terminais rodoviários e nas lojas de vendas de passagens, assim como a divulgação na mídia. “Os usuários dos ônibus da Riviera souberam, pela imprensa e pelo

Foto: Paulo Igarashi



rádio, que os itinerários passaram a ser cumpridos pela Bel-Tour.” Segundo Cardoso, isso foi facilmente assimilado porque, juntamente com a nova pintura, a empresa ofereceu veículos novos e confortáveis.

Considerado um dos mais experientes profissionais da área de co-

Sugestões de um profissional

O professor Gerhard Wilda, membro decano do júri dos concursos de pintura de frota de TM, tem algumas sugestões para as diferentes categorias de veículos nas suas aplicações urbanas e rodoviárias. Para ele, os grandes veículos rodoviários merecem pinturas de impacto, que reflitam o mundo industrial; ao contrário dos grandes conjuntos cavalo-e-carreta, caminhões leves e utilitários para uso urbano devem explorar melhor o negócio em que atuam, primando pelo cuidado estético e pela originalidade visual.

Experiente professor da Escola Superior de Propaganda e Marketing, na área de artes visuais, Wilda divide os ônibus em três categorias: a do Transporte Público, incluindo urbano e rodoviário, a do Fretamento e a do Turismo.

“A pintura de uma frota de transporte público deve manifestar originalidade, sem recorrer a liberdade pictórica. Nesse caso, é preciso que prevaleça a calma visual”, sugere. Por outro lado, os ônibus de fretamento, que transportam empregados de grandes indústrias, devem primar por uma pintura mais imaginativa e mais fiel à proposta de identificar o serviço que prestam.

Por fim, a categoria do Turismo, na opinião de Wilda, pode abusar da fantasia. “O grande apelo visual deve utilizar insinuações de lugares e do folclore e outros motivos, buscando a identificação da atividade turística e a possibilidade de uma boa apreciação desta pelos usuários”.



Foto: Divulgação

municação visual, Cardoso é o campeão dos concursos de frota de TM. Dentre os dezoito concursos de que participou, em alguns deles com mais de um projeto, ganhou doze, e recebeu dez menções honrosas. Em 27 anos de carreira, produziu mais de quarenta projetos para transportadoras. Desse modo, ao desenvolver um trabalho complexo como o da Bel-Tour, Cardoso não teme resistências. “Se os donos querem mudar, é meio-caminho andado. As reações, via de regra, partem dos funcionários mais antigos, mas o público, normalmente, reage bem.”

Sua proposta não se limita à programação visual. Cardoso assegura que o objetivo de seu trabalho é reduzir custos e aumentar o lucro da

empresa. “Faço uma proposta que reduz as operações de pintura, e ainda ofereço um projeto que facilita a manutenção. No caso da Bel-Tour, com o ônibus pintado de branco, as ondas e o logotipo são aplicados na forma de adesivos, seguidos dos números e do símbolo (a estrada). “A pintura da Bel-Tour trocou o ar festivo das bolinhas coloridas em ascensão pelos símbolos da natureza por onde os ônibus circulam, dando uma idéia de viagem: o Pão de Açúcar, a serra, a praia e a rodovia.” Ele disse ter escolhido o azul combinando com o verde sobre fundo branco para dar “um ar de modernidade à pintura”.

Cisão após fusão — A premiação da pintura dos ônibus da nova Bel-

Explorando elementos da natureza, a estrada, a sobriedade do azul e verde, e mantendo o branco como fundo, a pintura da Bel-Tour representou uma fusão do grupo, que não deu certo; já, a modernidade das cores da Mundi, denota força promocional da atividade turística

Tour ocorreu no momento em que os sócios concluíam que a fusão não daria certo e iniciavam o processo de cisão das empresas. Martinho Ferreira de Moura, diretor superintendente do grupo, contou que as decisões tiveram de ser rápidas para evitar perdas financeiras. “As empresas faturavam mais quando estavam separadas”, explicou. Mas garantiu que a pintura vencedora, as-



G. Wilda: conselhos de mestre

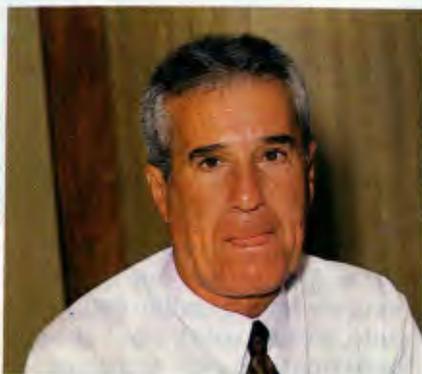


Carlos Ferro: elogio à praticidade



Ernesto Klotzel: críticas mordazes

O júri do 27º Concurso não teve grandes dificuldades para eliminar as pinturas fracas e premiar as melhores



Domingos Fonseca: poucos comentários



Sandra M. Bordão: aspectos técnicos



Carlos Castilho: estréia profícua

Fotos: Milton Shirata

sim como toda a programação visual produzida por Cardoso, serão mantidas na novíssima Bel-Tour.

Fundada em 1963, por quatro sócios, para realizar o cumprimento de um contrato de fretamento para a Marinha, a Beltour se associou, cinco anos depois, aos sete sócios da Anatur, quando adquiriram metade das ações da Riviera, empresa de linhas regulares entre o Rio de Janeiro e o Sul de Minas. Logo depois, Moura e seus colegas adquiriram os outros 50% e, não muito tempo depois, também compraram 50% das ações da Anatur. Em seguida, os sete sócios da Anatur adquiriram a metade da Bel-Tour.

Em 1991, essa sociedade de onze pessoas decidiu investir US\$ 2 milhões na fusão das empresas, na construção de um terminal em Duque de Caxias e na aquisição de novos ônibus. A nova estrutura permitiu à empresa inovar igualmente nos serviços, com a criação de pacotes de

passeios culturais e ecológicos para escolas particulares do Rio.

Mas a fusão durou apenas cinco meses. Em 1º de outubro, foi concluída a cisão: a Anatur, dirigida por Délio Sampaio Filho, ficou com cinquenta ônibus, a garagem de Duque de Caxias e os contratos de fretamento, com exceção do da Marinha, razão do nascimento da Bel-Tour. E esta ficou com as linhas regulares da antiga Riviera, e mais trinta ônibus, e voltou às suas antigas instalações no bairro carioca de Cascadura.

Menção honrosa — Na categoria Passageiros, o júri decidiu conceder apenas uma menção honrosa, para a Mundi Viagens e Turismo Ltda., de Campinas (SP).

Desenvolvido pela T.H.E. Arquitetura, o projeto de programação visual da Mundi obteve 234 pontos de um total de 360 possíveis, e recebeu, por parte do júri, mais críticas do que elogios. Wilda não conseguiu

entender se o desenho representaria um atlas ou uma paisagem, mas elogiou o destaque das letras em vermelho sobre o azul e o verde, que denotam uma força promotora, com fácil associação com o turismo.

“A intenção de obter uma pintura diferenciada e com cores modernas foi prejudicada por uma certa falta de equilíbrio de massas visuais”, acrescentou Castilho, para quem o nome da empresa poderia estar mais bem-situado, assim como o apêndice ‘Viagens e Turismo’ pintado sobre a tarja preta, que foge do padrão do projeto. Mais prático, Ferro considerou a pintura de difícil execução e manutenção. O uso de adesivos a tornaria anti-econômica”. Mais crítico, Klotzel chamou a pintura de “borrões de tinta, lembrando uma vasta área do Pantanal, ao mesmo tempo que uma resaca ou um cataclisma ecológico. Tudo isso compondo um *design* de difícil compreensão”.



Sistema Mixing Glasurit

Reúna os motoristas da sua frota sem parar os veículos.



Rádio e telefone juntos. Melhor impossível.



Se a sua empresa tem problemas de comunicação móvel interna ou externa, considere esses problemas resolvidos. **Airlink** chegou ao Brasil e trouxe uma solução de Primeiro Mundo que permite manter contato permanente com sua frota. Você poderá enviar mensagens, informações, ordens de serviço, alterações de itinerário, conhecimentos de carga através de rádio pelo sistema Trunking. E na mesma hora, você recebe as informações de maneira clara, com uma qualidade excepcional. Você poderá se comunicar com toda a frota ao mesmo tempo ou com um veículo específico, com total sigilo, segurança, disponibilidade e custo reduzido. **Airlink** permite ainda, que você receba e faça ligações telefônicas para qualquer parte do país e do mundo. O sistema é programável, conforme a sua necessidade. Chame **Airlink** agora e já comece a pensar em quanto tempo e dinheiro você vai economizar daqui por diante.

**AirLink**[®]
COMUNICAÇÃO MÓVEL EMPRESARIAL

Crescimento franqueado

Empresas profissionalizam
franchising, e
conseguem expandir a atividade
a custo zero

■ Não se pode dizer que a *franchising* acabou de chegar ao transporte rodoviário de cargas. Desde há muito tempo as transportadoras utilizam procedimentos próximos da franquia, como, por exemplo, os relacionamentos com os agentes de carga, nomeados nas praças onde não tinham condições de prestar atendimento direto. Hoje, porém, o resgate do sistema por parte de algumas empresas vem revestido de roupagem nova, onde a profissionalização e o conceito de parceria dão o tom. Elas estão adotando a franquia de maneira definitiva, como solução para a expansão da atividade, inserindo-a no planejamento estratégico do negócio do transporte. “Quando a empresa atinge seu limite de esforço profissional, tem de partir para a terceirização”, sintetiza Tadeu Tegon, diretor comercial da Tegon Valenti. Segundo ele, há investimentos para a ampliação da empresa cujo retorno não é vantajoso. Exemplifica seu raciocínio falando da produtividade de um funcionário administrativo. “No momento em que o aumento do quadro de pessoal é necessário, mas, ao mesmo tempo, acarreta certa ociosidade, é hora de diversificar a forma de trabalho”, diz. Além disso, em sua opinião, há faixas de rentabilidade que não se ampliam na mesma proporção que os proble-

mas originados pelo crescimento direto. “Um executivo da McDonald’s teria o mesmo rendimento para administrar milhares de lojas diretas ou para gerenciar as milhares de franquias espalhadas pelo mundo”, exemplifica, dizendo que, provavelmente, ele teria mais dores de cabeça com as casas dependentes da central.

Vantagens diretas — Com essa filosofia, a partir de 1992, a Tegon Valenti abriu as portas a interessados em atuar em regiões até então situadas fora das rotas de seus caminhões, ostentando seu nome, a tradição e o *know-how* acumulados em quarenta anos de estrada. Hoje, dentre as 46 filiais e agências, 21 operam no esquema de franquia, principalmente no sul do país.

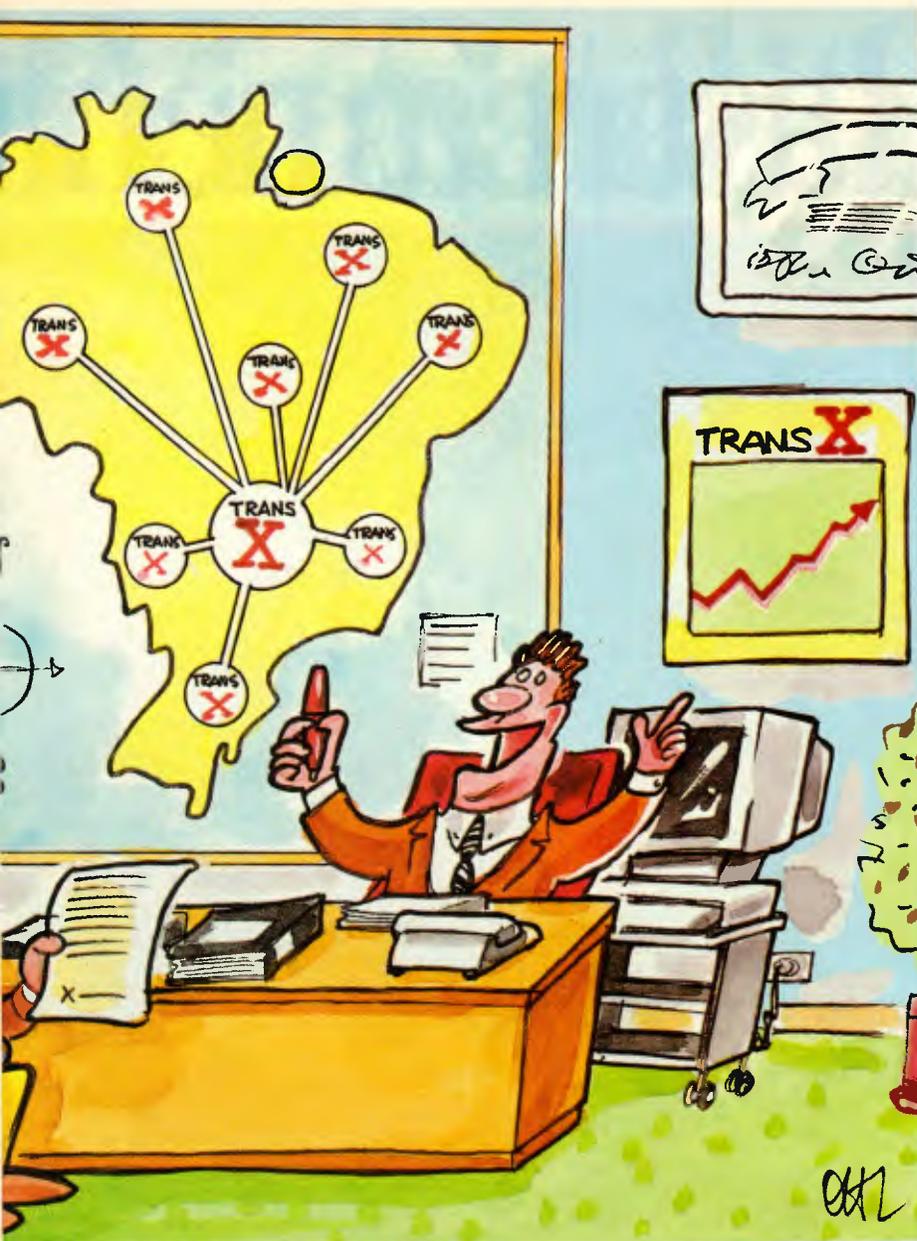
Vários fatores determinam o relacionamento que a transportadora terá com uma loja, diz Franco Tegon, gerente geral. “Há mercados que não têm atrativos para *franchising*”, diz, ressaltando que as cidades de médio porte e de pequeno porte são as melhores praças, pois os volumes de carga são menores, e, por isso, o retorno do investimento inicial em instalações é mais demorado. “Normalmente, consideramos o prazo mínimo de seis meses para começar a ter lucro com uma filial localizada em mercados bons”, afirma.



A Tegon Valenti costuma priorizar franqueados com vivência nas regiões de abrangência, normalmente demarcadas de 100 km a 150 km. “Conhecendo o perfil e o potencial do local e das redondezas, os profissionais trabalham melhor as dificuldades”, afirma.

Caracterizando as filiais como “ponto com responsabilidade fiscal”, para diferenciá-las das outras franqueadas, Tegon conta que a transportadora possui um departamento especializado em cuidar do relacionamento de franquias. As autônomas são cobradas pelas metas a que se comprometem a alcançar periodicamente, ou de acordo com o estabelecido no contrato.

Comparação financeira — A remuneração na *franchising* dos transpor-



tes não difere do padrão praticado em outros segmentos. O relacionamento é particularizado, e cada contrato estabelece as regras de acordo com a empresa que oferece a franquia. De maneira geral, não há taxas iniciais para o franqueado. Se, em outros segmentos, pagam-se *royalties* sobre o total da receita, nos transportes a franqueada recebe

uma porcentagem do frete que movimenta em sua área de abrangência.

Os contratos têm prazos determinados, e as avaliações do negócio podem ou não ser estabelecidas em contrato. Na Tegen Valenti, há visitas periódicas para checagem de procedimentos administrativos e operacionais, dos fluxos de embarque e de desembarque, das áreas finan-

ceiras e administrativas, e da prática de tarifas, fixadas pela proprietária da razão social. “Descontos precisam passar pelo crivo da empresa”, esclarece o diretor comercial, César Tegen.

Para incentivar o papel de vendedora de frete de suas franqueadas, que pode ser negligenciado quando o movimento da filial para a região gera boa receita, a Tegen Valenti criou um mecanismo de remuneração variável. Quanto maior for o volume de frete FOB da franqueada, maior será o percentual que ela receberá pela franquia. A empresa pratica de 30% a 40% sobre o valor total, descontados os custos do que chama de ‘frete de transferência’. Sem entrar em muitos detalhes, César adianta que, na apropriação dos custos totais da transportadora, 20% são da matriz, 40% são da filial de origem e 40% da loja de destino. A contabilização baseia-se nesses percentuais, de acordo com as rotas da carga que envolvem a franqueada.

César afirma que é difícil comparar as vantagens financeiras trazidas para a empresa por uma filial e por uma franqueada. Diz, apenas, que o lucro operacional da loja direta fica em torno de 25%, e o máximo de resultado é de 6% do valor total do faturamento. “Uma franqueada pode ser mais vantajosa, pois os custos de depreciação não são contabilizados para a transportadora”, diz.

Autonomia total — Concordando com a conclusão dos dirigentes da Tegen Valenti, de que a eliminação do custo fixo da franqueada é um dos méritos do sistema, Fernando Panissa, diretor comercial da Rápido Paulista, inclui a descentralização administrativa como vantagem primordial. Trunfo em relação à concorrência, a agilidade na tomada de decisões imprime outro ritmo na empresa, acredita. “O franqueado tem todo o poder de decidir políticas gerenciais, incluindo recursos humanos”, argumenta. Segundo ele, a diretoria fica liberada da resolução de problemas que, muitas vezes, estão fora de seu universo gerencial imediato. “Por estarem distantes de muitas praças, os dirigentes po-



César e Franco Tegen: contratos com prazos definidos; metas pré-estabelecidas e avaliações periódicas

Foto: Robson Martins

Rastreamento

Especializada há mais de 30 anos no gerenciamento de riscos de transporte multimodal de cargas, a Pamcary tem agora à disposição uma nova tecnologia para proteger as viagens dos seus clientes: o rastreamento via satélite OmniSAT.

Isso se tornou possível graças à parceria firmada com a Autotrak, empresa com licença para operar com exclusividade esse sistema na América do Sul.

O Sistema OmniSAT utiliza a mais moderna tecnologia desenvolvida no mundo, a única com eficiência comprovada nos Estados Unidos, Canadá, Europa e Japão.

Ele permite visualizar os veículos onde quer que se encontrem e acompanhar o seu trajeto até a chegada da carga no destino.

Isso quer dizer que, em caso de tentativa de roubo, um sinal de pânico é recebido em questão de segundos na Central de Operações da Pamcary, permitindo o acionamento do esquema de segurança.

Antena GPS para localização do veículo.

Terminal de bordo, onde o motorista recebe e envia mensagens.



A Proteção Da Pamcary

o Via Satélite.

Antena para ligação
entre veículo e satélite.

Unidade de comunicação
processa as informações.

OmniSAT

Em caso de outros problemas, como colisão, capotamento, etc., os veículos de atendimento da Pamcary, também equipados com o Sistema OmniSAT, serão avisados com maior rapidez, podendo assim chegar ao local do acidente em um tempo muito menor.

O Sistema OmniSAT, aliado à experiência da Pamcary, ficou melhor ainda, permitindo em tempo real acionar toda a estrutura que a Pamcary sempre manteve à disposição dos seus clientes.

Pamcary



A proteção da sua carga.
Com tecnologia.
Matriz: Rua Florêncio
de Abreu, 623,
tel. (011) 225-8100,
CEP 01029-001, Luz,
São Paulo, SP.

ary Que Vem Do Céu.

O 3º MAIOR CUSTO DAS FROTAS



O MENOR CUSTO EM PNEUS



As **BANDAS PRÉ-MOLDADAS VIPAMOLD** da VIPAL, possuem um grande número de opções para a recapagem de pneus radiais e convencionais.

Com desenhos fiéis às bandas originais, os pneus rodam melhor, prolongando sua quilometragem.

E com sua equipe de assistência técnica distribuída por todo país, a Vipal está pronta a prestar toda orientação para a melhor utilização de seus produtos.

Consulte a Assistência Técnica Vipal:

Porto Alegre (051) 222-0556 Curitiba (041) 346-4048
São Paulo (011) 829-8988 R. Janeiro (021) 264-9792
Recife (081) 461-1787 Belo Horizonte (031) 418-1400



CONFIANÇA PARA RODAR TRANQUILO



dem não ter a melhor solução para uma loja”, admite Panissa.

O diretor da Rápido Paulista não acredita que a transportadora se ache, de alguma forma, ameaçada com esse relacionamento. “Os contratos contêm cláusulas de direitos e de deveres tanto para a empresa como para a loja”, diz.

Com dezoito franquias, implantadas a partir de 1992, a Rápido Paulista tende a aumentar sua rede para 26 autônomas, em 1995, em regiões espalhadas por todo o Brasil. Panissa afirma que a abertura de lojas depende de “decisões logísticas” e dos recursos disponíveis. Com custo maior para a empresa, as filiais estão em desvantagem com relação ao sistema franqueado no momento da abertura de pontos.

Lembrando que a análise do potencial do mercado é um fator decisivo, Panissa acredita que outros fatores, subjetivos, pesam favoravelmente para a *franchising*. “A autonomia gerencial e administrativa gera maior motivação e produtividade

de”, afirma. Cita o exemplo de algumas agências que trabalham aos sábados, o que não ocorre nas filiais, devido aos altos ônus trabalhistas. Para ele, a transportadora está aprendendo muito com as franqueadas, em assuntos que vão desde a redução de custos até a criatividade operacional. “Temos lojas que expandiram suas malhas de coleta para cidades vizinhas às suas instalações, dentro das áreas de abrangência, conseguindo ganhar espaço mercadológico até mesmo em locais de pouco movimento”, conta.

Filiais franqueadas — Fernando Panissa conta que algumas franquea-



das atuais foram filiais. Apesar de não querer entrar em detalhes, principalmente porque admite que sentiu resistências de clientes à idéia de trabalhar com franquias, ele deixa cla-

Tresmaiense vê sistema com reservas

Ao contrário da Tregon Valenti e da Rápido Paulista, a Tresmaiense vê a franquia com algumas reservas, apesar de reconhecer os aspectos positivos.

“Não é necessariamente um bom negócio”, afirma o seu diretor-superintendente, Nelson José Schiavi, lembrando que pratica o relacionamento terceirizado desde há quatro décadas, quando a empresa foi fundada. Para ele, a concessão de uma franquia traz um risco implícito. “A empresa está cedendo mercado e recursos para terceiros”, afirma. Apesar desse temor, a Tresmaiense fechou o ano passado com cerca de mil funcionários franqueados, para

2 433 com vínculo empregatício.

Ao contrário de suas concorrentes, a Tresmaiense não valoriza a experiência anterior na praça a ser franqueada. “Na maior parte das vezes, o futuro franqueado é escolhido entre aqueles executivos que buscam novas oportunidades dentro da empresa”, diz.

Ressaltando que todas as particularidades contratuais são determinadas pela Tresmaiense, Schiavi acredita que o sistema continuará compondo as alternativas de expansão de sua atividade. Mas faz questão de esclarecer que “ele não é decisivo para solucionar todos os problemas de custos dessa atividade”.



ca e de fac-símile, imprescindíveis para operação, fazem parte do investimento da candidata. “Realizamos estudos cuidadosos para admitir uma agência franqueada”, conta. O número de veículos necessários para iniciar o relacionamento é definido conforme o potencial de transporte da região. Na média, Panissa avisa que a agência precisa ter de três a cinco veículos leves, podendo ser até kombis. Também é necessário um capital de R\$ 50 mil a R\$ 100 mil, de acordo com o tamanho da agência e com a capacidade de geração de movimento de que disponha. “Vendemos cerca de cinquenta veículos nossos para as filiais se transformarem em franqueadas”, afirma. Assim como a Tegon Valenti, a Rápido Paulista dá treinamento e assistência ao franqueado, para que o serviço seja exatamente como o de uma filial.

Reforçando a vantagem para os dois lados envolvidos no sistema, o diretor comercial da Rápido Paulis-



ta afirma que, “para as transportadoras pequenas, que estavam perdendo mercado para os ônibus, a franquia é a solução”. Acrescenta que a transportadora grande, antes concorrente, transforma-se em forte aliada. Segundo ele, é crescente o interesse pela *franchising*. “Quando começamos, tivemos de procurar interessados; hoje, nós é que somos procurados”, sintetiza.

ro que os custos de uma loja independente caem em “mais de 6%” em relação ao de uma filiada.

Por isso, a Rápido Paulista trabalha com a idéia de transformar mais filiais em franquias, nas mesmas bases daquelas que já se converteram. As instalações e os telefones são de propriedade da transportadora, que os aluga para as franqueadas. Os equipamentos de informáti-

Não coloque a carreta na frente do cavalo.



Quando você necessita de chassis porta-containers, seja convencional ou rebaixado, carretas extensivas, pranchas, furgões, locação é a decisão certa! A manutenção e custos

adicionais ficam, por conta da Locadora, como também a substituição imediata dos semi-reboques danificados. Alugando você amplia sua frota, e todo seu lucro será

revertido para a aquisição de novos cavalos mecânicos. Na MCCL sua empresa vai encontrar o número ideal de semi-reboques, para que seja incorporado à sua

frota, com a qualidade que você e seus clientes merecem. A decisão certa é alugar de quem possui a maior quantidade e variedade de semi-reboques do mercado



M.C.C.L. MESQUITA CONTAINERS E CHASSIS LTDA.
R. Almirante Tamandaré, 70/73.
Santos/SP - CEP - 11015-250.
Tel.: 22-9229 - Fax.: 34-3413.
Telex.: 13 - 1227

DAG
DINAMO ARMAZENS GERAIS LTDA
RECUPERAÇÃO E REFORMA DE CONTAINERS E
DE CHASSIS PORTA-CONTAINERS.
Tel.: (0132) 32-7501

Venancio Rodrigues de Vasconcelos
PEÇAS E ACESSÓRIOS
Tel.: (0132) 22-1691

Anchieta
Tel.: (0192) 76-2258

CHASSIS THALFER
EQUIPAMENTOS RODOVIÁRIOS LTDA
ALINHAMENTO DE CARRETAS À FROTA.
Tel.: (0132) 34-4747

MB RÔDAS
Recuperação e Comércio Ltda.
Tel.: (011) 967-1661

DC F
DUCAFE
PEÇAS E SERVIÇOS DE SEMI-REBOQUES
Tel.: (0132) 34-7171

EUROTÚNEL

Travessia cara, mas rápida

O alto investimento elevou
o pedágio. Mesmo
assim, a rapidez da viagem
atrai os caminhões

■ Construído sob o Canal da Mancha, entre a Inglaterra e a França, e inaugurado no dia 19 de maio deste ano, o Eurotunnel gerou duas correntes de opinião conflitantes. Uma delas é a dos 'euro-otimistas', os quais alegam que a Inglaterra deixou agora de ser uma ilha, e passou a se integrar ao continente. A outra é a dos 'eurocéticos', ou nacionalistas, que querem uma Inglaterra mais independente e consideram a abertura do túnel um desastre. Para estes, o Eurotunnel é uma presença sinistra, cuja atividade ameaça as ilhas britânicas de perderem a sua alma, ou seja, a sua mentalidade insular.

Apesar dos prós e dos contras, o fato é que um caminhão, partindo da França, pode agora transportar uma carga de vinho francês para a Inglaterra no tempo máximo de oitenta minutos, incluindo os minutos gastos com todas as formalidades na fronteira. Alguns meses atrás, a espera do barco para a travessia, as operações de carregamento e de descarregamento, e todo o procedimento burocrático somavam várias horas.

O transporte de caminhões dentro do trem (denominado Shuttle), é o único sistema que já está funcionando. Os serviços de transporte de mercadorias e de passageiros por trem, por exemplo, o que será efetuado pelo TGV — Trem de Gran-

de Velocidade, assim como a travessia de carros por meio do sistema intermodal, estão programados para começar no decorrer deste ano. O transporte de ônibus de turismo só terá início no ano que vem.

O Eurotunnel, empresa particular que administra os serviços, estima que, durante os primeiros anos, transportará cerca de 4 milhões de toneladas de cargas e 1 milhão de passageiros. Somente a carga perigosa está proibida, por questões de segurança. Se tudo correr de acordo com as previsões, até o ano 2000 um total de 15 milhões de toneladas de carga e 30 milhões de passageiros terão feito a travessia. Isso representará 50% do trânsito pelo Canal da Mancha, fluxo esse que, antes do túnel, vinha crescendo 10% por ano.

Travessia cara — A construção da obra demorou sete anos, envolveu dez mil pessoas e custou US\$ 15 bilhões. Esse valor representa mais do dobro do orçamento inicial, o que levou a Eurotunnel a tomar empréstimos por cinco vezes, provocando na empresa sucessivas crises financeiras. Os problemas ainda persistem, pois só os juros anuais vão custar quase US\$ 1 bilhão. Com os capitalistas europeus atemorizados em face dos riscos, os responsáveis pela obra foram buscar ajuda nos



bancos japoneses, que contribuíram com 23% dos empréstimos.

Agora, a Eurotunnel enfrenta o desafio de ganhar dinheiro como qualquer empresa particular. A única fonte de renda para cobrir os custos, inclusive os financeiros, é o pedágio, que custa caro e desestimula as travessias. Uma passagem de ida para um caminhão de comprimento entre 9 m e 18 m custa US\$ 600, independentemente do peso ou do número de pessoas. Para atrair operadores de transporte, a Eurotunnel está oferecendo diferentes formas de pagamento.

Annabel Salmon, assessora de imprensa da empresa em Paris, diz que as transportadoras que fazem o serviço regular entre a Inglaterra e o continente podem realizar contratos por tempo determinado e negociar a tarifa, obtendo mais descon-



Cada um dos 28 vagões do Shuttle transporta um caminhão de 18 m de comprimento, 4,2 m de altura e 2,6 m de largura, e a travessia é feita em 35 minutos

Porto de Calais, na França, próximo ao túnel, mas também os portos belgas, localizados de 100 km a até 150 km do túnel, já estão oferecendo um serviço de melhor qualidade que o de antes.

“Não acho que vou ganhar muito utilizando o túnel”, diz o belga Ruddy Dobbelaere, proprietário da Ostend Transport Company, da cidade de Ostende, no litoral belga. Sua empresa presta serviços em todo o território europeu, particularmente na Inglaterra, para onde transporta verduras. “O serviço de barco no Porto de Ostende é muito bom, e o túnel está muito distante para conseguir melhorar a minha eficiência. Além do mais, o pedágio é caríssimo”, arremata.

A. Pauli, analista de Logística da Ford em Genk, na Bélgica, pensa de maneira diferente. “Todos os dias, recebemos e enviamos muitos componentes para a nossa fábrica inglesa, num regime de transporte muito sensível a prazos. O túnel contribuirá muito para melhorar nossa eficiência”, acredita.

tos quanto maior for a frequência das travessias. “Mediante contrato, caminhões, ônibus e automóveis têm autorização de travessia durante o período predeterminado. As negociações com as transportadoras começaram bem antes da abertura do túnel e o interesse despertado foi satisfatório”, afirma Salmon.

Barcos reagem — Mas o túnel não é uma rodovia submarina. Todo o transporte é realizado por meio de trens especiais, que trafegam a uma velocidade de 160 km/h. O motorista ingressa com o caminhão diretamente dentro da composição ferroviária, o Shuttle, que dispõe de 28 vagões, cada um deles capaz de transportar um caminhão. Por isso, foram estabelecidas medidas máximas de 18 m de comprimento, 4,2 m de altura, 2,6 m de largura (incluindo

os retrovisores) e peso máximo de 44 t. A composição tem vagões completamente abertos, com plataformas nos dois lados, para permitir a entrada dos caminhões.

O trem demora 35 minutos para transpor os 50 km sob o mar, uma hora menos do que as balsas. As operações foram iniciadas com dois trens por hora. O aumento da frequência dependerá do interesse dos usuários. Defensores do sistema de balsas consideram o túnel caro demais. Para esses críticos, o custo manterá os caminhões nos barcos de travessia, que, mesmo demorando mais, custam menos. As companhias que exploram as balsas também apostam nisso, e já se prepararam para melhorar o serviço. Nos três últimos anos, adquiriram embarcações maiores, mais rápidas e mais confortáveis. Não apenas o

Os usuários — Quando o motorista entra com o caminhão no terminal do Eurotunnel, paga o pedágio e se dirige diretamente para um dos 28 vagões. Basta entrar diretamente no vagão e estacionar atrás do último caminhão. O embarque, incluindo o controle de carga, assim como o desembarque pelo outro lado, demora cerca de quarenta minutos. Por motivos de segurança, os motoristas não podem ficar nas cabinas, e são transportados num vagão com espaços para repouso e para refeições. Chegando ao terminal, do outro lado, o motorista está livre para sair na rodovia. Desde a entrada do veículo num terminal até sua saída para a rodovia, no outro, passaram-se oitenta minutos.

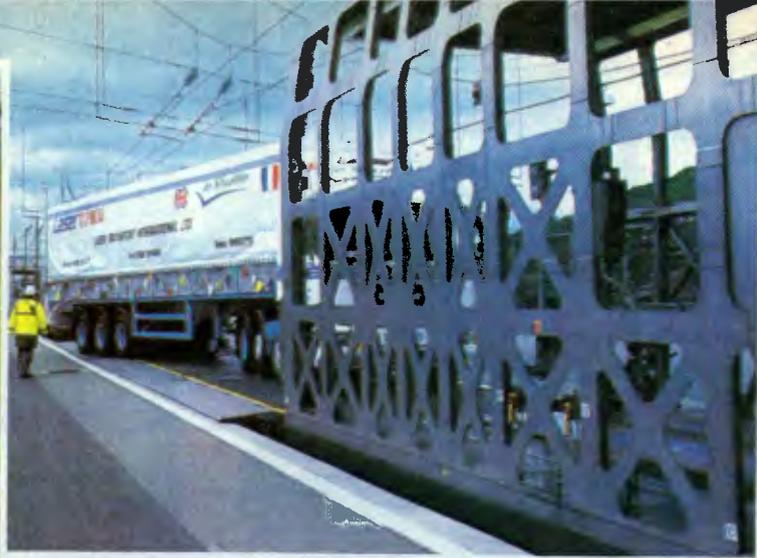
“Já utilizamos o túnel para uma parte do nosso serviço, e 1994 será um ano de teste e de observação.

Foto: Divulgação



Fotos: Divulgação

O túnel sob a Mancha começa a ser utilizado: seus primeiros usuários são as cargas urgentes e os produtos perecíveis



Em 1995, tomaremos uma decisão definitiva, que determinará se vamos ou não utilizar o túnel em grande escala”, diz Thierry Leduc, diretor comercial da transportadora Norbert Dentressangle, com 85 000 travessias por ano, sem dúvida a maior transportadora européia que percorre do Canal da Mancha.

A transportadora inglesa Dockspeed, com dezessete caminhões transitando por dia, é uma das maiores utilitárias do túnel até agora. A empresa é especializada no transporte de carga frigorífica, com a média de 10 000 travessias por ano para o continente. Até agora, cerca de 15% da carga total tem seguido pelo túnel. “A escolha depende do produto. O túnel é ideal para cargas perecíveis em entregas curtas, no limite de 300 km a 400 km do terminal nos dois lados.” Ele cita, por exemplo, os sanduíches frescos entregues em algumas lojas da França e da Alemanha, para os quais os trinta minutos ganhos com o túnel podem fazer diferença. Andy Ingleston, diretor da Dockspeed, diz que, nas longas distâncias com produtos congelados, o tempo de trinta minutos nada representa, e não compensa pagar uma tarifa 20% mais cara do que o barco, para o qual a passagem custa entre US\$ 240 e US\$ 420. “Quem paga US\$ 1,5 milhão em travessias por ano sabe do que está falando”, acrescentou.

Apesar disso, há períodos em que vale a pena usar o túnel, como, por exemplo, durante as tempestades longas e freqüentes no outono e no inverno, períodos esses em que os bar-

cos não fazem a travessia por razões de segurança. “Nesses casos, o túnel é uma garantia de que chegaremos sem atrasos”, diz Ingleston, para quem o túnel é um bom complemento dos *ferry boats*. Segundo ele, a maior contribuição que decorreu da construção do túnel está no fato de que essa construção, nos últimos anos, tem intensificado a concorrência e melhorado significativamente o serviço e a rapidez dos barcos.

Etiënne Lefevre, diretor-presidente da Continental Cargo Carrier, em Ostende, na Bélgica, diz que, há alguns anos, as companhias de barco ofereciam três freqüências diárias. “Hoje, a capacidade dos barcos aumentou. Temos nove partidas por dia e, além disso, acabou completamente o tempo de espera para carregamento, mesmo quando chegamos sem antecedência.”

O serviço de travessia da Mancha melhorou tanto nos últimos anos que a eficiência do serviço da transportadora aumentou entre 50% e 60%, com um número menor de reboques. Mas para a Continental Cargo Carrier, a vantagem da opção pelo túnel é limitada. “Uma parcela de 95% do nosso transporte é feita em semi-reboques, e temos motoristas, contratados nos dois lados, que deixam e buscam os reboques nos terminais, mas o túnel não tem infra-estrutura para nos atender.” Os 5% restantes estão sendo negociados com o pessoal do Eurotunnel para um teste. De acordo com ele, o túnel será viável quando o custo da travessia ficar compatível com o dos barcos. A tarifa do fre-

te é a mesma e a transportadora tem liberdade de escolher como atravessar. “Assim, só pagamos 10% ou 20% a mais se a carga for extremamente sensível ao tempo”, explica Lefevre.

Integração ferroviária — O transporte de carga pelo túnel também funcionará com ferrovia, e os trens ganharão muito mais agilidade quando as duas redes ferroviárias nacionais, a SNCF francesa e a BR inglesa, estiverem ligadas aos trilhos do túnel. A carga irá diretamente de um terminal de carga qualquer no continente para um outro na Inglaterra, e vice-versa, com maior rapidez.

Alain Poinssot, diretor da Divisão de Carga da SNCF, declarou, no início deste ano, para o jornal francês *Transport Actualités*, que a abertura do túnel significa uma grande oportunidade para a ferrovia no transporte intermodal, quando acabarem os tempos de espera nos portos. Um trem que viaja entre a França e a Inglaterra demorará um dia, e não mais três ou quatro como antes, disse, citando um relatório francês sobre o impacto do túnel. “O resultado ainda está distante da rapidez do caminhão, pois o serviço ferroviário luta com problemas de credibilidade devido às greves e a uma infra-estrutura fraca, especialmente do lado inglês.”

As últimas informações da imprensa mostram que o trânsito no túnel diminuiu 30% a 35% depois dos primeiros quinze dias de atividade. Por isso, noticiou-se que a tarifa diminuiria para aumentar a concorrência com as balsas, o que ainda não ocorreu.

**Mikael Karlsson,
de Bruxelas**

MELHOR CUSTO/BENEFÍCIO.



Os novos Scania 94 tornam mais eficiente o trabalho de um caminhão pesado. Desde o consumo menor de combustível,

Produtividade. Desempenho.

Consumo. Manutenção.

Vida útil. Valor de revenda.

baixa manutenção, grande resistência mecânica, maior vida útil, até as suas inúmeras vantagens operacionais, tudo se soma nos caminhões Scania para que eles sejam os preferidos do mercado brasileiro. Assim, na análise da relação custo/benefício, você verá que sua alta produtividade é consequência do grande avanço tecnológico e da especialização da Scania. Vá ao

É por isso,

que Scania é o caminhão pesado

mais vendido do Brasil.

Concessionário Scania conhecer o novo caminhão 94. Você irá comprovar que os caminhões Scania lhe garantem os melhores resultados. Que eles estão anos e anos na dianteira de qualquer caminhão. Na qualidade. Na economia. No valor de revenda. No retorno do capital investido.

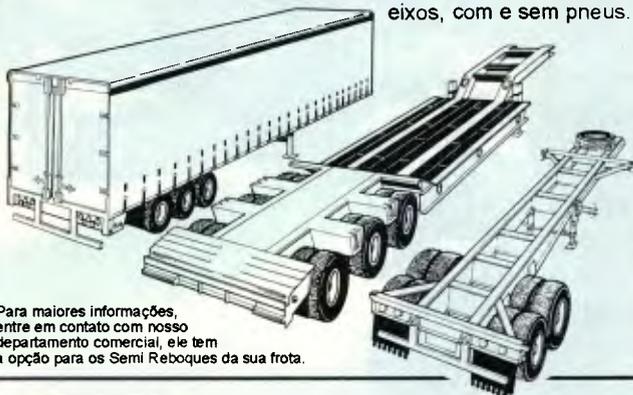
Compare.

**SCANIA
94**

ALUGAR A GRANDE OPÇÃO

ALUGAR SEMI-REBOQUES É O NOSSO NEGÓCIO.

Carga Seca, Porta Container, Baú, Prancha, etc... com 2 ou 3 eixos, com e sem pneus.



Para maiores informações, entre em contato com nosso departamento comercial, e leia a opção para os Semi Reboques da sua frota.



RUSSO EQUIPAMENTOS E TRANSPORTES LTDA.

Rua Particular Ana Santos, 101 - CEP 11085-350
Chico de Paula - Santos - SP
TELEFAX: (0132) 30-3522

HUBODÔMETRO

O melhor controlador de quilometragem do mercado

- Barato: apenas R\$100,00*
- Indispensável para carretas e juletas
- 300.000 km de garantia
- Mais de 2.000 peças vendidas
- Presente nas maiores frotas do País
- Não dá manutenção

* Preço à vista



MERCOR

MERCOR CONSULTORIA E COMÉRCIO EXTERIOR LTDA.

TEL: (011) 829 1071

Fax: (011) 829 2039

CARROÇARIAS **HC** FURGÕES, FRIGORÍFICAS E SEMI-REBOQUES

FONE: (0473) 71.2511

FAX : (0473) 71.2130

JARAGUÁ DO SUL - SC

ZURLO COLOCA A QUALIDADE NOS EIXOS.

A Zurlo está lançando no mercado um novo eixo para caminhões, projetado e produzido segundo as mais modernas tecnologias do setor e dentro das normas nacionais mais rigorosas de produção. Este eixo, desenvolvido a partir de pesquisas, aplicação

de conceitos inovadores e tecnologia avançada, mereceu receber pelo seu alto padrão de qualidade, a licença para uso da Marca Nacional de Conformidade, concebida pelo INMETRO, segundo os critérios de avaliação da NBR 19002. Isto significa que a qualidade deste novo eixo está totalmente compatível com as mais conceituadas normas internacionais, podendo atender aos mais exigentes mercados. Inclusive o seu. INMETRO. O produto precisa ter qualidade para ser aprovado por ele.



Studio Uno

ZURLO

ZURLO IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS LTDA.
Rua das Fruteiras, s/nº (RS 230 - Km 11)
Cx. Postal 1164 - Fone (054) 224.1000
Fax: (054) 224.1676 - CEP 95001 - 970
Caxias do Sul - RS

Novo eixo para caminhão com certificado INMETRO.

BAFÔMETRO



*A única maneira
de controlar a
ingestão de
bebidas alcoólicas.*

■ BAIXO CUSTO ■ TOTAL CONFIABILIDADE

CSP - CONTROLE E AUTOMAÇÃO



LIGUE: (0482) 34.1856

RUA LAURO LINHARES, 125 • 4º ANDAR • CEP: 88036-000 • FPOUS / SC



**TRATE SEU
BRUTO COM
RÉDEA
CURTA.
EXIJA
MANGUEIRAS
ESPIRAIS
TECOIL, DA
TECALON.**

Quem tem anos de estrada e muito caminho pela frente, pede mangueiras espirais da carreta pelo nome: **Tecol** da **Tecalon**.

Produzidas com tubo de nylon super resistente, suportam as mais severas condições de uso e variações climáticas.

Caminhoneiro que é vivo e quer permanecer vivo, não se engana, exige **Tecol**. Facilmas de instalar, as mangueiras espirais **Tecol** garantem economia, pois duram anos e anos e nunca deixam você na mão.

Na hora da troca, não economize com a sua segurança. Mangueira espiral da carreta é **Tecol**. O resto é enrolação.



'TECNOLOGIA EM NYLON'

Rua Rego Barros, 729/745
V. Formosa - Cep 03460-000
Fone: (011) 918-9300
Fax: (011) 271-1502
São Paulo - SP

**PARA ANUNCIAR NA SEÇÃO "VEÍCULOS, PEÇAS
E SERVIÇOS", LIGUE E DESCUBRA COMO É FÁCIL
E BARATO ANUNCIAR EM TM.**

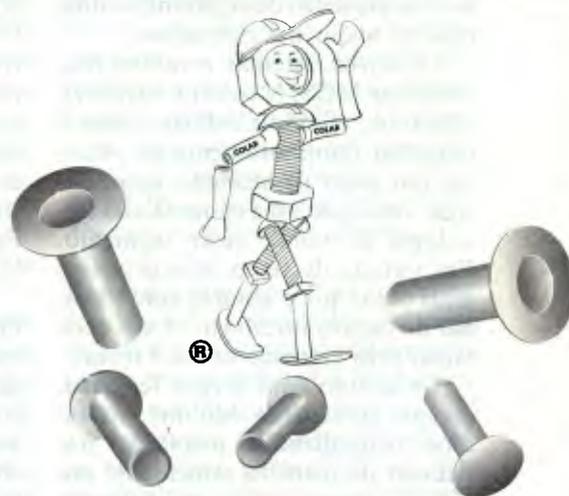
FONE: 575-1304
FAX: (011) 571-5869
TELEX: (11) 35.247

**MODERNIZE E VALORIZE O
VISUAL DE SUA EMPRESA !**



TÊMPERA DESIGN
Tel. (011) 871 3747

Projeto vencedor do 27º Concurso TM
de Pintura de Frotas - categoria cargas



**MAIOR SEGURANÇA
COM PEÇAS
DE QUALIDADE**



MECÂNICA INDUSTRIAL COLAR LTDA.
Av. São Leopoldo, 800 - CEP: 95098-000
Caxias do Sul - RS - Fone: (054) 223-1188 - Fax: (054) 223-1064

Aposentando telefone e rádio

Equipamentos avançados de
comunicação ganham
espaço nas coletas e nas
entregas urbanas

■ Cada vez mais festejada pelos fro-
tistas intermunicipais e interesta-
duais, a telemática também começa
a substituir o tradicional telefone e
o pouco eficiente rádio receptor/
transmissor nas operações de cole-
ta e de entrega. O resultado poderá
ser um aumento da segurança e uma
rapidez maior nas operações.

Os novos sistemas *trunking* (das
empresas MCS, Mobitel e Airfone),
Movfone, telefonia celular, *pager* e
OmniSat (monitoramento de veícu-
los por meio de satélite), entre ou-
tros, sinalizam uma expansão da tec-
nologia de ponta nesse segmento.
Em virtude de serem eles produtos
mais caros que o sistema convencio-
nal de radiotransmissão, a sua acei-
tação pelo mercado ainda é lenta.

De acordo com Sérgio Terasaka,
gerente técnico da Mobitel, os rá-
dios 'troncalizados' (*trunking*) tra-
balham de maneira semelhante aos
rádios convencionais. A diferença
é que, enquanto nestes últimos há
canais, nos 'troncalizados' há siste-
mas e grupos.

Uma diferença marcante no siste-
ma 'troncalizado' é a possibilidade
de compartilhar a repetidora, sigilo-
samente, entre os clientes, o que
não ocorre num sistema com repeti-
dora convencional. Devido a essa
diferença, é possível conseguir gru-
pos de comunicação independentes

numa mesma companhia, como,
por exemplo, grupos de manutenção,
de supervisores e de segurança.

O especialista esclarece que os va-
lores gastos com repetidoras, com
locação de ponto de transmissão,
com manutenção das repetidoras e,
principalmente, com concessão de
frequências, são cobrados como ser-
viços básicos pela prestadora de ser-
viço (Mobitel, MCS). A mensalida-
de básica sai em torno de R\$ 35 por
rádio, mais uma taxa de utilização,
de R\$ 0,20 por minuto. A área de
cobertura abrange a Grande São
Paulo e, a partir de 1995, integrará
Campinas e São José dos Campos.

Fim dos assaltos — Muitas empresas
utilizam o *trunking* para a preven-
ção e o combate ao roubo de cargas
como, por exemplo, dinheiro e me-
dicamentos, tabaco e produtos pere-
cíveis. Desde há um ano e meio, a
MCS Rádio Telefonia (*joint-venture*
da Motorola Siffert) comercializa o
SMB — Sistema de Monitoração e
Bloqueio, baseado na associação
de aparelhos de radiocomunicação,
sensor GPS — *Global Positioning*
System e programas de computador.

A Drogasil, de São Paulo, que
antes fazia *check-point* de veículos
por telefone de modo precário, com
o sistema preventivo controlado ex-
clusivamente pelo motorista para

imobilizar veículo ou tocar sirene,
passou a dispor de sensível melhora
na segurança da frota após a implan-
tação do *trunking* SMB, em julho.

A empresa estima que reduziu
para zero o número de perdas com
assaltos, registrando aumento de
30% na produtividade. "Só o efei-
to psicológico já contribuiu, em gran-
de medida, para a melhoria do ser-
viço", opinou o diretor Arsênio Ba-
tista, em 31 de outubro, animado
com a ausência de assaltos. Em fins
de 1993, a cada quinze dias, um ve-
ículo era roubado.

Com o SMB, não apenas os horá-
rios de saída e de retorno à base
passaram a ser cumpridos como tam-





Foto: Robson Martins

Em fins de 1993, a Drogasil perdia um veículo a cada quinze dias; desde que instalou o trunking na frota, em julho, foi reduzido a zero o número de veículos roubados, e a empresa ganhou 30% na produtividade

bém aumentou a segurança na distribuição de produtos junto à rede de farmácias. A cada dez minutos, um veículo, dentre os doze da frota, comunica-se com a central. Quando isso não acontecer, suspeita-se de alguma anomalia. O operador tenta o contato três vezes seguidas e, por ordem da gerência, aciona os esquemas de bloqueio do veículo, do alarme e do pisca-alerta, sem que o motorista possa interferir ou evitar. O envio de mensagem de perigo à central também resulta em corte de combustível, e no acionamento de buzina ou de luzes de alerta.

As informações passadas à central pelos veículos em operação bene-

ficiam todos os motoristas, indistintamente. “A Avenida Marginal é uma ratoeira. Quando se entra nela, não dá para sair”, enfatiza Batista, notando que é comum a central redirecionar veículos situados nas proximidades das áreas congestionadas.

Um sistema modular SMB custa entre R\$ 1,5 mil e R\$ 4 mil, dependendo da configuração adotada e do tamanho de cada frota. O serviço de radiocomunicação da MCS tem um custo mensal de R\$ 50 por rádio.

Microfone à distância — Esse sistema permite que as viagens de utilitários ou de caminhões sejam acompanhadas na tela do computador. Ca-

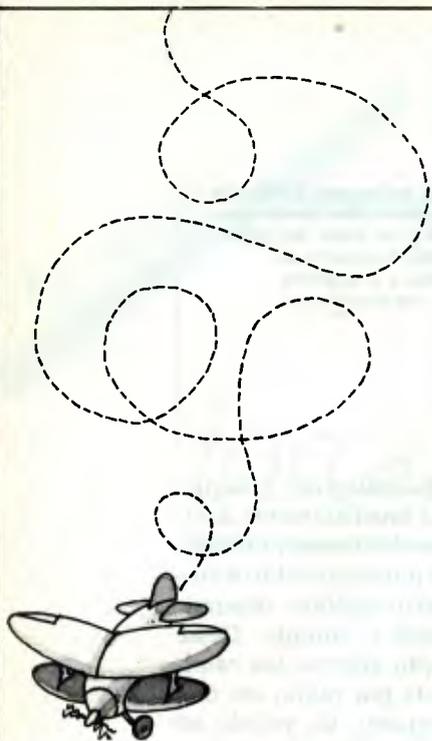
so o rádio seja desligado, o esquema antifurto é imediatamente acionado pela central. O sensor GPS localiza veículos por intermédio de sintonia com quatro satélites, determinando longitude e latitude. Desse modo, a posição correta dos caminhões é enviada por rádio, em menos de um segundo, do veículo ao computador, que exhibe visualmente o seu movimento no mapa da cidade.

Segundo a MCS, qualquer que seja o tipo de alarme desejado, as empresas usuárias do SMB podem reduzir custos com escolta. Esse controle transmite informações à polícia, que poderá ser chamada pela central segundos após o acionamento do alarme de roubo.

O Expresso Mira já adquiriu treze unidades *trunking* para equipar seus veículos de coleta a partir de 1º de dezembro. “Os testes realizados apontaram um ganho de produtividade de cerca de 40% nas coletas na capital”, disse Carlos Alberto Mira, diretor comercial, destacando que o custo variável de cada unidade é de cerca de R\$ 50 por mês. “Desse modo, em toda a frota de coleta não ultrapassaremos um custo variável total de R\$ 650 por mês”, continuou, considerando o baixo custo de operação um atrativo de mercado.

A transmissão do rádio (dados e voz) para o computador é feita em tempo real pelo dispositivo MLU — *Mobile Logic Unit*, que é capaz de fazer 256 combinações diferentes de alarme. O MLU facilita a instalação de diversos tipos de procedimentos de segurança, inclusive um comando secreto para acionar microfones. Com ele, em caso de roubo ou de seqüestro, a central pode ligar um microfone para ouvir à distância a conversa no interior do caminhão.

No momento, a Fast Cargo, agência de carga aérea e equipada com doze Movfones (desde meados



**A INFORMAÇÃO
É O MELHOR
CAMINHO**



**TM. HÁ 31 ANOS
PONDO A INFORMAÇÃO
NO SEU CAMINHO**

Desejo assinar a revista TRANSPORTE MODERNO por um ano. Sei que receberei 12 exemplares por apenas R\$ 40,00.

NOME _____

ENDEREÇO _____

CIDADE _____

CEP _____ ESTADO _____ FONE _____

EMPRESA _____

RAMO DE ATIVIDADE _____

CGC _____ INSC. EST. _____

DATA _____ ASSINATURA _____

NÃO MANDE DINHEIRO AGORA

transporte
M E R N O



Rua Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana
CEP 04117 - Tel.: 575-1304
(Linha seqüencial)
TELEX (11) 35247 - São Paulo - SP

Desde agosto, o Expresso Mira testa o sistema OmniSat em três caminhões Mercedes 1241, com vantagens na relação custo/benefício

Foto: Carlos Alberto Mira



de 1993), estuda a aquisição de um sistema *trunking* de comunicação móvel (o SMB) para a frota agregada urbana. A seguradora da empresa, Cia. de Seguros da Bahia, aconselhou a diretoria para que adotasse um sistema de comunicação capaz de resguardar os bens transportados.

Uso automático — O Movfone da MCS é um rádio portátil 'troncalizado', com boa perspectiva comercial. De fácil acesso, funciona como um telefone, por meio de troncos, onde a conversa pode ser realizada entre dois aparelhos ou em grupo.

Por meio de um simples toque, e numa fração de segundo, o Movfone libera um canal de radiofrequência. Se todos os canais estiverem ocupados, o Movfone memoriza a solicitação, colocando-a em ordem cronológica na fila de espera. Pode operar como rádio-telefone, com

acesso à rede pública de telefonia. Possui memória para cinquenta ou até cem números. O usuário pode ter acesso a até trinta diferentes sistemas 'troncalizados' e a oito grupos-de-conversa por sistema.

Em comparação com os sistemas ponto-a-ponto convencionais, o 'troncalizado' assegura a um grande número de usuários a utilização automática de um reduzido número de canais. O congestionamento e o tempo de acesso, em até 28 canais do sistema 'troncalizado', são minimizados devido ao controle automático central.

Celular não aprovou — No entanto, o sistema de telefonia celular, pelo que parece, não emplacou no serviço de coleta. O Expresso Mira, pioneiro no uso desse serviço, o qual passou a utilizar em setembro de 1993, chegou a ter nove celulares

COMPARATIVO DE CUSTOS (R\$)

| | Telefone celular | Telemensagem (BIP) | OMNISAT (satélite) | TRUNKING (tronco) |
|---|------------------|--------------------|--------------------|-------------------|
| Investimento inicial (equipamento base) | 1 500,00 | 300,00 | 9 750,00 | 2 000,00 |
| Investimento variável (por veículo) | 1 500,00 | 300,00 | 9 750,00 | 700,00 |
| Custo de operação (mensal/veículo) | 500,00 | 30,00 | 70,00 | 50,00 |

Fonte: Expresso Mira



O trunking facilita a saída e a entrada dos veículos de coleta nas portarias dos clientes

Foto: Robson Martins



Foto: Carlos Alberro Mira

O pager permite o envio de mensagem

em caminhões de coleta (de uma frota de dezesseis), mas logo desistiu.

Na ocasião, a empresa estava interessada em substituir o pager, de mão única, que só permitia o envio

de mensagem ao motorista pela transportadora. O celular, ao contrário, facilitava o contato permanente com a frota, mas a tarifa de CR\$ 30,00 por minuto, para ligações realizadas ou recebidas, inviabilizou o projeto. Por isso, a empresa preferiu continuar pagando US\$ 30 a US\$ 40 mensais à Teletrim pelo aluguel de cada pager.

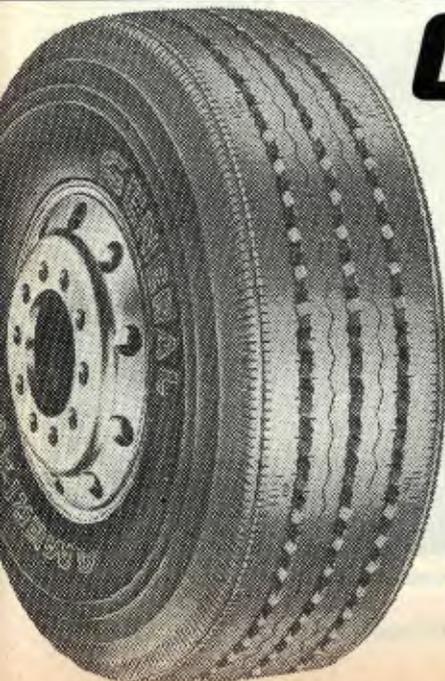
Satélite na cidade — A empresa vem testando, desde agosto, o OmniSat em três baús Mercedes 1214, de 9 t, no serviço de coleta da área metropolitana.

Trata-se de um sistema bidirecional via satélite que permite enviar e receber mensagens de texto entre um operador de tráfego (na empresa) e os terminais móveis instalados nos veículos da frota, indicando a localização exata de qualquer veícu-

lo. Um microcomputador Qtracs comunica-se com o computador de gerenciamento da rede por meio de um modem ligado à linha telefônica. Para tornar a comunicação perfeita, o satélite Brasilsat utiliza um transponder exclusivo na banda-C, que está a 36 000 km de distância sobre o Equador e a 65 graus de longitude Oeste.

Para Eder Eduardo de Paula, analista de Logística do Expresso Mira, a relação benefício/custo do OmniSat é vantajosa. Como exemplo, citou o 'frota' 1872 (Mercedes 1214) que, em 20 de outubro, ao retornar da Valisére, em Santo André, foi solicitado a efetuar uma coleta, às 15 h, na Grow, em Diadema. O horário-limite exigia que a transportadora fizesse a coleta no dia seguinte, ou que enviasse outro 'frota' para efetuá-la. Mas bastou acionar o OmniSat e alterar o itinerário do veículo para resolver o problema.

“Conseguimos satisfazer o cliente e otimizar a frota”, concluiu o analista. Em consequência, o índice de ocupação do veículo aumentou de 70% (antes) para 86% (depois). Nesse caso, o OmniSat propiciou aumento do número de viagens, de doze programadas para dezesseis, no mesmo dia. Também melhorou os controles do horário, do local, do tempo de parada e do roteiro dos veículos. Diminuiu o percurso em 20 km e demonstrou que facilita a localização em casos de desvio de cargas.



GENERAL TIRE



Uma das mais tradicionais marcas de pneus norte-americanos, agora está no Brasil:

Uma linha completa de pneus radiais para carros de passeio, caminhões e onibus.

E também pneus convencionais para equipamentos agrícolas e terraplenagem.

Tecnologia, qualidade e preços competitivos.

ALGUS
ENTERPRISES, INC.

Exportador Oficial para o Brasil

CONFIRA AS VANTAGENS

Tel: 001(305) 326-0101

Fax: 001(305) 325-1901

2165 N.W. 17TH AVE. - MIAMI, FL - 33142 - USA

Propostas para nova política

Empreiteiras pregam volta do fundo vinculado para financiar obras, além de parceria e de terceirização

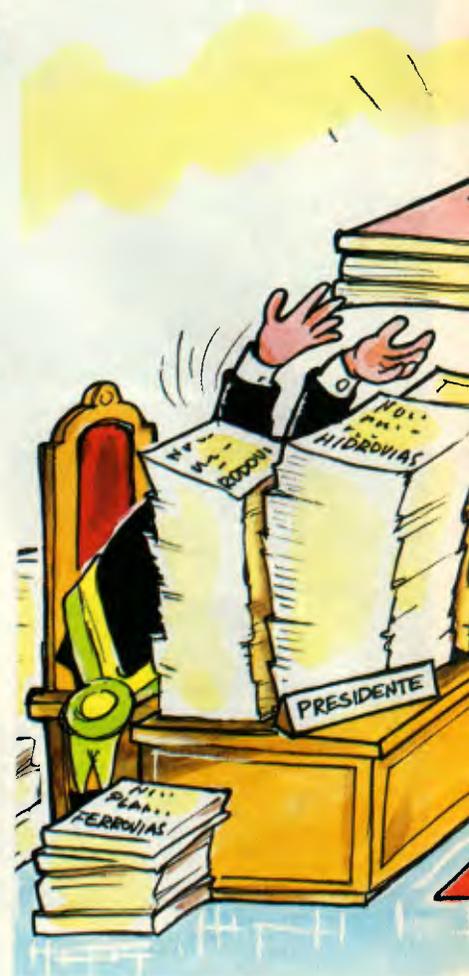
■ O lobby das empreiteiras de obras públicas não é mais realizado apenas nas ante-salas do Congresso Nacional e dos gabinetes de Brasília. As entidades empresariais que as congregam reuniram, nos dias 25 e 26 de outubro, no Instituto de Engenharia, em São Paulo, empresários, técnicos e políticos da área de transporte com o objetivo de assentar os fundamentos para uma nova política de transportes destinada ao Brasil, que será entregue ao presidente eleito, Fernando Henrique Cardoso, contendo planejamento estratégico, plano diretor e gestão institucional.

Aproveitando o clima de otimismo resultante das perspectivas de estabilidade econômica e de retomada do crescimento econômico trazidas pelo Plano Real, e aliadas ao resultado das eleições de 3 de outubro, que assegura a continuidade da política de desregulamentação, de privatização e de reforma do Estado, o seminário "A Infra-estrutura de Transportes no Brasil: Crise e Alternativas" sugeriu uma série de medidas destinadas a superar a escassez de recursos oficiais.

Segundo o Ministro dos Transportes, Rubem Bayma Denys, o governo está fazendo sua parte, enxugando a máquina e descentralizando a administração dos serviços, e os transferindo aos estados, aos muni-

cípios e à iniciativa privada. Denys fez um longo relato das dificuldades do Estado e da precariedade das infra-estruturas rodoviária, ferroviária, marítima e fluvial, e citou que, só para recuperar as rodovias federais deterioradas, seriam necessários US\$ 3 bilhões.

Solução liberal — Tibério César Gadelha, presidente do Sinicon — Sindicato Nacional da Indústria da Construção Pesada, afirmou que a falta de uma reforma tributária e fiscal que permita o equilíbrio das contas públicas impossibilitará a retomada do crescimento econômico, e defendeu a reforma da Constituição para permitir o retorno da vinculação de recursos destinados a financiar as obras de infra-estrutura, por meio da volta do FRN — Fundo Rodoviário Nacional e da adoção de um Plano Viário Integrado. Na mesma linha, Newton Cavalieri, presidente do Sineesp, o sindicato similar do Estado de São Paulo, defendeu a reengenharia do transporte citando o documento da Aneor — Associação Nacional das Empresas de Obras Rodoviárias, segundo o qual 40% das rodovias federais estão em estado precário, e 35% em estado regular. "Não restam alternativas para a recuperação desse patrimônio nacional senão a volta do FRN."



O ex-ministro Eliseu Resende, eleito deputado federal pelo PFL mineiro, disse que a implantação de um plano estratégico para os transportes depende de uma premissa bá-



Hossepian: atrair a iniciativa privada



sica: a arrumação da economia conjugada com a organização do Estado, por meio do controle da inflação e da estabilidade econômica. “Sem inflação baixa, a intermoda-



Quintella: recursos externos para hidrovias

lidade torna-se inviável.” Para ele, o Brasil do novo governo tem de definir o que é estratégico, e tudo o que não o for deverá ser transferido para a iniciativa privada. “A privatização não é mais uma questão ideológica, mas sim, uma imposição econômica para a busca da estabilidade social.”

Diante disso, Resende considera que o usuário deve pagar pelo que recebe. “Os fretes e as tarifas devem cobrir os custos operacionais porque o subsídio só serve para alimentar a inflação.” Desse modo, pregou uma política de remuneração da infra-estrutura dos transportes pelo usuário, a exemplo do que estão fazendo a França e a Inglaterra no Eurotúnel. “Uma viagem de trem entre Paris e Londres pelo Eurotúnel custa o dobro de uma passagem aérea e, mesmo assim, haverá mercado para o túnel sob a Mancha”, aduziu.

O ex-ministro lembrou que, na década de 70, a infra-estrutura de transporte era financiada pelo FRN e pela TRU — Taxa Rodoviária Única. O Imposto Único sobre Combustíveis, que mantinha o fundo, virou ICMS e foi transferido para os estados e os municípios, da mesma maneira que a TRU, que se tornou IPVA. Mas os estados e os municípios beneficiados não receberam a atribuição de cuidar da infra-estrutura.

Por isso, Resende considera que o Novo Plano Rodoviário Nacional deverá ser mínimo, com malha enxuta, e que o orçamento deverá contemplar reservas para investimentos. Para as ferrovias, propõe a instituição de um consórcio entre a iniciativa privada e o BNDES, o qual possibilitará a recuperação da malha ferroviária, assim como a construção de novos ramais. Para o sistema portuário, sua opção é pelos terminais especializados operados pela iniciativa privada. “O Brasil tem portos demais e não dá para pensar em construir mais.” Ele criticou a lentidão do Congresso Nacional na aprovação de leis que permitam a aceleração dos processos de privatização, entre elas a Lei de Concessões, que ficou parada no Senado durante todo este ano.

Autofinanciamento — O ministro também defende a cobertura de custos pelos usuários. Ele informou que seus técnicos estudam a criação de uma taxa a ser cobrada dos transportadores de carga para financiar a recuperação das estradas. “Quem estraga as rodovias por excesso de peso deverá pagar o conserto”, enfatizou. Segundo ele, as empresas deverão pagar taxa pela concessão dos serviços por tipo e por peso da carga, ou pelo número de veículos da mesma empresa. “A fiscalização do peso por eixo nas rodovias deverá ser financiada pelas operadoras de transporte de carga e os recursos provenientes das multas por excesso de peso poderão ser utilizados na recuperação das estradas.”

O ex-secretário estadual de Transportes de São Paulo, Adriano Murgel Branco, sugeriu que a redução do preço da gasolina não seja repassada aos consumidores, mas utiliza-



Denys: nova taxa para o transporte

da como fundo para financiamento das obras de reparo dos pontos negros das rodovias federais. "O desconto no preço da gasolina só serve para incentivar o consumo, aumentar o congestionamento e contribuir para piorar a qualidade do meio ambiente nas grandes cidades." Segundo Branco, os R\$ 240 milhões que o governo estima repassar aos consumidores por ano dariam para reparar os pontos negros, aumentando a segurança das estradas e contribuindo para reduzir os custos do transporte, graças ao aumento da velocidade média.

Embora os conferencistas revelassem maior preocupação com as rodovias, o sistema ferroviário mostra precariedade maior, na opinião de Oliver Hossepian, presidente da Fepasa, mas essa situação ainda carece de convencimento. "A imagem saudosista da ferrovia constitui um entrave ao seu desenvolvimento. A ferrovia como serviço de natureza pública e monopólio do Estado é coisa superada. Hoje, é uma atividade de natureza privada, que opera em mercado competitivo e que precisa sobreviver de sua eficiência", enfatizou.

Terceirização — Um plano para desenvolvimento dos transportes, segundo Hossepian, implicaria em correção de distorções estruturais da malha ferroviária, com traçados obsoletos, cobertura territorial desatualizada e diferenças de bitolas. Além disso, alerta para a necessidade de despertar o interesse da classe empresarial com relação a esse modal, ao mesmo tempo em que defende a necessidade de modernização dos



Resende: privatizar o que é possível

sistemas operacionais, com oferta de serviços como, por exemplo, contêineres e *piggy back*. Para isso, sugere a terceirização de operações aliada ao comportamento equitativo para as infra-estruturas das diferentes modalidades.

Enquanto que nos Estados Unidos a ferrovia participa com 47% do volume de cargas transportadas, contra 32% por rodovia, no Brasil a proporção é de 11% para 68%. "Dos 125 bilhões de t.km transportadas em 1993, 68% foram de minério de ferro, num trecho que corresponde a 15% dos 30 mil km da malha existente. A densidade de tráfego nos trilhos restantes é de 1,6 milhão de t.km/ano, contra 7 milhões dos Estados Unidos", exemplificou.

O engenheiro José Carlos Nunes Marreco, da Companhia Vale do Rio Doce, chamou de 'Piauí do Brasil' o sistema ferroviário paulista, que detém 18,3% das vias, 23,1% do pessoal e apenas 6,5% das t.ku. "É um absurdo que, com toda essa malha, o estado transporte apenas 6,5% da carga ferroviária e mais de 80% do transporte no estado seja feito sobre rodas." Marreco afirmou que a CVRD deixou de ser uma mineradora e se transformou em empresa de logística e de transporte. Dos US\$ 10 bilhões faturados em 1993, 54,6% resultaram de suas operações ferroviárias, marítimas e de logística.

Novas ONGs — Além do *lobby* das empreiteiras, o seminário apresentou entidades não-governamentais dispostas a influir nas decisões. É o caso da ADTP — Agência de Desenvolvimento Tietê—Paraná, presidida pelo empresário Wilson Quintella,



Branco: desconto da gasolina para obras

que tem divulgado na Inglaterra e nos Estados Unidos a região da Hidrovia Tietê—Paraná, em apoio ao governo do Estado de São Paulo, e da AD — Agência de Desenvolvimento de Cubatão, presidida pelo engenheiro Plínio Assman, ex-presidente da Cosipa e do Metrô.

Para Quintella, usuário da hidrovia, o Estado já esgotou sua capacidade de investimentos e agora é a vez da iniciativa privada. Por isso, tem comandado reuniões em Nova York e em Nova Orleans, nos EUA, e também em Londres, divulgando a idéia de que a região de influência da hidrovia será o celeiro do mundo.

Por sua vez, Plínio Assman considera que Cubatão comporta um novo porto para ampliar a capacidade do de Santos, e sugere a criação de uma empresa ferroviária privada que opere e administre as linhas da Fepasa, da Rede e da Codesp na Baixada Santista. "Não se pode conceber a privatização de ramos da Rede separados da Fepasa e das linhas internas do porto", esclareceu.

Os resultados positivos da participação da iniciativa privada em entidades públicas foram apresentados pelo diretor superintendente da Ultrafértil, Luiz Antônio Veiga Mesquita, empresa privatizada em 1992 e que opera um terminal privativo em Santos com cargas de terceiros. Mesquita contou que o grupo está construindo, com recursos próprios, um viaduto sobre a rodovia Piaçaguera—Guarujá, para que os caminhões que se dirigem ao terminal evitem tanto o pedágio como uma viagem adicional de 7 km.

Evoluindo com tarifas competitivas



Foto: Divulgação

Os dois berços do cais de S. Sebastião embarcam grãos a preços baixos e com rapidez

O que Santos cobra só de
tabela A dá para
pagar todas as taxas do Porto
de São Sebastião

■ Com seu contrato de concessão renovado, em 24 de outubro, até o ano 2004, o pequeno Porto de São Sebastião, administrado pelo governo paulista, surge como parceiro promissor da iniciativa privada. Baixas tarifas, alta produtividade e cenas pouco vistas nos portos brasileiros vêm marcando esse porto nos últimos meses. Com apenas um berço para navios de grande porte, e outro menor, São Sebastião movimentam os mais diversos tipos de carga, de animais vivos a veículos, de grãos a produtos siderúrgicos.

O embarque de animais não provocou muita curiosidade. A primeira movimentação desse tipo por esse porto ocorreu em 1982, ao mesmo tempo em que Santos fazia embar-

ques semelhantes. O fato incomum no Porto de São Sebastião é o clima cordial entre usuários e os trabalhadores avulsos, neste período de grande tensão, devido à Lei 8 630/93, de Modernização dos Portos.

Basta lembrar que a instalação do OGMO — Órgão Gestor de Mão de Obra desse porto foi feita no Sindicato dos Estivadores local. Empresários e estivadores participaram da mesma churrascada pela renovação da concessão. Clima bem diferente da animosidade dos trabalhadores avulsos que, em outros portos, rebelaram-se contra os OGMOs, os quais, por lei, substituirão os sindicatos trabalhistas na tarefa de cadastrar e de fornecer trabalhadores às operações portuárias.

Porém, toda aquela cordialidade entre avulsos e usuários ainda não tinha sido, até o começo de novembro, suficiente para fazer entrar em funcionamento o OGMO de São Sebastião. O diretor de Terminais da Dersa — Desenvolvimento Rodoviário S.A., José Manuel Costa Alves, está otimista com a possibilidade de acordo formal com os avulsos e com as perspectivas do porto. A Dersa administra o porto local desde 1989, sucedendo o antigo Departamento Hidroviário. A concessão da União data de 1934. Não há, por enquanto, planos de grandes investimentos por parte do governo estadual.

“Procuramos parcerias com a iniciativa privada. As negociações estão bem-encaminhadas, mas não quero revelar nada agora, para não despertar a concorrência”, afirma Costa Alves. Ele aponta para uma das vantagens do Porto de São Sebastião: as baixas tarifas.

Os usuários garantem: o que Santos cobra só pela tabela A (taxa de utilização do porto) dá para pagar todas as taxas de São Sebastião. (Santos tem 18 tabelas, que estão em vias de serem reduzidas para cinco.)

O presidente da Cargonave Agenciamento Ltda., Virgílio Gonçalves Pina Filho, calcula que todas as taxas cobradas por São Sebastião representem dez por cento do total cobrado por Santos. Costa Alves aponta outras vantagens, como, por exemplo, a produtividade e a proximidade com o centro consumidor, pois está a cerca de 105 quilômetros de São Paulo, do Vale do Paraíba e de sua indústria de veículos, de Minas Gerais.

MOVIMENTO DO PORTO DE SÃO SEBASTIÃO

| Ano | Total (em 1 000 t) |
|--------------------------------------|-----------------------|
| 1992 (janeiro a dezembro) | 498 |
| 1993 (janeiro a dezembro) | 465 |
| 1994 (janeiro a setembro) | 374 300 |
| 1994 (janeiro a dezembro) (previsão) | 500 |

Fonte: Dersa

Mesmo com as dificuldades de acesso (a Rodovia dos Tamoios tem mão dupla) e com os gastos maiores com o frete (de Santos a São Paulo fica em R\$ 9,00 a R\$ 8,00 a tonelada, enquanto que de São Sebastião a São Paulo o frete é de R\$ 13,00), ainda assim Santos fica 35% mais caro, no cômputo geral, segundo Pina Filho.

Com apenas dois berços, sete empilhadeiras e um guindaste de 40 toneladas, a produtividade de São Sebastião entusiasma os usuários. Pina Filho atribui esse desempenho ao trabalho integrado entre a administração do porto, empresários e trabalhadores. Além disso, o porto também faz mais uso de equipamentos dos navios. Tem um cais de 150 metros, e um outro, lateral, de 90 metros. Este último, para navios com menos de 100 metros, nem sempre é utilizado.

FRETES COBRADOS NOS PORTOS NACIONAIS

| Veículos | R\$/unidade |
|-----------------------------------|-------------|
| Santos (exportação e importação) | 12,46 |
| Vitória (exportação e importação) | 5,00 |
| São Sebastião (importação) | 4,00 |
| São Sebastião (importação) | 2,00 |
| Trigo | R\$/t |
| Santos (contratos especiais) | 5,80 |
| Vitória (Codesa) | 4,80 |
| São Sebastião (cais principal) | 2,60 |
| São Sebastião (cais lateral) | 3,50 |

Fontes: Usuários e companhia docas.



Templo da ilusão

Eu percorria os estandes do 18º Salão do Automóvel, agora em outubro, quando uma frase soterrada entre lembranças de velhas reportagens me veio à mente. Eis a pérola com que me brindou, anos atrás, um empresário do universo dos veículos: “Sempre que quiser saber como está o país, veja como anda a indústria automobilística. Tudo vai bem quando a indústria automobilística vai bem.” Não tenho dúvida de que muitos brasileiros subscreveriam essa declaração ainda hoje, quando países mais lúcidos começam a descobrir a importância das ciclovias. Povos que se adiantaram na rendição ao fascínio do automóvel apressam-se agora na busca de antídotos para os males do trânsito, da poluição e do sedentarismo.

Mas é certo que a indústria automobilística continua sendo um bom termômetro da situação econômica do país. Daí a importância de se visitar o Salão do Automóvel, com a ressalva de que a grande musa ali se exhibe como num baile de gala concebido para seu triunfo. Às vésperas do Salão de 1988, colhi uma declaração desalentada de Caio Alcantara Machado, o introdutor das promoções do gênero entre nós: “Estou na luta desde os 18 anos, já trabalhei em cartório de protestos, vi gente assassinada na porta. Mas nunca vi uma situação tão ruim como agora. O pior é o desânimo, reflexo da falta de rumos. Hoje, no Brasil, quem consegue planejar para a semana seguinte já é gênio. Mesmo assim, é um país fabuloso. Outro já teria afundado.”

O Brasil e o Salão do Automóvel saíram-se a contento naquele ano em que se vivia, como agora, o crepúsculo de um governo. Desta vez, nos dias que precederam a mostra, o clima geral só não era de euforia porque as autoridades baixaram medidas para aplacar a onda de compras a prazo. O Ministro da Fazenda pregava uma conduta quase espartana à população, e batia duro em quem ousasse aumentar preços. Enquanto isso, durante onze dias, o Pavilhão do Anhembi, em São Paulo, abrigava um templo às aspirações de consumo da classe média. Incoerência? O fato é que nem mesmo o patrão do ministro se animaria a boicotar um acontecimento como aquele.



O Salão do Automóvel detém a tradição de ser inaugurado pelo Presidente da República, e Itamar Franco manteve a escrita. Por que não o faria? Além de tudo, o que estava em oferta no Anhembi era, principalmente, um produto que não influencia os índices desses institutos obcecados pelas curvas da inflação. Ilusão — eis o nome da mercadoria que mais atraiu os visitantes, como sempre.

É um gênero indispensável na cesta básica de qualquer ser humano. Na entrevista de seis anos atrás, Caio destacou, como fator do sucesso duradouro do Salão, a bem-aventurança experimentada pelo indivíduo que se aboleta num veículo novo, bate a porta, faz pose de dono. Mas o espetáculo seria pobre se ficasse restrito a essas manifestações de escapismo. Chega a haver até mesmo contradições na grande feira. Tudo é feito para atrair muita gente, e a primeira baixa resultante do êxito é o asseio do cenário, cujo brilho inicial naufraga entre pontas de cigarro acumuladas sobre a maciez dos carpetes. E a fadiga da peregrinação pelos estandes — espalhados por uma área de 40 mil metros quadrados — reduz a ruínas ambulantes os adoradores do conforto sobre rodas. Só o sorriso das recepcionistas parece desafiar o ritmo, digamos, automobilístico da festa. Às vezes, tem-se a impressão de que os selecionadores dessas moças pecaram por excesso — algumas delas obscurecem os veículos.

Talvez esta seja apenas a impressão de um observador resistente ao fetiche dos automóveis. De qualquer maneira, foi interessante conviver com aquele fervor meio religioso diante de veículos como os da Ferrari. “Eu me contentaria com isto”, disse um devoto, apontando o logotipo da marca na lataria de um dos modelos. Outros, querendo perpetuar a visão, fotografavam ou filmavam o luminoso objeto do desejo. Justamente nesse altar da glória tecnológica se exigia um sacrifício contrário aos princípios do fundador do Salão: os visitantes não podiam tocar nos veículos. Postos sobre um tablado, os carros da Ferrari eram protegidos por um cercado de placas transparentes.

A passividade dos espectadores sugeria um ato de humilhação. Não haveria entre eles ninguém com espírito crítico? Também no estande dos Rolls Royce, ali perto, um cercado prevenia entusiasmos excessivos, mas isso não destoava de certa austeridade inerente à marca. No caso da Ferrari, o tabique era uma contradição da grife que alimenta seu prestígio nas popularíssimas competições de Fórmula 1 — embora, nos últimos tempos, a carismática escuderia ande meio ausente do pódio. E eis que, de repente, a mordacidade nativa começou a reagir contra a mureta repressora.

—Se eu fizer o cheque agora, quando é que os italianos entregam o carro? — perguntou um sujeito com aparência de quem contara as últimas moedas para pagar o ingresso.

—Dentro de uns seis meses — respondeu outro, aderindo à encenação. Um terceiro discordou:

—Demora mais. Só quando eles ganharem uma corrida.

Na explosão de risos, reconheci o brasileiro capaz de brincar com a frustração, de ajustar-se a limites sem perder o bom humor. E esta impressão se fortaleceu depois, quando me aproximei de uma lanchonete estrategicamente instalada junto aos portões de saída, do lado de fora. Ali, reencontrando a vida real entre pizzas, *hot dogs* e refrigerantes, não eram poucos os que se fartavam com aquelas pequenas dádivas que a vida lhes punha ao alcance imediato das mãos.



José Luiz Furtado
Motorista Padrão/93
do Estado de São Paulo
Rogério Luiz Cezário
Motorista Padrão/94
do Estado do Rio de Janeiro

Para a T.A., Eleger Motorista Padrão Não é Causa. É Conseqüência.

A T.A. sempre treinou seus funcionários para realizarem suas tarefas da melhor forma possível. Depois de 20 anos de implantação, esta estrutura de qualidade alcançou, somente em 1993, 22.000 horas de treinamento, com 3.000 funcionários treinados e uma média de 5 treinamentos aplicados a cada funcionário. É o que garante a excelência nos serviços prestados ao setor de transporte de cargas e maior satisfação aos seus parceiros comerciais.

A T.A. investe nas condições ideais de trabalho e na atualização profissional dos seus funcionários. Por isso, pode afirmar com muito orgulho que a conquista das premiações "Motorista Padrão 93 e 94" não é causa, mas conseqüência. Conseqüência de muito trabalho e seriedade em tudo que faz.

Transportadora Americana. É a melhor e mostra porque.



Deggy substitui cartão magnético

Produzido no Brasil e exportado para os Estados Unidos, o *Deggy Control* substitui o cartão magnético e o código de barras. Por meio de um contato com uma interface conectada a um microcomputador PC, o *Deggy Button* é programado para armazenar informações sobre as mais diversas atividades: supervisão de roteiros, deslocamento de pessoas e de mercadorias, e controle de equipamentos. São coletadas instantaneamente, permanecendo intactas e podendo ser acessadas com um simples toque.

O *Deggy Control* também serve para suporte de programas *just-in-time* ou *kan-ban*, para o controle de frotas (entrada/saída e condições de veículos) ou de materiais em serviços terceirizados.

Maiores informações poderão ser obtidas pelo telefone (0482) 24-6977.



Foto: Tarciso Matos/SOMA

Serve para programas just-in-time

Via Rethys lança novo sistema EDI

O LDI 400, novo sistema EDI (troca eletrônica de dados) da Via Rethys, permite a ligação do computador de uma empresa com os de seus clientes. Desse modo, torna possível a realização de transa-



Foto: Eduardo dos Santos

Permite o reboque de veículos tombados na estrada, pela dianteira ou pela traseira

Guincho-socorro para ônibus e caminhões

A Kabi Indústria e Comércio produziu o guincho-socorro KGS-150/500-H para atender às empresas de ônibus interestaduais, urbanos e de turismo, além de caminhões.

O guincho permite o reboque de veículos acidentados ou tombados nas estradas, tanto pela dianteira como pela traseira, e pode ser acoplado sobre chassis Ford Cargo 3224 e 3530, Volkswagen

35-300, Mercedes-Benz LK-1625, 1630 e 1935, Volvo N-10 e N-12, e Scania T-113.

Apresenta uma capacidade de tração pelo cambão de 50 t, de elevação na lança de 15 000 kg, de arraste com o uso do moitão de 30 000 kg, e de arraste com cabo simples de 12 000 kg.

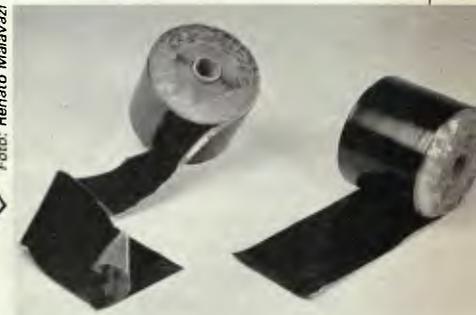
Mais informações poderão ser obtidas pelos telefones (021) 591-4242 e (021) 592-0642.

Borracha para espessuramento

A Industrial Levorin lançou a Borracha para Espessuramento, que pode ser aplicada na recauchutagem de pneus de ônibus ou de caminhões. Na vulcanização do *camelback*, o produto proporciona 2 mm a mais de espessura e 220 mm a mais de largura. Com a maior pressão exercida sobre o material na prensa, obtém-se um desenho mais perfeito do pneu.

Também é indicado para o tratamento de carcaças. Durante o processo de renovação, pode ser utilizado como enchimento e pa-

Foto: Renato Malavazi



Torna mais perfeito o desenho do pneu

ra o acabamento lateral das carcaças. Segundo a Levorin, seu custo é 15% mais barato que o dos similares de mercado.

Outras informações pelo telefone (011) 968-9966.

ções comerciais, tais como pedidos de compra e de fatura, sem perda de tempo e com custos menores.

Além disso, o LDI 400 assegura a permuta de informações com outros sistemas de tratamento de mensagem com os quais a Embratel mantém acordo comercial, para facilitar a participação dos usuários na Rede Mundial de Mensagens.

Dentre as utilidades disponíveis ao sistema, destacam-se o correio eletrônico, a troca de mensagens e arquivos via caixas postais eletrônicas, o envio e a recepção de telex, a entrega de textos para aparelhos de fax e o banco de informações.

Mais informações pelo telefone (011) 574-5800 ou pelo fax (011) 575-6275.

transporte

MODERNO

ANO III - N.º 34 - NOVEMBRO 1994

PASSAGEIROS



Foto: Edelmann/Divulgação

INTERNACIONAL

A maior especialista mundial em ônibus integrais acredita nos coletivos mais leves e mais longos

Neoplan, a pequena notável

■ Famosa construtora de ônibus da cidade de Stuttgart, na Alemanha, a Neoplan não figura entre as maiores da Europa no ramo. Porém, como fabricante de ônibus integrais, a especialidade exclusiva da empresa, seu ranking é outro, pois trata-se de uma das maiores e mais célebres produtoras em todo o mundo. Sua tecnologia e os seus designs mais avançados do mercado. Sua qualidade destaca-se tanto que a vizinha gigante, a sede mundial da Daimler-Benz, situada no mesmo bairro industrial de Stuttgart, que produz pelo menos dez vezes mais ônibus que ela no mercado mundial, nunca teve a coragem de ficar de braços cruzados diante da

O Megaliner introduz um novo conceito de ônibus de dois pisos, com quatro eixos direcionais e capacidade para cem passageiros.

pequena concorrente. O fato é que, enquanto a grande divisão de caminhões e de ônibus da Mercedes-Benz, assim como outras grandes construtoras de ônibus na Europa, sofreram bastante com a concorrência cada vez mais dura, e amargaram prejuízos nesses últimos anos de recessão econômica, a pequena Neoplan não somente resistiu como também aumentou seu volume de produção em mais de 10% ao ano e está desfrutando de bons lucros.

O mega-ônibus — “Nosso propósito é nos especializarmos exclusivamente na construção de ônibus integrais. E, para ganhar dinheiro com isso num mercado cada vez mais competitivo, é indispensável criar inovações e se manter um passo à frente da concorrência, para não cair na guerra de preços”, conta Bob Lee, recentemente nomeado diretor executivo da Neoplan, mas que, desde a década de 60, tem sido o gênio principal por detrás dos produtos da marca. O feito mais recente que comprova o acerto dessa estratégia da construtora é o lançamento do modelo Megaliner. Um novo conceito, com 15 m de



comprimento e dois pisos, tendo uma capacidade para mais de cem passageiros e quatro eixos. Todos os eixos são direcionais, e isso assegura ao gigante um raio de giro exterior de 12 490 mm, e um raio interior de 5 320 mm. O objetivo do Megaliner é substituir os ônibus rodoviários e urbanos articulados. O veículo oferece uma capacidade igual a de um articulado, mas é 3 m mais curto e 3 t mais leve, e é mais seguro e mais confortável, segundo a Neoplan. A maioria dos mega-ônibus são veículos rodoviários, mas também há versões urbanas, com uma capacidade para 180 passageiros.

Sem aço na carroçaria, o Metroliner MIC (acima) dura o dobro do convencional; o Megaliner oferece muito conforto interno (foto de cima, à direita); o piso cada vez mais baixo e o balanço dianteiro cada vez maior caracterizam o outro modelo Jetliner, da Neoplan.

Apesar das vantagens óbvias, a introdução do Megaliner no mercado europeu não foi um projeto sem riscos para a construtora. Isso porque o comprimento máximo para ônibus sem articulação, na Alemanha e nos outros países na União Européia (UE), o mercado principal da Neoplan, sempre foi de 12 m. A Neoplan tinha longa experiência com ônibus de 15 m em outros países fora da Europa. Por exemplo, desde há vários anos uma transportadora peruana, a Omero, utiliza vários ônibus Neoplan de 15 m na linha-maratona entre Caracas e Buenos Aires. Clientes nos EUA, na Turquia, na Líbia e no Egito também utilizam esse mesmo conceito do produto.

Por isso, a Neoplan já estava bastante convencida das vantagens do comprimento maior também para a Europa. Apesar da opinião preconceituosa e majoritária do mercado e das autoridades de transporte europeias contra ônibus maiores, a Neoplan tomou a iniciativa de lançar o Megaliner, sem ter, antes, obtido permissão para transitar com eles pelas vias europeias. Com o produto na mão, foi possível demonstrar

O inventor do double decker

Embora todo o mundo diga Neoplan, é bom lembrar que o verdadeiro nome da construtora é Gottlob Auwärter GmbH, segundo seu fundador, Gottlob Auwärter, que criou a empresa em Stuttgart, em 1935. O nome Neoplan (Novo Plano) apareceu, pela primeira vez, em 1953, e marca a ocasião em que a construtora começou a fabricar exclusivamente no conceito integral.

A Gottlob Auwärter tem hoje cinco fábricas de ônibus na Alemanha Ocidental e na ex-Oriental. Também possui fábricas nos EUA e em Ghana, na África, e montadoras que fabricam sob licença na China, na Rússia, no México, na África do Sul e na Índia. No total,

Gottlob Auwärter produz, hoje, uma média de 1 800 ônibus por ano em todas as categorias — rodoviários, urbanos e para aeroportos —, com cerca de 2 000 empregados. Cada categoria tem como referência um dos vários modelos no ramo, num sistema de construção modular. Para o ano 2000, o objetivo da Gottlob Auwärter é produzir mais de 2 000 ônibus com menos de 2 000 empregados.

Gottlob Auwärter é o criador, entre outras invenções, e o maior fabricante na Europa, dos ônibus rodoviários com dois pisos (double-decker). Com um faturamento global de cerca de US\$ 500 milhões, a empresa está, na classificação geral, entre a décima e a décima-segunda maiores construtoras de ônibus na Europa e é a terceira na Alemanha.



Fotos: Edelman/Divulgação

suas vantagens concretas, e as opiniões começaram a mudar rapidamente em favor dos 15 m. A primeira autorização para comercializar o Megaliner foi obtida na Alemanha, em abril de 1993. Logo depois, os outros países da UE também começaram a aprovar, um após o outro, o novo comprimento. “Desde 1993, já vendemos mais de cem unidades em vários países europeus, e três dos quatro concorrentes já estão desenvolvendo suas versões de 15 m”, conta Bob Lee, com satisfação.

O ônibus de plástico — Outro exemplo marcante do pioneirismo da Neoplan é o ônibus urbano MIC — *Metroliner In Carbon*, lançado em 1989-90. Como sugere o nome, é o primeiro ônibus

do mundo a ser construído em material composto, sem que nenhum componente, nem mesmo os seus reforços, tenha sido feito de aço. Tudo é construído com um tipo de plástico de fibra de vidro dotado de um reforço em forma de favo. Estima-se que a vida útil desse veículo é duas vezes maior que a de um ônibus convencional. A durabilidade também é maior que a do aço. Durante o desenvolvimento do MIC, extensos testes de colisão foram feitos nos EUA. Por exemplo, colisões contra uma barreira a 5 km/h, choque de um grande carro norte-americano com a lateral, em alta velocidade, e quedas laterais da carroceria de uma rampa com 80 cm de altura. O material composto resiste a essas torturas

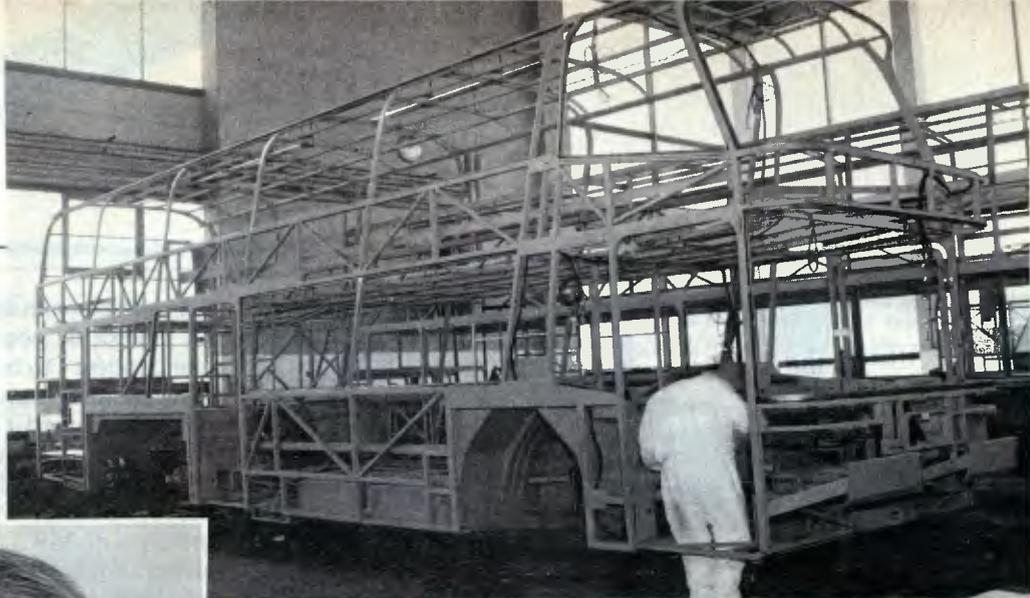
sem sofrer nenhum dano grave. Só precisa de pequenos reparos, que também são bem mais fáceis, mais rápidos (cerca de um terço do tempo normal) e mais baratos em comparação com o aço.

Sem dúvida, tratam-se de grandes progressos. Mas o objetivo principal do MIC, parcialmente já alcançado, é produzir um ônibus aproximadamente 30% a 50% mais leve que um ônibus urbano convencional e, assim, capaz de conseguir uma economia de um terço no consumo de combustível, e de reduzir a poluição, o desgaste dos pneus e os custos de manutenção. E há outras vantagens: como se trata de um veículo muito leve, torna-se viável a utilização de fontes de energia alternativas — gasolina, eletricidade por bateria ou hidrogênio. O MIC já está preparado para qualquer uma dessas alternativas, ou até mesmo para uma combinação delas, sem necessidade de recorrer a instalações complicadas. “Já temos o ônibus do futuro. Até hoje, só vendemos cerca de 160 ônibus MIC, e não estamos impacientes para dispor de um grande mercado no presente momento. Como sempre, estamos vários anos à frente do mercado em geral. Mas também estamos convencidos de que amadureceremos em favor do conceito MIC; aliás, já oferecemos soluções bastante elaboradas e testadas desde anos”, relata Bob Lee.

O MIC atual assinala apenas o começo de um desenvolvimento que irá bem mais longe. A Neoplan já desenvolveu o novo *Electric Wheel Drive System* para o modelo. O sistema utiliza motor acionado a qualquer combustível e um gerador que encaminha a energia diretamente para os eixos e as rodas. Quer dizer, todas as partes mecânicas situadas entre o motor e os eixos — caixa de câmbio, linha de tração, diferenciais, embreagem, e assim por diante — são eliminadas. “Os únicos componentes que rodam depois do motor são as rodas”, conta Bob Lee. O próximo pas-

PASSAGEIROS

Mistura de fibras compõe a estrutura da carroçaria do Metroliner MIC; Bob Lee enfatiza a especialidade da fábrica de ônibus integrais.



Fotos: Edeimar/Divulgacao

so desse progresso será a adoção de uma célula que transmita a energia do hidrogênio, por exemplo, diretamente para as rodas, sem nenhuma intermediação mecânica além delas. Sem dúvida, esse desenvolvimento parece, pelo menos à luz das possibilidades atuais, completamente irrealista para a maioria das indústrias de veículos motorizados. “Mas posso garantir que, aqui na Neoplan, estamos bem perto da solução”, afirma Bob Lee.

Pioneirismo — Como estes, muitos outros fatos indicam que a Neoplan continuará a indicar as diretrizes para o desenvolvimento do ônibus do futuro. O Megaliner

e o MIC não são, de maneira alguma, os primeiros destaques mundiais da construtora, que depois foram copiados pelos concorrentes. Eis outros exemplos: a suspensão de rodas independentes, a suspensão a ar individual, a cabina de motorista rebaixada, a ventilação de ar fresco individual para passageiros e os grandes vidros laterais curvados em cima do teto e colados diretamente, sem caixilhos. Tudo isso tinha sido introduzido já nas décadas de 50 e de 60, sem contar os vidros colados, que surgiram mais tarde.

A Neoplan também lançou, em 1965, o primeiro ônibus rodoviário do mundo com dois pisos (o *double-decker*). Com um desenvolvimento cada vez mais baixo do próprio eixo dianteiro, essa empresa também lançou os primeiros ônibus rebaixados para aeroportos em 1961, os quais circulam hoje em cerca de cem aeroportos em todo o mundo. Mais tarde, em 1977, surgiu o primeiro ônibus urbano com piso rebaixado. Uma tecnologia que as transportadoras urbanas só começaram a apreciar, e os concorrentes a copiar, dez anos depois. Hoje, quase 100% da produção dos ônibus urbanos da Neoplan é constituída de veículos com piso ape-

nas 320 mm acima do solo.

No entanto, por que especializar-se exclusivamente em ônibus integrais, em vez de também construí-los sobre chassis, do modo a oferecer ao mercado uma gama ainda mais ampla? “A razão é simples”, conta o diretor de Marketing da empresa, Hans-Joachim Pilz. “Nosso mercado principal é a Alemanha, e aqui todas as transportadoras de ônibus sempre preferiram, por tradição, comprar modelos integrais. Desse modo, é natural que nos concentremos o máximo na fabricação dos produtos que os clientes exigem.” Os componentes que a Neoplan compra fora são motores, eixos traseiros, transmissões e caixas de câmbio. Em sua maioria, esses componentes são fornecidos pela Mercedes, pela MASM e pela ZF. Alguns motores também vêm da DAF, da KHD e da Scania. E continuará sendo assim? “Bem, por que mudar um negócio que vai bem? Figuramos entre os pioneiros na construção de ônibus. É uma boa reputação, queremos ficar com ela e faremos isso melhor, acredito, se dominarmos todo o ônibus”, conclui Bob Lee.

Mikael Karlsson,
de Bruxelas

LuK
Maciez pra quem dá duro na estrada

Embreagens para Caminhões,
Ônibus, Tratores e Utilitários

LUK
Embreagens

INTERNACIONAL

Santiago do Chile depara-se com a falta de experiência e de dados técnicos para ordenar sistema

Ordenando o caos urbano

■ Depois de passar por uma experiência no melhor estilo liberal, em que a lei do mercado mostrou-se incompetente para ordenar e para baratear o transporte urbano, Santiago do Chile defronta-se, agora, com algumas pedras no caminho de volta para a retomada da organização nos moldes tradicionais, com o gerenciamento público de um lado e a operação privada do outro.

Ao lançar, em 1992, suas amarras legislativas sobre todo o sistema, licitando linhas existentes com critérios de tecnologia em equipamentos, de administração de empresas e de fixação dos preços das tarifas, o Ministério dos Transportes acabou gerando uma superoferta de transporte, a qual resultou num baixo índice de ocupação de assentos e num retorno incompatível com os custos operacionais das empresas. “O investimento nos veículos urbanos retorna apenas em sessenta meses, ao passo que o nosso contrato com o poder público tem limite máximo de 36”, reclama um dos maiores empresários de Santiago, Pedro Pablo Castillo, que também é membro da Associação Gremial de Transportes de Passageiros.

Na época da licitação das linhas, que estipulava a idade média do veículo em sete anos, muitos operadores compraram ônibus, com financiamentos de instituições que não restringiram o

crédito, mas que também não proporcionaram nenhuma vantagem ao investidor. A única exigência foi a contrapartida de 10% do valor total da compra. Em Santiago, ao contrário do Brasil, não há programas de incentivo para a compra de ônibus, nem subsídios à sua operação.

Sem critérios técnicos para apuração de custos operacionais, o ministério, segundo Castillo, resolveu estabelecer os preços das passagens em valores equivalentes a US\$ 0,20 - US\$ 0,27. Porém, estão previstos reajustes, caso os preços de insumos do transporte tenham alta de mais de dois dígitos por mês. “É o único controle que o governo tem sobre o custo operacional”, diz. Com uma ocupação média que não chega a 50% do total de assentos de cada veículo, a operação é sempre feita com prejuízo, afirma o empresário chileno. “Em dois anos, investimos US\$ 280 milhões”, conta Pedro Pablo. O governo não investiu nada, nem mesmo em infra-estrutura viária.



Foto: Emanuel A.P.

Substituição de microônibus gerou superoferta de transporte

PASSAGEIROS

O ideal, segundo Castillo, seria um valor de US\$ 0,35, o que conseguiria equilibrar custos com receita. Ele adianta que as empresas só não têm despesas maiores devido a mecanismos que possibilitam fugir de encargos sociais. "Temos poucos empregados contratados, e maior flexibilidade para variar o quadro", explica, afirmando que a mão-de-obra, nesse caso, é custo variável.

Método chileno — Antes de 1992, não havia exigência alguma para os operadores em Santiago. Tanto pessoas físicas como jurídicas podiam transportar passageiros. Uma das exigências da licitação foi a de entregar linhas apenas a

A idade média dos ônibus deveria ser de, no máximo, sete anos. Essa foi a principal exigência do governo às operadoras



pessoas jurídicas. Desse modo, há cerca de quatrocentas empresas em que o proprietário de um único ônibus é o motorista.

A maior é a Canal São Carlos 73, nome da empresa da qual Pedro Pablo Castillo é sócio, e tem uma frota de 230 ônibus, dos quais 134 em operação.

O total de ônibus em circula-

ção em Santiago caiu de 14 000 para 12 800, e a maioria (95%) é do modelo MB 1314, com motor de 130 cv. O aparente paradoxo — aumento da oferta de transporte e redução do número de veículos, é explicado pela substituição dos microônibus e pelos ônibus de 12 m de comprimento, que oferecem maior espaço para transportar os 4,5 milhões de passageiros diários.

Castillo acredita que o caminho seja, de fato, a reorganização do sistema, mas considera que os empresários não podem deixar o gerenciador decidir sozinho sobre o que deve ser feito. "Queremos participar das decisões, sugerindo mudanças na infra-estrutura e nas regras para operação e até mesmo nas decisões sobre o preço da tarifa", diz. Segundo ele, um fator importante a ser levado em consideração é o da evolução técnica, tanto do setor público como do privado. "Nas primeiras licitações, faltou experiência ao governo e, por isso, tantas falhas foram cometidas", diz. Condescendente, Castillo também pondera sobre a falta de formação de técnicos e sobre a falta de estudos necessários para embasar as ações do setor.

Como membro da Comissão Técnica, o empresário afirma que já foi enviado ofício ao ministério com sugestões para mudar prazos de contratos e para rever valores de tarifas. A comissão também está desenvolvendo planilhas para apuração de custos e propostas para reformulações do viário.

Carmen Lígia Torres
(a autora viajou a Chile a convite da Scania)

Lima ainda vive o caos urbano



Fotos: Emanuel A.P.

de brigar por um lugar nos coletivos. "Hoje, são os veículos que brigam por passageiros", sintetiza o vice-ministro, orgulhando-se de ter resolvido parcialmente o problema.

Porém, ao desregular, em sua totalidade, os transportes coletivos e, ao mesmo tempo, abrir as fronteiras para a entrada de qualquer veículo usado, a cidade foi rapidamente tomada por vans dirigidas por motoristas sem experiência em transporte coletivo. Esses condutores tiveram origem, na sua maioria, em desempregados de cargos públicos, reduzidos, por uma austeridade política de administração de estatistas, a se transformarem em condutores. Sem muitas estatísticas comparativas, o vice-ministro afirma que; em 1993, circulavam em Lima 55 mil vans, contra 47 mil em 1992. O resultado foi um aumento do número de acidentes. O vice-ministro afirma que a situação já foi pior, mas essa afirmação é contestada pelo presidente da Associação Automotriz del Peru, Cesar Ratto Bernuy. "Não há qualquer alteração na segurança do trânsito de Lima", afirma. Meza assume a responsabilidade do governo, e afirma que começam a surgir leis que exigem a capacitação do profissional, e também que regulem algumas rotas e pontos de paradas para os poucos e velhos ônibus, e para as muitas vans que transportam os usuários.

Destruir para reconstruir. Foi esse o conceito utilizado pelo vice-ministro peruano dos Transportes, vice-almirante Juan Castilla Meza, para justificar a tranquilidade do governo diante do caos do transporte público no qual foi lançada a capital do Peru, Lima. Antes do governo de Alberto Fujimori, empossado em 1990, havia um monopólio na operação urbana. Menos de meia-dúzia de empresas transportavam os usuários da capital, que tem cerca de sete milhões de habitantes. Enormes filas se formavam nos pontos de ônibus, e a população tinha

Ônibus velhos e veículos do tipo 'van', dirigidos por inexperientes motoristas, fazem qualquer trajeto na cidade

CMTC controlará frota eletronicamente

Os 1 200 fiscais humanos que trabalham para a CMTC no controle de horários e de frequências serão substituídos, até o final do ano, por, exatamente, 1 200 fiscais eletrônicos. Tecnicamente denominados laços indutivos (pequenos aparelhos munidos de um fio de cobre), a serem enterrados numa profundidade de 5 cm, eles criam um volume magnético de 2 m de largura x 3 m de comprimento x 1,8 m de altura, de onde captarão sinais emitidos pelos mais de dez mil ônibus da cidade (seis milhões de viagens/dia). Os dados serão transmitidos para trezentas caixas, gerenciadoras do fluxo, que, por sua vez, os redirecionarão para uma central de processamento. Para serem 'pegos' pelo magnetismo, os veículos serão equipados com um microprocessador eletrônico, afixado no chassi, onde estarão contidas informações detalhadas sobre o veículo e sua missão na operação do dia. A transmissão é feita por meio de ondas de rádio ou de um sistema de telefonia semelhante ao da Telesp. A Vicom, consórcio vencedor da licitação, formada por três empresas de

engenharia e uma de eletrônica, coordenará e gerenciará todo o sistema, desde a implantação e a manutenção, por US\$ 380 mil, durante quatro anos. "Os fiscais custavam US\$ 500 mil", justifica Edgard Linguitte, administrador de Projetos e Coordenação de Desenvolvimento e Tecnologia da CMTC. Garantindo uma margem de erro de 'quase zero' e 100% de captação, Linguitte reconhece a fragilidade dos equipamentos enterrados diante da pouca preocupação por parte das empresas de administração. "Estamos em reuniões constantes para alertar os órgãos responsáveis sobre a existência dos laços indutivos no solo", diz. A vulnerabilidade das antenas ao lado das caixas, primeiramente idealizadas com ponteiros de vidro, também é reconhecida como problema diante dos inevitáveis vandalismos urbanos. "Elas ficarão, agora, junto aos postes da Eletropaulo", assegura. Não há, no mundo, sistemas semelhantes utilizados em operações urbanas de ônibus, com exceção de Denver, nos EUA, que controla os escolares com essa tecnologia.

Ônibus da Iveco ganha prêmio europeu



Foto: Divulgação

O EuroClass HD 380, de 12 m e piso elevado, é o Ônibus do Ano

O ônibus rodoviário Euroclass HD, lançado no mercado europeu há um ano pela Iveco, do grupo Fiat, foi eleito o Ônibus do Ano, em Maastricht, na Holanda, por um júri formado de especialistas em veículos para transportes coletivo e turístico. Desenvolvido exclusivamente para o segmento de turismo, o EuroClass HD, na versão 380, tem 12 m de comprimento, piso elevado e um motor de 375 cv de potência. Empenhada em se firmar no merca-

do europeu de veículos coletivos, a Iveco, segundo seu *chairman*, Giancarlo Boschetti, afirmou que o prêmio é o passaporte da fabricante para "se firmar no seletivo mercado europeu de turismo, e também um reconhecimento de que a Iveco tem uma cultura refinada na área de ônibus".

A Iveco lançará, em 1995, na UITP, em Paris, uma nova série de ônibus para operações interurbanas e urbanas, com plataformas rebaixadas, de 6 m a 18 m.

CATRACA

■ A Transbrasil ampliou suas atividades nas rotas internacionais, dando início à operação de linhas para Buenos Aires e para a Europa, em primeiro lugar para Viena, Áustria. Na América Latina, utilizará Boeings 737 300 e 737 400, e no continente europeu o Boeing 767 200.



Foto: Divulgação

O Boeing 737 400 já está operando na rota de Buenos Aires

Paraguai, capital e interior, está sendo reorganizado, e já existe um projeto de substituição de 1 300 ônibus velhos por mil unidades novas. Na Venezuela, um programa semelhante, para 5 000 veículos, foi postergado devido aos problemas financeiros do país, que culminaram na falência do Banco Latino e na volta do dragão da inflação.

■ O transporte urbano no

Volvo e Scania compram encarroçadoras na Europa



Foto: Divulgação

O novo B12/500 encarroçado pela Drögmöller, do grupo Volvo

A Scania anunciou, em setembro, durante a IAA, em Hanôver, Alemanha, a aquisição da encarroçadora de ônibus dinamarquesa DAB-Silkerborg, que produz, atualmente, cerca de duzentas unidades por ano (veículos de piso baixo e microônibus).

A Volvo, por sua vez,

Rio de Janeiro lança vale-transporte executivo

A Fetranspor, entidade que reúne as empresas de transporte coletivo urbano e interurbano do Rio de Janeiro, lançou um vale-transporte para ser usa-

anunciou, na mesma feira, a compra da renomada fábrica de ônibus alemã Drögmöller, com sede em Heilbronn, que encarroça o modelo B12/500. Em 1990, a Volvo já havia comprado a austriaca Steyr, responsável pelo encarroçamento do novo B10L.

do nos ônibus especiais que trafegam pelas ruas do município. O vale nada mais é que um tipo de passe com o registro do valor da passagem, que é exclusiva pa-

ra os 'frescões', ônibus de luxo do transporte urbano carioca. A comercialização está sendo feita por meio do Unibanco, e empresas de qualquer tipo poderão adquirir os passes para fornecer mais um benefício aos seus funcionários. Não há desconto algum no preço da passagem, com a aquisição desse vale, e a negociação entre beneficiário e empregador não está embasada em nenhuma legislação. A Fetranspor estima que 10% dos usuários dos executivos passem a utili-

zar o vale.

Segundo o secretário-executivo da entidade, Luiz Carlos Urquiza da Nóbrega, a intenção é ampliar a utilização dos ônibus especiais, e tirar automóveis das ruas, para melhorar o trânsito e reduzir a poluição ambiental.

Nestes últimos meses pós-Plano Real, foi detectado um aumento de 25% no número de automóveis na cidade do Rio de Janeiro, segundo pesquisa realizada pela secretaria regional da ANTP naquele estado.

Porto Alegre exige atestado para bancos

A partir do próximo mês, todos os ônibus que entram na frota da capital do Rio Grande do Sul deverão ter seus bancos enquadrados dentro de padrões ergonômicos, atestados por dois institutos de pesquisas, sendo um deles público. A lei, já aprovada na Câmara Legislativa, partiu de um parecer técnico da Fundação de Ciência e Tecnologia, de Porto Alegre, de que os atuais assentos de fibra de vidro têm um desenho prejudicial ao passageiro, pois ferem preceitos de conforto humano em relação à declividade e ao encosto. Foi mantida a permissão para uso de fibra de vidro, pois o mesmo estudo técnico atestou que o material tem vantagens no

custo final, na substituição e na higiene, e, paralelamente a isso, não é danoso ao usuário. Nívea Oppermann, chefe de gabinete da Secretaria Municipal dos Transportes, adiantou que foram realizadas pesquisas quando da apresentação de projeto de lei do vereador Jocelino Azambuja (PTB) proibindo assentos de fibra de vidro nos veículos novos e substituição nos antigos. Diante da constatação de que não era o material e sim a ergonomia que estava comprometida, a lei foi alterada. "Levantamentos de custos também concluíram que seria inviável o sistema arcar com a substituição dos bancos em circulação", conclui.

CATRACA

■ Em 1995, o consórcio Caio/Mercedes-Benz pretende aumentar a produção de ônibus em 54%, em sua unidade fabril em Monterrey, no México. A meta é chegar a duas mil unidades, contra as 1 080

produzidas em 1994 e aumentar a participação no mercado.

■ O Trem da Prata, entre São Paulo e Rio de Janeiro, iniciará sua operação no final deste ano, três meses depois

da data prevista, setembro de 1994 (veja TMP 26, de janeiro de 1994). As reformas das composições estão sendo finalizadas, faltando apenas acertar detalhes de acabamento e de

operacionalização no Terminal Barra Funda, em São Paulo. A Útil Transportes e a Montmar/Hotel Portobello são as responsáveis por esse transporte.

Unidades à Base de Troca Volvo. Pra tudo ficar novo como era antes.



Exclaim

Os veículos Volvo estão em conformidade com o PROCONVE

Com Unidades à Base de Troca, seu Volvo não pára de rodar. São peças remanufaturadas, prontas para a reposição imediata, com a mesma qualidade e garantia de uma peça genuína e com um preço bem menor.

O sistema de Unidades à Base de Troca foi criado para ofere-

cer aos clientes maior agilidade, confiança e economia. O preço das peças remanufaturadas Volvo é, em média, até 50% mais barato do que uma nova. A reposição pode ser feita na hora e você recebe a mesma qualidade e garantia de 12 meses. O sistema vale para motor, compressor de ar, bomba d'água, embreagem e discos, bomba de óleo, bomba e direção hidráulica, caixa de mudanças, turbo compressor, motor de partida, alternador e motor do limpador de pára-brisa. Com Unidades à Base de Troca, seu Volvo vai rodar feito novo.

VOLVO

VOLVO DO BRASIL VEÍCULOS LTDA.

AV. JUSCELINO KUBITSCHEK DE OLIVEIRA, 2.600 - CIC - 81260-000 - Tel. (041) 271-8111 - CURITIBA - PARANÁ - BRASIL

Leasing Real. Chega até onde a vista não alcança.

O Leasing Real, mesmo com a mudança da política de financiamentos, continua sendo sem dúvida a melhor solução para pessoas físicas e jurídicas adquirirem novos bens, nacionais ou importados.



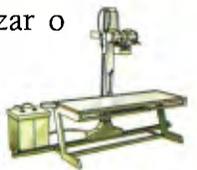
Através do Leasing, você pode ter carros, caminhões, ônibus e quaisquer outros equipamentos ligados à sua atividade.

Para pessoa jurídica o Leasing possibilita a dedução



do Imposto de Renda sem imobilizar o bem.

Os bens são financiados por um período mínimo de 2 ou 3 anos, sem a necessidade de entrada.



Leasing Real, sempre a maneira mais rápida e segura para quem enxerga de longe uma grande oportunidade.

Procure hoje mesmo um gerente do Banco Real e faça o seu Leasing Real.



BANCO REAL

Para quem precisa de qualidade.