

transporte moderno

Editora TM Ltda

PUBLICAÇÃO MENSAL — Nº 165 — OUTUBRO 1977 — Cr\$ 25,00

DISTRIBUIÇÃO DE CARNES E DERIVADOS



RIOMAR
uma feira que
já nasceu adulta

TÁXI COM RÁDIO
contra
o desperdício

ÔNIBUS
os empresários
apelam a Geisel

NOSSO EQUIPAMENTO É FRIO, CALCULISTA E ULTRA CONSERVADOR

UNIDADE
REFRIGERADORA
AQUECEDORA
PARA
REBOQUES

Desempenho inalterável: nada lhe perturba o equilíbrio, seja operando no calorão do Nordeste ou sob as geadas do Sul.

O Thermo King é calculista: sabe que de seu desempenho dependem os bons lucros do usuário. Faz questão de ser econômico: em condições médias consome 1,8 litros por hora.

THERMO KING

Faz questão de durar: já foi comprovado que o Thermo King tem uma vida útil de 15 anos. Faz questão de ser simples: permite manutenção fácil por ter componentes modulados. Faz questão de ser prático: é totalmente automatizado, mesmo o degelo.

SUPER NWD

Eis porque desempenho e calculismo garantem a conservação de sua carga. Antes de decidir, consulte um dos que já operam as 600 unidades Thermo King que conservam pelo Brasil. Ele acrescentará algo mais àquilo que dissemos.



SUPER GARANTIA!

Por ser melhor construído a fim de durar mais, o Super NWD é protegido pela mais ampla garantia assegurada na indústria de refrigeração em transporte. O motor é coberto por uma garantia de DOIS anos, enquanto que o compressor conta com uma garantia de UM ano. O restante da unidade é garantido para 90 dias. A garantia abrange tanto a mão de obra e frete como também as peças.



LIDER MUNDIAL NA REFRIGERAÇÃO EM TRANSPORTE



TRANSTHERMO
Sistemas de Refrigeração Ltda.

Pioneira na fabricação de ar condicionado para ônibus no Brasil

Rua Ciro de Rezende, 401/407 — Marginal Via Dutra Km 1 - Vila Maria
Telefones: 292-7248 — 92-3015 CEP 02116 — C. Postal 14.310 São Paulo

CONCESSIONÁRIA
THERMO KING.



Últimas Notícias

transporte moderno

● MOTOR CUMMINS NA LINHA "L"

A Ford já decidiu qual motor porá nos caminhões linha "L", com lançamento previsto para final de 1979. Será o Cummins, mesma marca utilizada, nos EUA, em 70% dos caminhões Ford e em 50% dos veículos extrapesados. Só não está definido o tipo de motor. Poderá (hipótese mais provável) ser o modelo NT, para 270 cv e aspiração natural, ou NTA, para 406 cv, turbinado.

NOVO MONOBLOCO MERCEDES SAI ANO QUE VEM

Como TM noticiou em maio deste ano, edição nº 160, a Mercedes Benz, realmente, aposen-tará o tradicional monobloco (O-362 e O-355), substituindo-o pela versão O-303, cujo protó-tipo se encontra em fase de testes para adapta-ção às condições de tráfego no Brasil. Ainda há muitas dúvidas. Por exemplo, não ficou decidi-do se os vidros serão fixos ou de correr, se o motor terá 6 cilindros, a exemplo dos atuais, ou 8 cilindros, como na Alemanha. Uma fonte da empresa garante que o novo monobloco, a ser lançado no próximo ano, terá "desenho mais moderno que o atual", e será semelhante ao modelo "Corcovado", utilizado pela Viação Co-meta.

● GEIPOT ESTUDA SÃO SEBASTIÃO

Dentro de seis meses, o Geipot terá concluído estudo sobre o porto de São Sebastião. A informação é do coronel Luís Carlos França Domingues, da assessoria especial do ministro Dyrceu Nogueira. Falando durante o Seminário de Integração dos Trans-portes, promovido no início do mês pelos alunos do Mackenzie, Domingues reconheceu as excepcionais virtudes de São Sebastião. Trata-se do único porto da América Latina com calado suficiente para rece-ber os gigantes graneleiros do futuro. Se real-mente sair do papel, o estudo do Geipot já chega com cinco anos de atraso. Em 1972, um caríssimo estudo da Brasconsult comprovou exaustivamente a necessidade e a viabilidade econômica da constru-ção de um superporto em São Sebastião que, ape-sar disso, acabou ficando fora do programa dos "cor-redores de exportação". E, sem dinheiro, nada feito, pois a obra foi orçada, na época, pela bagatela de quase Cr\$ 1 bilhão.

● OBSTÁCULOS À PROPOSTA DE LANGONI

A proposta para a aplicação de 1/3 do imposto de renda das empresas estatais em ações da Rede Fer-rovária Federal (Refesa) não agrada aos técnicos do ministério da Fazenda e da secretaria de Planeja-mento da presidência da República. O secretário da Receita Federal, Adilson Gomes de Oliveira, explica que a sugestão do professor Carlos Langoni, da Fun-dação Getúlio Vargas (FGV), ainda está em estudo. Contudo, deixa transparecer que a medida não é a

fórmula adequada para solucionar os déficits crôni-cos da Refesa.

Gomes de Oliveira é contra a vinculação da receita tri-butária, "pois a arrecadação depende de fatores alea-tórios". Observa que as quedas na receita ou mesmo mudanças da política tributária podem provocar a insuficiência ou excesso de recursos. "Assim, seria mais recomendável destinar à Refesa recursos de natureza orçamentária". E essa também parece ser a posição da secretaria do Planejamento.

Já os técnicos do ministério dos Transportes e da Refesa começam a demonstrar certa irritação com a falta de respostas dos ministros Reis Veloso e Mário Henrique Simonsen. Lembram que a dota-ção orçamentária para o próximo ano — Cr\$ 6,8 bi-lhões — mal dará para cobrir os encargos financeiros da ferrovia estatal — Cr\$ 6,1 bilhões em 1976.

● PONTES PODERÃO DEMORAR

Respondendo oficialmente às queixas da Associpe-sa, o ministério dos Transportes informou que, con-siderando as cargas excepcionais do projeto Itaipu, mandou alterar o projeto das estruturas e reforçar as pontes existentes no trecho Curitiba-Foz do Iguaçu. Outras deficiências apontadas pela Associ-pesa em várias pontes também já estariam sendo corrigidas (veja quadro). As dificuldades, contudo, poderão persistir por algum tempo. "Faltam recur-sos", defende-se o diretor de Trânsito do DNER, Moacir Berman. "Existem projetos para obras de res-tauração em cerca de cem pontes. No entanto, os Cr\$ 100 milhões, destinados aos serviços de emer-gência este ano, já se esgotaram. Apesar do nosso empenho, nada pode ser feito sem a liberação de mais Cr\$ 70 milhões."

AS PROVIDÊNCIAS DO MT

RODOVIA	PONTE SOBRE O RIO	SITUAÇÃO
BR-050	Paranaíba	O MT desconhece a limita-ção citada pela Associpesa
BR-101	Mucuri	Contratado projeto de re-cuperação
	Jequitinhonha	Contratado projeto de re-cuperação
	Itapemirim	Escoramento já executado para restabelecer o limite de 40 t. Obra nova em construção
	Tubarão	Em fase de projeto de re-cuperação
BR-116	Suassuí	Recuperação provisória em execução para atender até 40 t. A solução defini-tiva requer nova obra.
	Canha	Recuperação provisória já executada para atender a 40 t. Será contratada construção de obra nova
BR-364	Grande	Em obras de recuperação

● ISTR: POLÍCIA VAI CONTER SONEGAÇÃO

A União esperava arrecadar, este ano, Cr\$ 4,8 bilhões com o Imposto sobre o Transporte Rodoviário (ISTR). Mas, a receita, nos cinco primeiros meses, não passou de Cr\$ 741 milhões. O secretário da Receita Federal, Adilson Gomes de Oliveira, admite o exagero na previsão e também forte sonegação, sobretudo pelos transportadores autônomos de carga (carreteiros).

Justifica as falhas na estimativa e na fiscalização do recolhimento pelo fato de o imposto ser aplicado sobre o setor de cargas, somente a partir deste ano. "Assim, faltam metodologia e tradição para fiscalizar. É fácil detetar a geração do ISTR pelas empresas. O autônomo porém, não deixa documento algum e o fato gerador instantâneo de tributo é o de mais difícil administração".

O ministério dos Transportes já tomou uma posição realista e prevê o recolhimento de apenas Cr\$ 2 milhões, em seu orçamento para o próximo ano. E a Receita Federal vai firmar convênio com o Departamento Nacional de Estradas de Rodagem (DNER) para que a Polícia Rodoviária Federal também participe da fiscalização do ISTR — provavelmente a partir de janeiro.

● SOB O SIGNO DA AUSTERIDADE

Os recursos destinados pelo governo ao setor de transportes em 1978 não deixam margem para nenhum otimismo. Os Cr\$ 6,8 bilhões destinados à Refesa, por exemplo, mal darão para cobrir os encargos financeiros da ferrovia. Eis os números:

Órgão	Cr\$ milhões
Rede Ferroviária Federal	6 786,819
Departamento Nacional de Estradas de Rodagem	786,000
Sunamam I	1 605,748
Portobrás	473,242
Empresas de navegação	109,412
Administração Direta	677,379
Subtotal	10 438,600
TRU (para o DNER)	2 345,200
Taxa de Melhoria dos portos (Portobrás)	3 600,00
Total	16 383,800

TRU	1 935,000
IULCLG	2 242,800
Total	4 177,800

FND sob supervisão dos transportes	
IULCLG	
Para a Refesa	2 170,560
Para o DNER	5 414,976
ISTR (para o DNER)	2 000,000
Total	9 585,536

● VOLKSWAGEN ENTRA NO LEASING

De modestos Cr\$ 15,7 milhões em 1971, as operações de leasing atingiram cerca de Cr\$ 3 bilhões no ano passado. Desse total, pelo menos a terça parte refere-se ao arrendamento de veículos. Das 41 empresas de leasing que operam com veículos, 31 arrendam automóveis e carros de uso misto. Atenta a esta evolução, a Volkswagen descobriu que, dos 13 200 veículos leves e automóveis arrendados atualmente, 65% levam a sua marca. Da constatação à entrada no negócio do leasing foi apenas um passo. A empresa acaba de constituir a Volkswagen Leasing S.A. Arrendamento Mercantil, em sociedade com os Bancos Nacional e Brasilinvest. O leasing, aliás, não é negócio novo para VW, que já opera a Volkswagen Leasing, GMBH, a maior empresa do gênero na Alemanha e que tem arrendados cerca de 40 mil veículos. Além de aproveitar o know-how externo, a VW pretende introduzir o "full-service leasing", que inclui manutenção, seguro, equipamentos e revisões do automóvel.

● CARPLAN NÃO CRÊ NO FULL-SERVICE

Alberto Bertolazzi, diretor da Carplan Leasing, a maior arrendadora de veículos do país, não vê nenhuma ameaça nos planos da Volkswagen Leasing (veja outra nota). "Pelo contrário, isso vai expandir ainda mais o mercado, como já aconteceu com a entrada do City Bank e da Hannover."

Bertolazzi, contudo, não crê no sucesso do "full-service". "Esse serviço está em declínio nos Estados Unidos", afirma. "Em 1966, dos 835 000 veículos arrendados lá, 267 000 (ou 32%) incluíam manutenção. Em 1969, o número de veículos arrendados com contrato de manutenção atingiu seu pico (381 000), mas já representava apenas 34,51% do mercado (de 1 103 000 unidades). E, no ano passado, somente 14,73% (ou 262 000 unidades) dos 1 778 000 veículos arrendados nos EUA incluíam manutenção."

O diretor da Carplan responsabiliza o "full-service" por sérios atritos com os clientes. "Se o arrendatário devolver o veículo em mau estado, a VW não poderá fazer nada, pois a manutenção foi realizada nos concessionários. E, como a manutenção está incluída no contrato, o freguês abusa, levando o carro para a oficina a toda hora. Além do mais, as concessionárias têm custos muito altos. Por isso, o "full-service" só sobrevive nos EUA nas empresas locais."

● UM ÔNIBUS COM TRÊS PORTAS?

Um aspecto que, certamente, vai dar muito pano para as mangas na padronização dos ônibus urbanos (veja outra nota): onde colocar as portas? Alguns técnicos (veja seção de cartas) defendem a solução tradicional. Mas, Brasília, Curitiba e Porto Alegre já

Últimas Notícias

transporte moderno

aderiram ao embarque pela porta dianteira, acompanhando uma "tendência mundial". Os defensores dessa solução apontam várias vantagens: a) a entrada pela frente facilita o acesso do passageiro, pois a parte dianteira do veículo é mais baixa; b) a saída do passageiro pela frente causa constantes acidentes. Como, no Brasil, tudo é possível, já se fala até em ônibus de três portas. A primeira, da frente, serviria para os passageiros que já tivessem pago a passagem ou para os portadores de tíquetes (cobrança eletrônica). Os passageiros que pagassem em dinheiro entrariam pela porta traseira. A porta do meio, logicamente, serviria de saída para este revolucionário papa-filas.

NÃO AO TACÓGRAFO

A Comissão de Transportes da Câmara Federal rejeitou a proposição do seu próprio presidente, deputado Nunes Leal, que estabelece a instalação obrigatória de tacógrafo também nos ônibus urbanos e intermunicipais, a exemplo do que já exige o Departamento Nacional de Estradas de Rodagem (DNER) nas linhas interestaduais e internacionais. O presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros do Município do Rio de Janeiro, Agostinho Maia, gostou do veto, pois "a fiscalização humana ainda custa mais barato".

● C-10 DÍSEL A PASSO DE CÁGADO

Antes do último trimestre de 1978, a GM não soltará na praça a C-10 com motor Perkins de quatro cilindros. J. Lucic, gerente de veículos comerciais, apenas esclarece que "o projeto está morno". Ou seja: ainda se está reforçando suspensão e longarina para que a nova pickup possa agüentar 1 t exigida como mínima para veículos diesel. Enquanto isso, a produção da C-10 a gasolina (para 600 kg de carga) vem declinando assustadoramente. De janeiro a agosto do ano passado saíram da linha de produção 16 mil unidades; em igual período deste ano foram fabricadas 7 373.

● ARTICULAÇÃO É PROBLEMA

O projeto da Engesa para a construção de tróleibus articulados, com capacidade para até 400 passageiros, está sendo desenvolvido sob sigilo total. Porém, fonte do ministério dos Transportes revela que os técnicos da fábrica ainda não conseguiram solucionar os defeitos na articulação: "Nas subidas e descidas, o protótipo apresenta bom desempenho, mas, nas curvas, a coisa complica". Lembra, no entanto, que, com a solução desse problema, o tróleibus articulado "vai revolucionar as técnicas do transporte urbano".

● FRIGORÍFICOS CONTRA O ISTR

Bordon, Sadia, Comabra, entre outros frigoríficos, recorreram à Justiça contra o pagamento do ISTR, alegando inconstitucionalidade no tributo, já que não têm transporte como atividade-fim. O veredito, em primeira instância, foi favorável para os frigoríficos. Ainda assim, alguns, prudentemente, preferem pagar o ISTR. Já a Bordon corre o risco: nem recolhe nem reembolsa as transportadoras que contrata.

● GEIPOT PADRONIZARÁ OS ÔNIBUS

Três estudos em andamento, encomendados pelo Geipot, buscando a padronização na fabricação e operação dos ônibus urbanos, enfrentam, de início, um sério problema: a perspectiva de formação de mão-de-obra ociosa, como consequência da montagem em série, até a eliminação da figura do cobrador. Os projetos, que tiveram início em julho último e prazo de doze meses para conclusão, estão divididos em três etapas: a) projeto de padronização de ônibus urbanos; b) projeto da indústria nacional de componentes para veículos coletivos urbanos e c) projeto de caracterização das tecnologias de transportes urbanos. O primeiro e o segundo desenvolvem-se no Rio de Janeiro, enquanto o último, na sede do Geipot, em Brasília. Em todos, uma constante: participação de, além de elementos do governo, fabricantes e representantes de sindicatos, buscando uma política comum que atinja, entre outros objetivos, a redução de componentes importados.

● PUMA ENTRA NOS CAMINHÕES LEVES

Os usuários terão, a partir de meados do próximo ano, uma nova opção na faixa de caminhões leves. Trata-se do Puma-4000, cuja cabina, de fibra-de-vidro, lembra muito o design do LK-140. A fábrica ainda não se decidiu pelo motor, mas, provavelmente, o escolhido será o MWM, de quatro cilindros. O Perkins modelo 4236 (com problemas de importação) ou o DDAB de três cilindros (alto e comprido para a nova cabina Puma) foram afastados dos planos da empresa.

Com o Puma-4000, a empresa brasileira passa também a montar caminhão. Até agora, apenas se limitou a adaptar cabina de fibra sobre veículos existentes, como opção para alguns frotistas específicos. O novo caminhão leve terá capacidade para cerca de 4 t de carga, transmissão quatro marchas Clark, eixo traseiro Braseixos e cardã Albarus.

O protótipo deverá estar pronto até o fim do ano. Em meados de 1978, a produção será iniciada na base de quarenta unidades mensais. Segundo Ronaldo de Almeida Brochado, gerente de engenharia, "a idéia de entrar no mercado de caminhões obedece uma filosofia que visa a ampliar nossa atuação".

A DISTRIBUIÇÃO DE CARNE E DERIVADOS

Como seria de esperar, a discussão sobre a viabilidade da frota própria é a principal polêmica desta densa matéria de capa, envolvendo uma dezena de entrevistados. Embora reduzidas, há claras e firmes posições endossando a necessidade de veículos próprios. Mas, se à maioria fosse dado o direito de escolher, a opção certamente recairia sobre a frota de terceiros. A falta de empresas de transporte especializadas, no entanto, parece ser o maior entrave detetado. Se na distribuição urbana e interurbana, as indecisões são marcantes, nas transferências de carnes a média e longa distâncias, o consenso aprova as transportadoras frigoríficas existentes na praça, fato que injustifica, por parte dos frigoríficos, investimentos vultosos em veículos e equipamentos de frio. Assim, basicamente, a questão está delineada: frota própria ou mista nas entregas e de terceiros nas transferências. Outro ponto comum é o descaso à ferrovia, cabotagem e transporte aéreo, os dois primeiros por inoperância e, o outro, pelos preços não competitivos.



Foto de capa: Keiju Kobayashi

Página 16

TÁXI COM RÁDIO

Um novo serviço que economiza combustível 27

TRANSPORTE INDUSTRIAL

Volkswagen usa a imaginação para movimentar cargas 34

FUSÕES

A experiência de duas empresas paulistas 38

Os conselhos de um especialista no assunto 40

ÔNIBUS

Empresários de todo o Brasil apelam a Geisel 44

TRANSPORTE MARÍTIMO

Os resultados da Riomar, feira que já nasceu grande 48

FERROVIAS

Dinheiro apenas não resolve o problema da Rede 52

EQUIPAMENTOS

Viação Canoense testa grande ônibus de três eixos 56

Últimas Notícias 3 Indicadores 60 Mercado 62 Produção 66

As opiniões dos artigos assinados e dos entrevistados não são, necessariamente, as adotadas por Transporte Moderno. A elaboração de matérias redacionais não tem nenhuma vinculação com a venda de espaços publicitários. Não aceitamos matérias redacionais pagas. Não temos corretores de assinaturas.

transporte moderno

Diretor editorial: Engº Neuto Gonçalves dos Reis

Diretor responsável: Vitú do Carmo

Redator principal: Ariverson Feltrin

Redatores: Domingos Costa e Carlos Frederico Carvalho (Rio)

Diagramador e produtor: Sílvio Macedo

Colaboradores: Angelo Iacocca, Elizabeth Fernandes, José Luiz de Godoy, Keiju Kobayashi, Lenora Vargas, Manuela Casas Rios, Rejane Baeta, Sandra Balbi, Sérgio Horn, Sílvio Ferreira.

Composição:

Studtrês Composição Gráfica Ltda.

Rua Córrego Tiburtino 130 — fone 261-4684 — São Paulo, SP

Fotolitos:

Reproduções Gráficas Studlito

Rua Córrego Tiburtino 120 — fone 261-4695 — São Paulo, SP

Impressão e acabamento:

Cia. Lithographica Ypiranga

Rua Cadete 209 — fone 67-3585 — São Paulo, SP

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Diretor Comercial: Lazzaro Menasse

Representantes: Aristides Costa Filho e José Maria dos Santos

Coordenadora: Vera Lúcia Braga

Rio de Janeiro: Ryniti Igarashi (diretor) Avenida 13 de Maio 23, grupo 1916, centro, telefone 222-2884

Representantes Internacionais:

África do Sul: Holt Bosman & Gennrich Travel (PTY) Ltd — Howard House — 23 Loveday Street, P.O. Box 1062 — Johannesburg; Alemanha Ocidental: Publicitas GmbH — 2 Hanburg 60 — Babelalle 149; Áustria: Internationale Variagsvertretungen — A-1037, Wien — With gasse 6; Bélgica: Publicitas Media — Vlemincveld 44 — 2000, Atwerpen; Bruxelas: International Advertising Consultants Ltd — 915 Carlton Tower — 2 Carlton Street — Toronto 2 — Ontario M5B 173; Coreia: Media Representativo Koera Inc — C.P.O. Box 4100 — Seul; Espanha: Interdis S.A. — Calle Doctor Fleming 3 — 1º piso — Madrid 16; Finlândia: Admark OY — Kluuvinkatu B — 00100 Helsing 10; França: Agence Gustav Elm — 41 avenue Montaigne — 75008 — Paris; Holanda: Publicitas B.V. — Plantagem Mid-denlaan 38 — 1004, Amsterdam; Inglaterra: Frank L. Crane Ltd — 16-17 Bridge Lane, Fleet Street — London EC4Y 8EB; Itália: Publicitas S.p.A. — via E. Filiberto 4 — Milano 20 149; Japão: Tokyo Representatives Corporation — Sekiya Building 2-F — 3-16-7 Higashinakano, Nakano-ku, Tokyo 164; Polônia: agpol (Advertising Department) — Warzaw ul. Sienliewicza 12 — P.O. Box 136; Portugal: Garpel Ltda — rua Custódio Vieira 3 — 2 DT — Lisboa 2; Suécia: Mosse Annonce Ag. — Limmatquai 94 — 8023 — Zurich; USA: The N. De Filippes Company — 420, Lexington Avenue — New York, N.Y.

ADMINISTRAÇÃO E CIRCULAÇÃO

Contabilidade: José de Souza Lopes (chefe) e Irene Merlim

Circulação: Cláudio Alves de Oliveira

Distribuição: Distribuidora Lopes

ASSINATURAS:

Preço anual (doze edições): Cr\$ 240,00. Pedidos com cheque ou vale postal em favor de Editora TM Ltda. — rua São

Martinho, 38 — 01202, São Paulo, SP. Preço do exemplar

Cr\$ 25,00. Números atrasados: Cr\$ 30,00. Temos em estoque apenas as últimas seis edições.

TRANSPORTE MODERNO, revista de administração, sistemas e equipamentos de transporte, é enviada mensalmente a 20 000 homens-chave das transportadoras, usuários, fabricantes e órgãos do governo ligados ao transporte, movimentação de materiais e construção pesada. Autorizada a reprodução de artigos, desde que citada a fonte. Registrada na D.C.D.P. do Departamento de Polícia Federal sob nº 114.P209/73. Pedido de alteração protocolado no SR/SP do DPF em 13 de agosto de 1976, sob nº 29 73B. Registrada no 2º Cartório de Títulos e Documentos sob nº 715, em 29/3/63. Alteração anotada sob nº 1058, em 22/1/76. CGC nº 47.878.319/0001-88. Inscrição Estadual nº 109.661.640. Rua São Martinho, 38, Telefone 67-5390 - 67-8517 — CEP — 01202 — Campos Eliseos — São Paulo, SP

EXTRA

**Tecnologia Esso
desenvolve óleo
capaz de rodar
30.000 km
sem troca.**

Brindilla D-3
óleo
par



BRINDILLA

D-3

EXTRA



SERIE-3 LONG LIFE

CONTEÚDO 20 LITROS

Extra. O primeiro do tipo Long Life para motores diesel.

Só a tecnologia Esso poderia criar e desenvolver um óleo para motores diesel capaz de rodar 30.000 km sem troca.

Para se chegar a um óleo desta qualidade foram efetuados, nos últimos dois anos, testes e mais testes

durante 12.000.000 de km em caminhões e ônibus e milhares de horas em veículos fora-de-estrada ao redor do mundo. E todos eles nas mais severas condições de uso.

Mas os testes não pararam aí.

No Brasil, caminhões diesel

lubrificados com Brindilla D-3 Extra rodaram 30.000 km em diferentes condições climáticas e geográficas sem uma única troca.

Isto porque Brindilla D-3 Extra contém aditivos dispersantes e detergentes capazes de manter em níveis extremamente baixos os depósitos de alta e baixa temperatura.

E, com suas superiores qualidades de retenção de alcalinidade, Brindilla D-3 Extra oferece excelente e duradoura proteção contra o desgaste corrosivo do motor causado pelos ácidos da combustão. Além de manter a viscosidade e a pressão do óleo por longo período.



Menor custo por km rodado

Faça as contas e veja que, embora custando um pouco mais caro, Brindilla D-3 Extra oferece muito mais quilômetros por litro de óleo lubrificante empregado em seus veículos, mantendo sua frota por mais tempo na estrada com um menor custo. Esta economia em óleo pode chegar a 67%.

Assistência técnica: outra vantagem extra

Dentro da sua filosofia de assistência técnica, a Esso coloca seu corpo de representantes técnicos à disposição de frotistas como você, para determinar, por meio de análises periódicas, a extensão do período de troca de óleo, adequado às condições operacionais de sua frota.



VEJA A ECONOMIA QUE PODE SER OBTIDA EM ÓLEO E DINHEIRO

	<i>Óleo Convencional</i> 30.000 km	<i>Brindilla D-3 Extra</i> 30.000 km
<i>Mercedes Benz</i>		
— Reposição	45 litros	45 litros
— Trocas	48 litros (3 trocas)	16 litros (1 troca)
	93 litros	61 litros

economia em óleo: 32 litros ou 34%

<i>Scania-Vabis</i>		
— Reposição	37,5 litros	37,5 litros
— Trocas	150 litros (6 trocas)	25 litros (1 troca)
	187,5 litros	62,5 litros

economia em óleo: 125 litros ou 67%

Brindilla D-3 Extra foi exaustivamente testado por estes nomes exigentes.

Brindilla D-3 Extra está classificado como API-CC-CD-SE, MIL-L-2104C, MIL-L-46152 e CATERPILLAR SÉRIE 3. Foi testado pela Mercedes Benz no duro teste de 100 horas com motor turbinado OM-352A e aprovado para todos os motores Mercedes Benz. Atende às especificações da Saab-Scania, MWM, Fiat, Caterpillar, Cummins, Mack e Perkins tendo sido, além disso, testado e aprovado para uso em motores Detroit Diesel. Isso comprova que este excepcional

óleo é adequado para uso em todos os motores atuais, tanto em veículos rodoviários e equipamentos de construção pesada, como em motores estacionários e marítimos. Pode ser usado também para motores a gasolina, bastando para isto seguir as especificações técnicas do fabricante.

Assim, dada a sua grande versatilidade, Brindilla D-3 Extra elimina, no caso de frotistas mistos, a necessidade de estocar diversos óleos.

Recomendações de uso de Brindilla D-3 Extra para obter 30.000 km sem troca assegurando proteção e desempenho do motor:

- *limpe ou troque os filtros de ar e de óleo conforme recomendações do fabricante do veículo. Os intervalos de troca dos filtros não devem ser estendidos quando se prolonga o uso do óleo.*
- *para economizar combustível e evitar uma exigência maior do motor e do óleo, mantenha o motor e a bomba injetora bem regulados.*
- *pouco a pouco, estenda os intervalos de troca até atingir 30.000 km. Os poderosos detergentes-dispersantes de Brindilla D-3 Extra que removem os depósitos formados anteriormente no motor podem sobrecarregar o filtro de óleo. Observe regularmente o estado do óleo e do filtro.*
- *os períodos de troca de óleo não deverão exceder 6 meses.*



30.000 km na frente

Corrija seu guia

Antes de mais nada, nossos parabéns pelo trabalho de fôlego desenvolvido no número de julho. No nosso entender, a "Edição do comprador de carroçarias" está dando uma sacudidela em todos os que lidam no setor de equipamentos de transporte.

Somos gratos, inclusive, pela visita do repórter de **TM** no Rio de Janeiro, Carlos Frederico de Carvalho, e pela publicação, na página 20, das nossas declarações. E, já que aguardam as reclamações, nos permitimos alguns comentários.

Quando preenchemos o questionário sobre nossa linha de fabricação, fizemo-lo gratos pela lembrança do nosso nome. Entristece-nos, porém, a maneira como **TM** reproduziu as informações:

● Não compreendemos a não inclusão das nossas caçambas especiais para o transporte, despejo parcial ou total de concreto ou material similar no item "betoneiras". Denominadas "Kabi-Concret", "Kabi-Silocret" e "Kabi-Triplíce", estas caçambas são concorrentes diretas das betoneiras. Além de permitirem o transporte do mesmo volume (2,5 m³) em uma viatura de menor custo inicial (o preço do equipamento chega a ser até seis vezes menor que o das betoneiras), possibilitam maior velocidade operacional e menores despesas de manutenção, conforme comprova seu uso cada vez mais difundido em grandes obras. (...) Mas, o que vemos, com tristeza é que, apesar da sua praticabilidade, a "Kabi-Concret" e a "Kabi-Silocret" não foram levadas em conta por **TM**. Assim, a revista deixou de esclarecer a milhares de leitores as vantagens desses produtos. Lamentamos a omissão e esperamos que haja uma maneira de corrigi-la;

● Quanto à seção "lixeiras", cremos que **TM** criou

um neologismo para as coletoras-compactadoras ou trituradoras, com o qual, certamente, os fabricantes não estarão inteiramente de acordo. O nome "lixeira" é aplicado em todo o Brasil para recipientes comuns ou instalações. Novamente, vemos postergados nessa seção os "Poli-guindastes Multibend", tipo "Brooks", bastante conhecidos de **TM** e dos nossos amigos Anthero Almeida e Eng^o Renato Mendonça, da prefeitura de São Paulo. Entretanto, centenas de Prefeituras e empresas mistas usam nossos equipamentos. Além de serem fabricados com engenharia nacional, nossos produtos custam seis a sete vezes menos e transportam o dobro do lixo, empregando apenas um homem para carregar (os compactadores requerem quatro). A coleta é simultânea em seis e até vinte caçambas estacionárias em fases diferentes e os "Poli-guindastes" são carregados pelos próprios geradores dos resíduos. (...) Portanto, a menção que fizeram — de leve — aos "Poli-guindastes", erroneamente confundidos com as caçambas tipo "baú" não foi muito feliz e nem tampouco esclarecedora aos eventuais usuários. Fixando-se tão somente nos equipamentos mais sofisticados, a reportagem não permite uma perfeita noção das alternativas existentes. (...);

● Já, na classificação que **TM** dá à nossa empresa no "Guia do comprador", a revista omitiu os guindastes, tanques comuns e para inflamáveis, "Poli-guindastes Multibend" e as caçambas "Kabi-Concret". Estranhamos também não estarmos na lista das maiores do setor, já que nosso desempenho, conforme questionário em poder de **TM**, nos incluiria entre as firmas apresentadas. (...)

Walter Gratz, diretor-presidente de Indústrias Mecânicas Kabi S.A. — Rio de Janeiro, RJ.

● *Respeitamos e agradecemos os abalizados comentários do Sr. Walter Gratz, um dos mais assíduos frequentadores da nossa seção de cartas;*

● *Naturalmente, numa edição de envergadura, como a do comprador de carroçarias, erros e omissões são inevitáveis. Daí a nossa disposição, já expressa na apresentação do trabalho, de aceitar de bom grado toda e qualquer reclamação dos fabricantes. Elas funcionarão, no caso, como complemento ou correção das informações publicadas;*

● *É preciso fazer, contudo uma nítida separação entre: a) as matérias redacionais; b) o guia do comprador. No caso das matérias, o objetivo foi o de realizar uma análise crítica dos principais setores da indústria de carroçarias. Não, o de, simplesmente, fazer promoção gratuita de produtos ou marcas. Obviamente, não haveria condições de se ouvir todos os empresários e de se analisar todos os setores. Assim, as caçambas para concreto não foram abordadas na matéria sobre betoneiras por falta de espaço — deliberadamente, a redação preferiu concentrar sua análise nos produtos mais sofisticados. O mesmo motivo explica a citação apenas "de leve" da Kabi como fabricante de equipamentos para coleta de lixo;*

● *No caso do guia, houve, realmente, omissões. Por um salto na composição, a linha de produção da Kabi deixou de incluir alguns produtos. Na relação "Quem fabrica o quê", faltou o item "Caçambas para concreto". Não há o que reclamar, contudo, quanto aos equipamentos para lixo. Além do mais, a entrevista da página 20 cita a linha de fabricação da empresa (inclusive tanques, carros para bombeiros, guindastes, carros para*

*minério e comboios de lubrificação). O enquadramento no guia obedeceu a classificação previamente elaborada. Para montá-la, **TM** baseou-se nos nomes mais comuns dos produtos, sem levar em conta denominações particulares. Parece óbvio que, se o fabricante quer destaque para suas marcas específicas, o melhor caminho é uma programação de anúncios;*

● *A Kabi não figura na lista dos maiores do setor porque, embora tenha recebido solicitação por escrito, não enviou seu balanço para análise;*

● *Antes que recebamos uma nova carta de, no mínimo cinco laudas (em espaço dois), como sempre, vazada no verso do conhecido impresso promocional da Kabi, apressamo-nos em fornecer uma explicação adicional. Por julgar sua transcrição dispensável, deixamos de reproduzir extensos parágrafos, onde o missivista enumera, à exaustão, dezenas de compradores de seus produtos.*

Inauguração

Como concessionário da Rodoviária e Marcofrigo, tomamos a liberdade de nos dirigir a **TM** para comunicar a inauguração de nossas instalações para montagem e assistência técnica de produtos daquelas indústrias no Estado do Paraná. (...)

Informamos que estamos instalados à rodovia do Café (BR-277), km 02, com área construída de 900 m², em terreno de 4 200 m² e com estudos de ampliação para 10 000 m².

Possuímos moderno maquinário pneumático para montagem de terceiro-eixo, equipamentos de cavalo-mecânico e basculantes para todas as linhas de veículos, bem como segundo e quarto-eixos, com patente requerida pela Rodoviária junto ao INPI.

Aproveitamos a oportunidade para agradecer a **TM** a

A Recrusul criou um equipamento de refrigeração que faz mais do que refrigerar: economiza combustível.



Equipamento de refrigeração
modelo 3606
Acionamento Hidráulico e Elétrico

O novo modelo 3606, indicado para o transporte de produtos perecíveis, resfriados ou congelados em temperatura de 0°C a -25°C, utiliza a energia mecânica obtida do próprio motor do veículo, ou a energia elétrica nos pontos de estacionamento.

Isto significa uma considerável economia de combustível sobre os equipamentos convencionais, que utilizam um motor adicional para refrigeração de carrocerias.

O modelo 3606 é constituído por um compressor frigorífico de alto rendimento, montado numa estrutura de aço soldado, resistente às vibrações e solavancos das estradas.

O acionamento do sistema é duplo: hidráulico (veículo andando) e elétrico (estacionado). O sistema, isento de falhas mecânicas, tem uma garantia de 180 dias, ou 1.800 horas de uso, com assistência técnica imediata da Recrusul e suas concessionárias.

 **Recrusul S/A**
Viaturas e Refrigeração

Padrão de qualidade industrial

Sapucaia do Sul, Londrina, Curitiba, São Paulo,
Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Goiânia, Salvador,
Manaus, Montevidéo, Buenos Aires e Santiago do Chile.

inclusão de nossa empresa na relação publicada na edição de julho último.

Rubens Nery de Souza — Imbronizio Reksiedler & Cia Ltda. — Curitiba, PR.

Ônibus de dois andares

TM nº 160, especial sobre transporte urbano coletivo de passageiros, é rico em informações importantes. Quero apenas contestar as alegadas desvantagens do ônibus de dois andares, mencionadas na página 18:

● "A escada interna chega a ocupar 33% do espaço". Vê-se que é uma afirmativa exagerada. É impossível que a escada ocupe 1/3 do espaço útil;

● "Não existe aqui (no Brasil) a proibição de passageiros em pé". É simples: basta estabelecê-la para o piso superior do ônibus. Nos "frescões" do Rio, por exemplo, é proibido viajar de pé;

● "A grande capacidade de passageiros exigiria mais portas." Nem preciso comentar, pois, ao lado da afirmativa, aparece a foto de um "chope duplo" de duas portas, como tem qualquer ônibus;

● "O peso e a altura do ônibus dificultariam a operação nas ruas". Afirmativa também sem fundamento: a direção hidráulica torna qualquer manobra fácil, independente do peso. Quanto à altura, esta não excederia os limites do Conselho Nacional de Trânsito. Além do mais, os ônibus circulariam por itinerários conhecidos, onde até os galhos de árvores seriam previamente podados.

Quanto às vantagens do ônibus de dois andares, seu uso generalizado na Europa deve ser uma recomendação válida. O modelo Atlantean da Leyland, com apenas 10 m de

comprimento, leva 75 passageiros **sentados**. Além da Leyland, a AEC também fabrica na Inglaterra chassis para ônibus de dois andares. Na Alemanha, a Büssing também os fabrica. E em Roma, circulam ônibus, que devem ser italianos.

Em comparação com os ônibus articulados, o de dois andares ganha justamente em facilidade de manobra e em não atravancar as ruas, pois ocupa menos chão.

Vejo que começam a ser usadas carrocerias de ônibus com porta no meio. Os "azulões" da CTC do Rio a utilizam como entrada, estrangulando a parte do corredor usada para a saída dos passageiros. Em Curitiba, a Marcopolo fez modelo assim para as linhas expressas. Em Goiânia, por encomenda da Transurb, também apareceu esta inovação. Nestas duas cidades, a porta do meio é usada para saída.

Esta solução tem muito mais desvantagens do que vantagens, como reconhece a própria Transurb que, em vez de dar o braço a torcer, quis dar um jeitinho com medidas paliativas (TM nº 160).

É preciso entender que não basta copiar o que se faz no exterior para achar que tudo vai dar certo. Lá fora, se usa a entrada pela porta da frente porque não há cobrador (nem roletas) e o passageiro paga a passagem ao motorista logo quando entra, ficando livre para saltar sem restrições.

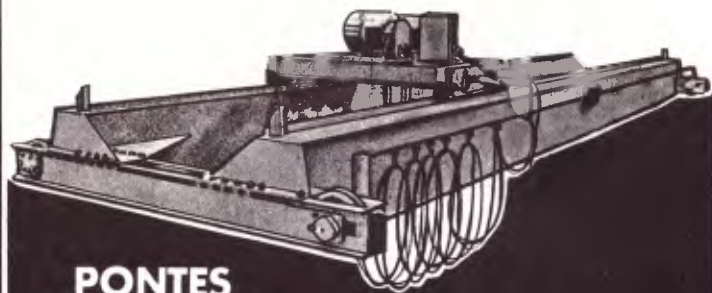
Aqui, com a cobrança no meio do ônibus, com a roleta, o sistema não funciona. O modelo eficaz para nossa sistemática é o da entrada pela porta traseira, bem lá atrás, onde ficará o cobrador, como já se faz normalmente.

Roldão Simas Filho — rua das Laranjeiras 251/801 — Rio de Janeiro, RJ.

Ao apontar as desvantagens do ônibus de dois andares para o Brasil, TM baseou-se no estudo "Alguns esclarecimentos sobre ônibus de alta capacidade", realizado pela Volvo.

Só tem tranquilidade quem está certo de ter escolhido o melhor.

Melt
EQUIPAMENTOS
INDUSTRIAIS S/A.



PONTES
ROLANTES

- Pontes Rolantes
- Pórticos
- Monovias
- Guinchos
- Trolleys Elétricos e Manuais
- Gruas e Braços Giratórios
- Caldeiraria Média e Pesada (em carbono e inox).

Fábrica e escritório:
Rod. Pres. Dutra, km 395 (Guarulhos)
Tels.:

209-1505 - 209-1446
209-4892 - 209-4978

**Está perto o dia em que a tecnologia vai
alcançar a ficção.**



Enquanto espera, leia aqui as aventuras dos veículos Fiat Diesel.

Qual fantástica energia propulsora o homem vai **usar** nos transportes do Século XXI?

A Fiat Diesel só conhece dois caminhos para responder a essa pergunta: tecnologia e um alto investimento em pesquisas.

É isso o que ela agora está trazendo ao Brasil, sucedendo a Fábrica Nacional de Motores, para **produzir** no Rio de Janeiro a sua avançada linha de veículos industriais.

A Fiat fabricou em 1906 o seu primeiro motor Diesel, a grande revolução na tecnologia do transporte do Século XX. 70 anos de experiência depois, a Fiat Diesel tem muitas aventuras para contar. Seus veículos dominaram terra, mar e ar: enormes escavadeiras, motores marítimos e de aviões, máquinas incríveis aperfeiçoadas a cada dia para melhor servir o homem. E caminhões que já fizeram de tudo neste mundo: provaram sua força nas pistas desertas do Saara, nas estradas geladas

da Noruega, a 5.000 metros de altitude nas rodovias da Bolívia ou na rota Amsterdam-Karachi, vencendo esses inimigos naturais, sem sofrer um arranhão.

Chega a parecer ficção, mas não é.

Os poderes desses veículos são reais, e foram conferidos por uma tecnologia respeitada onde quer que se pronuncie o seu nome: Fiat Diesel.

Começa hoje no Brasil a era Fiat Diesel. Os mais avançados veículos industriais criados pelo homem rodando nas nossas estradas.

Por sinal, um nome que será muito falado entre nós. Pois acaba de chegar com dois grandes objetivos: criar, projetar e **produzir** no Brasil seus caminhões e ônibus Diesel, para rodar não só aqui como nas estradas de todo o mundo.

E provar que o Brasil já tem a mais avançada tecnologia

que o homem conhece hoje.

FIAT
Diesel



Fiat Diesel Brasil S. A. - Rio de Janeiro

A DISTRIBUIÇÃO DA CARNE E SEUS DERIVADOS

Há um consenso entre os frigoríficos ouvidos por **TM**: operar com veículos de terceiros (transportadoras e autônomos) quando se trata de transferências a médias e grandes distâncias. O fator básico que leva a maioria a pensar desta maneira se relaciona com o alto investimento exigido na aquisição de uma frota rodoviária com aparelhos frigorificados. Swift-Armour, Perdigão, Chapecó, Comabra são unânimes. "Nosso negócio é frigorífico e não transporte".

O Bordon, embora exceção, também não foge à regra. Isto porque, ainda que mantendo uma enorme frota de 270 caminhões para transferências, também não dispensa o serviço das transportadoras. José Augusto Mariani, seu sagaz supervisor de transportes, justifica os numerosos veículos com um argumento muito válido. "É um poder moderador, um fator de dissuasão". Em outras palavras, se o transportador não chegar aos níveis de custos interessantes para o Bordon, este, imediatamente, assume a tarefa de transportar.

"Precisamos de gente que vista a nossa camisa"

A única exceção que fura o consenso é o Frigor Eder. Sua divergência, contudo, parece ser mais fruto de uma arcaica visão do que, propriamente, uma posição racional. Vale dizer que a empresa, a médias distâncias, só chega até Rio e Belo Horizonte, utilizando nestas linhas dois caminhões. Para demonstrar como está fora da realidade registre-se, apenas, que seu motorista, destacado para chegar à capital mineira, leva, no bolso, Cr\$ 90,00. Dinheiro, este, que, possivelmente, com alguma magia, terá de desdobrar para cobrir as despesas de um almoço, duas jantas e três cafés da manhã.

Se, nas transferências, o consenso indica incontestável viabilidade de se operar com terceiros, na distribuição urbana e mesmo interurbana, a necessidade de frota própria é uma realidade.

A maioria assume o transporte a contragosto, para suprir, principalmente, uma característica dominante: a falta de transportadoras especializadas para segurar este rojão. Sim, porque como afirma o Frigorífico Kaiowa, trabalhar com terceiros é mais vantajoso. "Enquanto eles cobram Cr\$ 0,23 por kg, nossa frota custa Cr\$ 2,10".

Há dissidentes neste consenso. São aqueles que vêem a distribuição como um imprescindível fator atuando no marketing. O Perdigão, por exemplo, é radical. "Não vestem nossa camisa, não dão o algo mais". Outra fórmula, adotada por três dos nove frigoríficos

BORDON

BANCANDO O TRANSPORTE

Entre as vantagens de operar uma frota própria verdadeiramente gigantesca, o supervisor de transportes do Frigorífico Bordon, José Augusto Mariani, destaca uma, que considera essencial. "É um grande poder moderador. Pois se o transportador vem aqui dizendo que só carrega por tanto, nós bancamos o transporte. E todos sabem muito bem que não estamos blefando".

Realmente, 370 veículos próprios não sugerem nenhum blefe. Mas sim, como gosta de definir Mariani, "um substancial fator de dissuasão". E, parece, tem razão. O repórter de **TM** acompanhou uma negociação de frete, entre ele e um transportador especializado em cargas frigoríficas. "Só estou pagando Cr\$ 0,86 por quilo, sem mais nada — sem ad-valorem, lotação, ISTR", propunha, seguro, o supervisor da Bordon. "Mas é pouco", rebatia o empresário. "Os seus concorrentes estão trabalhando assim", insistia Mariani. "Já que todos aceitaram, o quê se há de fazer, também aceito", cedia, por fim, o transportador.

O sagaz supervisor de transportes,

é a conjugação das duas opções. "Eu gosto muito dessa operação", diz José Walter Rodrigues, da Comabra", porque me permite comparar custos".

Embora com uma e outra divergência dividindo a maioria que prefere frota de terceiros contra a minoria optante pela frota própria, a discussão se restringe unicamente ao transporte rodoviário. Isto porque há uma total indiferença aos outros meios, julgados incompatíveis — pela lentidão que oferecem — com a velocidade exigida por um alimento perecível.

Ainda assim, esporadicamente, alguns frigoríficos entregam parte de suas cargas à ferrovia, como é o caso do Bordon, e da Comabra, que embarca seus enlatados para Manaus pelo sistema rodo-fluvial. Ambos, no entanto, cercam-se de cautelas. O primeiro em seus próprios vagões (70) devidamente equipados, enquanto a Comabra utiliza contêineres, providência que reduziu praticamente a zero os frequentes afanos e avarias ao longo da rota fluvial entre Belém e Manaus.

formado em direito pelo Largo São Francisco, mostra que não está para brincar. "Nosso departamento trabalha como se fosse uma empresa, com obrigação de dar lucro", costuma dizer. Realmente, seu setor se agiganta dentro do Bordon. Recruta seiscentas pessoas, 10% do efetivo do frigorífico. Apenas a frota veicular acumula um valor residual de Cr\$ 60 milhões e, só de pneus, consome Cr\$ 1 milhão por mês. "Evidentemente, a frota não traz retorno de capital, mas, em termos operacionais, posso dizer que nosso departamento atende suas finalidades".

Para não parecer presunção, recorre, com orgulho, ao endosso do diretor-presidente da empresa, Geraldo Bordon. "Ele costuma dizer", salienta Mariani, "que a nossa frota deveria receber 10% sobre o valor do frete, a título de taxa de disponibilidade. O argumento dele é que, quando se precisa de um veículo, em 15 minutos ele aparece".

O supervisor Mariani, entretanto, reconhece que, por ser prata da casa, como se diz, o departamento não afeire a preconizada taxa de disponibilidade. "Nem ad-valorem, lotação ou estadia", reclama, em tom consolado. "E ainda aponho nos meus custos, como 'over-head', 4% da receita bruta". Contudo, deixa uma ressalva. "Mas, nos meus custos, não entram a depreciação do veículo".

O faturamento mensal do departamento de transportes do Bordon atinge



Na entrega urbana, o maior problema: faltam empresas para assumir o transporte.

uma média de Cr\$ 10 milhões, cumprindo uma operação verticalizada. Ou seja, desde o transporte do boi magro e gordo, transferências de produtos semi-industrializados para unidades de processamento industrial, exportação (transporte até o porto), até (e inclusive) a distribuição final da carne e dos enlatados nos pontos de venda.

No total, em média, a frota do Bordon transporta 37,2 mil t mensais. Especificando: 17 mil t de boi-em-pé em 130 caminhões boiadeiros, Mercedes 1113; outros 140 veículos (cem Scania e quarenta Mercedes 1113 e 2013) transportam mais 15 mil t de carne e, por fim, cinquenta Mercedes LP-321 realizam a distribuição local (Grande SP, Vale do Paraíba, Baixada Santista, Campinas, etc) de 2 500 t de carne (num total de 3 700 entregas/mês para açougues e supermercados) e, ainda, 1 200 entregas de enlatados (1300 t).

"Só recorro a terceiros quando meus carros são insuficientes", diz Mariani. E são. Assim, além das 37,2 mil t mensais movimentadas em caminhões próprios, o Bordon utiliza transportadoras. Domingos Mincarone, Transfreezer, Sulfrio e Transpesca suprem 20%, que é a carência de veículos frigoríficos nas transferências de carnes. Já no transporte de boi-em-pé, o Bordon

chega a utilizar até 50% de caminhões de terceiros (em relação aos seus) nas regiões de Anápolis e Campo Grande e 20% na zona de Teófilo Otoni.

O critério do Bordon para selecionar as transportadoras parte da premissa de que as empresas candidatas ofereçam cotações niveladas. Daí então, são considerados o número de veículos disponíveis por cada uma delas, e idade desta frota e, importante, a eficiência operacional. "São aquelas azeitonas todas que compõem o pastel. E este pastel não tem apenas uma só azeitona", brinca Mariani.

O supervisor do Bordon faz uma observação extensiva a todas as transportadoras de cargas frigoríficas. "A gente sente e eles reconhecem", comenta, "que falta infra-estrutura nas empresas. Apoiam-se, no máximo, em duas pessoas". Mariani estende sua análise crítica à atuação da Associação Brasileira de Transportes Frigoríficos. "Não tem qualquer expressão. A classe é muito desunida. Quem pode mais engole o outro."

A desunião favorece o Bordon. Embora tenha uma gigantesca frota — que os transportadores dizem ser comprada com os incentivos das exportações — entrega as cargas a terceiros conforme suas conveniências. Por exemplo: no apoio ao embarque de ex-

portação, só utiliza veículos próprios, "pois os transportadores encareceriam o custo da operação em virtude dos congestionamentos". Mas se a previsão de embarque no porto indicar normalidade, "opto pela frota de terceiros, que tem fretes mais baixos, enquanto posiciono minha frota em outros pontos".

Mariani acha outro exemplo de conveniência. O extrato de carne, embarcado para o mercado suíço. "Não faço o transporte rodoviário, até o porto, com veículos de terceiros, porque é um produto de valor muito alto. Uma carreta transporta uma carga de Cr\$ 2 milhões. Então, prefiro carregar com meus veículos para não ser onerado com o ad-valorem, que neste caso, atinge quatro vezes o valor do frete. Talvez em termos de transporte não fosse interessante, mas, em termos de Bordon é ótimo".

Ainda que com a maleabilidade de criar fórmulas, a frota do Bordon também não escapa da inevitável ociosidade que persegue o transporte frigorificado. "Na entressafra, atinge 35% e, na safra da carne, a ociosidade sobe para 40%. Pode parecer paradoxo, mas é que na safra, por termos nossa programação bastante apertada, os retornos diminuem", informa Mariani. Que se arrisca a uma comparação: "as transportado-

ras têm ócio ainda maior, pois se o nosso é de percurso, o deles é de pátio. Tem empresário que larga uma carreta aqui no Bordon durante vinte dias e diz: quando aparecer carga você carrega”.

As críticas dos transportadores, embora compreensivelmente veladas, tendem a se acentuar, agora, que o Bordon pretende ser mais agressivo no transporte, como fórmula de atenuar a ociosidade de sua frota. Um dos passos para alcançar este objetivo, além do complexo e bem pensado critério de premiação aos motoristas (ver TM-150), Mariani pretende ampliar seu conceito de que “quando se dá um prêmio é porque se exige algo além das atribuições normais, e não por aquilo que o motorista deve fazer”.

Assim, paralelamente aos prêmios, deverá introduzir o prêmio de lucratividade. “Vamos quantificar qual o lucro mínimo do conjunto carreta-cavalo. Se o motorista ficar no mínimo não recebe nada. Acima disso teria um percentual sobre o ‘algo mais’. A idéia é acompanhar essa lucratividade, por exemplo, de seis em seis meses. Isto me dará, inclusive, condição de promoção e demissão dos motoristas e melhoria nos meus critérios de seleção”.

O mais importante nesse prêmio de lucratividade, contudo, “é despertar o interesse do motorista, fazer com que ele passe a pensar como um carreteiro, que sai à busca de carga, pois ele estará preocupado com os resultados do seu veículo”. As bases, parece, estão lançadas, com a criação da Translaris-

sa, uma empresa que contratará o frete para recontratá-lo com o Bordon. Não seria propriamente uma subsidiária de transporte do frigorífico, já que tal idéia configuraria uma atuação mais efetiva e, fatalmente, requeria o recolhimento do ISTR, providência que a empresa não vem tomando, ainda que subjuice. Com a alegação de que transporte não é uma atividade-fim, ganhou, em primeira instância, e, até algo em contrário, acha-se no direito de não pagar o tributo.

Realmente, a filosofia do Bordon destoa do setor. Não apenas por assumir o transporte verticalizado de seus produtos, mas (e em decorrência) pelas atribuições que a volumosa frota enseja. Assim, por exemplo, mantém oficina nos cinco frigoríficos — Anápolis, Go, Anastácio e Presidente Prudente, SP, Campo Grande, MT, Teófilo Otoni, MG e Antonio Prado e Bagé, RS. “Já que a frota boiadeira existe em todos os pontos, fazemos a manutenção destes veículos em todos os pontos e, por extensão, a frota de linha também é servida”.

Outra política é evitar os concessionários. “Normalmente, tenho apenas reparos leves e as autorizadas têm mão-de-obra cara; fazendo por nossa conta temos mais segurança; as concessionárias quase nunca recuperam peças de meia-vida”. O almoxarifado, no entanto, é centralizado na unidade de Anastácio. “Dos 4 188 itens requisitados em agosto”, gaba-se Mariani, “não pudemos atender apenas 9,4%”.

A despesa com mão-de-obra no departamento de transportes do Bordon chega a 20% da despesa total. “O ideal seria 15%, assinala Mariani. O peso do transporte no custo final da carne oscila de 4 a 8% nas transferências, enquanto “com terceiros aumenta para 30 a 35%, isto na safra, em virtude do adicional pago a título de lotação e advalorem”. Na distribuição de carne urbana (com frota própria) o transporte incide de 2,5 a 3% sobre o valor final do produto.

Além da maciça utilização de caminhões, o Frigorífico Bordon recorre à ferrovia. Utiliza setenta vagões frigoríficos, com plataforma cedida pela Rede Ferroviária, e caixa com revestimento interno de fibra e poliuretano expandido. Estes vagões, com contratos de dez anos, transportam 3 mil t mensais de carne. A empresa utiliza ainda vagões comuns no trajeto SP-Santos, onde embarca 1 400 t/mês de corned-beef para exportação.

Para a cabotagem o Bordon tem uma posição firmada: não. “Até o Recife o navio levaria quinze dias, enquanto o caminhão demora quatro”, assinala Mariani.



O embarque de uma das quatro carroçarias Recresul com destino à Nigéria, a bordo de um porta-míssil. Mariani: 370 carros, sem blefes.

"Isto porque eu exijo que motorista de turbinado faça no mínimo 600 km/dia". (para o Scania convencional o mínimo é 500 km/dia).

Já o transporte aéreo doméstico é considerado inviável, pelo alto custo. Para exportação, eventualmente, o avião é utilizado, principalmente para Nigéria, com Boeing 707, cargueiro, da Varig, capacidade para 34 t. Há inclusive uma embarcação interessante. A carne com destino a Lagos, normalmente levada em navios, não tinha apoio terrestre para ser distribuída aos açougueiros locais. Então, o Bordon, enviou para lá, num avião porta-missil da Transmeridian, quatro chassis Mercedes 1113 e quatro carroçarias Recrusul "All-Plastic" de 7 m. Cada embarque, partindo do Galeão, levou um chassi e uma carroçaria frigorífica.

COMABRA

FROTA, UM MAL NECESSÁRIO

"Frota própria é um mal necessário", costuma dizer José Walter Rodrigues, gerente de transportes da Cia. de Alimentos do Brasil, Comabra, que comercializa os produtos Wilson. "Porque não há no Brasil" continua, "empresas de transporte dispostas a investir em frota urbana composta de veículos leves com carroçarias e aparelhos específicos para cargas perecíveis. Dou razão a elas: quem irá investir Cr\$300 mil ou mais para obter uma receita bruta mensal de Cr\$ 30 mil? Melhor aplicar em caderneta de poupança".

Mas não é desanimado, e sim com êxtase que Rodrigues encara tal desafio. "Acho bom, pois isso nos obriga a operar também com frota própria, além de terceiros. A gente pode brincar com os números. Sou fã ardoroso por comparações e testes".

Analisar resultados sob ângulos diferentes lhe é perfeitamente possível. Isto porque, lidando há 25 anos com transporte, Rodrigues, embora, agora, viva o lado do usuário, anteriormente, como diretor da Roda Branca, (incorporada pela Pampa), conheceu o lado do transportador. "Sei com quais empresas posso trabalhar, pois já vivi intimamente com este pessoal".

Seu critério de escolha indica, por exemplo, preferência por transportadoras de grande porte. "Vendemos produto que se consome em supermerca-

dos, que exige rotatividade. Posso muito bem reduzir o frete, digamos, em 50%, dando o trabalho para uma empresa menor. No entanto, exemplificando, ela chegará à Bahia em dez dias, enquanto a outra empresa, de porte, fará em três dias".

Além de só trabalhar com empresas de relativo porte, a Comabra as seleciona de acordo com a eficiência que cada uma apresenta por pontos de atendimento. Segundo a experiência de Rodrigues, a Atlas opera melhor no Sergipe e Rio Grande do Norte, portanto fica com estas praças; já a Relâmpago ganha as cargas que se destinam ao Pará, Ceará, Piauí e Maranhão; à Ristar também cabe o Pará e ainda a Bahia, Estado que também é coberto pela D. Vital.

Estas quatro empresas são responsáveis por 2 500 t mensais de carga seca, notadamente enlatados. É o chamado embarque direto, ou seja, sai da matriz (SP) diretamente para o cliente. "É uma carga vantajosa para as transportadoras", diz Rodrigues, "porque forma o lastro". Por isso, a Comabra, além do volume, procura tirar vantagens da nobreza de sua carga. "Isso nos dá condições de discutir o frete e, quase sempre, conseguir uma redução na tabela".

Outro tipo de carga (perecível industrializada) também segue sob a forma de embarque direto. São 650 t mensais transportadas, na maioria, pela "1040", Transfreezer e Braspesca. Outras 1 300 t/mês, de perecíveis industrializados (também por conta destas empresas), são embarcadas para suprimento (da matriz para as filiais e depó-



Rodrigues: "sei com quem trabalho".

sitos da Comabra). "Temos que utilizar terceiros porque há transportadoras especializadas e porque o nosso objetivo, até onde for possível, é a industrialização, não o transporte".

À frota própria, composta de 85 veículos, cabe a distribuição num raio de ação de 250 km de cada filial. "Precisaríamos ter 150 carros para cobrir esta operação em todo o Brasil", assinala o gerente de transportes da Comabra. "Por isso, temos que utilizar terceiros". A maioria destes é empregada em São Paulo "porque há melhores condições de controle" e, pelo mesmo motivo, onde fica localizada 40% da frota própria da empresa.

A Comabra, nesta distribuição urbana, adota a política de não operar com autônomos. "Precisaríamos ter um número muito grande de carros e contar, evidentemente, com muitas pessoas. Além do que, nosso horário de carregamento é feito às 5 horas da manhã e, aí, está o problema: o autônomo sempre dá uma desculpa para faltar ao trabalho, já que ele não é empregado de ninguém".

José Rodrigues acredita que na distribuição urbana a melhor opção é a frota própria, simplesmente porque permite um atendimento mais direto e interessado. "O motorista e o ajudante são empregados e você pode orientá-los". Para estimular esta mão-de-obra a Comabra implantou há oito meses, em São Paulo, um sistema de premiação: há um percentual sobre o valor da mercadoria. O gerente de transportes diz, no entanto, que o sistema se encontra em fase de testes.

Segundo ele, tal experiência já mostrou excelentes resultados. "Há maior participação do motorista na concretização da entrega, um maior empenho para conseguir o prêmio e aí, fatalmente, ele interfere nas vendas. De maneira geral posso dizer que, com a introdução dos prêmios, houve uma melhora de 60% dos níveis de concretização da entrega".

Para Rodrigues, "pagar um alto salário para o motorista é improdutivo. Prefiro dar um baixo salário e mais prêmios." Um motorista da Comabra ganha em média Cr\$ 4,1 mil mensais e realiza 45 entregas diárias. O índice de retorno de mercadorias atinge 1,5% do valor da nota.

Para controlar a produtividade da frota própria, a Comabra mantém uma abrangente apropriação de custos que, no final, fornece o custo/quilo por filial e por região. Estas informações são alimentadas pelo gerente de cada filial que todas as terças-feiras fornece uma papeleta sobre o aproveitamento de sua frota. Estes dados vão para um ma-



Uma reforma completa por ano, o corrosivo castigo à Kombi.

pa, por veículo e por filial, "onde visualizo o comportamento dos veículos", diz Rodrigues.

Na formação de custos a Comabra apropria quatro tipos de despesas:

- **despesa direta** — são os custos que o motorista tem desde o momento que sai da empresa até o momento do retorno.

- **despesa indireta diária** — são custos que incidem sobre o veículo — licenciamento, seguros, depreciações do veículo e da carroçaria, salário do motorista e ajudante, obrigações sociais e horas extras. É apropriada diariamente porque são custos que correm, mesmo que o veículo esteja parado. São considerados os trinta dias do mês.

- **despesa indireta quilométrica** — incide sobre a quilometragem do veículo — troca de óleo, recauchutagem, pneus, etc.

- **despesa de manutenção** — tudo aquilo que a garagem (SP) ou as filiais gastam no veículo.

A soma dessas quatro despesas dividida pelos quilos transportados resulta no custo/kg, por filial e região, de cada veículo.

A manutenção corretiva dos 85 veículos (24 L-608 e o restante da marca Ford — modelos 4 000, 600 e 350 —, 50% ainda a gasolina) é centralizada em São Paulo, embora a Comabra tenha veículos espalhados em Salvador, Brasília, BH, Rio, Ribeirão Preto, Bauru, Campinas, Curitiba e Porto Alegre. "O gerente de cada filial tem ene atribuições e se você delegar muitos poderes, ele faz o mesmo, isso porque em cada local há uma frota diminuta. Quer dizer: se a concessionária, por exemplo, alega que precisa trocar o motor, o gerente não discutirá. Então, exigimos que o veículo, na manutenção corretiva, seja trazido para São Paulo, onde

temos toda a oficina completa.

Outra política é alocar os veículos mais frágeis perto da matriz, onde, além da oficina, as estradas são melhores. "Os L-608, por exemplo, ficam todos aqui", diz Rodrigues. Já apelidamos este veículo de 'belo antonio', quer dizer é bonito, porém fraco". A intenção da empresa é padronizar com a marca Ford. "Testamos o F-4000, por exemplo, e descobrimos inúmeras vantagens, entre elas a de oferecer banco inteiriço, mais cômodo para o motorista, de já termos mecânicos especializados, pois a maioria de nossos veículos

é Ford, além de oferecer um baixo consumo: entre 5,5 a 6 km/l".

Para locais de difícil acesso e clientes com horário de recebimento rígido, são deslocadas Kombis, talvez, por falta de outra opção do mercado. "A corrosão da sua lataria é muito grande: é uma reforma completa por ano", assinala Rodrigues.

O transporte rodoviário responde por 99% na distribuição dos produtos industrializados (conservas e perecíveis) da Comabra. O 1% fica para a cabotagem, cuja mercadoria sai do porto de Santos ou Rio, em contêineres da Nortemar e Paulo Garcia. "Com o contêiner, o índice de avaria é praticamente nulo. Antes, sem isso, a perda total atingia 30%", informa Rodrigues. Que acrescenta: "se ao invés de cabotagem utilizássemos para Manaus o sistema rodo-fluvial o custo sairia três vezes mais".

Já com a carga perecível para Manaus a Comabra prefere fazer venda FOB. No entanto, diz Rodrigues, estamos estudando passar para CIF porque teríamos condições de melhorar o frete; dar melhor atendimento ao cliente, que, agora, no afã de diminuir seu custo, contrata empresas que não lhe dão uma boa operação; e, ainda, chegar mais rápido ao destino, pois "quem paga, exige. E para exigir, acho, teríamos mais condições. Afinal, a Comabra oferecerá um alto volume".

PERDIGÃO

"NÃO VENDEMOS ARAME FARPADO"

"Não discuto se é ou não eficiente trabalhar com terceiros. Só acho que são mercenários. Podem funcionar muito bem pra quem vende arame farpado, mas não pra quem comercializa alimentos perecíveis. Precisamos de gente que vista nossa camisa, que transmita um pouco de calor humano. Enfim, que dê algo mais."

Tais predicados o Frigorífico Perdígão não encontrou nas transportadoras que contratou para o serviço de entrega urbana. "Testamos seis veículos de terceiros. Nossos clientes reclamaram de todos". Por isso, foram afastados, como também serão os quatro autônomos que há vinte anos acumulam o serviço de vendas como o de entrega, em veículos próprios. "Em termos de marketing, não funciona", diz Aquiles

Ponzoni, diretor da empresa, "pois vendem também produtos de concorrentes".

Assim, a decisão foi pela frota própria. Existem 45 veículos divididos entre as praças paulista e carioca. A meta é padronizar estes carros que, segundo Ponzoni, "fazem de cinquenta a setenta entregas diárias, com aproveitamento de 95% de espaço". A Kombi, pela natureza dos produtos — salgados — foi preterida. "Em pouco tempo a carroçaria apodrece, além do que se dizer que carrega 1 t é uma grossa mentira. Agüenta, isto sim, 500 quilos".

Foi eleito o F-4000 para distâncias de até 100 km. "Queríamos o L-608", fala o diretor da Perdígão, "mas detestamos comprar no câmbio negro. Fomos para o Ford e descobrimos: é melhor, dá menos oficina e gasta 10% menos combustível que o Mercedes". Acima de 100 km de percurso, D-65 e F-7000 foram os caminhões escolhidos. "Com motor Detroit", ressalta Ponzoni, "pois Perkins não queremos nem de graça, pelo péssimo atendimento oferecido, notadamente no Rio de Janeiro. Vá falar de Perkins pro meu cunhado que dirige nossa filial carioca:



De preferido, o L-608 passou a preterido. "Não compramos nada no câmbio negro". O Perdígão tem, em Videira, SC, dois supermercados e um magazine. Com isso, pode oferecer 40% de carga de retorno.



é capaz dele ter uma criança".

Os médios Chevrolet e Ford também foram eleitos na base da exclusão. "Pretendíamos o 1113. Mas, ratifico, não gostamos de comprar no câmbio negro ou pedir favores. Acho mesmo que a Mercedes só deveria exportar caminhões quando o mercado interno estivesse convenientemente suprido".

Pensar em frota própria, só mesmo

para os serviços de distribuição urbana e interurbana. Porque nas transferências do produto industrializado da Matriz (Videira, SC) para as filiais, a política é extremamente oposta. "Chegamos a ter cinquenta caminhões. Mas há seis anos começamos a vendê-los para os motoristas. Resultado: como empregados, faziam quatro viagens entre Santa Catarina e São Paulo; agora, como donos, dão seis viagens mensais".

O Perdígão utiliza cerca de setenta caminhões para transportar 4 mil t, que saem mensalmente de Videira para São Paulo, Rio e exportação. Os caminhões levam a marca do frigorífico, sem caráter de exclusividade, mas Ponzoni garante que eles praticamente não precisam se preocupar em arrumar cargas, já que o retorno, no caso SP-SC, é garantido em cerca de 40%. "Temos dois supermercados e um magazine em Videira, além, obviamente, do frigorífico, que consome insumos para produção".

Dos setenta caminhões, 25 são equipados com sistema CO-2, segundo o diretor do Perdígão "um sistema que não enguiça e é barato, que aprovamos sem restrições". Para ele "além de

conservar bem a mercadoria, o CO-2 evita o peso dos aparelhos de refrigeração, permitindo, assim, que o carreteiro traga mais quilos de carga."

O Perdígão aprova também a utilização de lona térmica nos caminhões de seus carreiros. "Às vezes há cargas mistas — perecíveis e não perecíveis — e a lona térmica permite o transporte de uma separada da outra", salienta Ponzoni.

No cômputo geral, entre distribuição e transferência, o frete incide em 5% sobre o valor final do produto, percentual que talvez pudesse cair caso a modalidade ferroviária e de cabotagem fossem eficientes. "Trem faz cinco anos que não utilizamos mais. Tínhamos que ficar procurando o vagão, que nunca chegava no dia marcado", admite Ponzoni.

Com a cabotagem, nem experiência própria a Perdígão tem. "Já basta a dos outros", assinala o diretor, "que põem dez caixas de lingüiça no navio mas, no desembarque, nunca encontram estas dez caixas". Além do que, queixa-se amargurado Ponzoni, "se a gente abrir a boca nas Docas vai preso, porque, lá dentro, você não é dono da mercadoria". A única exceção fica no porto de Itajaí, onde, mensalmente, a empresa embarca 1 mil t para exportação. "Lá o pessoal é amigo, é mais familiar e não avaria os produtos".

Também o avião não é mais viável como meio de transporte interno. "Utilizamos durante doze anos, quando não havia estradas. Naquela época, era o frete mais barato, além do que tínhamos dois C-47 próprios, uma sobra de guerra".

USE E ABUSE DA EXPERIÊNCIA DOS NOSSOS PROFISSIONAIS EM CONSULTORIA

Quanto mais dinâmica a sua Organização, mais ela precisa de uma boa consultoria. Para formalizar aquela idéia que vem sendo adiada há tanto tempo. Ou para desenvolver aquele sistema que os seus executivos vivem dizendo que não têm tempo para atacar. Você pode ter certeza, uma consultoria bem escolhida ajuda sua empresa a atuar com agilidade e segurança. Nesta hora, experiência vale muito. A TRADE está há dezessete anos no ramo. Foi tempo suficiente para formar uma grande equipe. Com gente de impecável formação profissional, inclusive no exterior. Mas também, com grande vivência nos problemas empresariais e na realidade brasileira.

Todo este know-how está à disposição da sua empresa. Não faça cerimônias. Use e abuse.

- Análise da Demanda de Novos Serviços.
- Localização de Fábricas.
- Projetos de Viabilidade Econômica.
- Estudo de Canais de Distribuição.
- Planos de Cargos e Salários.
- Projetos de Captação de Capital.
- Reformulação Administrativa.
- Diversificação de Produtos e de Negócios.
- Controle de Qualidade e Nível de Serviço ao Consumidor.
- Projetos Integrados de Incorporação e Fusão de Empresas.
- Movimentação de Cargas e Materiais.
- Conjugação Intermodal.
- Otimização de Embalagens.

TRADE

TRANSPORTE,
ADMINISTRAÇÃO
E ECONOMIA S.A.



Caixa Postal 2100 — São Paulo, Brasil
— Telex (011) 21820 — TTAE — BR
DDD011-282-9895 - 852-7695.

SWIFT

O TREM INVIÁVEL, MESMO COM DESVIO

Uma insofismável prova da inoperância da modalidade ferroviária para transportar carne e boi-em-pé pode ser constatada nas fábricas da Swift-Armour. Embora com trilhos penetrando dentro de seus frigoríficos de Utinga, SP, Rosário, Livramento, RS (o de Uberlândia não tem desvio, mas a cidade é servida por ferrovia), a empresa transporta 19 mil t (das 20 mil t mensais) em cima de caminhão. Para o boi (23 mil/mês), o domínio do rodoviário é absoluto.

A única concessão que a Swift-Armour faz à ferrovia é no trajeto entre Santana do Livramento ao porto do Rio Grande, por onde exporta, para os Estados Unidos, 1 mil t mensais de carne cozida e congelada. Aqui há bons e reformados vagões isotérmicos", reconhece Nicola Frederich Filho, gerente de transportes da empresa, "e o tempo de viagem dura três dias. A carga sai de Livramento com menos 15º e chega ao porto com menos 10º, acondicionada em tubos plásticos. O frete é 30% mais barato do que o caminhão, mas há falta de vagões. Quando isso acontece, usamos caminhão, que faz o percurso em um dia".

Já para o boi-em-pé a opção ferroviária é descartada. "Embora o frete rodoviário seja 50% mais caro e o vagão garanta mais espaço e menos sacolejo, o boi é pago pelo peso que chega ao



Nicola: "Não dou exclusividade".

matadouro. Então, o caminhão ganha a parada pois, dentro de São Paulo, transporta em doze horas, enquanto o trem gasta três vezes mais".

Além de provocar perda de peso do animal pela viagem mais lenta, a ferrovia oferece outro transtorno. "O Dipoa — Divisão de Produção Animal — estabelece, como norma, que o boi, antes de ser abatido, permaneça 24 horas descansando nos currais do frigorífico", assinala Nicola Frederich. "Quer dizer, não interessa a nós nem ao fazendeiro. Por isso se exige o transporte rodoviário".

Embora o caminhão seja mais viável, o gerente de transporte da Swift condena a inadequação das carroçarias-boiadeiras "que, com suas ripas, machucam o traseiro do boi, acidente que causa a rejeição da peça, se for exportada". Para ele "o ideal seriam as

carroçarias metálicas, como as fabricadas pela Fruehauf norte-americana, revestidas com acolchoamento nas laterais".

Ainda assim, o técnico, só de lembrar os inconvenientes da ferrovia, absolve a modalidade rodoviária. "Anteriormente carregamos boi pela Fepasa. O trem procedente do Sul parava na Lapa, SP, e era necessária a baldeação para os trilhos da Rede, em bitola larga, a fim que a carga chegasse até Utinga. Aí ocorria a falta de gaiolas. E eu precisava ficar o dia todo dependendo num telefone para conseguir as gaiolas".

Se a contratação do frete para transportar boi geralmente fica a cargo do pecuarista, a carne é tarefa da Swift. "Não utilizamos frota própria", explica Nicola Frederich, "porque, primeiro, nosso negócio é frigorífico e, segundo, porque acho antieconômico. Para provar escora-se em exemplos reais. "Se tivéssemos cinquenta carretas, quarenta ficariam na maior parte do tempo paradas na entressafra (fim de julho a meados de novembro). Então, seríamos obrigados a concorrer com as empresas e, nossa política, é prestigiar o transportador".

Para reforçar a idéia de que é antieconômico operar frota-própria, o gerente de transporte da Swift faz outras analogias, calcadas na realidade. "Tomando por base um Scania-111 equipado com carreta frigorífica de três eixos, teríamos um custo fixo mensal da ordem de Cr\$ 50 mil, mais o variável por km. Considerando, então, o trajeto Uberlândia/Livramento, sem retorno, chegaríamos a um custo de Cr\$ 10,00/km (paga Cr\$ 1,12 por kg para o transportador). Este conjunto de cavalo e carreta, se fosse nosso, faturaria, rodando bem, Cr\$ 80 mil mensais. O que não é negócio diante do Cr\$ 1,2 milhão investido. Para nós, é mais interessante desenvolver o ramo frigorífico".

Na safra da carne (novembro a julho), a Swift utiliza quarenta carretas diárias pertencentes a Domingos Mincarone, Transfreezer, J. Fernandes, Novato e Rebesquini. A política de operar com várias empresas ao mesmo tempo, diz Nicola Frederich, evita contratempos, como os ocorridos entre 1972 e 1973. "Dávamos exclusividade a uma empresa que comprometeu nosso abate, em Utinga, talvez por se sentir absoluta e por pretender fazer uma pressão de frete".

O gerente de transporte aponta restrições no desempenho das transportadoras. Segundo ele, 40% das carretas têm deficiências de tendais, que enfermejam ou estão sujos, além da falta de



Trem, nem boi-em-pé, que tem frete 50% menor que o rodoviário.

ganchos, que obriga, na última hora, a um tomar emprestado do outro". A exceção, diz, fica para a Domingos Minicarone, "que tem o melhor tendal, pois bolou um sistema desmontável, em aço galvanizado".

Ainda que com algumas restrições, a transferência de carne entre fábricas e armazéns de estocagem é feita por terceiros, dentro de níveis considerados satisfatórios pela Swift. A distribuição deste produto nas áreas da Grande São Paulo e litoral Paulista também é realizada por terceiros, compreendendo quatro pequenas empresas com dez caminhões no toco, equipados com carroçarias isotérmicas. Esta frota faz entregas três vezes por semana, num total de 24 atendimentos e 24 t por veículo. "Vinculamos a carga ao cliente, ou seja, se o transportador não der uma assistência satisfatória, perde o cliente e, conseqüentemente, a carga".

Já na distribuição de frios — salsicha, mortadela —, a fórmula de só trabalhar com terceiros não se mostra aceitável. "Não existe empresa especializada com veículos isotérmicos para este trabalho", constata Nicola Friedrich, "e também, porque, estes carros são ociosos, em tonelagem e dias trabalhados. Operam mais de quarta-feira a sábado".

Assim, a Swift é obrigada a ter frota própria. "Mantemos 32 veículos — F-350, F-4000, L-608, mas a intenção é

padronizar com o segundo — para a distribuição fora do perímetro da capital paulista. É preciso, porque o serviço é muito delicado, exige que o caminhão opere com 2 a 3 t de carga e faça setenta entregas diárias". Já no perímetro urbano, o problema não é grave, sendo, então empregados quinze Kombis de terceiros. "Só utilizamos carroceiros individuais, pois podemos fazer as exigências a ele diretamente", diz o gerente de transporte da Swift-Armour.

Outros dez autônomos são empregados para a distribuição de carne verde para restaurantes de indústrias. Aqui, contudo, o problema de aparência do veículo é importante, já que a concorrência entre frigoríficos é acen-tuada. Para solucionar a falta de poder aquisitivo do autônomo e não tê-lo preso a um equipamento — o que seria prejudicial também à Swift em caso de querer dispensá-lo — a empresa comprará o furgão isotérmico (Cr\$ 35 mil mais IPI), com ele equipando o carro do prestador de serviços.

A manutenção da frota de 32 veículos da Swift é feita na oficina de Utinga e se divide em preventiva e corretiva. O custo/hora desta mão-de-obra é de Cr\$ 90,00.

A distribuição de enlatados, considerado carga seca, é atribuição de um outro departamento da Swift. Só se opera com terceiros que, mensalmente, transportam, para todo o Brasil, cerca de 6 milhões de latas.

Retorna o humor de Ortigara quando o assunto é frota de terceiros. Agora, trabalhamos com cem caminhões dos outros. Resultado: das nove empresas que formam o Grupo, o Expresso Chapecó é o que dá melhor resultado — rentabilidade de 200% sobre o capital" (Cr\$ 200 mil).



Ortigara: "motorista é criminoso".

O Expresso Chapecó nasceu depois da desastrosa experiência com frota própria, "para dar autonomia e melhor controle de horários sobre os veículos em operação", assinala o diretor. Assim, a carga desta coligada está a fiscalização das 180 t (50 t delas cargas frigorificadas) que, diariamente, saem de Chapecó, SC, em direção aos centros consumidores de Porto Alegre, Itajaí, Curitiba, Bauru, São Paulo, Araraquara, Rio, Belo Horizonte e Salvador.

Para garantir a fidelidade do carroceiro, há um contrato que prevê exclusividade entre ele e o Chapecó. Tal acordo não é quebrado porque a empresa oferece ao motorista o retorno assegurado. Dessa carga estimada em 1 800 t mensais —, 95% sai de São Paulo, sendo que a metade se destina a empresas controladas pelo Grupo.

Além de só operar com terceiros, o Chapecó, sempre que possível, procura vender FOB. "Assim não somos onerados em PIS, ICM, ISTR, IR e outras obrigações correlatas. Que pague o frete e os encargos quem compra nossa mercadoria", informa, pragmático, Ortigara. "Com isso, evitamos desembolsar do nosso giro entre Cr\$ 8 a 12 milhões mensais". A venda CIF só ocorre em casos extremos, "para não perdermos um bom negócio e um bom cliente." As estatísticas apontam 90% de comercialização FOB contra 10% CIF.

Nessa política de transferir os problemas e os encargos para quem compra sua mercadoria, a distribuição urbana está implícita. "Não fazemos o pinga-pinga. Um caminhão, no máximo, faz três entregas". O frete de retorno é CIF. "Eu banco todos os encargos mas, também, cobro 100% a mais", assinala Ortigara.

As quase 4 mil t transportadas mensalmente pelo Chapecó só utilizam uma modalidade: a rodoviária. Isto porque com a ferrovia a experiência foi malograda. "Entre 1958 e 1965, transportamos banha entre Joaçaba (SC) até SP, mas havia muita baldeação. Mas, a pior não era entre nossa fábrica até Joaçaba, feita pela gente, mas sim entre a Barra Funda (SP) até nosso depósito paulistano. O estrago das caixarias era monstruoso". Outra razão para a troca pelo sistema rodoviário: "o trem levava uma semana no trajeto enquanto o caminhão, fazendo piquenique na estrada, faz em dois dias".

Também não se arrisca a utilizar a cabotagem. "Mercadorias para Manaus, vendemos posto SP", diz Ortigara. Que, entretanto, absolve a Transfrima (ver matéria), empresa encarregada de levar o produto até o capital do Amazonas. "Mantém uma regularidade de seis dias entre Belém e Manaus. A

CHAPECÓ

É VIVA O CARRETEIRO

Falar em frota própria basta para acabar com o bom humor de Ricieri Ortigara, diretor do Grupo Chapecó. "São reminiscências, nem quero recordar", costuma dissuadir. Contudo, fustigado pelo repórter, suas lamentações jorram. Embora — é bom lembrar — faça cinco anos que a empresa desativou os 25 veículos (dez deles frigoríficos) que compunham o acervo logístico.

"É muito temeroso entregar um caminhão-frigorífico, que custa uma fortuna, nas mãos de um irresponsável. Os motoristas são uns criminosos". Na mão-de-obra sempre esteve sua mais irritadica restrição. "Os resultados nunca compensaram os investimentos. Só trabalhávamos no vermelho", continua Ortigara, que, ainda, encontrou outros dois motivos para liquidar a frota. "Nossa estrutura operacional era falha e, na época, início de 1970, operávamos muito em estrada de terra".

Jonasa faz em quinze dias". Já o transporte aéreo ficou no passado. "Faz dezoito anos que não o utilizamos. Não interessa mais, pois o frete é caríssimo, impraticável."

Como só resta o transporte rodoviário, eis sua incidência sobre a mercadoria. "De maneira geral representa de 3 a 6%

do valor FOB", informa Ortigara. Segundo ele quanto maior o preço da mercadoria, menor o percentual de transporte. Um exemplo: 1 kg de lombo custa Cr\$ 50,00 e seu frete para SP representa Cr\$ 0,50 (1%); já 1 kg de fígado salgado custa Cr\$ 35,00, enquanto seu frete fica em Cr\$ 0,35, ou seja, 10%.

prar (para receber após dois anos) o segundo barco próprio. Hoje possui uma embarcação, construída pelo Estaleiro Erin, de Manaus, com capacidade para 400 t de carga, tendo pago por ele a bagatela de Cr\$ 7 milhões.

"A gente estava praticamente sozinho até o início deste ano", diz em tom amargurado Emival Vieira, "quando algumas empresas rodoviárias, em virtude da entressafra da carne, resolveram, também, esticar até Manaus. Nossa esperança é que, no início da safra, elas voltem para seus pontos de origem e nos deixem em paz".

O barco é equipado com dois motores MWM de 400 cv, tem dez tripulantes (um comandante, um prático e oito marinheiros) e leva um grupo gerador no qual são ligados os aparelhos de frio das carrocerias rodoviárias. Além dele, a Transfrima dispõe de uma frota terrestre composta por treze carretas e de dezoito truques, dez deles de terceiros.

Tal infra-estrutura rodo-fluvial (respalhada por sistema de rádio instalado no barco, na filial de Belém e na matriz de Manaus e pelo serviço de manutenção própria, com mecânicos especializados em aparelhos de refrigeração), garante à Transfrima um excelente cumprimento de prazos. Uma carga sai de São Paulo e nove dias depois chega em Manaus. "Antes, com chatas alugadas, só a subida do rio (Belém-Manaus) demorava quinze dias", explica Emival Vieira.

O barco leva sete carretas mais cin-

TRANSFRIMA

BANCANDO O COMÉRCIO E O TRANSPORTE

Traumatiza qualquer fabricante sulista ter que entregar seu produto na praça de Manaus. Assolam-no dúvidas inquietantes. Chegará? Quando? Em quais condições? Com avarias? Faltando a metade? Se a atroz insegurança põe em risco uma corriqueira carga seca, o que não passará pela cabeça de um empresário que se propõe a fazer chegar até lá uma carga frigorificada?

Os frigoríficos, com raríssimas exceções, preferem não correr o perigoso risco. Assim, ou apenas se limitam a vender FOB ou a comercializar seu produto com empresas especializadas que, comprando o item perecível, também assumem a incerteza do transporte. É o caso da Transfrima, de Manaus, que há quatro anos vem ganhando rios

de dinheiro com o comércio e o transporte de produtos frigorificados, porta-a-porta, entre o Sul e a capital amazônica.

Aliás, a Transfrima sempre cultivou as tarefas difíceis. Nasceu para explorar o transporte de cargas frigorificadas quando a Belém-Brasília se resumia a uma bucólica picada. "Então chegou o asfalto", lembra Emival Vieira de Castro, gerente da filial-SP, "e o frete ficou avacalhado". E a empresa partiu à procura de melhores ganhos e de um novo desafio: o transporte fluvial entre Belém e Manaus.

Ainda não se pode dizer que Cr\$ 4,50 mais 2,5% de ad valorem (o quanto cobra a Transfrima pelo transporte de um quilo de carne entre SP e Manaus) seja um frete avacalhado. Pelo contrário: é mais valioso do que o cobrado entre Santos e Kuwait por via marítima. No entanto, a persistir a guerra da concorrência (que se contenta com Cr\$ 3,80/kg para compensar a frota ociosa pela entressafra da carne), fatalmente a empresa manauara não chegará a materializar seus planos.

Dos mais ousados está o de com-



O barco de Cr\$ 7 milhões está ameaçado por uma concorrência que, espera Emival, "volte para seus pontos de origem e nos deixe em paz".

RAPIDEZ EFICIÊNCIA
★ SEGURANÇA ★

NÃO DEIXAMOS SUA CARGA FRIA ESQUENTAR

Quando o assunto é carga fria, deixamos toda a modéstia de lado. Afinal, modéstia é redundante para quem mantém uma das maiores frotas de veículos frigorificados do país. Com tais equipamentos, sempre impecavelmente revisados, garantimos a entrega de sua carga fria por todo o Brasil. De Norte a Sul; de Leste a Oeste. Por isso costumamos afirmar, convictos: o frio que transportamos, nunca esquenta. Se você acha que estamos sendo pretensiosos consulte qualquer um dos nossos clientes.



para qualquer parte do país

co truques (ou apenas nove carretas) e, em média, gasta quatro dias para chegar em Manaus e mais outros três na volta para Belém. Os motoristas das carretas (salário bruto de Cr\$ 7 mil) largam a carreta sobre o barco e, no mesmo cavalo, atrelam a que está desembarcando. Os que guiam truques (ganho de Cr\$ 5 a Cr\$ 6 mil) fazem a travessia fluvial dentro do caminhão. Os truques se tornam necessários para as cargas menores (frangos) já que a Inspeção Federal proíbe a mistura de dois produtos distintos.

A sincronização rodo-fluvial não chega a ser inteiramente perfeita em virtude dos descompasos causados pela burocracia portuária e por problemas de maré. Assim, geralmente o barco permanece ancorado dois dias em Belém e outros três no porto de Ma-

naus. Já os caminhões só rodam efetivamente quinze dias por mês. O restante, ficam parados: ou sobre o barco, ou por burocracia ou esperando carregamento.

Oas 300 a 400 t mensais de cargas frigorificadas transportadas pela Transfrima, a maioria sai de São Paulo. O resto total, a empresa, que também tem atividade atacadista em Manaus, compra 30% para revender. Isto na safra da carne porque, na entressafra, para não deixar a frota parada, é obrigada a bancar 70% da carga. O retorno é feito com carga seca.

A Transfrima não parece disposta a continuar bancando o comércio para obter o transporte. Por isso está pretendendo modificar a estratégia. "A tendência é deixarmos de comprar para nos concentrarmos mais no transporte", finaliza Emival Vieira.



Laudelino: mas quem se habilita?

SEARA

O QUE MANDA É A PALAVRA

O Frigorífico Seara utiliza integralmente frota de terceiros, assim na distribuição urbana como nas transferências a médias e longas distâncias. E só opera com carreteiros "porque é mais barato do que as transportadoras", explica, sem fundamentar, Haroldo Boldrin Júnior, funcionário da empresa.

Um relacionamento fraternal está implícito entre o Seara e seus carreteiros — cerca de 65 entre estradeiros e entregadores urbanos. "Os motoristas são exclusivos", diz Boldrin, "mas não há contrato. É a palavra comprometida quem manda. Lá em baixo — referindo-se a Santa Catarina — o que se diz tem muito valor".

São utilizados catorze veículos com carroçaria carga seca na distribuição em São Paulo, mais dez carros na praça carioca. O Seara remunera por comissão: 2% sobre o valor da nota fiscal para quem tem Kombi e 1,4% para os donos de caminhões leves. Estes, mensalmente, entregam cerca de Cr\$ 1 milhão; os outros, entre Cr\$ 500 a 600 mil.

Na opinião de Boldrin tal remuneração sedimenta o vínculo entre carreteiro e Seara. "Tanto que eles seguram sua vaga com unhas e dentes". Para provar, ele afirma que "a metade dos autônomos paulistas estão há mais de seis anos trabalhando para a empresa".

Nas transferências de carga entre o frigorífico, em Seara, cidade catarinense, a 700 km de Florianópolis, para as

filiais de Curitiba, São Paulo e Rio, são utilizados cinquenta caminhoneiros, a maioria donos de truques. Quando o Frigorífico Seara iniciou as atividades, em 1956, fazia o transporte em veículos próprios. "Mas, pelo que sei", informa Boldrin, "era dureza trabalhar com motorista empregado que, além de não cuidar do veículo, dava muita despesa".

O Seara remunera os carreteiros da seguinte maneira: Seara-SP, Cr\$ 685,00/t, para caminhão-toco; Seara-Rio, Cr\$ 860,00. No retorno paga Cr\$ 200,00 (SP-Seara) e Cr\$ 255,00 (Rio-Seara). Carreteiro que for infiel recebe "gancho" de quinze dias, como aquele que, chegando em SP, carregou para outra empresa, em direção à Bahia.

KAIOWA FALTA TRANSPORTADOR ESPECIALIZADO

A falta de empresa de transporte que se disponha a oferecer caminhões com carroçarias isotérmicas está retardando a supressão da frota própria do Frigorífico Kaiowa. A idéia de eliminar os vinte veículos tomou corpo depois que o frigorífico pôde recrutar (com muita dificuldade) seis carreteiros para entregas urbanas. Então, comparou os custos. "O frete deles vale Cr\$ 0,23 kg, enquanto, em nossos carros, atinge Cr\$ 2,10 kg", resume Laudelino do Nascimento Machado, gerente de distribuição.

Não fosse a dificuldade de encontrar terceiros — "quem tem caminhão fechado, principalmente isotérmico, prefere fazer viagens" —, o Kaiowa certamente já teria descartado a frota própria. Pois, além do frete sair mais caro, sua mão-de-obra não é tão flexível. "Um carro nosso faz dez entregas diárias em seis horas, enquanto os terceiros fazem as mesmas entregas em quatro horas. Quem dirige não é o dono do caminhão, mas, normalmente, empregados, que têm incentivo, recebem gratificação".

Carreta e cavalo, só dos outros

Com a frota de vinte veículos (dez L-608, seis 1113, um Mercedes 2013 e três Chevrolet C-60) o Kaiowa distribui 2 mil t mensais de carnes para açougues, supermercados e restaurantes industriais da Grande São Paulo, Santos e São José dos Campos. Já os seis veículos de terceiros atuam mais na capital paulista, onde, mensalmente, distribuem 600 t.

Na transferência entre Presidente Prudente e Guarulhos, onde o Kaiowa mantém seus frigoríficos, o transporte é executado exclusivamente por transportadores. "Custa menos, não dá manutenção, evita seguro e um alto investimento com carretas, cavalos e equipamentos de frio", informa Laudelino Machado. Neste percurso são movimentadas mensalmente 2 mil t (1 840 t de carne com osso e mais 160 t sem osso).

Não queremos ser piégas,
apenas gratos, Por isso,
nós, os empresários do
transporte coletivo, vamos
ocupar esta página.



A nosso favor,
Lutando sempre!
Coragem,
Inteligência
Dinamismo
Energia e destemor
São atributos seus!

Ficamos muito gratos
Reconhecidos estamos
Ao Homem, ao Deputado
Nosso amigo e aliado
Cidadão
Inigualável!
Sábio defensor do povo!
Caminharemos felizes
A cuidar bem do transporte
Tendo sempre ao nosso lado
O nosso mui caro e prezado Franciscato!

CONTRA O DESPÉRDICIO

Em São Paulo, a idéia já pegou. O usuário telefona para a Central, o operador avisa o motorista mais próximo da chamada e o carro aparece, em poucos minutos. Mais importante que a rapidez é a economia: diminui o número de táxis que trafegam sem passageiros.

O táxi apanha o passageiro no centro e o leva à periferia. Digamos que volte "batendo lata", para usar a expressão comum aos motoristas. A situação não pode ser evitada. Repete-se inúmeras vezes a cada dia, nas grandes cidades do país. Agora, é só imaginar quanto se gasta de gasolina, inutilmente, quando esses carros ficam rodando sem passageiros.

Para falar com números, basta lembrar que São Paulo, por exemplo, possui 34 mil veículos no serviço de táxi. Em média, cada um roda 300 km por dia e completa a metade dessa quilometragem transportando apenas seu condutor. Os dados são de Osvaldo Jacote, presidente da Cooperativa Mista de Trabalho dos Motoristas Autônomos de Táxis Especiais de São Paulo. Ele dá a informação para enfatizar a validade da Cooperativa, que tem na racionalização do consumo de combustíveis e no combate à ociosidade dois de seus objetivos mais importantes.

Criados na capital paulista em novembro de 1976, os táxis especiais vieram por exigência da Secretaria Mu-

nicipal de Transportes. Eram, de início, quarenta veículos, todos equipados com rádio receptor-transmissor. A administração do município justificava a idéia dizendo que pretendia oferecer certa comodidade na área de transportes urbanos, naturalmente a um preço elevado.

Hoje, um ano depois, Osvaldo Jacote acredita que o conceito de táxi especial já está firmado. E garante que, com a Central Rádio-Táxi, a Cooperativa tem tido excelentes resultados. Um exemplo: a ociosidade de seus veículos caiu para 30%. Outro: o cadastro registra atualmente uns quatro mil usuários. Mais um: são recebidas, em média, entre oitocentas e mil solicitações, em dias normais (quando chove, as chamadas triplicam).

Tudo, segundo Jacote, não passa de consequência dos bons serviços. O presidente da Cooperativa assegura que o tempo médio de atendimento oscila entre 7 e 15 minutos. "Algumas vezes, dependendo do trânsito, levamos 20 minutos". Essa rapidez se explica pela existência de pontos de

apoio, em locais estratégicos da cidade. Atualmente, há seis deles, em bairros indiscutivelmente aristocráticos: Higienópolis, Jardim América, Moema, Alto de Pinheiros, Morumbi e Pompéia. Ali vivem as classes mais abastadas, usuários muito freqüentes do sistema.

Não se pode dizer, no entanto, que o serviço esteja livre de dificuldades. Falta experiência, e os operadores, telefonistas e motoristas ainda não exercem suas funções de modo impecável. Mesmo os passageiros desconhecem muita coisa, por falta de hábito. Pior, contudo, de acordo com Osvaldo Jacote, é a questão dos pontos de apoio. "Para melhorarmos nosso nível de atendimento, inclusive na rapidez, seriam necessários 36 pontos, que já têm suas áreas demarcadas pela Secretaria Municipal de Transportes e cuja liberação solicitamos através de processos que tramitam no Departamento de Transportes Públicos e no DSV". Na verdade, os seis pontos de apoio atuais funcionam oficiosamente, embora com ordem verbal das autoridades. "Mesmo assim, guardas menos avisados ainda lavram multas contra nós", lamenta Jacote. Ele acha que, se tudo fosse oficializado e sinalizado, seus carros rodariam vazios menos vezes, reduzindo o consumo de combustível.

Com a Central,
os "orelhões"
não têm vez

Seja como for, trabalho é o que não falta. Hoje em dia, 40% dos pedidos vêm dos chamados "jardins", a área residencial nobre de São Paulo; outros 40% são do centro e os 20% restantes de pontos mais distantes e bairros periféricos. A frota atual constitui-se de quinhentos veículos, 375 deles contando com rádios receptores-transmissores. São modelos Opala, Passat e Maverick. Segundo Jacote, o público usuário prefere o Opala numa média de 90%, ficando os 10% restantes entre as outras duas marcas.

Para fazer parte da categoria "especial", o veículo precisa estar equipado com tacógrafo, taxímetro totalizador, receptor-transmissor, faixa de identificação, desembaçador, freio a disco e radiadores especiais. "Isso faz com que a viatura - no caso um Opala - tenha seu custo elevado de Cr\$ 95 para Cr\$ 129 mil", recorda Jacote. Não se pode esquecer também os gastos com a pintura que, por exigência legislativa, deve ser padronizada. Citando as despesas, o presidente da Cooperativa aproveita para se queixar, dizendo que o investimento não tem retorno. Jacote



Com o rádio, menos táxis vazios, mais poupança de gasolina.

afirma que a vida útil do carro é de quatro anos, não cobertos pelas tarifas atuais (Cr\$ 15,00 a bandeirada; Cr\$ 2,73 o quilômetro rodado e Cr\$ 50,00 a hora lenta). Ele acha que o quilômetro rodado deveria passar a Cr\$ 3,20 e a hora lenta a Cr\$ 60,00.

Com os motoristas, as exigências não são menores. Devem ter, no mínimo, dois anos de profissão. Também são indispensáveis a sindicalização e a propriedade de veículo com características próprias para táxi especial. Os profissionais são testados pela Cooperativa pela própria Secretaria Municipal de Transportes. Os aprovados recebem treinamento no setor de Comunicação Social daquela pasta, onde aprendem sobre turismo, primeiros socorros, relações humanas e conhecimentos gerais (ruas, trajetos, monumentos históricos).

Ao ingressar na entidade, o motorista adquire cotas-parte no valor de Cr\$ 17 mil, dos quais Cr\$ 13 mil são destinados à aquisição do rádio e os outros Cr\$ 4 mil ao capital da associação, para a construção de postos de abastecimento e oficinas mecânicas. No mais, há uma mensalidade de Cr\$ 500,00 "para cobrir o rateio das despesas", conforme explica Jacote. "A remuneração compreende a fêria do dia; todo rendimento auferido durante o dia, semana ou mês pertence ao próprio motorista", acrescenta ele.

Oswaldo Jacote faz questão de assinalar que a entidade não tem fins lucrativos, e que a criação da Central Rádio-Táxi é resultado do esforço conjunto dos motoristas autônomos. O negócio vai tão bem que a atual preocupação da Cooperativa está em reivindicar, junto ao Dentel, outra rede de rádio. Atualmente, há três redes, que modulam, cada uma, 125 táxis, em sistema semiduplex de VHF-FM, com duas faixas de frequência, uma para transmitir, outra para receber.

A concessão, entretanto, não é fácil de se obter. De acordo com Jacote, leva entre cinco e seis meses, e a ex-

clusividade concedida não é respeitada. "Apenas para exemplificar: a frequência de transmissão da rede 1 estava sendo utilizada pelo Corpo de Bombeiros; somente depois de três meses de gestões, conseguimos seu uso exclusivo. O mesmo acontece com a rede 3, ocupada pela Secretaria da Fazenda de São Paulo", explica o presidente da Cooperativa.

De qualquer forma, o sistema vai indo bem. O interessado disca para a Central, faz o pedido do táxi e fornece nome, endereço, telefone. Logo depois, a Central liga para a casa do solicitante, e confirma o chamado. Para evitar brincadeiras, não são atendidas as solicitações feitas através de "orelhões". O que não impede os trotes — chegam a 1% do total das ligações, índice considerado bastante baixo para negócios desse gênero.

E o cidadão ligou às 3 da manhã pedindo uma caixa de bombons

No controle das requisições, a Central se utiliza de três tipos de impressos: um para clientes cadastrados, outro para usuários eventuais e um terceiro só para especificar o tipo de veículo preferido pelo passageiro. O objetivo é tornar racional o serviço, impedindo que um cliente já cadastrado repita seus dados a cada chamada. Para evitar que a rede de rádio fique ociosa, os impressos são de três cores, uma para cada rede. Assim se elimina o acúmulo de pedidos numa só delas.

Quando todas essas etapas são cumpridas, é hora de consultar o painel. Ele dá as posições de todos os carros, nos vários pontos da cidade. Dessa forma, o encarregado escolhe para o solicitante o táxi que estiver mais próximo. Com isso, reduz-se a perda de tempo e o consumo inútil de gasolina.

Por ora, o painel cumpre suas fun-

ções, "mas já revela inadequação para os quinhentos carros", conforme acentua Jacote. A situação vai piorar quando a frota aumentar para 1 500 táxis. Essa expansão está prevista para curto prazo. Para um prazo mais longo, a frota deverá atingir a casa dos 3 500 veículos. "Então, os carros serão controlados por um miniprocessador de dados, com custo inicial orçado em cerca de Cr\$ 1 milhão, e a ser implantado até o final do próximo ano".

Outro problema, esse bem atual, está na manutenção da frota. Até hoje, ela não é feita em oficina própria, embora o presidente da Cooperativa garanta que ultima contatos com revendedores autorizados a fim de conseguir descontos de até 50% na mão-de-obra necessária à mecânica, funilaria, pintura e um abatimento de 20 a 50% na reposição de peças. A Cooperativa pleiteia ainda, junto aos fabricantes, uma redução de 10 a 20% na aquisição de carros zero km.

A entidade pretende também manter um posto de revenda. Por isso, Jacote acredita que seria muito interessante padronizar a frota, para o que já começaram as conversas com os fabricantes. Aliás, a diversificação existe "devido à política comercial das indústrias". "De início — continua o presidente da associação — o objetivo, tanto da Secretaria Municipal de Transportes quanto da Cooperativa, era utilizar um único modelo de carro. Com isso, os custos seriam mais baixos. Porém, devido às gestões dos fabricantes, foram adotados três modelos: Opala, Maverick e Passat". Agora, se decidida a padronização, a preferência irá para quem oferecer maiores vantagens, principalmente no que se refere à manutenção e reposição de peças. É bom não esquecer, contudo, que o próprio Jacote citou suas estatísticas, garantindo a preferência do público pelo Opala

Para evitar mal-entendidos, Jacote destaca que o taxímetro só é acionado quando o táxi chega ao local combinado. "O percurso entre o ponto de apoio e o lugar onde está o usuário não se cobra, de forma alguma. Tampouco os serviços paralelos sofrem incidência de taxas adicionais".

Quando fala de serviços paralelos, o presidente da Cooperativa se refere a pedidos os mais diversos, que fogem do serviço de táxi em si. Normalmente, os motoristas são requisitados para o acompanhamento de crianças à escola, quando os pais não podem fazê-lo. Algumas vezes, os táxis saem da Grande São Paulo, e até do Estado. Isso tudo ainda se encaixa dentro do que se poderia chamar de normal. Agora, o que há de pedidos exóticos. . .



Na frota, três modelos de carros; mas o Opala é o preferido.



Jacote garante: o rádio e o painel permitem que se atenda o usuário em poucos minutos.



Há quem peça remédios, bebidas, cigarros, pizza. Mas o troféu de originalidade talvez deva ir para um cidadão que telefonou às três da madrugada querendo uma caixa de bombons. A solicitação era a sério, e foi atendida. Houve outro, advogado, que solicitou o táxi, pagou a corrida, e passagens de ida e volta na ponte-aérea para que o motorista entregasse alguns documentos no Rio de Janeiro. Vale registrar ainda o caso de um indivíduo que chamou o táxi, entregou ao motorista um pedido de saldo assinado e um cheque em branco. E deu as seguintes instruções: se o saldo atingir Cr\$ 50 mil, preencha o cheque e retire o dinheiro. Jacote assegura que tudo correu conforme o desejo do solicitante, "hoje um dos mais assíduos clientes da Central Rádio-Táxi da Cooperativa".

Com toda essa experiência, a Central Rádio-Táxi de São Paulo está servindo de balão de ensaio para a implantação de sistemas similares em todo o país. Caso, por exemplo, da Cooperativa de Trabalho de Motoristas

de Veículos de Transportes de Passageiros do Estado da Guanabara, a Transcoopass. Seu presidente, Luiz Carlos Oliveira da Cruz, dá a entender que o serviço é um sucesso. Para explicar o porquê da permanência da palavra Guanabara, depois da fusão, ele argumentou: "o nome deu sorte; não pretendemos mudar".

Quem explica toda a mecânica de funcionamento da Transcoopass, contudo, é seu diretor-financeiro, Mário Lopes Fernandes. Depois de mencionar os "bandalhas" — como chama os motoristas de táxis do Rio que "fazem gato e sapato" dos passageiros — ele afirma que os profissionais da Cooperativa nem tocam no dinheiro do usuário. "O passageiro passa no balcão da Transcoopass, no Aeroporto Internacional do Galeão, e compra um boleto, que vai lhe custar o preço tabelado de acordo com o lugar de destino. Com o boleto na mão ele apanha o táxi e entrega a parte destacável do bilhete ao motorista. As tarifas são reguladas pelo Conselho Interministerial de Preços.

Para se ter uma idéia de seu valor, o percurso Galeão-Centro custa Cr\$ 87,00 para uma pessoa, Cr\$ 96,00 para duas e Cr\$ 99,00 para três; a corrida do Galeão a Copacabana fica em Cr\$ 120,00, Cr\$ 134,00 e Cr\$ 138,00, respectivamente. "Se à primeira vista parece caro" — defende-se Lopes Fernandes —, "é porque o passageiro não sabe que os nossos carros têm ar condicionado, são eternamente limpos e o serviço é de primeira. Por isso, todas as companhias aéreas mantêm conta corrente com a Cooperativa, além de agências de turismo, hotéis, embaixadas, grandes empresas". O cadastro registra mais de trinta grandes clientes. Todos entregam ao caixa suas requisições de serviço e recebem os boletos correspondentes.

No momento, 156 profissionais fazem parte da Cooperativa do Rio. Para entrar, cada um deles deve integralizar sua parte do capital social, que equivale a Cr\$ 5 040,00. Além disso, o motorista precisa pagar todo mês a taxa de administração — 10% do total recebido. Isso, segundo Lopes Fernandes, emprega-se nos gastos com despachantes, renovação de licença, multas. Também são descontados os gastos com oficinas, manutenção, consertos do ar condicionado. Dessa forma, mantém-se uma espécie de conta corrente. A única ocasião em que o motorista usa dinheiro vivo é quando precisa colocar gasolina. Mesmo assim, o presidente da Transcoopass já apresenta a solução: "Teremos, em breve, uma bomba para o motorista pagar tudo através da Cooperativa".

Os requisitos para a admissão de cooperativados são muitos. Além da exigência dos atestados habituais, a entidade recolhe informações junto a conhecidos, vizinhos e colegas do candidato. Em seguida, realiza-se uma entrevista para averiguação do nível do interessado. Também o regulamento interno é bastante rigoroso. As punições são gradativas: começam por um dia de suspensão, indo até seis, normalmente. Se chegar a isso, o motorista não escapa da expulsão, mas recebe de volta sua parte. Se nada disso ocorrer, o motorista pode tirar, em média, Cr\$ 16 mil. Feitas as deduções, sobram, segundo o presidente da Transcoopass, uns Cr\$ 7 500,00.

Como o serviço está classificado no padrão de classe A, os profissionais têm por norma manter boa aparência. No Rio, o uniforme já faz parte das obrigações do cooperativado, ao lado da barba sempre escanhoad. Agora estão pensando numa escola de inglês. Aguardam, apenas, a cessão de uma á-

rea do aeroporto, para assistirem às aulas no próprio local de trabalho.

Já que se fala em aparência, não se pode esquecer da escolha do automóvel. Mário Lopes Fernandes alinha como uma das vantagens do Opala o fato de ser "muito vistoso". Mas relaciona outras, como "economia, um porta-malas grande, condições de conforto ao passageiro, facilidade de manutenção". Hoje em dia, a frota da Transcoopass constitui-se de Opala 4 cilindros, "cada um em nome do motorista, seu proprietário legítimo". A Transcoopass entra como avalista, mas "dá uma colher de chá, conseguida na General Motors: desconto de 17% no preço do carro".

Todos os 156 veículos estão equipados com ar condicionado (o aparelho e instalação ficam em Cr\$ 10 mil) e isso faz com que a média de 8,5 km por litro de gasolina caia para 8. Já os rádios Motorola, 45 watts de potência, estão instalados em 65 táxis. Cada um custa Cr\$ 17 mil e há planos para que toda a frota receba o benefício. Isso exigiria uma soma de Cr\$ 2,6 milhões. Fernandes acha que compensa, pois o equipamento permite economia de combustível e otimização no uso do

veículo, facilita a comunicação de problemas mecânicos e proporciona melhor atendimento aos usuários.

No Rio, tudo começou nos tempos do Simca Chambord

Além dos gastos com a instalação de cada receptor-transmissor, mais Cr\$ 80 mil foram consumidos na montagem da Central, por conta da Control, de SP. Ali são recebidas as solicitações e, após consulta ao painel que fornece a posição dos carros, transmitem-se os comunicados aos motoristas. Oa mesma forma que em São Paulo, o objetivo é manter alta a frequência de carros trafegando ocupados. Com a Central, as despesas operacionais ficam em torno de Cr\$ 30 mil por mês, o equivalente aos salários de operadores e telefonistas.

Quem observa todo esse aparato tecnológico, nem de longe tem idéia do início da Cooperativa, pelos idos de 1961. "Iniciamos com 25 Simca

Chambord e nossa frota deve ter sido a primeira de veículos 0 km no Brasil", recorda Lopes Fernandes. Mais tarde, trocaram os Simca pelo Alfa Romeo e chegaram ao Opala. Hoje, a renovação da frota se dá a cada três anos ou um pouco mais, embora muitos motoristas prefiram trocar de carro após dois anos e meio de praça, com o propósito de obter valor maior na hora de pagar a entrada.

Os resultados positivos no Rio e São Paulo estão levando a solução para outras capitais. Profissionais de Fortaleza e Belo Horizonte estudam a viabilidade do negócio em seus estados e a Bahia já tem a Comtas, Cooperativa Mista de Trabalho de Motoristas Autônomos de Salvador Ltda., que cobre o perímetro urbano e área metropolitana daquela cidade. Os serviços começaram na primeira quinzena de outubro, entre o Aeroporto Internacional Oois de Julho e hotéis de três a cinco estrelas. Sessenta Opala 4 portas, modelo 1976, formam a frota da cacula das cooperativas de táxis. Seu presidente, Ari Costa de Carvalho, diz que é cedo para o equipamento de rádio, mas já entrou em contato com a Control "pensando no futuro".

FAÇA SEU MERCEDES RENDER MAIS

Turbina com kit completo para toda a linha Mercedes, equipada com motor OM 352 e OM 352 A (1113, 1513, 2013, 2213, 1316, 1516, etc)

- Aumenta a potência, elimina fumaça e reduz em 10% o consumo.
- Assistência técnica, reposição de peças e teste completo da turbina.



TURBOEX

Comércio e Indústria Ltda

Recuperação de turboalimentadores
R. Laguna 136 (Trav. Av. João Dias) CEP
04728

Fone: (011) 247-2846 — Santo Amaro —
São Paulo

SEU MERCEDES MERECE UM CARINHO ORIGINAL!

- 1º) AUMENTO DE POTÊNCIA
- 2º) ASSISTÊNCIA TÉCNICA
- 3º) RECUPERAÇÃO DE TURBOALIMENTADORES EXCLUSIVAMENTE COM PEÇAS ORIGINAIS C/ GARANTIA DE 6 MESES



AS PEÇAS NÃO ORIGINAIS SÓ PREJUDICAM O SEU MOTOR

por isso oferecemos um carinho original, Turboalimentadores GARRETT
Procure o concessionário MBB mais próximo ou a Turbodina Ind. e Com. Ltda.

centro autorizado



TURBODINA

INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.

FÁBRICA:
RUA MANUEL HERNANDES LOPES, 250 - TEL.: 443-5871 - 452-4177
SÃO BERNARDO DO CAMPO - SP



Os Mercedes-Benz 1519 são os v com carga total.

Desenvolver um veículo ideal para cada fim específico é a filosofia básica da Mercedes-Benz.

O LS-1519 não é exceção. Com ele a Mercedes-Benz visou à criação de um veículo cuja utilização fosse mais rentável e que proporcionasse maior lucro por tonelada transportada: um cavalo mecânico para tracionar 32 toneladas com semi-reboque de dois eixos, o único veículo brasileiro nessa categoria.

É uma faixa de tonelagem que, em muitos casos, possibilita carga total também na viagem de volta, tornando a operação do LS-1519 mais rentável que a de outros caminhões pesados.

Você percebe isso logo que coloca um no trabalho: o capital investido retorna muito mais rápido.

Mas, além da adequação do veículo, existem outros fatores que determinam a rentabilidade.

Um dos mais importantes é a econo-

mia. E isso depende muito do motor. Ele deve ser adequado: não lhe pode faltar e nem sobrar potência.

Por isso a série 1519 foi dotada com o motor certo: o OM-355/5.

É um robusto motor diesel de 5 cilindros em linha (192cv DIN ou 215cv SAE) com injeção direta que, como os demais motores Mercedes-Benz, se caracteriza pela simplicidade de funcionamento e pela economia de combustível.

A série 1519 Mercedes-Benz conta com mais dois tipos de veículos: o L e o LK.

O L-1519 é um chassi de caminhão para 15 toneladas de peso bruto total. Pode ser equipado com o terceiro eixo,

aumentando sua capacidade para 22 toneladas de PBT. É disponível em quatro distâncias entre eixos: 3600mm, 4200mm, 4830mm, 5170mm. O LK é um chassi robusto, com 4200mm de distância entre eixos, e vem equipado com tomada de força, de série, para acionar equipamentos hidráulicos e mecânicos como básculas, guindastes, escadas retráteis, compactadores de lixo, etc.





Veículos pesados que mais viajam Na ida e na volta.

No LS-1519 a distância entre eixos varia em função da cabina: 3600mm com a cabina simples e 4200mm com a cabina equipada com leito. Os três modelos da série vêm equipados com o eixo traseiro HL-5.

E podem vir, opcionalmente, com a GV-80, uma caixa auxiliar de marchas, instalada à frente da caixa de mudanças.

Com a GV-80, é possível duplicar-se o número de marchas da caixa de mudanças, obtendo-se velocidades médias maiores e uma operação mais econômica.

Com os Mercedes-Benz 1519 você ganha na compra, no uso e na revenda.

Um Mercedes-Benz é, comprovadamente, um veículo de longa vida útil e poucas paradas por avaria. Em função da sua alta qualidade e da eficiente manutenção que você pode dar a ele em quase 200 Concessionários especialistas em veículos diesel.

Isso, além de garantir excelentes condições de operação do veículo por muitos



anos, assegura a ele um elevado valor de revenda.

Portanto, se seu negócio é transportar cargas como bobinas de papel, madeira, produtos perecíveis, bebidas, derivados de petróleo, minério, produtos agrícolas a velocidades médias mais elevadas, procure um dos Concessionários Mercedes-Benz espalhados pelo Brasil e exponha seu problema. A solução, sem dúvida, será um 1519.

Mercedes-Benz
- quem mais sabe de transporte diesel.



Mercedes-Benz

Mantenha sempre regulada a bomba injetora do motor do seu Mercedes-Benz. Com a bomba desregulada, você desperdiça até 30% de combustível, polui o seu caminho e queitha divisas do país. Seja você mesmo o seu fiscal.

VW USA CRIATIVIDADE PARA MOVIMENTAR CARGAS

Operando, com excelente aproveitamento, uma das maiores frotas de empilhadeiras do país, a VW não esconde sua preferência pelo diesel. Exigindo máquinas com características padronizadas, a empresa não dispensa a criatividade para desenvolver vários projetos de equipamentos fora-de-série.

Talvez, só perca para a Cia. Docas de Santos, com 350 unidades. Depois, em segundo lugar, vem, certamente, a frota da Volkswagen, com 262 empilhadeiras. Por marca: 157 Hyster, 53 Yale, 27 Clark, mais as importadas (onze Mulli, duas Wagner, uma Lancer Boss e uma Green Bat), além de dez outras "feitas em casa", batizadas de "cavaqueiras", com motor VW-1500. Por tração: 150 são a diesel, 41 movidas a gasolina, 49 por glp e 22 elétricas.

Até aí morreu Neves, dirá o leitor atarantado com o gigantismo retratado pelos números. Então, a Volkswagen começa a provar que ostenta, igualmente, um incrível aproveitamento das máquinas. A utilização média de suas empilhadeiras atinge 220 horas mensais. Isto a média, porque o emprego máximo desenvolvido por 30% das empilhadeiras (diesel) chega a 420 horas/-

mês. Neste caso, operam em três turnos. O mínimo exigido de uma máquina é dois turnos de trabalho (dezoito horas e vinte minutos).

Um dos segredos para conjugar avantajada frota e plena utilização talvez esteja na constante vigilância exercida pelo gerente do departamento de transportes, Herbert Rainer Laubner. "Fomos nós", lembra ele, "que forçamos os fabricantes de empilhadeiras a introduzir o diesel. Pusemos a carta na mesa: se não dieselizarem, importaremos". A Yale dieselizou e entregou a primeira, em 1970, para a VW. "A partir daí, os demais fabricantes passaram também a fabricar empilhadeiras a diesel", constata Laubner com um indifereçável ar de vitória.

Quem conhece a acidentada topografia da fábrica de São Bernardo do Campo, entende a exigência pelo diesel. "Além do que", informa Laubner, "a

empilhadeira a diesel dá menos manutenção e, evidentemente, é mais econômica". Segundo ele, a duração de um motor diesel atinge 10 mil horas, contra de 2 500 a 3 mil do motor a gasolina.

A Volkswagen dá preferência para o motor diesel. Fixa três modelos básicos — para 2,5, 4 e 7 t de capacidade. E outras características técnicas. As torres, por exemplo, devem medir de 1,80 m (para trabalho em porões das prensas) até 6,20 m (estocagem). Os garfos das empilhadeiras medem, em geral, 1,22 m, e, no máximo, 2,00 m, para operações CKD. "Padronizando as características", diz Laubner, "dispensamos a padronização de marca. Pois as diferenças existentes entre os três fabricantes não são muito grandes". A diferença que conta é a monetária. A menor cotação ganha o pedido da VW.

Outra filosofia é utilizar o produto nacional até onde seja possível. Por isso, a empilhadeira lateral foi descartada. "Não há um representante que perdure", diz Laubner, "tanto que temos uma Lancer Boss, que, ao longo dos últimos anos já teve inúmeros representantes". Outra crítica do gerente de transportes da VW vai para as locadoras de empilhadeiras.

"Faz dois anos que não alugamos uma empilhadeira", diz Laubner. "Utilizávamos tal expediente em casos de emergência, esporadicamente. Mas, os equipamentos que recebemos nunca vieram em condições desejadas. Conclusão: ficaram mais tempo parados do que em operação". Sua restrição deriva também para a inabilidade do operador, além de outra observação: alugar sai muito caro.



O Buggy, "feito em casa": 1,40 m de entre-eixos, por isso, muito ágil nas ruelas da produção.

Para quem censura o custo médio horário de manutenção das empilhadeiras — Cr\$ 22,00 para máquinas até 2,5 t e Cr\$ 25,00 para empilhadeiras de 4 e 7 t — Laubner tem uma resposta pronta. “O custo total é dividido pelas horas em que a empilhadeira é realmente utilizada. Se fôssemos dividir pelas horas úteis e ociosas o custo obviamente baixaria”.

O plano de manutenção para empilhadeiras prevê, quinzenalmente, troca de óleo de lubrificação e, mensalmente, inspeção completa. Há itens com vida estimada — o rolamento da torre de elevação, por exemplo, tem durabilidade prevista de 1 500 horas —, cuja indicação é possível através da leitura do horímetro. “A causa provável da quebra é arquivada e vai para uma tabela, onde se procura chegar a um modelo estatístico. Nossa frota é grande e o modelo é preciso”.

Volkswagen lança a “Lambreta”, um veículo inédito na praça

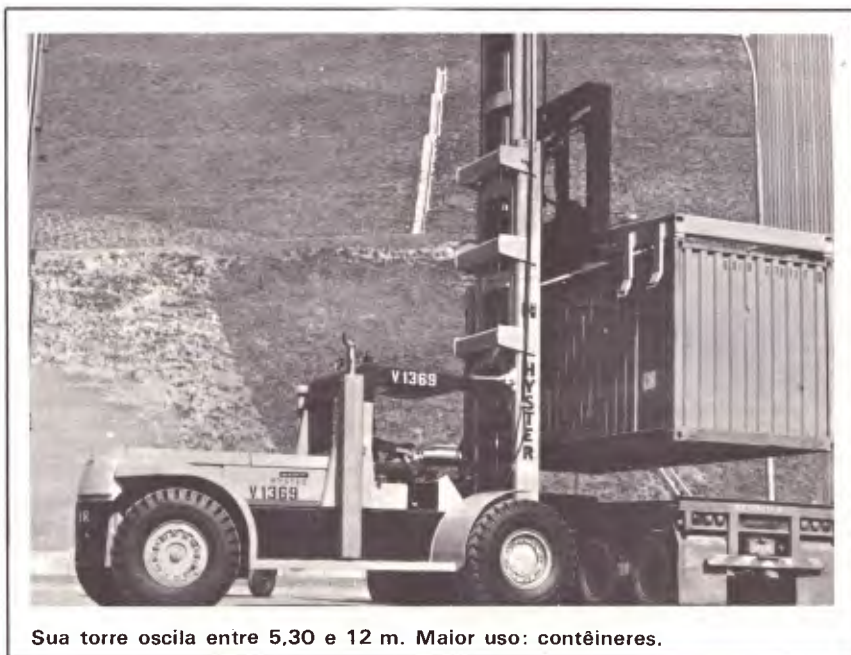
Apesar de exibir um certo grau de sofisticação, a Volkswagen lança um desafio. “Ninguém pode nos fornecer dados exatos sobre o ponto ideal para se substituir uma empilhadeira. Há muitas variantes: tipo de serviço, grau de aproveitamento, etc. . . .” Laubner adianta “que estamos trabalhando para estabelecer normas para quantificar a política de renovação”. Ainda segundo ele, “valores médios do ano passado indicaram que o ponto seria aos

seis anos. Mas isto foi apenas uma tentativa, não significa uma bíblia que devamos seguir”.

O conceito de empilhadeira dentro da Volkswagen é levantar peso, não transportar. Eventualmente, contudo, conjugar estas operações é preciso. Então, surge a criatividade do pessoal de oficina e manutenção. Que se traduz, por exemplo, na “cavaqueira”, idealizada a partir de mecânica (câmbio e motor) VW-1500 e parte estrutural feita na própria fábrica. A função deste equipamento é descongestionar as alas de produção dos resíduos liberados pelos tornos automáticos. Movimentando-se verticalmente, a máquina transporta e bascula os cavacos. “Se fôssemos utilizar caminhões para esta operação, o volume de sucata exigiria filas destes veículos, o que certamente congestionaria a fábrica”, salienta Laubner.

Afora essa exceção para movimentar e transportar, o conceito de empilhadeira — levantar peso, não transportar — é rigidamente obedecido. Para transportar internamente as mais variadas cargas, a Volkswagen se utilizou, igualmente, da criatividade do pessoal. Surgiram, então, os carros fora-de-série, como a “Lambreta”, uma Kombi com a cabina na traseira e carroceria na frente e o Buggy, um versátil carrinho com distância entre eixos de 1,40 m, para operação nos apertados corredores das alas de produção.

Dentre esses carros especiais, há as variações, para usos específicos. Como, por exemplo, a “Lambreta” utilizada para socorrer veículos em trânsito pelas ruas e corredores internos. Foi adaptado um compartimento na parte



Sua torre oscila entre 5,30 e 12 m. Maior uso: contêineres.

HÁ SEMPRE UMA BOA RAZÃO PARA CONFIAR NA LIQUIGÁS



Com a garantia de longos anos de experiência em g/p, a Liquigás proporciona a seus consumidores atendimento perfeito em todas as áreas de atividade: Equipamento avançado, rigorosa pontualidade de entrega e assistência técnica permanente.



Tradição de
atendimento perfeito

LIQUIGÁS DO BRASIL S.A.

Rua Haddock Lobo, 684
Fone: 282-0422 — São Paulo
Rio — Belo Horizonte — Curitiba
Itajaí — Porto Alegre

GUINDASTES UNIVERSAL



Fabricamos há mais de 20 anos em linha normal 12 diversos tipos de guindastes universal (Multi-caçamba).

Multi-benne. Brooks. Dumpster)
Com capacidade de 3,5 até 18 toneladas.

Basculantes pesados e leves de todos os tipos.

Semi-reboques-basculantes.



KIBRAS S.A. BASCULANTES

R. da Conceição, 105 sl s/202 - RJ
Endereço Telegráfico: "BASSARBIK"
Tels.: 223-9664 - 243-3718
Telex: (021) 21731 KBAS-BR

C.A.V. Limited



7111 - 296

Filtros mundialmente usados pelas mais famosas marcas de motores diesel.



7111 - 796

C. A. V. LIMITED
P.o. Box 36 -
Warple Way
London W3 7 SS
England

CAV DO BRASIL LTDA.
Via Raposo Tavares km 30
Cotia - S.Paulo - Brasil

TRANSPORTE INDUSTRIAL

inferior da plataforma, onde se leva regularmente um pneu e um macaco. Há também o Buggy incorporado à frota dos bombeiros da fábrica.

As criações envolvem ainda equipamentos adicionais para empilhadeiras. A "tromba", por exemplo, é adaptada no lugar do garfo, fazendo o serviço de um guindaste. Com a diferença, evidentemente, de que, mantendo as características de uma empilhadeira, é muito mais maleável do que o guindaste. A "tromba", feita em chapa e perfis de aço, mede 1,50 m de comprimento.

Para o transporte das empilhadeiras elétricas nos acalives ("com os morros que temos aqui, as baterias das empilhadeiras elétricas descarregariam facilmente", diz Laubner) foram feitas plataformas, rebocadas por tratores.

A Volkswagen mantém também uma empilhadeira topa-tudo para 25 t de capacidade, utilizada para movimentar e estocar contêineres. Manuseia, em média, de seis a oito unidades por hora. Tem uma torre de 5,30 m (recolhida) até 12 m (elevada), e custou Cr\$ 1 milhão.

COMO ARMAZENAR 71000 ÍTENS

O gerente do departamento de administração de materiais da Volkswagen brasileira, Guenter W. Schiersner, é, o que se pode chamar, um alemão aculturado. Tanto que admite aos descompassos de nossa terra civilização elementos contagiantes para a fixação de estrangeiros. "No Brasil tudo está por criar, as soluções não são legadas por normas ou métodos pré-fixados".

O que se extrai numa conversa com Schiersner é o seu deslumbramento pela possibilidade que o nosso país oferece à realização pessoal. E, neste clima, TM pôde absorver alguns ensinamentos colocados em prática dentro da Volkswagen do Brasil que, certamente, poderão ajudar a leitores interessados no intrincado e heterogêneo assunto que trata da administração de materiais.

Basicamente, a Volkswagen utiliza cinco tipos de recipientes para acondicionamento de materiais:

- Caçambas onduladas que, embora não possuam corretamente tais dimensões, são chamadas de 1 x 1 m e de 1 x 1,5 m, para 2 t. São os recipientes de maior quantidade (e maior uso) dentro da fábrica.

- Recipientes para acondicionar materiais que geralmente vêm do fornecedor dentro de caixas de papelão.

Têm capacidade para 2 t e suas laterais são desmontáveis.

- Recipientes para grandes volumes e pouco peso (crina, por exemplo).

- Gavetas especiais. Feitas de madeira, por dentro, e metal, por fora. Indicadas para materiais sensíveis que não podem sofrer atrito. São eficientes contra incêndio. Funcionam na base Brahma, ou seja, o fornecedor troca as vazias pelas cheias.

- Estrados metálicos. Atendem à finalidade de se evitar a madeira (sensível ao fogo e cara) tanto quanto possível.

Sob a responsabilidade da divisão de administração de materiais estão todos os materiais comprados, num total de 71 mil itens (11 mil produtivos e 60 mil improdutivos). Esta divisão absorve novecentas pessoas nas três fábricas da VW: São Bernardo, Tamanduaté e Taubaté. E utiliza um total de 59 empilhadeiras.

Todo material que chega à fábrica (são recebidos quinhentos caminhões/dia) passa primeiramente pela recepção central, onde atua uma equipe da divisão de administração de materiais. Todo item ganha uma NR - Notificação de Recebimento, onde são anotadas as quantidades. Importante: todo material tem um número de identificação. Se for um item novo, a recepção de materiais se encarregará de abrir um número para ele.

O número de identificação é apostado sobre o material e nunca na caçamba para se evitar que, com o transbordo, o item fique descaracterizado. A recepção de materiais é que fixa o local para estocagem do item. Normalmente, autoriza a descarga no local mais próximo ao uso.

"O material pode não ter pai nem mãe, mas localização tem que ter", brinca Schiersner. A filosofia básica é arrumar os materiais de maneira a garantir sua rápida visualização. "Aquilo que dá para visualizar e quantificar é lucro certo e líquido".

Placa amarela e preta, estoque de reserva. Placa vermelha, proibido pegar

Por isso, a fábrica de São Bernardo mantém dezenove depósitos produtivos, subdivididos em grupos de depósitos. Cada subgrupo tem um encarregado, responsável por oitenta a trezentos itens. O subgrupo nº 05, por exemplo, tem 118 itens e uma indicação - três semanas. Quer dizer: em três semanas o encarregado faz a contagem física de tudo.



A Kombi, ao contrário, para cargas e socorros e a "Cavaqueira", empilhadeira "feita em casa", que levanta peso e transporta.

Nas alas de produção, quem verifica o material faltante é o controlador de suprimento. Então, ele chega em cada subgrupo e retira de uma caixinha a OFM (Ordem de Fornecimento de Materiais), colocando-a na mesma caixinha, só que no escaninho correspondente ao horário em que deseja receber o material. O encarregado só tem o trabalho de apanhar a OFM e providen-

ciar a remessa. A OFM já especifica uma quantidade padrão daquele material.

O sistema de estocagem obedece os seguintes critérios: apenas os itens de pequeno porte (parafusos, por exemplo) são emprateirados. O restante é acondicionado em caçambas ou recipientes específicos. Para mercadorias fornecidas em plástico, a VW exige o

extinguível, como prevenção contra incêndio. Para evitar falta de material na linha de produção, todo item tem o estoque de reserva, suficiente para cinco dias. Este estoque de reserva é identificado por uma placa amarela e preta. "Se se tiver que lançar mão desta reserva, ainda há tempo para avisar o departamento de compras, que cuidará da reposição".

Outra placa — vermelha — indica que o material demarcado tem seu uso proibido. São os itens não liberados pela análise de materiais da empresa. O item, mesmo não liberado, vai para a estocagem, a fim de se evitar seu transporte adicional até a inspeção. Isto faz com que o encarregado se sinta compelido a tratar o mais rápido possível da liberação do material.

Cada encarregado recebe diariamente uma listagem de computador dando a posição de seu estoque. Esta listagem é alimentada através das notificações de recebimento. Para efeito de EMS — Sistema Eletrônico de Materiais —, todo material que entra na fábrica é considerado como aprovado. Posteriormente, se for rejeitado pela inspeção de qualidade, é feito o estor-

OS MELHORES ARTIGOS DE TM, AGORA À SUA DISPOSIÇÃO

Assessoria técnica de alto nível. Um novo serviço de **TM** para ajudar sua empresa a resolver seus problemas de organização e administração de frotas. E você paga apenas o custo: **Cr\$ 30,00** por artigo ou edição atrasados.

ARTIGO	EDIÇÃO	ARTIGO	EDIÇÃO
<input type="checkbox"/> Faça o leasing, não faça o lucro	105	<input type="checkbox"/> Teste: O desempenho do Scania LK-140	141
<input type="checkbox"/> Renovação de frotas: Aposentadoria tem hora certa	121	<input type="checkbox"/> Ponha sua frota dentro da lei	142
<input type="checkbox"/> Meios de transporte: A difícil técnica da escolha	127	<input type="checkbox"/> O custo operacional de quatro empilhadeiras	144
<input type="checkbox"/> Controle de custos: Tarefa para o senhor computador	130	<input type="checkbox"/> Ônibus: Quanto custa o ar condicionado	147
<input type="checkbox"/> Pneus: Cuidados que reduzem os custos	132	<input type="checkbox"/> Administração: Como controlar as despesas dos motoristas	148
<input type="checkbox"/> Pneus: Os sistemas e fichas de controle	132	<input type="checkbox"/> A decisão entre a compra e o arrendamento	148
<input type="checkbox"/> Pneus: As regras da boa escolha	132	<input type="checkbox"/> Edição especial de economia de combustível	149
<input type="checkbox"/> Pneus: Os segredos da longa vida	132	<input type="checkbox"/> Motorista zeloso e pontual merece prêmio	150
<input type="checkbox"/> Máquinas rodoviárias: alugue, mas com cuidado	132	<input type="checkbox"/> O custo de nove automóveis	151
<input type="checkbox"/> Custos horários: Fórmulas e critérios ajudam a calcular	133	<input type="checkbox"/> Quanto pagam as empresas pelo quilômetro rodado	152
<input type="checkbox"/> Custos: Planilha ajuda a controlar	134	<input type="checkbox"/> Os custos operacionais de 75 veículos	155
<input type="checkbox"/> Renovação da frota: Use a técnica, mas não se esqueça do bom senso	137	<input type="checkbox"/> Como organizar empresas de ônibus	156
<input type="checkbox"/> Pesquisa: Quem é e o que compra o carreteiro	140		



Editora TM Ltda

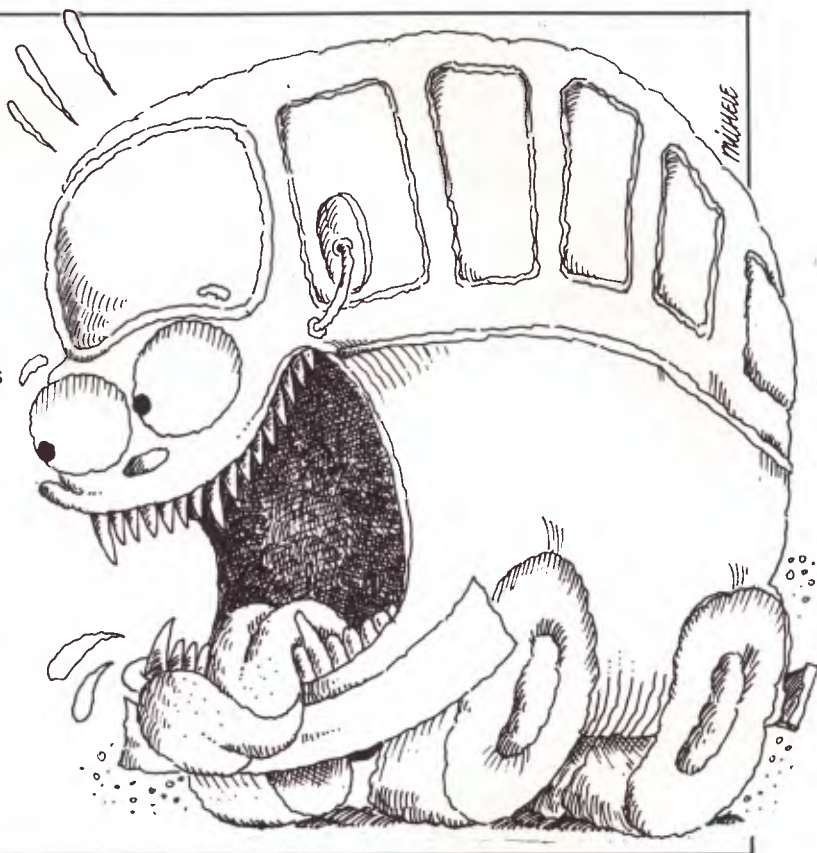
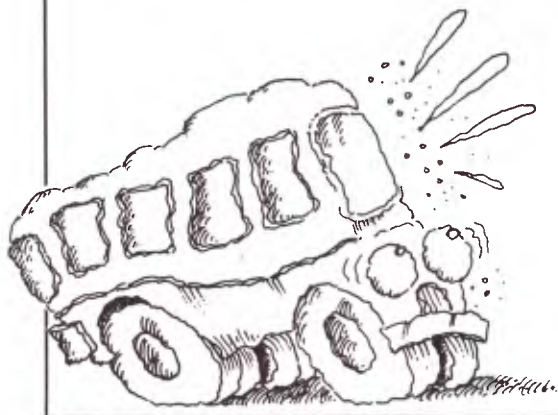
Rua São Martinho 38 CP 11938
CEP 01202 Fone 675390
Campos Elíseos São Paulo SP

Desejo receber os artigos e/ou edições atrasadas ao lado assinalados. Para tanto, estou enviando () cheque () vale postal no valor de Cr\$

Nome
Empresa
Rua
Número CEP
Cidade Estado

VENCENDO AS DIFICULDADES

Duas empresas — E.O. Vila Paulina e E.O. Alto da Mooca — estão de namoro firme com vistas à fusão. No entanto, os obstáculos surgiram na comunhão dos bens. Aliás, tais divergências são comuns nos raros processos de fusão de empresas.



“A fusão de empresas requer grande dose de boa vontade e cordialidade”. A opinião é de Flávio de Almeida Prado e foi emitida durante o Seminário **TM**, “A hora e a vez do transporte de massa”, no momento em que os empresários de ônibus da capital paulistana se empenhavam em bloquear o projeto 22/77, que previa a fusão e incorporação de empresas.

Diante do fato consumado, obrigados a fundirem ou incorporarem suas empresas até 4 de novembro, para participarem da concorrência, as permissionárias da CMTC esqueceram o conselho de Flávio de Almeida Prado. É c que têm demonstrado as últimas reuniões realizadas na sede da Associação Profissional das Empresas de Ônibus-APEO, onde se pode ouvir dos jardins que circundam a sede da entidade os gritos e troca de acusações entre os empresários. Devido ao clima dessas reuniões, por certo pudor, o presidente da APEO, Aparício Fornes, não tem permitido o acesso da imprensa à sala de reuniões.

Este ambiente geral de agressividade e desconfiança assume conotações mais ou menos acentuadas, dependendo do número de problemas encontrados pelos empresários na hora de con-

cretizar os planos do prefeito Setúbal. A ponto de surgirem comentários como os do proprietário da Viação Urbana Penha, Carlos Rossi, de que “há muita gente escondendo o jogo”. Ou impasses como o descrito por José Ruas Vaz, proprietário de mais de dez empresas de ônibus. Segundo ele, “ninguém quer queimar o outro, garantem que está tudo certo, mas na hora de assinar, está tudo errado e ninguém assina nada”.

A empresa que dever menos impostos desaparecerá

Até velhos amigos, como se declaram os empresários Irineu Cimatti (EO Vila Paulina) e Raul de Felice (EO Alto da Mooca) manifestam desconfiança na hora de iniciar as negociações com vistas à incorporação de suas empresas para formarem, junto com a Cia. Auxiliar de Transportes Coletivos, o consórcio que irá atuar no setor 8. Para avaliar o patrimônio das duas firmas, nenhum dos empresários aceitou um único avaliador, e optaram pela contratação de uma equipe, “neutra”, segundo eles.

E, apesar de ser o grupo com menos problemas para enquadrar-se nas exigências da Prefeitura, preferiram optar pela incorporação, “pois a fusão é mais complicada”, explicaram. Por terem o mesmo número de ônibus em suas frotas (78 cada empresa), os empresários dizem que será menos espinhosa a incorporação. Mas já apontam as primeiras dificuldades que estão surgindo.

Os sócios da EO Vila Paulina, com trinta anos de atividades, acreditam que devam ter mais peso na sociedade a ser constituída, pois seu patrimônio é maior. Mas os da EO Alto da Mooca (quarenta anos de atividade) refutam dizendo que, por terem as empresas frotas proporcionais, a sociedade deve se dar em igualdade de condições.

Se as frotas são iguais em número, podem diferir em qualidade. Enquanto a Alto da Mooca tem uma frota com idade média de seis anos, a Vila Paulina possui uma com sete anos. Com a ressalva: entre os 78 carros da primeira, há dez monoblocos (Mercedes), enquanto que a Vila Paulina tem quinze destes veículos. Como cada monobloco custa cerca de Cr\$ 200 mil a mais que os Mercedes LPO, só o veredito dos peritos contratados poderá levar as duas firmas a um acordo quanto ao

preço dos seus ônibus.

Além disso, o maquinário das duas firmas é diferente e terá que ser avaliado para se determinar o peso de cada uma. Por exemplo, enquanto a EO Vila Paulina possui equipamentos para recondicionamento da parte elétrica de seus carros, a EO Alto da Mooca contrata esses serviços e não dispõe deste material. "Mas, em compensação, temos aparelhos para desmontagem de pneus, filtro de óleo e máquinas para testes de motor, que a Vila Paulina não dispõe. Qual dos equipamentos vale mais?", pergunta Raul de Felice.

Segundo os empresários, as duas firmas dispõem de equipamentos de escritório equivalentes, e, "nesse ponto, não haverá problemas." Uma das maiores preocupações de todos os empresários de ônibus é com os ônus fiscais que terão de assumir, com a fusão ou incorporação. No caso da EO Vila Paulina e Alto da Mooca, um grupo de contadores ainda está examinando a contabilidade e o passivo das duas empresas. Além disso, terão que avaliar o ativo imobilizado para dar baixa na firma. "Isso poderá levar ao pagamento de um imposto violento, pois pode aparecer um lucro que não é lucro", diz Irineu Cimatti.

Diante do temor de novos impostos resultantes da incorporação, os dois empresários já chegaram a um consenso mínimo: a empresa que tiver que pagar

menos imposto será incorporada, desaparecendo.

Os proprietários da EO Vila Paulina e EO Alto da Mooca estão apreensivos com outros problemas da incorporação. Segundo eles, será necessário uniformizar os salários do pessoal da administração, pois as duas pagam salários diferentes. "E teremos que nivelar por cima", comentam.

Além disso, eles acreditam que entre 10 a 20% do pessoal será demitido. Juntas, as duas empresas têm 780

Como arrumar cargos para treze diretores?

empregados. Ambas têm no seu quadro de empregados determinados profissionais como ajustador de motor, montador de câmbio diferencial, etc. "Com a incorporação, ficarão dois elementos de cada função destas e, como é mais barato pagar um ajudante e um profissional, pelo menos metade desse pessoal especializado vai para a rua", afirmam os empresários. Também metade dos fiscais de linha serão demitidos e apenas o pessoal de tráfego (motoristas e cobradores) não serão afetados: seus salários são iguais nas duas empresas e não há previsão de corte de pessoal. "Mas, se houver mudança nos itinerários é possível que tenhamos

que demitir funcionários também neste setor", admite Irineu Cimatti.

Ele teme mudanças nos itinerários, pois 50% do movimento da Vila Paulina demanda o bairro do Ipiranga. Mas, de acordo com as determinações da Prefeitura, os ônibus do setor 8 não podem passar pelo Ipiranga e sim por corredores formados pela avenida Rangel Pestana, Radial Leste e avenida Presidente Wilson. "Metade da minha frota passa pelo Ipiranga, atualmente", declara Irineu Cimatti.

Os entendimentos entre as duas empresas vêm sendo mantidos diretamente entre seus dois presidentes. E eles já estão temendo problemas com os próprios sócios, principalmente na hora da distribuição dos cargos da nova sociedade.

"Em geral, toda empresa de ônibus tem uma diretoria formada de no máximo seis a sete pessoas. A EO Vila Paulina tem sete sócios e a Alto da Mooca, seis. Onde vamos arrumar cargos para treze pessoas?", pergunta Raul de Felice. E tanto ele quanto Irineu Cimatti temem que os custos da empresa aumentem em função dos salários de tantos diretores.

Outra preocupação dos empresários é quanto à adaptação psicológica pela qual terão que passar todos os sócios das duas firmas. "Cada empresa tem um sistema, horário e método adminis-

PROBLEMAS QUASE INSOLÚVEIS

José Ruas Vaz tem que pensar para responder quantas empresas de ônibus possui seu grupo. Conta nos dedos, força a memória mas ainda não dá uma cifra exata: "mais ou menos doze — umas sete municipais e umas cinco intermunicipais".

Como praticamente "dor.o" dos setores dez e onze, o grupo Ruas pode absorver sem maiores problemas parte da Viação Gaúsa, comprando os vinte carros que fazem a linha Rodoviária-Ipiranga, para completar os 570 carros do setor onze. Ao mesmo tempo, remanejou duas linhas de suas

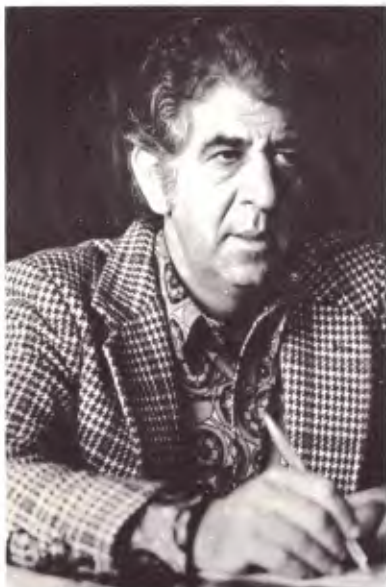
empresas Auto Viação Taboão e São João Climaco, para o setor dez.

No setor dez, além de três empresas do grupo Ruas (Bristol, Santa Amélia e Ipiranga) há só a EO Santa Cruz, com apenas quarenta carros. Optando pela fusão, o grupo Ruas acredita que o mais viável é o grupo Santa Cruz ficar com uma porcentagem da receita proporcional ao número dos seus carros. Eles não cogitam em formar um consórcio com a pequena empresa, pois esta constitui apenas 15% dos 270 carros que o grupo Ruas tem no setor.

As facilidades encontradas pelo grupo nos setores dez e onze não se repetiram no setor quatro, onde há uma empresa de José Ruas Vaz, atuando. "Os problemas do setor quatro são insolúveis", diz José Ruas. A empresa de ônibus

pertencente a ele é a Penha-São Miguel, com 371 carros. Para formar um consórcio com 573 carros, conforme exige a Prefeitura, seria necessária uma linha que tivesse 202 veículos. A empresa que tem maior frota, no setor, é a Viação Urbana Penha, com apenas 120," diz Ruas.

E acrescenta: "além disso, nossas linhas são muito longas (30 a 40 km, como a que vai até Itaquacetuba) e apresentam baixa rotatividade de passageiros. Isso a torna pouco atraente diante das outras empresas do setor, que têm de cem a 150 carros, mais rentáveis que uma grande empresa como a Penha-São Miguel", diz Ruas.



Cimatti e Felice: amigos, amigos, negócios à parte.

OS COMPLICADOS PASSOS DA FUSÃO

Com dez anos de experiência em fusões e autor de livros sobre o assunto, o economista Flávio de Almeida Prado foi um dos conferencistas do Seminário "A hora e a vez do transporte de massa", promovido em julho, por TM. Eis o resumo da sua apresentação, que inclui o conceito, as vantagens, as dificuldades e os passos de uma fusão:

Fundindo-se dois metais, pode-se conseguir uma liga com dureza muito maior que a de cada um deles. Este é também o grande objetivo de uma fusão de empresas. É buscar o sinergismo, processo onde o todo resulta maior que a soma das partes. É obter um resultado maior com o mesmo esforço ou até com esforço menor.

O processo de fusão, portanto, implica em "dar o braço", juntar esforços. Constitui então algo diferente da fusão e incorporação. Este nome, acoplado, seria o equivalente a dizer casamento e o nascimento de filhos homens. Ora, pode-se casar e não ter filhos. Pode-se casar e ter filhos homens, mas não é necessário que se case e tenha filhos homens. Quando uma empresa compra outra, há apenas o juntar de esforços físicos, mas não um juntar de esforços na direção empresarial.

Vantagens da fusão — *A incorporação pura e simples elimina uma das grandes vantagens da fusão — a divisão de responsabilidades. As empresas crescem, aumentam os pontos de atuação. De repente, aca-*

bou o número de filhos que podem cuidar dos diversos setores, acabaram os genros. Desrespeita-se o filho que quer ser artista, obriga-se os herdeiros a cuidarem da empresa e as filhas a se casarem com pessoas que possam levar o empreendimento adiante.

Com a fusão, a empresa torna-se maior e passa a ter mais facilidades para admitir funcionários de alto nível. Na parte técnica, ela pode ter recursos maiores. Uma empresa, a partir de um determinado número de ônibus, torna-se quase uma revendedora e pode ter oficina tão grande ou maior que a concessionária mais próxima, além de métodos mais eficientes.

"O brasileiro gosta de ser dono de empresa"

A fusão assegura também a continuidade do negócio. Quase sempre, a pequena e média empresa é o resultado do trabalho do dono. Ora,

trativo diferente, o que também dificulta o entendimento", argumenta de Felice.

Dentro do aspecto psicológico da transação comercial, está a necessidade de ver perpetuada sua empresa própria, com nome, tradição e métodos de trabalho. "Minha firma tem quarenta anos, foi começada por meu pai," diz Raul de Felice. "Eu gostaria que fosse mantido o nome, ao menos, mas a outra empresa (Vila Paulina) também tem tradição no mercado pois existe há trinta anos", acrescenta ele. Este aspecto psicológico já fora apontado por Flávio de Almeida Prado durante o Seminário TM, quando caracterizou o brasileiro como "acostumado a ser dono de empresas. O dono que cresce com a empresa, que ao final de 30 anos tem uma firma mil vezes maior, mas que não tem tempo de tirar férias. Para perpetuar a firma, muitas vezes obriga os filhos a entrarem no negócio embora estes preferissem outras profissões."

se ele morre ou deixa de trabalhar, ela continua crescendo durante algum tempo, mas, em geral, desaparece. Com a fusão, a empresa passa a ser administrada por uma equipe, deixa de ser de uma pessoa só. E aí reside uma vantagem adicional. Enquanto a firma é individual, ela se desenvolve conforme o humor do dono. Se ele está num ano de otimismo a empresa se expande. Mas, se ele está aborrecido, por motivos alheios ao negócio, este não cresce. Depois da fusão, passa a haver maior objetividade.

De dono a empresário — *Na prática, contudo, nem sempre é fácil materializar-se todas as vantagens da fusão. Na verdade, as dificuldades para se realizar o processo com êxito não são poucas. Em primeiro lugar, nós aqui no Brasil estamos acostumados a ser "donos de empresa". O dono que cresce com a empresa. No fim de trinta anos, ele tem uma organização mil vezes maior, mas, não tem tempo de tirar férias. É ele ainda o único a se preocupar com o CIP, com o lucro da empresa. Começou com dois ônibus usados, hoje tem quinhentos veículos novos, mas continua tendo os mesmos problemas financeiros e centralizando todas as decisões.*

Deixar de ser dono implica numa reestruturação filosófica do empresário. Aquele que sempre foi acostumado a admitir o motorista porque gostou e não admite outro porque "não foi com a cara dele" terá de mudar.

Cosme e Damião



Mexeu com um, tem que mexer com o outro.

Pneu e câmara são praticamente uma coisa só.

Mas uma câmara muito rodada pode acabar prejudicando o pneu, pois começa a não reter o ar como devia. Resultado: o pneu descalibrado aumenta o calor de rodagem e se desgasta prematuramente. Você força o veículo, consome mais combustível.

E uma roda mais vazia, além de provocar o desgaste do seu pneu, faz a outra suportar mais carga, podendo danificar o outro pneu. Numa hora dessas você pode ser obrigado a trocar pneu numa lombada ou numa pista sem acostamento.

E vêm os atrasos, o risco com as cargas perecíveis,

a perda de tempo. Até do freguês.

A economia feita na câmara acaba saindo cara. Pior é que nem sempre se pode saber se uma câmara dá pra continuar rodando ou não. E pneu, hoje, você sabe que dura mais, exigindo que a câmara também tenha vida mais longa.

Por isso, botando um pneu novo ou recauchutado, não faça pela metade: bote câmara nova também.

Um depende do outro.

Você depende dos dois.

Todo bom pneu merece uma câmara nova.



No caso das empresas de ônibus, as dificuldades são ainda maiores porque elas têm não só o mesmo produto e a mesma tecnologia, como também o mesmo sistema de vendas. Quando uma não entende exatamente do processo da outra, há sempre mais condições de entendimento. Mas, ao se unir duas empresas que fabricam o mesmo produto (ou prestam o mesmo tipo de serviço), haverá sempre dificuldades. Quase que invariavelmente, cada uma delas já atingiu seu ponto de sucesso, seguindo filosofias diferentes. Então, é preciso um entendimento mais perfeito do que quando cada uma respeita os conhecimentos mais autorizados da outra.

O longo caminho — Para aquele que se disponha a superar estes obstáculos, há um longo caminho a ser trilhado. Em primeiro lugar, é preciso que se conheça a própria empresa. Torna-se necessário detetar os pontos fortes e os pontos fracos. Se duas empresas têm as mesmas forças e as mesmas fraquezas, dificilmente um processo de fusão entre elas chegaria a bons resultados.

Após este estudo, seria recomendável determinar qual o parceiro ideal, sem colocar nomes. Qual a empresa que, juntando-se à minha, poderia complementá-la e fortalecer as duas? Uma empresa que tivesse linhas longas, deveria procurar um que operasse linhas curtas. Uma empresa com uma ótima oficina buscaria outras vantagens — bom treinamento de motoristas, por exemplo. Enfim, nem todas as empresas são perfeitas.

Para que qualquer negociação possa ser iniciada, existem três condições básicas:

- A contabilidade deve estar absolutamente em dia. Ninguém acredita que o balanço de sessenta dias atrás é real. Aí, é preciso se colocar do outro lado da cerca;

- É necessário estar com os impostos em dia. Não havendo certificado de garantia dos poderes públicos de que a empresa não deve impostos, ninguém se arriscará a uma fusão com ela;

- Também os estoques e o almoxarifado precisam estar em dia. Não adianta dizer que a empresa tem 36 eixos ou trezentos pneus. É preciso que eles existam realmente. Como eles mudam e uma negociação não se faz em 24 horas, todos esses levantamentos precisam ser mantidos em dia.

O último passo seria a procura



real do parceiro, acompanhada de preparação do espírito de todos. Senão, acontece como num caso que eu acompanhei. Quando o dono concluiu o negócio junto à outra empresa e participou a fusão à sua diretoria, recebeu como resposta uma demissão coletiva. Como não existe mercado de escravos no Brasil, foi obrigado a desfazer o contrato.

A fusão traz certas conotações psicológicas. Se o dono acredita que ela é benéfica, precisa obter o



Prado: o todo maior que as partes.

apoio de todos, vender a idéia a seus auxiliares. É sempre bom também contratar desde logo advogados ou escritórios especializados. Provavelmente, a fusão é o maior negócio na vida de um empresário. Então, por que fazê-lo sozinho?

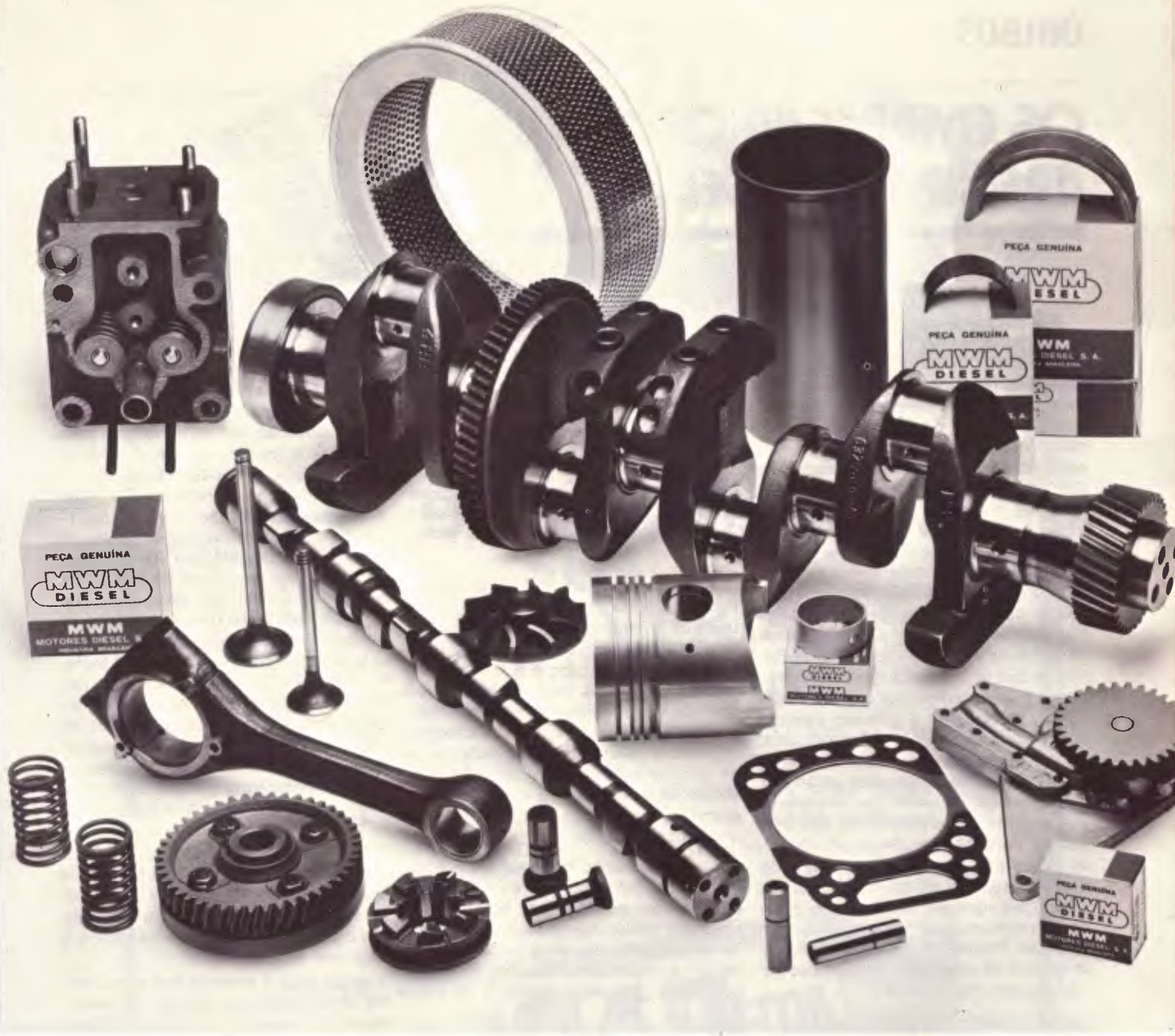
O namoro — Chega então a fase do contato. Começa o namoro. Nesta etapa, é preciso uma atitude positiva. Existe o conceito de que quem procura uma fusão é o fraco. Eu diria que não. Mas, nenhum negócio deve ter prazo fixo para se concretizar. Deixe que cada contato siga o seu curso normal, num clima de cordialidade. É muito fácil um negócio que está andando bem "virar o fio". O passo é muito grande e torna-se muito mais fácil dizer não. E não há ressurreição para um negócio perdido.

A falta de objetividade é um dos aspectos que pode deitar tudo a perder. Aquele famoso empregado estável que ficou escondido, por exemplo. A empresa achou que não precisava falar dele, podia deixar para mais tarde. De repente, quando se está para fechar o negócio, aparecem lá dez funcionários estáveis. "Mas, por que não falaram nisso antes?", pergunta o parceiro. "Julgamos que não tinha importância", é a resposta. "Mas, como não era importante? Era tão importante que vocês não quiseram falar." Isso esfria o negócio. Quem estiver dentro de uma negociação, ou entra de peito aberto, ou é melhor não entrar.

Uma vez tudo acertado, chega a hora de colocar o preto no branco. A assinatura de um contrato é o começo de inúmeras dificuldades. Nunca a questão é resolvida no tempo previsto. Quando se começa a por no papel o que se conversou, encontra-se grandes dificuldades. Na última hora, é preciso um "tour de force". Bate outra vez, refaz, corrige-se e o contrato acaba sendo assinado de madrugada.

"Os problemas não acabam com a fusão"

Mas, os problemas não acabam aí. Não se pode pensar numa fusão para funcionar em dois anos. Uma fusão é um processo bastante difícil, que não vale a pena ser tentado com objetivos de curto prazo. Fazer uma fusão de duas empresas é pensar na próxima década — ou nas próximas décadas.



Quem tem um motor MWM tem várias tranquilidades. Peças é uma delas.

É comum você encontrar peças originais MWM em todo o Brasil, como é comum encontrar pessoas tranquilas com seus motores, simplesmente pelo fato deles serem MWM diesel. Nunca dão problemas.

Esses motores, entre outras vantagens, têm peças intercambiáveis entre si, ou seja, a mesma peça serve num motor de 3, de 4 ou de 6 cilindros. Isso possibilita reduzir os estoques e custos, seja no revendedor, seja em sua oficina. E facilita a manutenção. Os motores MWM oferecem esta economia.

Por isso, no momento em que você decide comprar um motor MWM, para



MWM MOTORES DIESEL LTDA.
Av. das Nações Unidas. 22002
CEP 04697 - Cx. Postal 7679.
S. Paulo - SP.

qualquer aplicação, seja industrial, marítimo ou automotivo, você está comprando junto esta tranquilidade: peças originais à vontade. Em todo o Brasil.

Atenção: Para informações adicionais sobre os nossos produtos, queira enviar este cupom devidamente preenchido, aos cuidados do Depto. de Propaganda e Promoção.

Nome:

Endereço

..... CEP

Empresa

Cidade Estado

OS EMPRESÁRIOS APELAM A GEISEL

A "indisfarçável crise do setor" levou os empresários de ônibus urbanos e rodoviários de catorze Estados e 26 entidades de classe a se reunirem nos dias 20 e 21 de setembro, em Brasília. Sob o comando da Confederação Nacional dos Transportes Terrestres, eles realizaram o I Encontro Nacional de Transporte de Passageiros.

Se os protestos e as lamentações foram os mesmos de sempre, o encontro serviu, pelo menos, para definir uma linha de conduta uniforme para todo o empresariado. O diretor do Sindicato das Empresas de Transportes Rodoviários no Estado do Rio Grande do Sul e do Expresso Caxiense, de Caxias do Sul, RS, Marcos Grevina, considerou a conscientização dos empresários do setor como o primeiro aspecto positivo da promoção da Contraste. "Todos estão cientes de que a gravidade do momento exige total união".

Pelo visto, a união foi alcançada. Pois, no dia 22, comandados pelo presidente da Contraste, Fortunato Perez, os frotistas sentiram-se à vontade para entregarem ao ministro-chefe da Casa Civil, Golberi do Couto e Silva dois importantes documentos — um ofício ao Presidente, acompanhado de uma carta de princípios, batizada como "Declaração de Brasília".

No documento, os concessionários reconhecem as "repetidas providências" tomadas por Geisel para superar as dificuldades do transporte coletivo. "Aí está a Empresa Brasileira de Transportes Urbanos, aparelhada (...) para agilizar o sistema de condução de nossas metrópoles", afirma-se. "Aí estão os metrô, postos a operar ou em vias de operação em São Paulo e no Rio de Janeiro, vencendo dificuldades técnicas e financeiras."

Todavia, queixam-se os empresários, o sistema privado de transportes urbanos e rodoviários, "que tem sob sua responsabilidade a realização de mais de 80% de todo o transporte de pessoas no Brasil, permanece à margem de tais medidas, incompreendido (...) desprotegido e (...) até desconsiderado e maltratado". Por deficiência de remuneração e de crédito e por ausência de incentivos, "o sistema (...) entrou em regime de estiolamento, de deficiência mesmo".

Na "Declaração de Brasília", o tom não muda. Influenciados pelos ventos do diálogo político, os líderes reivindicam maior participação no "processo decisório dos seus próprios destinos" e representação nos "órgãos públicos (...) deliberativos e de pla-

nejamento do transporte e das revisões tarifárias".

A "Declaração" constitui também aberta condenação a todos "os procedimentos diretos ou indiretos de estatização". Os empresários revelam-se preocupados com o "notório crescimento das empresas públicas, subsidiadas e concorrentes, e com a ingerência, cada vez maior, dessas empresas no mercado e na economia das permissionárias de transporte coletivo".

Os frotistas condenam também as fusões de empresas. "Os procedimentos de concentração empresarial (...) poderão ser incentivados, mas não devem resultar, jamais, de imposição por parte do Poder Público."

No fundo, o empresariado sabe que a estatização não passa de um tigre de papel. Em várias ocasiões, as autoridades, do ministro Reis Veloso, passando pelo presidente da EBTU, até técnicos do Geipot, têm assegurado que o governo não pretende estatizar além de um certo limite (de 20%, aparentemente) os transportes coletivos. A questão tarifária, contudo, é bem mais que um simples cavalo de batalha. O que as permissionárias querem é que o governo obedeça ao artigo 167 da Constituição. Ali se assegura às empresas o direito à justa remuneração do investimento, capaz de permitir melhoria e expansão dos serviços.

E, já que a hora é de reivindicar, os empresários Invadem a área fiscal para solicitar redução da alíquota do imposto de renda, de 30 para 17%, e a isenção do Imposto sobre Serviço, como já acontece em São Paulo.

Logo após a entrega dos documentos a Golberi, os líderes compareceram em massa à Comissão de Transportes da Câmara Federal. Em depoimento de mais de quatro horas, os presidentes dos Sindicatos de São Paulo, João Roman Júnior, e do Rio de Janeiro, Agostinho Maia, empenharam-se em pintar um negro quadro para o transporte coletivo, "se o governo continuar insensível aos reclamos do setor".

Motivado pela presença dos deputados Alcides Franciscato (Arena-SP) e Rui Codo (MDB-SP), ambos proprietários de empresas de ônibus, Roman não hesitou em investir contra o projeto de fusão e formação de consórcios, aprovados pela prefeitura de São Paulo. "Se o governo quer eliminar a iniciativa privada do transporte urbano, que o faça de uma vez por todas e acabe logo com essa gradual mutilação", afirmou.

Segundo Roman, as 65 empresas particulares existentes em São Paulo "atravessam a fase mais crítica da sua história". Apesar de garantirem com



A "Declaração de Brasília" condenou a estatização do transporte.

seus 6 430 ônibus, mais de 80% do transporte coletivo da capital paulistana, onde o movimento chega a 5,5 milhões de passageiros diários, as empresas particulares têm de se contentar com o irrisório lucro de 1,95% sobre a receita bruta, que atingiu Cr\$ 1,538 bilhões em 1976.

Na verdade, as agruras do setor começaram em 1974, "com a implantação do inoperante Programa de Integração dos Transportes-PIT". Como se recorda, as empresas foram agrupadas em seis setores e a CMTC retomou linhas passando pelo centro e que vinham sendo bem operadas pelas empresas particulares. Para Roman, o PIT explica muita coisa. Inclusive o baixo índice de renovação da frota nos últimos anos. "De 1970 a 1976, apesar do intenso desgaste da frota, as empresas de ônibus adquiriram apenas 1 370 ônibus (7,8% da frota), quando, em passado não muito distante, num só exercício, chegaram a comprar 2 300 unidades."

O futuro, contudo, não promete nenhuma melhora na situação. "Preten- de-se que, da noite para o dia, as 65 empresas se reduzam a 23 ou que se consorciem a fim de que, como grandes empresas improvisadas passem a operar de 137 a 563 ônibus", relata Roman. Segundo o líder empresarial, o maior erro da Prefeitura, estaria em subestimar as dificuldades e o prazo necessário para uma fusão ou incorporação (veja matéria nesta edição). "Em ambos os casos, as sociedades fundidas ou incorporadas tornam-se sucessoras, em todos os direitos e obrigações, das sociedades ou pessoas jurídicas que se extinguem". Assumem, assim "responsabilidades por prazos de

até trinta anos, como no caso das reclamações por indenização resultantes de responsabilidade civil, sabidamente não cobertas pelo seguro obrigatório".

Além da exiguidade de tempo (até 4 de novembro) para as fusões e consórcios, e do limitado prazo do contrato (oito anos), Roman condena também o inevitável comércio de compra e venda de ônibus usados, registrados no serviço até 30 de junho de 1977. "Para formar as frotas exigidas, as empresas terão de adquirir, umas das outras, nada menos que 1 200 certificados de ônibus. Isso exigirá investimento de cerca de Cr\$ 480 milhões a troco de nada. É verdade que as empresas se tornarão maiores. Mas, o serviço continuará o mesmo, pois não haverá investimentos em ônibus novos. A partir de janeiro de 1978, os mesmos 6 430 ônibus hoje existentes, com idade média superior a sete anos, continuarão a operar em linhas que ainda não se conhece, simplesmente porque assim quiseram os tecnocratas, indiferentes à sorte do povo."

"Estão fazendo verdadeiras barbaridades contra as empresas"

Nisso tudo, haveria ainda um aspecto mais grave. "A empresa que preferir vender hoje seus certificados deverá entregar seus ônibus em dezembro de 1977. Até lá, vai sugá-los exaustivamente, transferindo autênticos rebotalhos, obviamente, imprestáveis. A compradora, então, acabará compelida pelo Poder Público a substituir estes ônibus, impondo-se ao particular um duplo in-

vestimento, num instante de notória ausência de meios."

O consórcio não poderia simplificar as coisas? Roman acha que não. "O consórcio desfruta de personalidade jurídica, passando a representar, isoladamente, as duas empresas, forçando-se, assim, uma solidariedade inexistente. As pequenas e médias empresas serão simplesmente extintas. Um reduzido número de grandes empresas passará a responder pelo transporte, arcando com maiores despesas e custo operacional mais alto. Como já ficou provado por estudos do Centro de Tecnologia e Transporte, haverá uma de-seconomia de escala, justamente o contrário do que propalam os tecnocratas."

No Rio de Janeiro, que já passou pela conturbada fase das fusões, nem por isso, a situação das 53 empresas existentes é melhor. Dispondo de 5 718 ônibus (5 278 convencionais e 440 com ar condicionado), elas empregam 40 000 funcionários. A análise dos seus balanços, contudo, não é nada alentadora. A liquidez é baixíssima e o índice de prejuízos elevado. Entre trinta empresas relacionadas pelo Sindicato, onze apresentaram prejuízos em 1976. Algumas delas já mostram patrimônio líquido negativo. Segundo um quadro que consta do relatório de Maia, os débitos das 53 empresas em 30 de junho de 1977 já atingiam a assustadora cifra de Cr\$ 882 milhões. E, nos últimos sete anos, a renovação da frota vem se mantendo na inexpressiva faixa de 2,8% (1974) a 8,18% (1972).

A que atribuir tão mau desempenho? "Em verdade", disse Maia na Câmara, "o que dificulta de forma decisiva a situação empresarial são os critérios aplicados para as apropriações das despesas realizadas."

A falta de critério explicaria não só a sistemática defasagem para menos da tarifa em relação a outras cidades, como também as evidentes diferenças entre aumentos de receitas e custos. "Têm felto com nossas tarifas a mesma coisa que àquele jumento da estória. O dono cismoso que o animal poderia trabalhar sem alimentação. Do primeiro ao décimo dia, o burro fez o serviço sem demonstrar cansaço. Contudo, no décimo-primeiro, caiu morto. O dono, triste, pensou que o bicho morreria logo na hora que havia se acostumado a trabalhar sem comida."

De fato, os dados mostram que, de janeiro de 1970 a setembro de 1977, as tarifas do Rio de Janeiro tiveram reajuste de 476,5%. Neste mesmo período, o chassi subiu 564%, a carroçaria 679%, o pneu 634%, o óleo diesel 899%, a graxa 982% e a recapagem de

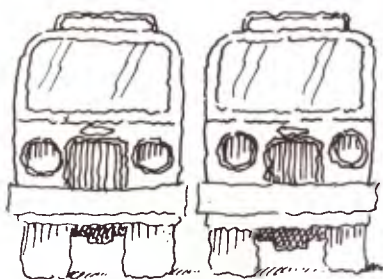
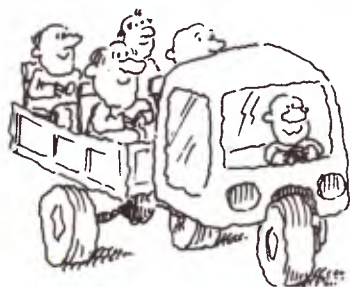


Roman: contra a "gradual mutilação". Maia: lembrando o burro da fábula.

Faça já a sua assinatura



Todo mês, **TM** leva até sua mesa, de forma condensada e objetiva às informações necessárias para sua empresa decidir com conhecimento de causa sobre transportes e administrar melhor sua frota



transporte moderno


Editora TM Ltda

Editora TM

Rua São Martinho 38
01202 - Campos Elíseos
São Paulo, SP

ÔNIBUS

pneus 1111%. Constata-se também que, enquanto São Paulo obteve treze aumentos (a tarifa passou de Cr\$ 0,30 para Cr\$ 2,10), no Rio, ocorreram apenas onze reajustes (de Cr\$ 0,3522 para Cr\$ 1,7285).

"Algumas pessoas, investidas do Poder de Polícia e extravasando suas funções, perpetraram verdadeiras barbaridades contra as permissionárias", acusa Maia. "Em 1976, por exemplo, após a apresentação do verdadeiro percentual de reajuste (41,30%), o Poder Concedente sugeriu outras alternativas menores, 'tendo em vista que as tarifas não poderiam trazer maiores gastos para o usuário.' O CIP acabou liberando percentual superior ao sugerido pela OGTC, embora inferior às elevações de custo do próprio sistema. E, para agravar ainda mais a situação, dos 27,1% autorizados, o CIP só permitiu a aplicação de 24,8%, com algumas empresas conseguindo apenas 20,9%."

Este ano, a maior queixa refere-se à defasagem entre o aumento de 18% — estabelecido em março para vigorar a partir de 1º de setembro — "que mal dará para cobrir o dissídio coletivo, de 40%". Oiante das dificuldades, Maia esmerou-se em apontar soluções e reivindicações, capazes de reduzir o impacto das baixas tarifas:

- Remuneração compatível para a mão-de-obra especializada, principalmente de motoristas. O Sindicato sugere a dinamização dos Centros de Formação de Mão-de-Obra Especializada nos moldes do já existente no Rio de Janeiro;

- Subsídio para o óleo diesel como forma de se compensar o achatamento das tarifas. Maia informa que, de 1º de janeiro de 1970 até hoje, o diesel aumentou 899,8%, enquanto as tarifas subiram apenas 476,58%;

- Revisão das tarifas de acordo com o que manda a Constituição. "No município do Rio de Janeiro, o prejuízo causado por 171 dias de espera pela tarifa para cobrir os gastos com aumento do pessoal atingiu a casa dos Cr\$ 187 milhões, suficiente para se comprar 461 ônibus novos";

- Fixação de um teto máximo para pagamento de indenizações por acidentes envolvendo veículos. "O item 'seguro' apropriado na planilha do CIP é um dos mais descapitalizadores. Em nenhuma hipótese, o percentual apropriado corresponde à realidade";

- Valores especiais para a Taxa Rodoviária Única, cujo aumento, em 1977, chegou a 100%;

- Inclusão na planilha de todos os impostos, como ISS, IPI, ICM e IR;

- Isenção de pedágio para as empresas de transporte coletivo;

- Cota especial de Previdência Social;

Maia arrisca ainda algumas sugestões gerais. Entre elas:

- Uniformização das carrocerias, com padronização do chassi, concluindo-se as providências já iniciadas pelo governo federal. "Esta medida permitirá ao empresário escolher ônibus adequados ao tipo de trabalho, ao sistema viário e às características da população";

- Implantação de sistema integrado de transportes para as Regiões Metropolitanas. O objetivo, no caso, é "permitir melhor desenvolvimento do transporte e, assim, eliminar uma série de injunções altamente prejudiciais ao sistema." Será possível, por exemplo, "diminuir ou extinguir linhas superpostas";

- Comissão, da qual participem representantes da classe, para gerir e elucidar questões relativas ao sistema. Esta comissão poria fim "às constantes desavenças entre uma empresa e outra, causadas principalmente pela concorrência predatória";

- Política global para o sistema, levando-se em conta a "necessidade de diretrizes básicas para o transporte" e "dotando-se os municípios integrados de um regulamento único";

- Fixação da vida útil dos ônibus de acordo com as características de cada região. A proposta justifica-se "pelos disparates verificados na própria Região Metropolitana. Os municípios que fixam menores durabilidades são justamente os que dispõem de pior sistema viário";

- Financiamento mais barato para as empresas de transporte coletivo. "Prestando um serviço de utilidade pública, o empresário deve ser favorecido por um sistema de crédito especial, capaz de estimulá-lo a desenvolver sua empresa, abrir novos campos de trabalho, melhorar seus funcionários e obter tarifa mais baixa";

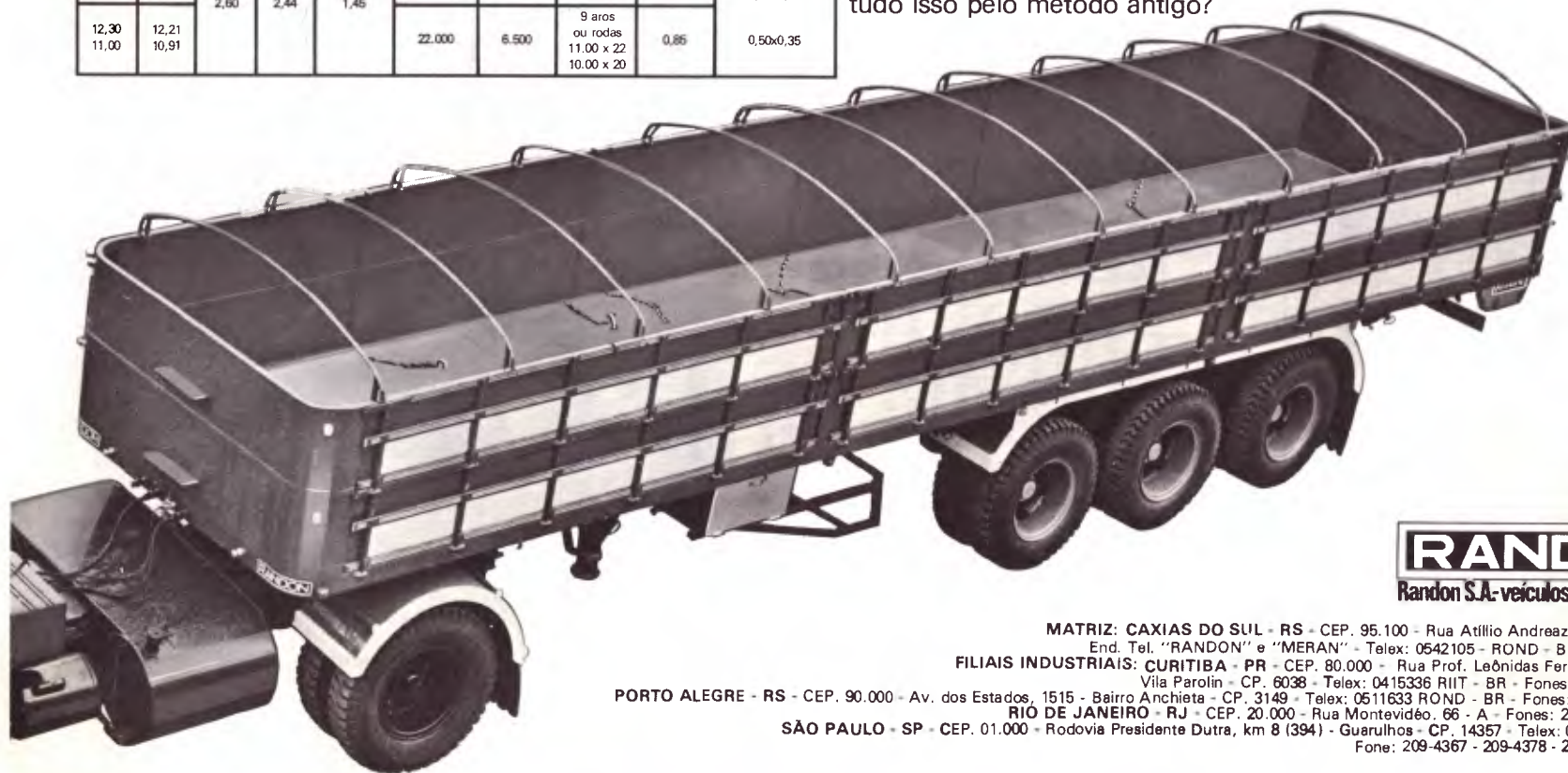
- Legislação atualizada para todo o sistema, adaptando-o "às constantes mudanças havidas nos últimos anos";

Uma grande embalagem com etiqueta Randon.



COMPRIMENTO		LARGURA		ALTURA SOLO ASSDALHO	CAPACIDADE DE CARGA	TARA APROXIMADA C/PNEUS	RODADO	ALTURA DAS LATERAIS	OBSERVAÇÕES
EXTERNO	INTERNO	EXTERNA	INTERNA						
12,30	12,21	2,60	2,44	1,45	27.000	8.000	13 aros 11,00 x 22	1,10 1,20 1,30	0,55x0,55 0,65x0,55 0,55x0,65 0,65x0,65
12,30 11,00	12,21 10,91								9 aros ou rodas 11,00 x 22 10,00 x 20

O Semi-Reboque Graneleiro 3 eixos Randon, para transporte de cereais, tem 27 toneladas de vantagens sobre os métodos tradicionais de transporte em sacos. Além da segurança da marca Randon e da garantia de Assistência Técnica em todo país, o Graneleiro Randon representa escoamento e transporte mais rápidos. Maior facilidade operacional na carga e descarga dos grãos. E economia de 500 sacos por viagem. Já imaginou carregar e descarregar tudo isso pelo método antigo?



RANDON
Randon S.A.-veículos e implementos

MATRIZ: CAXIAS DO SUL - RS - CEP. 95.100 - Rua Atílio Andreazza, 3500 - CP. 175

End. Tel. "RANDON" e "MERAN" - Telex: 0542105 - ROND - BR - Fones: 21-3100

FILIAIS INDUSTRIAIS: CURITIBA - PR - CEP. 80.000 - Rua Prof. Leônidas Ferreira da Costa, 151

Vila Parolin - CP. 6038 - Telex: 0415336 RIIT - BR - Fones: 23-9971 - 24-4481

PORTO ALEGRE - RS - CEP. 90.000 - Av. dos Estados, 1515 - Bairro Anchieta - CP. 3149 - Telex: 0511633 ROND - BR - Fones: 42-5521 - 42-5499

RIO DE JANEIRO - RJ - CEP. 20.000 - Rua Montevideo, 66 - A - Fones: 230-4016 - 260-5425

SÃO PAULO - SP - CEP. 01.000 - Rodovia Presidente Dutra, km 8 (394) - Guarulhos - CP. 14357 - Telex: 01124186 RIIT - BR

Fone: 209-4367 - 209-4378 - 209-6253 - 209-0554

INVESTIDAS CONTRA A RECIPROCIDADE

Armadores europeus e japoneses investiram duramente contra os acordos bilaterais de tráfego, durante a Riomar. Aparentemente, contudo, nada vai mudar. O presidente Geisel defendeu, mais uma vez, a tese da reciprocidade, "pelo seu intrínseco conteúdo de justiça".

Em 1967, quem imaginasse que o Brasil poderia realizar uma feira marítima de alguma expressão seria considerado um visionário. A frota mercante brasileira não passava de um amontoado de velhos e obsoletos navios, somando pouco mais de 1 milhão de tpb. Os estaleiros viviam repartindo magras encomendas, feitas por uma única empresa armadora. E a participação da bandeira nacional nos fretes gerados pelo comércio exterior não ia além de ridículos 9%.

Dez anos depois, a situação mudou radicalmente. A política de transporte marítimo sofreu profunda reformulação. O país passou a defender a reci-

procidade no tráfego, conquistando o direito de transportar sob bandeira nacional 40% das cargas comercializadas com o exterior. Ao mesmo tempo, tomava forma a encomenda de 24 "liners" para o longo curso e dez cargueiros para a cabotagem, num total de 362 000 tpb.

O êxito das duas iniciativas estimulou as autoridades a lançarem, em 1970, o I Plano de Construção Naval, empreitada que acabou incorporando mais de 2 milhões de tpb à frota nacional — três vezes a tonelagem produzida no quinquênio anterior.

Em 1974, é posto em marcha um novo e ambicioso Plano de Construção

Naval. Em execução até 1980, o II PCN envolve a construção, no mercado interno, de 5,1 milhões de tpb (fora exportações de 650 mil tpb), constituídas por 141 unidades de grande e médio porte. O empreendimento coloca o país em terceiro lugar em volume de encomendas no cenário internacional. Graças a investimentos superiores a US\$ 120 milhões, a capacidade total dos estaleiros foi elevada para mais de 1,3 milhões de tpb anuais, possibilitando a construção de navios de até 400 mil tpb de capacidade.

Diante desta verdadeira revolução, não é de se estranhar que a Riomar, realizada no Museu de Arte Moderna do Rio de Janeiro, entre 10 e 15 de outubro, e visitada por 3 000 empresários internacionais, já tenha nascido como uma das mais importantes feiras marítimas internacionais. No mesmo nível da feira de Posidônia (Atenas-Pereu) e da Norshipping (Oslo), a Riomar é, certamente, a maior e mais importante exposição marítima de todo o hemisfério sul. Reunindo dezesseis países, os 164 estandes da mostra ocuparam 7 100 m², dos quais 4 000 m², ou 66 estandes, comprados por empresas brasileiras.

A julgar pelos depoimentos de promotores e participantes, o acontecimento não decepcionou nem mesmo aos mais esperançosos.

Para o presidente da Esabrás, Arthur João Donato, a feira foi um sucesso total, possibilitando o prosseguimento ou entabulações de negócios para trinta navios. Ao preço médio de US\$ 12 milhões cada um, tais navios representam, a curto ou médio prazo, uma entrada de dinheiro no Brasil da ordem de US\$ 360 milhões.

"Mas não vamos ser otimistas, e vamos supor que apenas metade dos negócios sejam fechados. Mesmo assim, temos uma cifra que demonstra que esta feira se pagou com a maior tranquilidade e ainda deu um lucro que ninguém esperava. Tal resultado vai possibilitar a sua repetição em 1979. A maioria dos expositores já confirmaram suas reservas para a nova feira. O nível foi dos melhores já encontrados em feiras mundiais".

Marcel Hasslocher, secretário de Indústria e Comércio do Rio de Janeiro, também estava satisfeito, pois inúmeras firmas estrangeiras de fabricação de peças auxiliares de navegação pediram informações sobre como se instalar no Brasil, e precisamente no Rio de Janeiro, onde se encontra o maior número de estaleiros.

A felicidade dos expositores brasileiros era patente, com inúmeros contatos sendo feitos, de onde podem resultar



Geisel na Riomar: política de afretamento é solução apenas temporária.



Conferência Seatrade: o bilateralismo brasileiro sob o cerrado fogo dos armadores internacionais.

futuras associações com empresas estrangeiras, através de compra de know-how, ou cessão, ou associação de capitais.

Outro motivo de satisfação para os estaleiros foi, certamente, o discurso do presidente Geisel. Referindo-se à construção naval, Geisel afirmou que "outros programas serão elaborados (...) até que as necessidades de tonelagem, faixa etária e especialização da frota venham a ser satisfeitas".

O presidente da República assegurou ainda a intenção do governo de dar "dimensões adequadas" à frota mercante para eliminar gradativamente a dependência das bandeiras de conveniência. Segundo Geisel, a atual política de afretamentos constitui "solução evidentemente temporária" e a reciprocidade de tráfego é "hoje reconhecida pelo seu intrínseco conteúdo de justiça".

A posição oficial seria duramente contestada ainda dentro da Riomar pelos armadores europeus. C.C. Tung, vice-presidente executivo da Maritime Industries Agencies, por exemplos, não vê com bons olhos o esforço brasileiro. "Em um mercado sadio de navegação", afirmou, "a indústria naval brasileira é competitiva, embora demande grande importação de máquinas e equipamentos. Entretanto, num mercado mundial deprimido, torna-se não competitiva, talvez custosa e uma possível fonte de perda de divisas".

Para Tung, um dos maiores proprietários internacionais de navios, com alguns milhares de tpb afretados à Petrobrás, na atual conjuntura, "o custo

de contratar uma carta-partida a longo prazo deve ser substancialmente inferior ao custo de amortizar e operar uma nova construção de bandeira brasileira. Através do afretamento, o armador brasileiro retém o controle efetivo do navio, sem precisar investir. Além disso, há opção de comprar a embarcação no final do contrato".

Jaimes G. Payne, presidente do Conselho de Associações Nacionais de Armadores Japoneses e Europeus, investiu contra o bilateralismo defendido pelo Brasil. "Não pretendo denegrir a política brasileira", afirmou. "Acontece, que não concordo com ela e não acho que, a longo prazo, seja muito vantajosa". Para Payne, "qualquer modalidade de divisão bilateral nada mais é que uma discriminação de bandeiras, cuja pior variedade é o unilateralismo"; e "as práticas restritivas na navegação são um jogo de empobrecer o vizinho", beneficiando "uns poucos às custas da maioria".

**"Só se torce
o rabo do leão até
certo ponto"**

Payne mostra-se particularmente preocupado com a possibilidade de as "práticas restritivas contaminarem as atividades graneleiras, onde o feito seria ainda mais prejudicial nas atividades das linhas regulares".

O poderoso armador europeu lembrou também que a política da Co-

missão Marítima Federal dos EUA tem como objetivo "corrigir as condições desfavoráveis aos EUA, resultantes de leis estrangeiras" e "salvaguardar o acesso igual ao comércio marítimo dos transportadores de longo curso, independente da bandeira". E não hesitou em ameaçar: "O rabo de leão só pode ser torcido até certo ponto. Depois, ele começa a revidar."

Na verdade, em 1976, uma reunião de ministros dos Transportes do Leste Europeu já recomendava, como represálias, sobre taxas de produtos importados "de países do leste europeu e em desenvolvimento". Fica clara a alusão à Rússia e ao Brasil que, nos últimos anos, têm desenvolvido espetacularmente suas marinhas-mercantes.

Nada mais natural, portanto, que a furiosa reação européia. Afinal, a frota mercante da Comunidade Européia-CEE vem perdendo gradativamente sua posição no mercado internacional. A CEE não detém atualmente mais que 24% da frota mundial, quando, em 1959, chegava a 40%. O declínio relativo ocorreu durante um período em que a frota mundial triplicou. Os navios dos países que comerciavam com os estados-membros do CEE aumentaram 400% em relação a 1959. Enquanto isso, as frotas de bandeiras de conveniência cresceram 330%; a dos países industrializados, 240% e a dos países sub-desenvolvidos, 280%.

Na frente interna, a política brasileira enfrenta outras dificuldades. Os armadores começam a constatar, por exemplo, que alguns navios produzidos pelo II PCN são inadequados para cer-

tos fluxos de comércio. "Nos propósitos de Programa, não se explicitaram as condições de economicidade dos navios", reconheceu o engº Newton do Amaral Figueiredo, durante um encontro técnico promovido pela Sobena na Riomar. "As preocupações foram apenas com a economia de divisas, o número de empregos, a indústria subsidiária, a produção dos estaleiros e a tonelagem nacional das diversas áreas de transporte."

Não há dúvida, prossegue o técnico "que o melhor navio para o estaleiro não é, necessariamente, o melhor navio para o armador. Assim, de uma seriada saem os satisfeitos e os descontentes. Além do mais, a falta de especificações por parte dos armadores deixa o estaleiro com uma liberdade excessiva."

Depois de contatos com doze armadores, Figueiredo constatou que há muitas divergências quanto à viabilidade de um III PCN — existem os a favor, os indiferentes e os totalmente



A indústria subsidiária mostrou sua força nos estandes da Riomar.

contra a idéia. Num ponto, porém, todos foram unânimes. "Com ou sem programa de construção, o armador deverá receber aquele navio que ele deseja operar para atender seus mercados."

Os navios de carga geral não estariam satisfazendo principalmente os armadores de cabotagem. "Preocupados com o forte concorrente rodoviário", relata Figueiredo, "eles defendem a construção de embarcações de pequeno porte, mais velozes (15 a 16 nós), capacitadas para transportar contêineres e até 1 000 m³ de carga frigorificada." O calado máximo para os navios idealizados pelos armadores é de 5,5 a 6,5 m, para que o navio possa entrar na maioria dos portos nacionais. Quanto ao porte bruto, no entanto, há grandes divergências. Enquanto dois armadores falam em 5 000 a 5 500 tpb, outro optou pela faixa de 3 500 a 4 000 e um quarto vê navios de até 300 t como recomendáveis para determinadas linhas.

FIGURA DE RETÓRICA

A culpa de a cabotagem se achar em profundo sono letárgico é do caminhão, ou melhor, dos privilégios concedidos ao transporte rodoviário. Como fórmula de acabar com isso, Cláudio Duarte Pereira, da Sobena, Sociedade Brasileira de Engenharia Naval, propõe, de maneira simplista, policiar os caminhos do caminhão e, ao mesmo tempo, conceder todas as garantias ao navio.

Em essência é isto que se depreende da palestra que Duarte Pereira fez durante o Encontro Técnico de Transportes Marítimos, no museu de Arte Moderna, simultaneamente à realização da Riomar-77. Sua fúria contra o caminhão leva-o a graves denúncias: "os pesos máximos, por eixo e por veículo, como as dimensões máximas dos veículos não são controladas adequadamente; o regime de trabalho dos motoristas e pessoal de carga e descarga, usualmente, supera em muito os limites permissíveis na legislação trabalhista (...). Enfim, toda uma série de aspectos que oneram a nação como um todo mas que não oneram o usuário do transporte, e que se constituem em autênticos subsídios".

As lamúrias de Duarte Pereira foram derramadas sobre o caminhão, com profunda amargura. "Consideramos essenciais (...) a fiscalização rigorosa (...) não permitindo que o transportador rodoviário se beneficie às custas do desgaste excessivo da pavimentação e da insegurança alheia". As sugestões, por certo discriminatórias, foram além. "Instituição de pedágio nas rodovias situadas ao longo da costa, transferindo para o usuário pelo menos uma parte dos

custos desta infra-estrutura".

Para os navios, contudo, Duarte Pereira pediu todas as regalias. Uma delas, entre muitas: "Isenção do depósito prévio para aquisição de óleo combustível para os navios de carga geral de cabotagem, corrigindo a distorção atualmente existente que penaliza a hidrovia. . ."

Tais proposições, benéficas ao navio, visariam, segundo a visão de Duarte Pereira, trazer para a cabotagem a carga geral. "A competição da rodovia no granel se faz sentir principalmente nos fluxos que correspondem à carga de retorno da rodovia (...). Este problema porém, será solucionado quando o transporte de carga geral for efetuado por via marítima; se não existir o caminhão subindo com carga, desaparecerá a figura do frete vil de retorno".

Para acabar com quaisquer argumentos contrários, conclama à obediência enérgica do Decreto 79 132, que obriga os órgãos governamentais e empresas de economia mista a dar preferência à cabotagem e à ferrovia. "Regulamentação urgente do Decreto (...); identificação dos eventuais infratores e representação contra os mesmos nos termos do seu Art. 5º".

Além de um profundo sonho, a palestra de Duarte Pereira também teve lances realísticos. "... Não fora o movimento de carga do porto de Manaus, responsável em 1975 por 60% do frete bruto de cargas acondicionadas, e onde a competitividade da rodovia é reduzida, é possível que o transporte de carga geral na cabotagem fosse hoje apenas uma figura de retórica".

Marinha de guerra, novo mercado para os estaleiros.

Segundo Figueiredo, contudo, "a implantação de navios menores que 5 000 tpb só parece viável com o aumento do frete. Mesmo assim, o custo total para o usuário poderá resultar menor, em virtude da maior velocidade e redução do tempo de espera no porto."

Enquanto alguns armadores já estão carentes de novos navios, outros permanecem indecisos. E há até aqueles que não sabem o que fazer com as embarcações já encomendadas.

"Como então falar-se em novas construções?", pergunta o técnico, para responder ele mesmo: "Projetando-se e preparando-se para construir os navios daqueles que já sabem o que querem. E a quantidade, podemos garantir, não é pequena."

Para reforçar seu otimismo, Figueiredo lembra que outros campos se abrem hoje para os estaleiros. "A prospecção submarina requer uma demanda ainda desconhecida de plataformas e barcos de apoio. O programa decenal da marinha de guerra prevê diversos tipos de embarcações a serem construídos pelo setor privado. Tudo indica que a nossa navegação fluvial demandará na próxima década uma grande quantidade de chatas e rebocadores. A exportação de navios e plataformas pode ser incrementada. A 'jumborização' de alguns navios nacionais também deve constar da pauta."

OS REVENDEDORES CHRYSLER
TAMBEM TOPAM QUALQUER PARADA.

TOPA A PARADA DO POSTO
SEM PARAR DE DAR LUCRO.

NOVO DODGE 400 DIESEL. O CAMINHÃO QUE TOPA QUALQUER PARADA NA RUA.

TOPA A PARADA DA CARGA
SEM SENTIR O PESO NAS COSTAS.

O novo Dodge 400 Diesel é um caminhão desenhado para você ganhar dinheiro no pior lugar para isso: o trânsito de cidades. E um caminhão que estaciona onde os outros não conseguem, e que se livra fácil do trânsito difícil.

É um caminhão que arranca nas mais incríveis ladeiras. E é também um caminhão que topa a parada do posto, sem parar de dar lucros.

Tudo isso, porque o novo Dodge 400 Diesel é o resultado de um casamento bem sucedido: a robusta mecânica Chrysler, com a comprovada qualidade e economia do motor Diesel Perkins.

Conheça o torque, a excelente manobrabilidade e o conforto do Dodge 400 Diesel, num Revendedor Chrysler.

E descubra como é fácil você topa qualquer parada na rua com o novo Dodge 400 Diesel.

TOPA A PARADA
DA VAGA PEQUENA.

TOPA O TRÂNSITO QUE É UMA PARADA.

NOVO DODGE 400 DIESEL. O CAMINHÃO DA CIDADE. *Caminhões Dodge*  CHRYSLER
DO BRASIL

NEM SÓ O DINHEIRO É PROBLEMA

Para as graves mazelas da Rede Ferroviária Federal, o economista Carlos Langoni prescreve o dinheiro do imposto de renda das estatais e do imposto único sobre combustíveis. Mas, o dinheiro não é tudo. A Rede precisa se especializar nas grandes cargas homogêneas e melhorar consideravelmente a sua administração.



A especialização é a única saída para as ferrovias brasileiras.

Mais uma vez, o resultado foi desanimador. Para faturar Cr\$ 3 872,7 milhões, a Rede Ferroviária Federal teve de gastar Cr\$ 9 844,1 milhões. Resultado: prejuízo operacional de Cr\$ 6 061,4 milhões. Mesmo deduzindo-se dessa cifra as subvenções (embutidas no balanço como "receitas", graças a um grosseiro artifício contábil), a maior ferrovia brasileira não consegue esconder um assustador déficit de Cr\$ 2 800,8 milhões. Isso, sem falar nos Cr\$ 10 385,00 milhões contabilizados como "prejuízos amortizáveis diversos", que elevam para cerca de Cr\$ 13 000 milhões o buraco sem fundo em que se transformaram as finanças da Rede.

Se a doença é anemia financeira grave, o remédio óbvio parece ser mágicas injeções financeiras. Formulada pela primeira vez em 1974, pelo II PND, a receita acabou defrontando-se com insuperáveis dificuldades de aviamento.

Os investimentos programados em 1974, para o setor ferroviário, no período 1975/79, alcançavam Cr\$ 28 bilhões. Um ano depois, o valor seria elevado para Cr\$ 85 bilhões. A desaceleração econômica, contudo, se encarregaria de sepultar os ambiciosos so-

nhos dos ferroviaristas. Em dezembro de 1975, o PDF acabaria radicalmente reformulado. D valor do programa foi reduzido para apenas Cr\$ 58 bilhões no período 1976/79. Inverteram-se as prioridades. Nada de se construir novas e custosas linhas, como a Ferrovia do Aço. Pelo contrário, a ordem era concentrar os esforços na remodelação das ferrovias já existentes, como a linha centro (Belo Horizonte-Rio de Janeiro).

"Estamos jogando dinheiro bom em administração podre"

Daí para frente, os recursos seriam liberados em doses quase homeopáticas. Este ano, por exemplo, os recursos já assegurados para o setor ferroviário não passam de Cr\$ 10,5 bilhões, quando só as despesas de capital da Rede deverão atingir Cr\$ 14,2 bilhões. E 1978, não vai ser diferente: o setor contará com recursos de apenas Cr\$ 15 bilhões, dos quais (espera-se) Cr\$ 10,1 bilhões para investimentos.

Agora, a mesma terapêutica volta a ser entusiasticamente defendida pelo

economista Carlos Langoni. "A situação econômico-financeira extremamente delicada da Rede deve-se ao esforço desenvolvido na recuperação do sistema ferroviário sem a imprescindível fundamentação de um adequado esquema financeiro", afirma Langoni no seu estudo "Estratégia econômico-financeira da RFFSA".

Segundo a sugestão de Langoni, nada mais fácil que obter tais recursos. Bastaria aumentar de 7,6 para 11% a cota-parte da Rede no imposto único sobre combustíveis e lubrificantes. E, ao mesmo tempo, destinar 1/3 do imposto de renda das estatais aos cofres da ferrovia, para se arrecadar recursos de cerca de Cr\$ 10,8 bilhões nos próximos quatro anos (1977 a 1981) ou Cr\$ 288,1 bilhões nos próximos catorze anos.

Além desses recursos, o estudo propõe a contenção dos custos médios através do aumento do tráfego e de melhoria operacional; e a adoção de uma política de reajustes "reais e progressivos" das tarifas. Sugere também a utilização de esquema de compensação social, dividido em duas fases: a) compensação transitória, destinada a cobrir as insuficiências temporárias resultantes da impossibilidade de se reajustar imediatamente as tarifas; b) compensações de longo prazo, para cobrir os ônus globais da empresa por não atuar no ponto economicamente ótimo. Langoni preocupa-se também com a rentabilidade dos vários setores da ferrovia. Depois de decompor a Rede em quatro grandes empresas, (RFFSA/Carga, RFFSA/Carga/Nordeste e Leopoldina, Passageiros de Subúrbios e Passageiros do Interior), o técnico conclui que somente a primeira é economicamente viável a médio prazo. As outras "não têm perspectiva de superar seus desequilíbrios". Por isso, aconselha o estudo, "quando possível, a extinção de determinados serviços".

A sugestão de se aumentar a participação da ferrovia no imposto único sobre combustíveis e lubrificantes parece ter encontrado boa receptividade junto ao governo. Ouvido por **TM** em São Paulo, no dia 19 de agosto, o ministro da Indústria e Comércio, Calmon de Sá, informava que a cota da Rede no imposto será elevada para 16%.

A participação da Rede na renda das estatais, contudo parece fora de cogitação. Para o ministro da Fazenda, Mário Henrique Simonsen, "o grande problema é compatibilizar esta destinação com o orçamento".

Mesmo que o plano de Langoni fosse seguido a risca, isso dificilmente significaria o fim de todos os problemas da Rede. "Não basta arranjar verbas para resolver um problema", adverte o



Bodini defende os trens-unitários.

implacável articulista Macedo Soares. "Tão importante quanto o dinheiro é a boa administração, o conhecimento técnico do problema, a correta aplicação dos recursos disponíveis. Jogar dinheiro bom em administração 'podre' é pior do que não dar dinheiro."

O melhor exemplo de como mais dinheiro mal aplicado conduz inevitavelmente a déficits cada vez maiores talvez seja o da decantada Ferrovia do Aço. "Os técnicos em construção ferro-



Langoni: dinheiro do IR para a Rede.

viária e os próprios porta-vozes do governo admitem que esta ferrovia não custará menos de US\$ 3,5 bilhões", diz Macedo. "Supondo-se que ela venha transportar 50 milhões de t de minério por ano, teremos um custo de US\$ 7,00/t, só de juros do investimento" (Macedo admite juros de 10% ao ano), isto sem contar os custos operacionais. Ora "o custo atual de transporte da Vale para Tubarão não ultrapassa a US\$ 6,00/t."

PEQUENAS VITÓRIAS DA FEPASA

A Fepasa fechou o ano de 1976 com um déficit de Cr\$ 1,095 bilhões. Em termos reais, a receita (Cr\$ 1,038 bilhões) manteve-se praticamente no mesmo nível de 1975 (Cr\$ 708,4 milhões).

O troço não chega a preocupar o presidente da empresa, eng^o Walter Bodini. "Transportamos 12,5 milhões de t, das quais 11,6 milhões remuneradas. Foi o melhor ano desde a constituição da Fepasa." Como explicar então o déficit? "A culpa é da deformação tarifária que encontramos e que só foi possível corrigir no último trimestre deste ano", explica Bodini. "Mas, o quadro em 1977 já é outro. No primeiro semestre, enquanto o tráfego cresceu 20% em relação a mesmo período de 1976, a receita aumentou 96%."

Sempre otimista, Bodini não vê motivos para rever os planos traçados no início da sua administração, quando prometeu equilibrar receita e despesa em 1979. Para atingir tão ambicioso objetivo, Bodini vem executando uma estratégia baseada em três pontos:

- Sanear as despesas de custeio, reduzindo as despesas com pessoal;
- Aumentar o volume de carga transportada de forma a atingir 20 milhões de t. (o dobro de 1975) em 1979.

Embora o sonhado equilíbrio ainda não esteja à vista, Bodini pode se vangloriar de pequenas vitórias. O custo de pessoal, que em 1975, representava 80% das despesas, hoje não passa de 60%. No final de junho deste ano, a empresa contava com 24 000 funcionários

— isto é, 3 000 a menos em relação a 1975. "Devemos fechar 1977 com 22 000 empregados e 14 milhões de t transportadas", afirma o esperançoso Bodini.

O aumento do volume transportado tem sido possível graças, principalmente, à formação de trens diretos, de terminal a terminal.

Atualmente, estão em construção terminais petroleiros em Paulínia, Ribeirão Preto, Uberaba e Bauru. Outros serão construídos em convênio com o CNP em Ourinhos, Presidente Prudente e Rio Preto. Para armazenar granéis sólidos, começa a operar em julho de 1978, o terminal de Boa Vista, com capacidade para 100 000 t estáticas. O plano de granéis envolve também terminais em Uberaba e Samaritã, na Baixada Santista.

Segundo Bodini, a formação de trens unitários permite aproveitar melhor os vagões. No transporte de petróleo, a rotação dos vagões já chega a três dias, em percurso de 500 km. Para o trem eclético (que vai parando pelas estações, a rotação é de oito dias).

Os temidos cortes nas verbas não poderiam afetar os planos da Fepasa? Bodini acredita que não. Esperamos contar em 1978 com os recursos necessários para as nossas principais obras — a remodelação dos subúrbios, construção da variante Ribeirão Preto-Uberaba, da linha Guedes-Mato Seco e serra de Santos."

O pior é que o Diabo pode ser mais feio do que pintou Macedo. Como se sabe, na primeira etapa da Ferrovia do Aço (Belo Horizonte-Itutinga-Volta Redonda) deverá oferecer capacidade para apenas 29 milhões de t de minério por ano. Assim, só de juros, a Rede teria de pagar US\$ 12,00/t, tornando a operação anti-econômica.

"A ferrovia precisa selecionar seus objetivos"

Não se trata, absolutamente, de uma posição isolada. Em artigo para a revista Ferroviária, o presidente da Associação Brasileira das Empresas de Engenharia Ferroviária, Edward Gepp, chegou a conclusão semelhante. A ferrovia, diz ele "não poderá se utilizar de grandes somas obtidas através de financiamentos, pois não terá condições para amortizá-los. Esses encargos terão de ser cobertos com recursos da União, desfalcando em volume crescente suas futuras disponibilidades para investimentos."

Qual a saída para o impasse. É o próprio Gepp quem indica: "Assim como qualquer empresa que atua em múltiplas atividades, todas elas deficitárias e onde os múltiplos investimentos (...) são inexequíveis, (a ferrovia) terá de proceder a uma seleção de objetivos, deixando de atuar definitiva ou temporariamente em algumas. (...) No sistema ferroviário, esta escolha parece óbvia. Para a empresa e para o país, interessa prioritariamente o seu aprimoramento para executar o transporte dos grandes volumes de produtos primários. Os demais tipos de transporte (...) deverão ser temporariamente abandonados."

A receita de Gepp coincide com a preconizada por Walter Bodini durante a Semana Brasil-Suécia. "A recuperação da ferrovia vai depender de uma nova conceitualização de seu campo de trabalho", diz ele. "Não poderá continuar disputando qualquer transporte. Terá que orientar-se para apenas aqueles que lhe sejam rentáveis. (...) Terá que ter seus próprios terminais, com trens — unitários trabalhando entre eles. Terá de concentrar-se exclusivamente no transporte de cargas de baixo valor, que não devem ser transportadas por rodovia."

Como se vê, a solução para o problema das ferrovias não é apenas uma questão de dinheiro. E, pelo menos teoricamente, os caminhos a seguir parecem bastante claros. Só que, no setor ferroviário, mais do que em outro qualquer, na prática, a teoria costuma ser outra.

Antes de anunciar em uma revista técnica, procure saber:

1. se ela atinge o seu mercado consumidor;
2. se fala com quem decide a compra do seu produto;
3. se a sua circulação é verificada pelo IVC;
4. se ela é produzida por uma editora de respeito;
5. se a sua atuação é reconhecida pelos leitores.

Se uma revista técnica não preenche estes cinco requisitos básicos, não vale a pena você anunciar nela.

Anuncie com certeza.

Química & Derivados, Transporte Moderno,
Máquinas & Metais, Plásticos & Embalagem,
Eletricidade Moderna.

FERROVIAS

ESPECIALIZAR OU MORRER

Só há dois caminhos para a Rede Ferroviária Federal: a especialização no transporte de grandes cargas homogêneas ou a substituição de todas as linhas deficitárias por jamantas rodoviárias de 45 t.

Fora das linhas de bitola larga (com rentabilidade garantida pelo minério que transportam), duas alternativas se apresentam para resolver os problemas da RFFSA. Uma seria a pura e simples supressão, em futuro mais ou menos próximo, de todas as linhas deficitárias. A carga que elas transportam pode ser facilmente acomodada, a níveis de 1976, em 9 000 jamantas rodoviárias de 40 t brutas, admitida a operação por caminhões e todos os retornos vazios. Aos preços de 1976, estas jamantas custariam Cr\$ 4,5 bilhões — menos, portanto, que o déficit da Rede no ano passado.

A outra alternativa seria a especialização da Rede no transporte de grandes cargas homogêneas a granel, a supressão dos demais serviços, a agilização da administração (hoje muito burocratizada e centralizada) e investimentos moderados em linhas que, em prazo razoável, pudessem pelo menos equilibrar receita e despesa.

Voz ativa — Metade desses recursos poderiam ser obtidos com aumento do imposto único sobre combustíveis e lubrificantes, como propõe Langoni. A outra metade poderia vir do imposto de renda das estatais (note-se que agora, estamos falando de Cr\$ 42,5 bilhões e não mais nos Cr\$ 205,2 bilhões propostos pelo economista). Em troca do dinheiro, as estatais receberiam ações da Rede e teriam, assim, voz ativa na administração. Isso poderia ajudar a ferrovia a encontrar mais rapidamente o caminho da modernização e da especialização.

Ainda como incentivo, a Rede teria dentro de um prazo razoável (digamos, cinco anos) de chegar a um déficit igual ao prejuízo dos subúrbios. Se os demais serviços continuarem deficitários, esse dinheiro sairia das verbas de investimento. Ou seja, para poder investir, a Rede seria obrigada a se modernizar e abandonar as operações não rentáveis. Para tanto, teria amplo poder de abandonar serviços e linhas anti-econômicas e fixar tarifas. A única exceção seriam os subúrbios que, como dizem os técnicos do Banco Mundial, são o único serviço social que resta à ferrovia. Uma opção é desmembrá-los da Rede e passá-los para as Empresas Metropolitanas de Transporte Urbano, em fase de criação.

Sem futuro — Que ninguém se iluda. Com um quilômetro de ferrovia custando entre seis e doze vezes o preço de um quilômetro de rodovia asfaltada, somente linhas de tráfego pesado se justificam atualmente. A romântica ferrovia de penetração pertence às epopéias dos Bandeirantes e de seus substitutos do

século passado. Hoje, caro e complexo, esse tipo de ferrovia não tem futuro.

É importante notar que o total de cargas, exceto minérios, transportado pela Rede no ano passado foi da ordem de 12 bilhões de t.km e que o transporte total de soja no Brasil, por todos os meios de movimentação, deve ter chegado perto dos 10 bilhões de t.km. Ou seja, há um enorme mercado esperando pela Rede. Para conquistá-lo, a ferrovia não só precisará de uma política comercial agressiva, mas também investir em trens unitários e terminais graneleiros. Precisarão modificar sua estrutura operacional e especializar-se. Caso contrário, os investimentos não terão retorno, por maiores que sejam.

Os recursos andam escassos e não podem ser desperdiçados. O Plano de Desenvolvimento Ferroviário prevê, na sua última revisão, investimentos de Cr\$ 85 bilhões nos próximos dez anos. Difícilmente será possível se conseguir esse dinheiro na atual crise econômica. Retirá-lo do imposto de renda pago pelas companhias estatais significa despilar um santo para vestir outro.

Nada demonstra, no resumo do estudo do economista Langoni, que retirá-lo de outras funções para empregá-los em ferrovias trará maior retorno para o país. Aliás, o estudo peca exatamente neste ponto. A estratégia sugerida leva em conta "a ótica exclusiva da Rede". Sob a ótica exclusiva da Rede, quanto mais se investir nela, melhor. O problema é compatibilizar estes investimentos com as necessidades dos demais setores do país.

Os Cr\$ 85 bilhões previstos no II PDF são dinheiro que "simplesmente não existe", como disse o engº Edward John Gepp, presidente da Associação Brasileira de Engenharia Ferroviária, em artigo assinado na Revista Ferroviária. Aplicado em quinze anos, o investimento do II PDF significa Cr\$ 5,6 bilhões por ano. E o que Langoni propõe é aumentar este valor para Cr\$ 10,5 bilhões anuais.

Um nível de investimentos considerado ideal seria de US\$ 3,00 por 1 000 t.km úteis/ano. Admitindo-se o crescimento das cargas previsto no estudo Langoni, — a Rede transportará, em média, nos próximos quinze anos, 62,5 bilhões de t.km anuais a Cr\$ 45,00/t.km, — o investimento necessário atingiria Cr\$ 2,8 bilhões por ano.

A conclusão é que os Cr\$ 85 bilhões previstos no PDF são mais do que suficientes para permitir a especialização da Rede no transporte de grandes cargas homogêneas a granel.

(Theodoro Gevert, Consultor de Transportes)

II SEMINÁRIO NACIONAL DE TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

Patrocínio da Associação Nacional das Empresas de
Transporte Rodoviário de Carga (NTC)

Assessoria: Revista "Transporte Moderno"

Realização do ITDE - Instituto de Treinamento e
Desenvolvimento de Executivos

Responsável pela movimentação de 80% das cargas nacionais, nunca o transporte rodoviário foi tão importante para o país. Paradoxalmente, porém, os principais problemas do setor permanecem à espera de solução.

● As empresas organizadas sofrem cerada concorrência de milhares de "pseudo" transportadoras. Enquanto isso, a regulamentação do setor ainda é pouco mais que um projeto à espera de aprovação.

● O governo empenha-se numa louvável campanha de economia de combustível. Mas, pelo menos por enquanto, a "lei da balança" continua permitindo o

transporte de apenas 40 t brutas por veículo.

● Fala-se em tirar o caminhão do centro das grandes cidades. Com raras exceções, porém, a construção de terminais públicos caminha a passo de tartaruga.

● A crise do petróleo empurra os custos para cima. Mas o controle sobre os fretes é cada vez mais rígido.

● Os clientes exigem frota própria. Faltam, contudo, ao transportador, recursos e financiamentos adequados para comprar caminhão.

● O dinheiro do ISTR deveria proporcionar melhor conservação e maior segurança das rodovias. Entretanto, faz-se ne-

cessário que se aprimore o seu recolhimento.

● O transporte rodoviário é estratégico para o desenvolvimento e a segurança do país. Mas os investimentos estão sendo deslocados para ferrovias e hidrovias, só recuperáveis a longo prazo.

Reunindo transportadores, chefes de departamento de transporte, técnicos em distribuição, consultores e homens de planejamento do governo, este seminário trará uma contribuição decisiva para a solução de tão importantes problemas. A força da NTC, o prestígio de TRANSPORTE MODERNO e o "Know-how" do ITDE - Instituto de Treinamento e Desenvolvimento de Executivos.

PROGRAMA DO SEMINÁRIO

1º DIA - 23 DE NOVEMBRO

09:00 ABERTURA - Autoridade governamental

10:30 Café

11:00 A IMPORTÂNCIA DAS ENTIDADES DE CLASSE PATRONAIS NO CENÁRIO NACIONAL - Professor Reginald Uelze, professor de Transportes da Escola de Administração de Empresas de São Paulo (Fundação Getúlio Vargas), diretor de várias empresas de transporte.

12:30 Almoço

14:30 INTERMODAL - TRANSPORTE INTEGRADO - Deputado Federal Engº Paulo Nunes Leal, Presidente da Comissão de Transportes da Câmara dos Deputados.

16:00 Café

16:30 TERMINAIS PÚBLICOS E PRIVADOS - Professor Wolfgang Schoeps, engenheiro e professor titular da Escola de Administração de Empresas de São Paulo (Fundação Getúlio Vargas).

2º DIA - 24 DE NOVEMBRO

09:00 O SEGURO PARA O TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS RR-RCTRC - Dr. José Sollero Filho, Procurador-Chefe do IRB, São Paulo, professor da cadeira de Transportes e Seguros da Faculdade de Direito São Judas Tadeu.

10:30 Café

11:00 A LEI DA BALANÇA E A ECONOMIA DE COMBUSTÍVEL - Srs. Aurélio Petrônio, René Perrone, engenheiros mecânicos, e José Luiz Vieira, engenheiro automotivo, Saab-Scania do Brasil S.A.

12:30 Almoço

14:30 REGULAMENTAÇÃO DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA - Dr. Cláudio Augusto Pestana Magalhães, ex-Procurador do DNER, consultor e coordenador de Projetos da Euler S.A. Engenharia e Consultoria.

16:00 Café

16:30 TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA - FATOR DE SEGURANÇA NACIONAL - Major-Brigadeiro Engenheiro R/R Luiz Felipe Machado de Sant'Anna, engenheiro civil, diretor da TVR - Transportadora Volta Redonda S.A., vice-presidente de Assuntos Políticos da NTC, conselheiro do INTRA, diretor-presidente da Brasilmar Navegação S.A.

3º DIA - 25 DE NOVEMBRO

09:00 TRIBUTOS NO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA ISTR E IRF - Professor Darnay Carvalho, professor de Direito Financeiro e Tributário da FMU (Faculdades Metropolitanas Unidas), chefe do Depto. Jurídico da NTC.

10:30 Café

11:00 FINANCIAMENTO PARA

TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS: EQUIPAMENTOS, TERMINAIS, CAPITAL DE GIRO - Dr. Tharcisio Bierrenback de Souza Santos, economista, professor universitário, ex-assistente executivo da Presidência do BADESP, diretor-presidente da CNCP - Companhia Nacional de Consultoria e Planejamento.

12:30 Almoço

14:30 OS PLANOS E AS DIRETRIZES DO DNER PARA O TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA - Dr. Luiz Carlos de Urquiza Nóbrega, diretor da Diretoria de Transporte Rodoviário do DNER.

16:00 Café

16:30 Encerramento: Dr. Dyrceu Nogueira, Ministro dos Transportes.

Data: 23, 24 e 25 de novembro - Horário: das 9 às 12h30 e das 14 às 18 horas - Local: São Paulo Hilton Hotel - Inscrição: Cr\$ 4 500,00 com direito a almoço, material didático e certificado (normalmente, a inscrição corre por conta da empresa) - Importante: para as empresas associadas à NTC, a inscrição custa Cr\$ 3 000,00.

Informações adicionais e inscrições: ITDE Instituto de Treinamento e Desenvolvimento de Executivos
Rua Peixoto Gomide 996, 3º, conj 340
Telefones 288-7561 - 287-4498

Reserva de hotel: podemos reservar hotéis, a pedido dos interessados.

CANOENSE TESTA ÔNIBUS DE TRÊS EIXOS

Duas empresas gaúchas — a Viação Canoense, de transporte coletivo e a Nimbus, fabricante de ônibus e furgões — acabam de colocar no mercado um possante ônibus de três eixos, com capacidade máxima para 160 passageiros — 52 sentados e 108 de pé.

Dois desses modelos, com chassi e motor Mercedes (potência de 185 a 200 hp) e carroçaria Haragano, da Nimbus, foram postos em linha pela Canoense a partir de 1º de outubro, para um período de seis meses de experiência. Fazem o percurso de 21 km entre Canoas e Porto Alegre.

O novo veículo surgiu de uma adaptação de projetos. A Nimbus havia desenvolvido um modelo de carroçaria para ônibus convencional há cerca de seis meses, ao mesmo tempo em que a Canoense vinha pensando num veículo sobre três eixos. "Daí, o entendimento foi fácil", conta o diretor da Canoense, Ilso Pedro Menta. Dois meses após, a empresa enviou o chassi à Nimbus. Era preciso aumentar as dimensões do modelo de carroçaria inicial e distribuir melhor o peso, o que foi feito em um mês. Há 90 dias os ônibus ficaram prontos.

A Nimbus alongou o chassi de um LPO, de 9,20 m para

11,90 m, o máximo permitido pelo Código Nacional de Trânsito. "A primeira providência seria diminuir a distância entre os três eixos, já que, por lei, a carroçaria não pode ultrapassar os 12 m de comprimento, mas não houve isso. Mantivemos os 12 m e deixamos a traseira mais curta, com 2,8 m, porque a distância entre os eixos é muito grande", explica o técnico projetista da Nimbus, João Oliveira, que trabalhou no modelo.

Quanto mais lota, mais macio fica

Assim, segundo esclareceu, o carro fica muito rígido, e não permite o mesmo percentual de torsão que os demais chassis. Por isso, a carroçaria precisou ser reforçada. Este é o único inconveniente surgido na modificação do projeto e pode até mesmo provocar uma quebra na junção das portas.

A hipótese não representa perigo algum para os usuários e pode ser afastada, justamente pelo tamanho do ônibus: quanto mais lota, mais aumenta o peso e o veículo torna-se mais macio, pela



pressão sobre as molas. Isto significa que, quanto mais vazio rodar, maior a chance de quebrar. O inconveniente determinou inclusive a mudança da porta central, no modelo original, para a traseira. O pessoal sobe e se concentra na área do balanço traseiro, facilitando o molejo.

As portas do "três eixos", como é chamado, foram superdimensionadas: possuem duas folhas cada, permitindo a entrada de dois passageiros por vez. Enquanto um LPO comum suporta seis passageiros por m², os três eixos levam até oito no mesmo espaço, o que representa um aumento de 38% na capacidade total de usuários. A largura da carroçaria é de 2,40 m, o que proporcionou uma distância maior entre os bancos. Enquanto, num ônibus urbano, esta medida é de 700 mm, no três eixos é de 760 mm, representando conforto maior.

O ônibus possui seis janelas de 1 600 mm e uma intermediária de 1 300 mm, dando maior área de visibilidade, e duas tampas solares. O chassi é o OM-1517 da Mercedes, a mais possante plataforma com motor dianteiro usada até hoje no país, segundo o técnico João Oliveira. É rebaixado internamente, para facilitar a saída dos passageiros à direita e tem capô com vedação especial, externamente revestido de fiberglass e internamente com amianto, lã de vidro e aço galvanizado junto ao motor. Esses materiais evitam a dispersão do calor para dentro do ônibus, como é frequente nos modelos convencionais. A porta de emergência foi ampliada de 1,50 para 3 m. É ainda o primeiro ônibus de três eixos a possuir amortecedor automático no assento do motorista (marca Rigi-flex), protegendo-o de qualquer impacto ou solavancos mais fortes.



A distância entre-eixos é de 12 m, o máximo permitido por lei. Com isso, o ônibus pode levar 160 passageiros.

Fale inglês com Magic-Box.

O método moderno, prático e eficiente para você dominar este idioma muito importante na sua carreira.

Manual de instruções para você seguir o curso corretamente!

5 LIVROS fartamente ilustrados para você acompanhar as lições!

10 FITAS gravadas em sistema especial!

GRÁTIS! Um bellissimo estojo para você acondicionar o seu curso.

Quando você menos esperar já estará falando inglês!

Com Magic-Box você vai aprender inglês de maneira rápida e dinâmica. Em pouquíssimo tempo você poderá ler livros para sua atualização profissional e manter diálogos sem inibições. Você estará preparado para viajar ao exterior e fechar bons negócios, porque o sistema Magic-Box é elaborado por professores ingleses e americanos que garantem a sua qualidade. Você só precisa dedicar 20 minutos por dia para aprender as lições! Não perca esta oportunidade de dominar o idioma mais importante do mundo. Conheça agora o sistema Magic-Box.

É fácil! É prático! É econômico!

O sistema Magic-Box é composto por 10 fitas cassete gravadas em sistema especial, acompanhadas de um completo manual de instruções. Enquanto ouve as lições, você utiliza 5 livros amplamente ilustrados que complementam as lições nos vários estágios. Dessa maneira, você pratica ao mesmo tempo que aprende. O seu curso Magic-Box vem acondicionado numa linda embalagem que você recebe gratuitamente! A praticidade do sistema Magic-Box permite que você estude em sua casa, escritório, carro ou fins de semana no campo ou na praia. Com poucos minutos disponíveis você faz um investimento lucrativo para o seu futuro.

PREÇO ESPECIAL APENAS Cr\$ 720,00

Envie hoje mesmo o Cupom abaixo, e receba comodamente em sua casa o sistema Magic-Box. Comece a falar inglês hoje mesmo dizendo YES a Magic-Box.



ABRIL-TEC EDITORA LTDA.

ESCOLAS INTERNACIONAIS

INSTRUÇÕES

- 1 - Preencha todos os dados do Cupom à máquina ou em letra de forma.
- 2 - Faça um cheque nominal à ABRIL-TEC EDITORA LTDA., no valor de Cr\$ 720,00.
- 3 - Recorte o Cupom, anexe seu cheque, coloque-os num envelope e enderece para: ABRIL-TEC EDITORA LTDA. Rua Aurélio 650 (Lapa), CEP 05046, aos cuidados do Departamento de Circulação.
- 4 - Seja rápido. Faça isso hoje mesmo para receber o quanto antes o seu pedido.

MAGIC BOX SPECIAL COUPON

YES

quero receber Magic-Box, o moderno curso de inglês formado por 10 fitas gravadas, 5 livros e manual de instruções, acondicionados em um magnífico estojo. Pelo meu Magic-Box pagarei apenas Cr\$ 720,00.

Anexo cheque no valor de Cr\$
Nº do cheque do Banco

Nome
Endereço
CEP Bairro
Cidade Estado

OBS.: Se você não quiser recortar esta revista, anote os dados solicitados neste cupom em uma folha separada e envie-nos hoje mesmo.

A exemplo do Romeu e Julieta, também bolado pela Canoense, o veículo tem freio nas seis rodas. Isso garante maior capacidade de frenagem, principalmente com direção hidráulica", explica Menta.

A distribuição proporcional do peso sobre os três eixos propicia um gasto menor de pneus. O gasto de combustível é maior que o dos modelos normais — um litro de óleo a cada 2,7 quilômetros, o que poderia parecer desvantagem. Mas ao contrário, segundo Menta: "Para fazer o que o três eixos faz seriam necessários dois motores convencionais, rendendo 3 km cada por litro de óleo. Nós, contudo, temos um só veículo com um único motor e capacidade de passageiros dobrada".

O custo total de fabricação é de Cr\$ 500 mil, Cr\$ 100 mil mais caro que os modelos convencionais. De acordo com a empresa, se o três eixos apresentar os resul-



As portas foram superdimensionadas: possuem duas folhas, permitindo a entrada de dois passageiros.

tados que espera — vantagens de manutenção e custo operacional, adaptação ao sistema de tráfego e às estradas atuais e aceitação pelos usuários — dentro de seis meses, seu número aumentará dentro da frota.

Os preços das passagens variam de Cr\$ 2,10 até

Cr\$ 3,40 — Cr\$ 0,20 em média mais caras que as demais linhas. Pela receptividade dos usuários, a maioria operários que trabalham em Porto Alegre — já no primeiro dia de funcionamento, um dos carros "puxou" 106 passageiros —, os dirigentes mostram-se otimistas. "Tudo indica que os

resultados serão bons", afirma Menta, lembrando o sucesso das experiências anteriores. Há quatro anos, a Canoense lançou os Romeu e Julieta, em seguida adotados por outras empresas, e, há seis meses, colocou os veículos "Executivo" em suas linhas, aparentemente sofisticados para uma distância curta e para a própria cidade bem servida neste setor.

Dentro dessa linha de ação, a empresa pensa já em modificar os Romeu e Julieta para veículos sanfonados, semelhantes aos desenvolvidos pela Volvo na Europa. "Nós gostaríamos muito, também," afirma Ilso Menta, "de testar aqui os ônibus de dois andares. Mas, tanto as nossas estradas como o sistema de tráfego não permitem. Creio que sofreríamos ainda a resistência do usuário brasileiro, que não gostaria de subir uma escadinha".

(Texto de Lenora Vargas, fotos de Jacqueline Joner)



ATUALIZE SEU ENDEREÇO

Se você mudou de endereço ou de cargo, preencha logo o cupom abaixo e devolva-o pelo correio. Procedendo assim, você estará evitando interrupção desnecessária na remessa da revista.



Cole aqui a etiqueta de endereçamento do último exemplar que recebeu.


Editora TM Ltda

transporte moderno

Rua São Martinho 38 01202
 Campos Elíseos São Paulo, SP

Nome _____

Cargo que ocupa _____

Empresa _____

Ramo de atividade _____

Rua _____ Bairro _____

CEP _____ Cidade _____ Estado _____

Data _____ Assinatura _____

Faça sua empresa economizar sem dar na vista.



Com os uniformes de Brim Santista a única coisa que dá para ver na hora é a grande melhoria na imagem da sua empresa.

Por outro lado, é um pouco mais difícil perceber, assim, à primeira vista, a economia que eles fazem.

Mas é muito fácil de explicar: o Brim Santista é feito por quem uniformiza empresas há 20 anos. Ele é mais largo (1,60 m), o que significa menos metros de tecidos para fazer os mesmos uniformes.

Além disso ele é pré-encolhido. Assim, um metro de Brim Santista hoje, continua sendo um metro sempre.

Por sinal, para o Brim Santista o tempo passa e as cores ficam: ele não desbota de jeito nenhum.

Sem contar que a mesma cor que você escolheu hoje continua sendo produzida normalmente. E a Gerência de Qualidade Santista ainda dá total assistência técnica às Confeções que recomenda.

Você tem certeza, portanto, de estar amparado pela Santista desde o tecido até o desenho ideal para os uniformes dos seus empregados.

Assim, envie discretamente este cupom para a Santista.

Logo, logo você vai ver claramente a sua empresa mais bonita e mais econômica.

Brins
Santista

Gostaria de receber informações detalhadas sobre uniformização profissional.

Empresa:

Endereço:

Cidade:

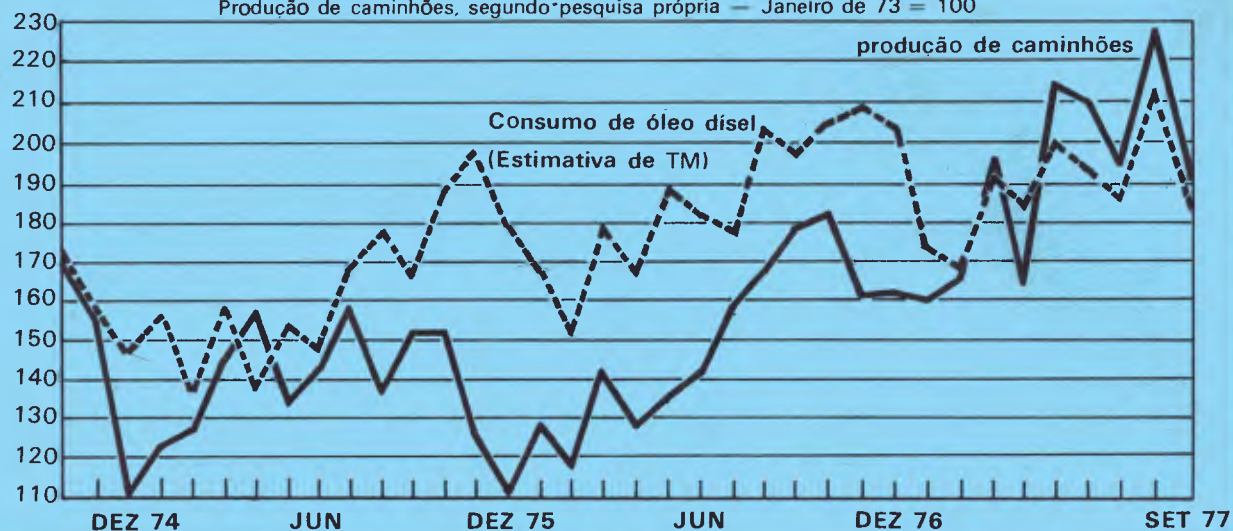
Estado:

A/C de:

Envie este cupom para S. A. Moinho Santista, a/c do Depto. de Promoções de Vendas, Av. Maria Coelho Aguiar, 215 - CEP: 05805 - São Paulo - SP. Logo entraremos em contato com você.

ÍNDICE DE ATIVIDADES DE TRANSPORTE

Consumo de óleo diesel, segundo a Petrobrás
Produção de caminhões, segundo pesquisa própria — Janeiro de 73 = 100



Ainda que bem abaixo da marca atingida em agosto (10 449 unidades), a produção de caminhões apresentou bons resultados em setembro: 8 742 unidades, total 26,3% superior ao do mesmo mês no ano passado. Confirma-se a tendência de substituição dos veículos a gasolina por outros a diesel. Nos primeiros nove meses do ano,

foram produzidos 1 903 caminhões a gasolina contra 6 569 em igual período do ano anterior (queda de 71%); enquanto isso, a produção de caminhões a diesel era 45,7% maior (52 705 para 76 779 unidades). No total, o setor cresceu 32,7%. O consumo de óleo diesel aumentou 6,7%, apesar dos apelos em favor da poupança.

COMPORTAMENTO DO SETOR	ÚLTIMO DADO DISPONÍVEL		ACUMULADO	VARIAÇÃO	HÁ UM MÊS	HÁ UM ANO
	Dado	Mês	No ano	Acumulado	Varição %	Varição %
Preços (Cr\$)						
Scania L 11 138	575 268,00	Out	—	56,44	9,4	56,44
Mercedes L 1313/42	262 295,54	Out	—	42,04	—	42,04
Mercedes L 11 13/48	232 857,58	Out	—	49,16	—	49,16
Mercedes L 608-D-36	181 237,01	Out	—	48,15	—	48,15
Chevrolet 683 NCH (motor DDAB)	232 852,00	Out	—	—	5,5	—
Ford F-100	110 334,14	Out	—	53,30	7,0	53,30
Kombi VW (estândar)	81 026,00	Out	—	67,84	3,3	67,84
Óleo diesel (Cr\$/litro)	3,50	Out	—	48,50	6,0	69,08
Gasolina (Cr\$/litro)	6,30	Out	—	34,80	5,0	45,16
Consumo (vendas em unidades)						
Scania (caminhões e ônibus)	424	Set	3 206	-5,4	-15,5	-17,5
Mercedes (ônibus, chassis p/ônibus e caminhões)	4 613	Set	39 828	8,5	-8,8	11,3
Ford (caminhões e camionetas)	2 631	Set	37 244	-25,6	10,1	-54,4
Volkswagen (kombi e pickup)	2 867	Set	32 275	-31,1	-0,3	-53,7
Chrysler (caminhões)	431	Set	4 413	6,7	52,3	-43,1
GM (caminhões e camionetas)	5 030	Set	40 034	-11,4	31,3	-17,4
FNM (caminhões e ônibus)	681	Set	4 383	30,4	5,6	19,1
Produção (unidades)						
Caminhões pesados	1 321	Set	9 780	19,1	-3,7	38,9
Caminhões semi-pesados	2 044	Set	17 613	50,2	-9,5	52,3
Caminhões leves e médios	5 377	Set	51 289	30,3	-21,1	-8,1
Ônibus	1 074	Set	9 488	16,4	-5,3	6,3
Camionetas	17 773	Set	195 687	-16,8	-19,7	-32,8
Utilitários	170	Set	2 193	-60,8	-57,7	-71,9
Pneus	1 582 965	Set	13 941 850	-2,5	-5,0	-6,1
Conjuntura						
Consumo de óleo diesel (1 000 m³)	1 319,8	Ago	9 424	6,7	4,4	4,5
Consumo de energia ind. automotiva (MW/h)	176 716	Set	1 290 756	6,9	7,5	19,9
Carga movimentada por contêineres (t)	38 013	Ago	269 588	8,2	15,1	6,6
Nº de contêineres utilizados	3 614	Ago	27 126	10,5	7,7	-0,3
Exportação de veículos (US\$ 1000 - FOB)	40 279	Ago	244 409	11,3	30,5	24,7
Pedágio na via Dutra (nº de veículos unidades)	1 706 306	Set	15 697 393	-3,2	-1,1	-4,7

Fontes: Preço, produção e vendas: pesquisa própria de TM — Pneus: Anip — Óleo diesel: Petrobrás — Energia: Light — Contêineres: Cia. Docas de Santos — Pedágio: DNER.

Para presidentes de empresa, diretores financeiros, comerciais e de marketing, uma newsletter exclusiva: ANÁLISE.

O homem de negócios de alto nível exige mais do que a média das publicações pode oferecer. Precisa de informação econômica mais elaborada, mais profunda, mais adequada às suas responsabilidades. Mas não tem tempo disponível para selecionar essa informação e estudar seu significado.

Este homem de negócios conta com ANÁLISE, a newsletter semanal que faz por ele um trabalho que levaria horas diárias para ser realizado: ANÁLISE seleciona as notícias econômicas, interpreta-as, mostra suas consequências na orientação geral dos negócios, faz previsões, estima dados, acompanha sistematicamente o comportamento dos setores básicos da economia.

Tudo isso é transformado em apenas oito páginas semanais, concisas e objetivas. ANÁLISE adotou uma forma consagrada em todo o mundo: a newsletter. Sua concepção gráfica permite a objetividade necessária para a extrema especialização de suas informações. Pode ser lida em somente vinte minutos por semana. Rapidamente o homem de negócios fica atualizado com as linhas conjunturais da economia e com dados setoriais completos.

ANÁLISE dimensionou-se para poucos assinantes: tem hoje cerca de dois mil. São os homens responsáveis pelas estratégias das suas empresas. Cada edição de ANÁLISE é preparada exclusivamente para eles. Por isso, ANÁLISE pode ser mais específica e suas apuradas informações vão em linguagem pessoal, quase confidencial... a justa medida para as necessidades de seu leitor.

O jornalismo econômico praticado por ANÁLISE apresenta características muito exclusivas:

Os acontecimentos econômicos transformados em análises e previsões.

Enquanto a notícia pura e simples é um produto acabado para a maioria das publicações, ela representa somente matéria-prima para ANÁLISE. Nas mãos de uma equipe jornalística altamente especializada, a notícia se transforma em análises e previsões da maior importância para um correto desempenho profissional.

Enfim, em um produto acabado capaz de satisfazer as exigências de um homem de negócios do primeiro nível.

Os reflexos da economia nas empresas.

A matéria principal de ANÁLISE sempre avalia o momento econômico e suas implicações sobre os negócios.

Ao elaborá-la, ANÁLISE coloca-se no lugar do empresário, sentindo de perto suas necessidades, para oferecer uma perfeita assessoria na interpretação do que acontece e, principalmente, do que deve acontecer no panorama econômico.

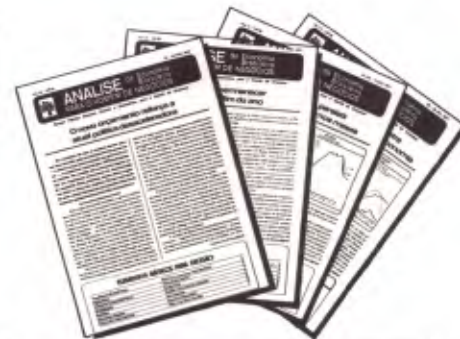
Toda edição é alimentada com indicadores fornecidos por um centro de pesquisas dentro da própria redação, capaz de estimar dados com bom índice de acerto e considerável antecedência em relação às publicações convencionais.

À luz dos dados existentes, ANÁLISE estuda o significado da notícia e tem condições de mostrar o quadro conjuntural da economia e como ele reflete nas empresas.

Acompanhamento sistemático das áreas básicas da economia.

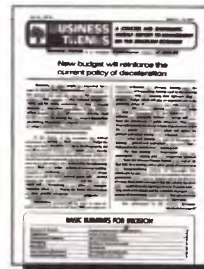
Uma das características mais importantes de ANÁLISE é mostrar o comportamento das áreas fundamentais da economia. A abordagem é sistemática: seis ou sete segmentos são analisados a cada semana. No final do mês, todos foram repassados e o leitor tem a compreensão global do seu mundo de negócios. Não só da área onde atua, mas também daquelas que se relacionam com seu ramo de atividades.

São os "Elementos Básicos de Decisão":
Área Financeira: Mercado de Dinheiro e de Capitais - Bancos e Financeiras - Bancos de Investimentos. Área Produtiva: Indústria de Cimento - Borracha - Aparelhos Domésticos - Máquinas - Têxtil - Química - Papel e Celulose - Embalagem - Automobilística - Petróleo - Tratores Agrícolas - Agroquímica - Eletroeletrônica - Petroquímica - Siderúrgica - Não Ferrosos - Agricultura - Construção Civil. Área Comercial: Comércio Interno - Comércio Exterior. Conjuntura: Economia Popular - Economia Internacional - Preços - Insolvências - Impostos - Energia Elétrica - Tendências Econômicas - Indicadores Econômicos - Matérias Primas - Exportações.



Quatro semanas com ANÁLISE, sem nenhuma despesa.

Preencha, envie-nos o cupom abaixo e receba ANÁLISE gratuitamente durante um mês, sem compromisso de se tornar assinante depois. Trata-se de uma oferta excepcional, pois cada assinatura de ANÁLISE custa Cr\$ 2.700,00 anuais. Esta é a melhor maneira de constatar pessoalmente a extraordinária qualidade informativa de ANÁLISE: conviva com ela por quatro semanas e depois decida se deseja assina-la.



BUSINESS TRENDS

If you'd rather get the same complete information in English, please check BUSINESS TRENDS on the coupon.



ABRILTEC **SIM** desejo receber ANÁLISE gratuitamente por quatro semanas consecutivas, sem compromisso de me tornar assinante depois.

Nome _____

Empresa _____

Endereço _____

Bairro _____

Cidade _____

Estado _____

Cargo _____

CEP _____

YES I'd rather get BUSINESS TRENDS

CAMINHÕES PESADOS

	ENTRE EIXOS (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3º EIXO ADAP-TADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACI-DADE MÁXI-MA (kg)	PNEUS OIANTEIROS	PNEUS TRASEIROS	PREÇO S/ADAP-TAÇÃO (Cr\$)
FIAT DIESEL										
180C - chassi curto com cabina	3,48	4 750	12 250	17 000	22 000	180 SAE/2 000	45 000	1 100 x 22" x 14		431 823,00
180C 3 - chassi curto com 3º eixo de apoio	3,48 + 1,36	4 900	18 100	24 000	—	180 SAE/2 000	45 000	1 100 x 22" x 14		477 417,00
180C - chassi normal com cabina	4,26	4 900	12 100	17 000	22 000	180 SAE/2 000	—	1 100 x 22" x 14		436 384,00
180N 3 - chassi normal com 3º eixo	4,26 + 1,36	6 150	17 850	24 000	—	180 SAE/2 000	—	1 100 x 22" x 14		478 744,00
180L - chassi longo com cabina	5,83	5 150	11 850	17 000	22 000	180 SAE/2 000	—	1 100 x 22" x 14		440 179,00
210CM - chassi curto para cavalo mecânico	3,50	5 700	12 800	18 500	22 000	215 SAE/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		512 467,00
190 - chassi curto com motor Fiat	3,50	5 910	13 090	19 000	—	240 SAE/2 200	50 000	1 100 x 22" x 14		682 763,00
MERCEDES BENZ										
L-1519/36 - chassi com cabina	3,60	5 295	9 705	15 000	22 000	215 SAE/2 200	32 000	1 000 x 20" x 16		—
L-1519/42 - chassi com cabina	4,20	5 400	9 600	15 000	22 000	215 SAE/2 200	32 000	1 000 x 20" x 16		418 680,12
L-1519/48 - chassi com cabina	4,83	5 510	9 490	15 000	22 000	215 SAE/2 200	32 000	1 000 x 20" x 16		421 944,55
L-1519/51 - chassi com cabina	5,17	5 569	9 431	15 000	22 000	215 SAE/2 200	32 000	1 000 x 20" x 16		424 885,40
LK-1519/42 - chassi com cabina	4,20	5 430	9 570	15 000	22 000	215 SAE/2 200	32 000	1 000 x 20" x 16		426 293,92
LS-1519/36 - chassi com cabina	3,60	5 395	26 605	—	—	215 SAE/2 200	32 000	1 000 x 20" x 16		421 944,55
LS-1519/42 - chassi com cabina - leito	4,20	5 590	26 410	—	—	215 SAE/2 200	32 000	1 000 x 20" x 16		432 268,11
LS-1924/36 - chassi com cabina	3,60	6 705	33 295	—	—	268 SAE/2 200	40 000	1 100 x 22" x 14		—
LS-1924/42 - chassi com cabina - leito	4,20	6 885	33 115	—	—	268 SAE/2 200	40 000	1 100 x 22" x 14		—
SAAB-SCANIA										
L-11138	3,80	5 583	13 417	19 000	—	202 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		575 268,00
L-11142	4,20	5 623	13 377	19 000	—	202 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		585 837,00
L-11154	5,40	5 748	13 252	19 000	—	202 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		592 129,00
LS 11138	3,80	6 833	16 167	23 000	—	202 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		664 248,00
LS 11142	4,20	6 893	16 107	23 000	—	202 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		674 817,00
LS 11150	5,00	7 028	15 972	23 000	—	202 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		671 511,00
LT 11138	3,80	7 645	18 355	26 000	—	202 DIN/2 200	50 000	1 100 x 22" x 14		1 010 348,00
LT 11142	4,20	7 715	18 285	26 000	—	202 DIN/2 200	50 000	1 100 x 22" x 14		1 020 917,00
LT 11150	5,00	7 845	18 155	26 000	—	202 DIN/2 200	50 000	1 100 x 22" x 14		1 017 611,00
LK-14035	3,46	6 395	17 000	23 395	—	350 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		872 187,00
LKS-140	3,50	8 000	15 000	23 000	—	350 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		961 167,00

Na versão turbo-alimentada, a potência é de 296 hp.

CAMINHÕES SEMI PESADOS

CHEVROLET										
743 NPH - chassi curto diesel	3,98	3 585	9 115	12 700	20 500	142 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	283 876,00
753 NPH - chassi médio diesel	4,43	3 640	9 060	12 700	20 500	142 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	285 282,00
783 NPH - chassi longo diesel	5,00	3 700	9 000	12 700	20 500	142 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	291 238,00
DODGE										
P-900 - Chassi curto (Perkins)	3,69	3 557	9 143	12 700	20 500	142 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	237 500,00
D-900 - Chassi curto (gasolina)	3,69	3 376	9 324	12 700	20 500	196 SAE/4 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	190 500,00
D-900 - Chassi médio (a gasolina)	4,45	3 418	9 282	12 700	22 500	196 SAE/4 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	191 000,00
P-900 - Chassi médio (Perkins)	4,45	3 599	9 101	12 700	20 500	140 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	238 000,00
D-900 - Chassi longo (a gasolina)	5,00	3 639	9 065	12 700	20 500	196 SAE/4 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	194 500,00
P-900 - Chassi longo (Perkins)	5,00	3 816	8 884	12 700	20 500	140 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	241 500,00
D-950 - Chassi curto (MWM)	3,69	3 557	9 143	12 700	20 500	138 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	267 100,00
D-950 - Chassi médio (MWM)	4,45	3 599	9 101	12 700	20 500	138 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	268 000,00
D-950 - Chassi longo (MWM)	5,00	3 816	8 884	12 700	20 500	138 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	271 600,00
FIAT DIESEL										
Fiat-130C	2,29	3 770	9 730	13 500	21 500	145 DIN/2 600	23 500	900 x 20" x 14		354 858,00
Fiat-130L	4,00	3 930	9 570	13 500	21 500	145 DIN/2 600	23 500	900 x 20" x 14		361 464,00
Fiat-130N	3,59	3 800	9 000	13 500	21 500	145 DIN/2 600	23 500	900 x 20" x 14		358 459,00
Fiat-130SL	4,87	3 990	9 000	13 500	21 500	145 DIN/2 600	23 500	900 x 20" x 14		362 623,00
FORD										
F-750 - chassi curto diesel	3,96	3 885	9 115	13 000	20 000	140 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 14	1 000 x 20" x 14	—
F-750 - chassi médio diesel	4,42	4 000	9 000	13 000	20 000	140 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 14	1 000 x 20" x 14	—
F-750 - chassi longo diesel	4,93	4 080	8 920	13 000	20 000	140 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	—
F-750 - chassi ultralongo diesel	5,38	4 145	8 855	13 000	20 000	140 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	—
F-700 - chassi curto, injeção direta	3,96	3 718	9 292	12 000	—	145 SAE/1 800	22 503	1 000 x 20" x 10	900 x 20" x 12	241 476,67
F-700 - chassi médio, injeção direta	4,42	3 779	9 221	12 000	—	145 SAE/1 800	22 503	900 x 20" x 10	900 x 20" x 12	241 884,09
F-700 - chassi longo, injeção direta	4,92	3 834	9 166	12 000	—	145 SAE/1 800	22 503	900 x 20" x 10	900 x 20" x 12	245 359,07
F-700 - chassi ultralongo, injeção direta	5,38	4 019	8 981	12 000	—	145 SAE/1 800	22 503	900 x 20" x 10	900 x 20" x 12	248 834,09
F-8000 - chassi médio	4,42	4 280	7 720	12 000	—	202 DIN/2 600	22 500	900 x 20" x 10	1 000 x 20" x 14	343 390,24
F-8000 - chassi longo	4,92	4 386	7 614	12 000	—	202 DIN/2 600	22 500	900 x 20" x 10	1 000 x 20" x 14	347 844,97
F-8000 - chassi ultralongo	5,38	4 489	7 511	12 000	—	202 DIN/2 600	22 500	900 x 20" x 10	1 000 x 20" x 14	348 947,56
FT-8000 - chassi médio	4,67	5 538	14 962	20 500	—	202 DIN/2 600	22 500	900 x 20" x 10	900 x 20" x 14	441 207,85
FT-8000 - chassi longo	5,18	5 644	14 656	20 500	—	202 DIN/2 600	22 500	900 x 20" x 10	900 x 20" x 14	441 705,53
FT-8000 - chassi ultralongo	5,79	5 758	14 742	20 500	—	202 DIN/2 600	22 500	900 x 20" x 10	900 x 20" x 14	447 223,54
MERCEDES BENZ										
L-1313/36 - chassi com cabina	3,60	3 845	9 155	13 000	19 500	147 SAE/2 800	21 650	900 x 20" x 14		264 267,05
L-1313/42 - chassi com cabina	4,20	3 890	9 110	13 000	19 500	147 SAE/2 800	21 650	900 x 20" x 14		262 295,54
L-1313/48 - chassi com cabina	4,83	3 960	9 040	13 000	19 500	147 SAE/2 800	21 650	900 x 20" x 14		267 444,91
LK-1313/36 - chassi com cabina	3,60	3 890	8 610	12 500	19 500	147 SAE/2 800	21 650	900 x 20" x 14		263 335,08
LS-1313/36 - chassi com cabina	3,60	3 940	17 710	—	19 500	147 SAE/2 800	21 600	900 x 20" x 14		309 022,16
L-1316/36 - chassi com cabina	3,60	3 970	9 030	13 000	19 500	172 SAE/2 800	22 500	900 x 20" x 14		353 539,33
L-1316/42 - chassi com cabina	4,20	4 015	8 985	13 000	19 500	172 SAE/2 800	22 500	900 x 20" x 14		351 567,82
L-1316/48 - chassi com cabina	4,83	4 085	8 915	13 000	19 500	172 SAE/2 800	22 500	900 x 20" x 14		356 717,19
LK-1316/36 - chassi com cabina	3,60	4 015	8 475	12 500	19 500	172 SAE/2 800	22 500	900 x 20" x 14		352 607,36
LS-1316/36 - chassi com cabina	3,60	4 165	20 835	—	19 500	172 SAE/2 800	25 000	1 000 x 20" x 16		370 718,95
L-1513/42 - chassi com cabina	4,20	4 295	10 705	15 000	19 500	147 SAE/2 800	21 600	1 000 x 20" x 16		317 960,06
L-1513/48 - chassi com cabina	4,83	4 325	10 675	15 000	19 500	147 SAE/2 800	21 600	1 000 x 20" x 16		324 199,02
L-1513/51 - chassi com cabina	5,17	4 355	10 645	15 000	19 500	147 SAE/2 800	21 650	1 000 x 20" x 16		327 332,34
LK-1513/42 - chassi com cabina	4,20	4 295	10 705	15 000	19 500	147 SAE/2 800	21 650	1 000 x 20" x 16		372 497,65
L-1516/42 - chassi com cabina	4,20	4 340	10 660	15 000	19 500	172 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 16		362 133,96
L-1516/48 - chassi com cabina	4,83	4 370	10 630	15 000	19 500	172 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 16		368 372,92
L-1516/51 - chassi com cabina	5,17	4 400	10 600	15 000	19 500	172 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 16		371 506,24

Sua frota pode ter câmbios eternamente originais.

É para garantir isto que as peças Clark estão à venda.

As mesmas peças que vêm originalmente no câmbio de seus caminhões Ford, Chevrolet, Dodge ou dos novos FNM - Fiat. São as peças Clark.

Formamos um estoque de peças Clark na sua empresa, você garante câmbios eternamente originais para sua frota.

Es, claro, não, não, mais tranqüilo cada vez que um caminhão seu pega a estrada.

Quando seu preço, não se preocupe: mesmo sendo mais perfeita, uma peça original Clark não custa mais do que as imitações.

Peças Clark.

As Originais do Câmbio.



	ENTRE EIXOS (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS DIANTEIROS	PNEUS TRASEIROS	PREÇO S/ADAPTAÇÃO (Cr\$)
LK-1516/42 - chassi com cabina	4,20	4 340	10 660	15 000	19 500	172 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 16		410 956,92
L-2013/36 - chassi com cabina	3,60	5 310	15 690	21 000	—	147 SAE/2 800	21 650	900 x 20" x 14		384 220,03
L-2013/42 - chassi com cabina	4,20	5 355	15 645	21 000	—	147 SAE/2 800	21 650	900 x 20" x 14		386 301,05
L-2013/48 - chassi com cabina	4,82	5 395	15 605	21 000	—	147 SAE/2 800	21 650	900 x 20" x 14		390 155,08
L-2213/36 - chassi com cabina 6x4	3,60	5 375	16 225	21 650	—	147 SAE/2 800	21 650	1 000 x 22" x 14		418 497,01
L-2213/42 - chassi com cabina 6x4	3,60	5 420	16 580	21 650	—	147 SAE/2 800	21 650	1 000 x 20" x 14		420 534,27
L-2213/48 - chassi com cabina 6x4	4,82	—	—	21 650	—	147 SAE/2 800	21 650	1 000 x 20" x 14		424 774,49
LK-2213/36 - chassi com cabina 6x4	3,60	5 375	16 625	21 650	—	147 SAE/2 800	21 650	1 100 x 20" x 14		421 410,40
LB-2213/36 - chassi com cabina p/betoneira	3,60	5 375	16 625	21 650	—	147 SAE/2 800	21 650	1 000 x 20" x 14		418 497,01
L-2216/36 - chassi com cabina 6x4	3,60	5 420	16 580	22 000	—	172 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 14		450 659,57
L-2216/42 - chassi com cabina 6x4	4,20	5 465	16 535	22 000	—	172 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 14		452 696,83
L-2216/48 - chassi com cabina 6x4	4,82	—	—	22 000	—	172 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 14		456 937,05
LK-2216/36 - chassi com cabina 6x4	3,60	5 420	16 580	22 000	—	172 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 14		453 572,96
LB-2216/36 - chassi com cabina p/betoneira	3,60	5 420	16 580	22 000	—	172 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 14		450 659,57

CAMINHÕES MÉDIOS

CHEVROLET										
643 NGH - chassi curto com cabina	3,98	2 800	7 800	10 700	18 500	151 SAE/3 800	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	137 255,10
653 NGH - chassi médio com cabina	4,43	2 835	7 865	10 700	18 500	151 SAE/3 800	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	137 669,00
683 NGH - chassi longo com cabina	5,00	3 020	7 680	10 700	18 500	151 SAE/3 800	19 000	825 x 20" x 10	900 31 762,00	140 985,00
643 NPH - chassi curto com cabina	3,98	3 105	7 595	10 700	18 500	117 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	194 198,00
653 NPH - chassi médio com cabina	4,43	3 155	7 545	10 700	18 500	117 SAE/3 000	19 000	900 x 20" x 10	900 x 20" x 10	194 483,00
683 NPH - chassi longo com cabina	5,00	3 285	7 415	10 700	18 500	117 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	198 418,00
643 NCH - com motor Detroit	3,98	3 200	7 500	10 700	18 500	135 SAE/2 800	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	228 803,00
653 NCH - com motor Detroit	4,43	3 250	7 450	10 700	18 500	135 SAE/2 800	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	229 077,00
683 NCH - com motor Detroit	5,00	3 380	7 320	10 700	18 500	135 SAE/2 800	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	232 852,00
DODGE										
D-700 - chassi curto a gasolina	3,98	2 956	7 894	10 850	18 500	195 SAE/4 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	126 900,00
D-700 - chassi médio a gasolina	4,45	2 980	7 870	10 850	18 500	196 SAE/4 000	19 000	825 x 20" x 12	900 x 20" x 10	127 000,00
D-700 - chassi longo a gasolina	5,00	3 175	7 175	10 850	18 500	196 SAE/4 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	130 500,00
P-700 - chassi curto diesel (Perkins)	3,98	3 121	7 729	10 850	18 500	140 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	187 900,00
P-700 - chassi médio diesel (Perkins)	4,45	3 161	7 689	10 850	18 500	140 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	188 000,00
P-700 - chassi longo diesel (Perkins)	5,00	3 356	7 494	10 850	18 500	140 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	191 800,00
D-750 - chassi curto diesel	3,99	3 395	7 455	10 850	18 500	138 SAE/3 000	19 050	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	218 100,00
D-750 - chassi médio diesel	4,45	3 416	7 434	10 850	18 500	138 SAE/3 000	19 050	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	219 000,00
D-750 - chassi longo diesel	5,00	3 465	7 385	10 850	18 500	138 SAE/3 000	19 050	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	222 500,00
FORD										
F-600 - chassi curto a diesel (Perkins)	3,96	3 400	7 600	11 000	18 500	142 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	—
F-600 - chassi médio a diesel (Perkins)	4,42	3 445	7 543	11 000	18 500	142 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	209 590,54
F-600 - chassi longo a diesel (Perkins)	4,93	3 570	7 430	11 000	18 500	142 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	213 719,09
F-800 - chassi ultralongo a diesel (Perkins)	5,39	3 810	7 190	11 000	18 500	142 SAE/3 000	19 000	900 x 20" x 10	900 x 20" x 12	—
F-7000 - Versão leve, chassi longo	3,96	3 480	9 520	13 000	18 500	145 SAE/1 800	19 000	900 x 20" x 10	900 x 20" x 12	245 621,97
F-7000 - Versão leve, chassi médio	4,42	3 617	9 383	13 000	18 500	145 SAE/1 800	19 000	900 x 20" x 10	900 x 20" x 12	246 443,90
F-7000 - Versão leve, chassi longo	3,76	3 765	9 235	13 000	18 500	145 SAE/1 800	19 000	900 x 20" x 10	900 x 20" x 12	248 162,51
FT-7000 - chassi curto	4,67	4 815	14 185	19 000	—	145 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 10	900 x 20" x 12	357 471,42
FT-7000 - chassi médio	5,18	4 860	14 140	19 000	—	145 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 10	900 x 20" x 12	359 306,59
FT-7000 - chassi longo	5,79	4 915	14 085	19 000	—	145 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 10	900 x 20" x 12	361 998,14
MERCEDES BENZ										
L-1113/42 - estandar	4,20	3 685	7 315	11 000	18 500	147 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		228 364,02
L1113/42 - cabina alta	4,20	3 685	7 315	11 000	18 500	147 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		243 377,03
L-1113/48 - estandar	4,83	3 755	7 245	11 000	18 500	147 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		232 857,58
L-1113/48 - cabina alta	4,83	3 755	7 245	11 000	18 500	147 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		248 270,59
LK-1113/36 - estandar	3,60	3 635	7 365	11 000	18 500	147 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		229 273,86
LK-1113/36 - cabina alta	3,60	3 715	7 285	11 000	18 500	147 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		244 686,87
LS-1113/36 - estandar	3,60	3 695	15 305	—	—	147 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		232 857,58
LS-1113/36 - cabina alta	3,60	3 775	15 225	11 000	18 500	147 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		248 270,59
LA-1113/42 - estandar	4,20	3 965	7 035	11 000	18 500	147 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		276 001,90
LA-1113/42 - cabina alta	4,20	4 045	6 955	11 000	18 500	147 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		291 414,91
LA-1113/48 - estandar	4,83	4 035	6 965	11 000	18 500	147 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		281 398,52
LA-1113/48 - cabina alta	4,83	4 115	6 885	11 000	18 500	147 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		296 811,53
LAK-1113/36 - estandar	3,60	3 915	7 085	11 000	18 500	147 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		276 001,90
LAK-1113/36 - cabina alta	3,60	3 995	7 005	11 000	18 500	147 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		291 414,91
LAS-1113/36 - estandar	3,60	3 975	15 025	—	—	147 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		281 398,52
LAS-1113/36 - cabina alta	3,60	4 055	14 945	11 000	18 500	147 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		296 811,53

CAMINHÕES LEVES, PICKUPS E UTILITÁRIOS

CHEVROLET										
144 NGH - chassi com cabina e carroçaria de aço	2,92	1 725	545	2 270	—	151 SAE/3 800	—	650 x 16" x 6		100 813,00
148 NGH - camioneta com cabina dupla	2,92	1 770	500	2 270	—	151 SAE/3 800	—	700 x 15" x 6		133 438,00
146 NGH - perue veraneio	2,92	1 935	-540	2 475	—	151 SAE/3 800	—	710 x 15" x 6		124 830,00
154 NGH - chassi com cabina e carroçaria de aço	3,23	1 860	750	2 610	—	151 SAE/3 800	—	650 x 16" x 8		105 054,00
144 NEH	2,92	1 545	545	2 090	—	90 SAE/4 500	—	710 x 15" x 6		100 813,00
DODGE										
D-100 - camioneta com caçamba de aço	2,90	1 650	709	2 359	—	198 SAE/4 400	—	825 x 15" x 8		103 000,00
D-400 - chassi com cabina	3,38	1 850	3 583	5 443	—	203 SAE/4 400	—	750 x 16" x 8		108 000,00
P-400 - chassi diesel com cabina	3,38	1 680	3 753	5 433	—	82 SAE/2 800	—	750 x 16" x 8		161 000,00
FIAT DIESEL										
Fiat-70 - chassi curto	3 000	2 700	4 300	7 000	—	96 SAE/2 400	—	—	—	231 854,00
Fiat-70 - chassi médio	3 600	2 720	4 280	7 000	—	96 SAE/2 400	—	—	—	234 846,00
Fiat-70 - chassi longo	4 417	2 740	4 260	7 000	—	96 SAE/2 400	—	—	—	237 875,00
FORD										
F-100 - camioneta com caçamba de aço	2,91	1 468	550	2 018	—	168 SAE/4 400	—	650 x 16" x 6		—
F-100 - pickup estandar	2,91	1 468	550	2 018	—	168 SAE/4 400	—	550 x 16" x 6		—
F-100 - pickup luxo	2,91	1 468	550	2 018	—	168 SAE/4 400	—	650 x 15" x 6		—
F-100 - com motor de 4 cilindros	2,91	1 610	990	2 700	—	99 SAE/5 400	—	825 x 15" x 6		110 334,14
F-350 - chassi com cabina estandar	3,43	1 918	3 583	5 348	—	163 SAE/4 400	—	750 x 16" x 8		—
F-350 - luxo	3,43	1 918	3 430	5 348	—	163 SAE/4 400	—	750 x 16" x 8		—
Jeep CJ-5/4x4 portas	2,65	1 551	800	2 301	—	91 SAE/4 400	—	600 x 16" x 4		71 628,90
F-75 4 x 2 estandar	3,00	1 477	791	2 268	—	91 SAE/4 400	—	850 x 16" x 6		81 041,40
F-75 - 4 x 4 estandar	3,00	1 561	798	2 359	—	91 SAE/4 400	—	650 x 16" x 6		—
F-400 - estandar	4,03	2 277	3 723	6 000	—	163 SAE/4 400	—	750 x 16" x 10		119 300,52

	ENTRE EIXOS (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS DIANTEIROS	PNEUS TRASEIROS	PREÇO S/ADAPTAÇÃO (Cr\$)
F-400 - luxo	4,03	2 277	3 723	6 000	—	163 SAE/4 400	—	750 x 16" x 10	—	—
F-4 000 - estandar	4,03	2 444	3 556	6 000	—	98 SAE/3 000	—	750 x 16" x 10	—	198 460,67
F-4 000 -luxo	4,03	2 444	3 556	6 000	—	98 SAE/3 000	—	750 x 16" x 10	—	—
GURGEL										
X-10 - capota de lona	2,04	780	250	1 030	—	60 SAE/4 600	—	735 x 15" x 4	—	—
X-12 - capota de lona	2,04	780	250	1 010	—	60 SAE/4 600	—	735 x 15" x 4	—	75 654,00
X-12 - fibra de vidro	2,04	850	250	1 100	—	60 SAE/4 600	—	735 x 15" x 4	—	82 135,00
X-20	2,24	1 000	500	1 500	—	60 SAE/4 600	—	775 x 15" x 4	—	—
MERCEDES BENZ										
L-608 D/29 - chassi curto com cabina	2,95	2 310	3 690	6 000	—	95 SAE/1 800	9 000	700 x 16" x 10	—	178 917,47
L-608 D/35 - chassi longo com cabina	3,50	2 425	3 575	6 000	—	95 SAE/1 800	9 000	700 x 16" x 10	—	181 237,01
LO-608 D/29 - chassi com cabina e pára-brisa	2,95	2 090	3 910	6 000	—	95 SAE/1 800	9 000	750 x 16" x 10	—	164 893,30
LO-608 D/35 - chassi com cabina e pára-brisa	3,50	2 205	3 795	6 000	—	95 SAE/1 800	9 000	750 x 16" x 10	—	167 033,31
TOYOTA										
OJ50L - capota de lona	2,28	1 580	370	1 950	—	85 SAE/2 800	—	650 x 16" x 4	—	116 900,00
OJ50LV - capota de aço	2,28	1 710	390	2 100	—	85 SAE/2 800	—	650 x 16" x 4	—	126 000,00
OJ50LV-B - perua com capota de aço	2,75	1 760	515	2 275	—	85 SAE/2 800	—	650 x 16" x 4	—	145 900,00
OJ55LP-B - camioneta com carroçaria de aço	2,95	1 810	890	2 700	—	85 SAE/2 800	—	650 x 16" x 4	—	139 500,00
OJ55LP-B3 - camioneta com-carroçaria	2,95	1 810	890	2 700	—	85 SAE/2 800	—	650 x 16" x 4	—	135 900,00
VOLKSWAGEN										
Pickup com caçamba	2,40	1 1225	930	2 155	—	58 SAE/4 400	—	735 x 14" x 4	—	83 950,00
Furgão de aço	2,40	1 085	1 070	2 155	—	58 SAE/4 400	—	735 x 14" x 4	—	73 933,00
Kombi estandar	2,40	1 195	960	2 155	—	58 SAE/4 400	—	735 x 14" x 4	—	81 026,00
Kombi 4 portas	2,40	1 240	915	1 970	—	59 SAE/4 400	—	735 x 14" x 4	—	90 794,00
Kombi luxo 6 portas	2,40	1 290	865	1 970	—	58 SAE/4 400	—	735 x 14" x 4	—	95 097,00

ÔNIBUS E CHASSIS PARA ÔNIBUS

CHEVROLET										
652 NGH - chassi para ônibus	4,43	—	—	10 700	—	151 SAE/3 800	—	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	135 066,00
682 NGH - chassi para ônibus	5,00	—	—	10 700	—	151 SAE/3 800	—	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	138 875,00
652 NPH - chassi para ônibus	4,43	—	—	10 700	—	117 SAE/3 000	—	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	191 877,00
682 NPH - chassi para ônibus	5,00	—	—	10 700	—	117 SAE/3 000	—	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	195 811,00
652 NCH - chassi para ônibus	4,43	—	—	10 700	—	143 SAE/2 800	—	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	226 576,00
682 NCH - chassi para ônibus	5,00	—	—	10 700	—	143 SAE/2 800	—	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	230 350,00
MERCEDES BENZ										
1. Com parede frontal, inclusive para-brisas										
LO-608 D/29	2,95	2 090	3 910	6 000	—	95 SAE/2 800	—	750 x 16" x 10	—	166 775,11
LO-608 D/35	3,50	2 205	3 795	6 000	—	95 SAE/2 800	—	750 x 16" x 10	—	168 915,12
LO-608 D/41	4,10	2 330	3 670	6 000	—	95 SAE/2 800	—	750 x 16" x 10	—	170 043,88
2. Com parede frontal, sem para-brisa										
LO-608 D/29	2,90	—	—	6 000	—	95 SAE/2 800	—	750 x 16" x 10	—	164 893,30
LO-608 D/35	3,50	—	—	6 000	—	95 SAE/2 800	—	750 x 16" x 10	—	167 033,31
LO-608 D/41	4,10	—	—	6 000	—	95 SAE/2 800	—	750 x 16" x 10	—	168 162,07
3. Chassis para ônibus										
LPO-1113/45 - motor dianteiro	4,57	3 615	8 085	11 700	—	147 SAE/2 800	—	900 x 20" x 12	—	259 360,31
OF-1313/51 - motor dianteiro	5,17	4 120	8 880	13 000	—	147 SAE/2 800	—	900 x 20" x 14	—	280 152,53
OH-1313/51 - motor traseiro	5,17	3 935	9 265	13 200	—	147 SAE/2 800	—	900 x 20" x 14	—	302 787,48
OH-1316/51 - motor traseiro	5,17	3 930	9 210	13 200	—	172 SAE/2 800	—	900 x 20" x 14	—	334 162,32
OH-1517/55 - motor traseiro	5,55	4 475	10 525	15 000	—	187 SAE/2 200	—	1 000 x 20" x 16	—	379 505,09
4. Ônibus monoblocos										
O-362 - urbano, 38 passageiros	5,55	—	—	11 500	—	147 SAE/2 800	—	900 x 20" x 12	—	549 793,01
O-362 - interurbano, 36 passageiros	5,55	—	—	11 500	—	147 SAE/2 800	—	900 x 20" x 12	—	601 783,54
O-362A	5,55	—	—	11 500	—	172 SAE/2 800	—	900 x 20" x 12	—	635 647,32
O-355 - rodoviário, 40 passageiros	5,95	—	—	13 400	—	223 SAE/2 800	—	1 000 x 20" x 14	—	724 355,78
5. Plataformas										
O-355 - rodoviário	5,95	—	—	13 400	—	223 SAE/2 200	—	1 000 x 20" x 14	—	502 461,75
SAAB-SCANIA										
B 111	6,25	5 210	—	—	—	202 DIN/2 200	—	1 100 x 22" x 14	—	542 524,00
BR-116 - suspensão a ar	4,80/6,50	5 523	—	—	—	202 DIN/2 200	—	1 100 x 22" x 14	—	634 973,00

Com motor turbo-alimentado, a potência atinge 296 HP

**COMPRA
JÁ OS ANAIS
DO SEMINÁRIO**



Luxuosa pasta com mais de duzentas páginas, contendo os treze trabalhos apresentados durante o seminário "A hora e a vez do transporte de massa".

Promovido por TM entre 11 e 13 de julho, o encontro reuniu, no Hilton Hotel, em São Paulo, quase uma centena de empresários.

Assuntos profundamente atuais, como as diretrizes da EBTU, as idéias do urbanista Jaime Lerner, as várias tecnologias disponíveis para o transporte de massa, os critérios do CIP para a formação de tarifas, fusão de empresas, operação, manutenção e seleção de ônibus, condições de trabalho

À Editora TM Ltda.

Rua São Martinho 38
01202 - Campos Elíseos
São Paulo, SP



Gostaria de receber a pasta do seminário "A hora e a vez do transporte de massa". Estou enviando cheque de Cr\$ 1 000,00 em nome de **Editora TM Ltda.** Receberei a pasta pelo correio.

Nome _____
Empresa _____
Rua _____
Bairro _____ CEP _____
Cidade _____ Estado _____

PRODUÇÃO

(mês de Agosto/77)

PRODUÇÃO					MODELOS	VENDAS	
Ago-77	Jan/Ago-77	Ago-76	Jan/Ago-76	1957 1977		Ago-77	Jan/Ago-77
1 372	8 459	1 055	7 259	83 056	Pesados	1 162	7 795
500	2 489	360	2 646	44 759	F.N.M.	379	2 381
248	2 489	360	2 646	44 759	Fiat - 130	266	1 298
233	1 386	71	377	2 267	L - 1519	230	1 671
23	85	5	5	129	L - 1924	11	76
386	2 804	396	2 748	23 985	Scania	271	2 364
2 258	15 569	1 291	10 385	69 913	Semi-pesados	1 834	14 928
39	474	27	296	3 220	D - 70 Perkins	75	441
46	372	—	—	373	D-70 Detroit	34	279
14	106	3	171	1 947	D - 900	13	76
120	1 077	220	1 395	4 714	D - 950	96	1 006
63	910	102	647	2 706	F - 750	50	826
780	4 037	—	—	4 312	F - 7000	347	3 510
917	6 762	750	6 252	41 446	L - 1513	936	6 946
279	1 831	189	1 624	11 195	L - 2013	283	1 844
4 748	32 576	3 280	20 585	313 679	Médios diesel	3 864	31 388
170	1 334	194	964	11 046	P - 700	86	1 295
421	2 400	549	4 176	38 003	F - 600	349	2 374
646	4 764	1 030	3 385	32 566	D - 60 Perkins	610	4 764
1 759	12 348	—	—	12 346	D - 60 Detroit	1 074	11 112
1 752	11 730	1 507	12 060	219 718	L - 1113	1 745	11 843
125	854	667	3 695	324 427	Médios gasolina	164	1 038
—	5	4	38	6 773	D - 700	—	21
39	375	201	1 521	119 207	F - 600	21	345
86	474	462	2 136	198 447	C - 60	143	670
1 857	11 587	1 076	7 415	43 432	Leves diesel	1 592	11 222
830	5 034	370	2 450	10 805	F - 4000	728	4 934
783	5 115	605	4 543	30 410	L - 608	788	5 026
244	1 438	101	422	2 217	D - 400	76	1 262
89	895	242	1 805	63 013	Leves Gasolina	50	917
50	305	78	290	5 393	D - 400	12	322
—	151	62	710	55 097	F - 350	—	182
39	439	102	805	2 523	F - 400	38	413
1 134	177 914	27 567	208 645	2 167 042	Ônibus	1 183	8 250
390	2 968	375	2 769	31 125	M.B.B. Monoblocos	380	2 888
645	4 974	513	3 845	43 948	M.B.B. Chassis	687	4 921
79	447	40	316	4 539	Scania	96	418
—	—	8	211	1 054	Cummins	—	—
20	25	—	2	1 808	F.N.M.	20	23
22 125	177 914	27 567	208 645	2 167 042	Camionetas	15 807	171 727
1 336	7 373	2 609	16 000	265 034	C - 10	1 167	8 655
—	—	—	—	2 649	D - 100	—	—
656	5 184	1 832	13 004	158 942	F - 75	535	4 650
423	3 262	382	2 030	84 829	F - 100	315	3 253
206	1 440	115	760	9 145	T.B. Pick-up	209	1 434
29	137	15	74	1 524	T.B. Perua	191	125
3 244	26 552	4 844	36 458	480 642	VW Kombi	2 527	26 127
351	3 247	635	5 414	38 420	V.W. Pick-up	348	3 281
412	4 885	1 135	12 686	312 363	V.W. Variant	166	4 743
—	583	496	2 427	182 474	Rural	2	592
—	13 518	1 898	13 433	101 932	Belina	4	13 534
14 941	102 648	11 607	90 350	473 385	Brasília	9 787	96 250
527	9 085	1 999	16 009	55 703	Caravan	728	9 083
345	2 023	721	4 995	222 899	Utilitários	258	1 927
15	102	14	99	5 817	Toyota	16	102
107	833	120	836	4 514	Xavante	100	865
223	1 088	587	4 060	212 568	Ford C.J.	142	960
44 377	328 569	41 637	337 314	4 432 328	Automóveis	40 639	311 203
78 430	586 860	78 472	609 241	7 802 263	Total geral	66 553	560 393
853	5 731	767	5 883	52 937	Totais	—	—
218	1 440	200	1 560	13 842	Caio-Sul	—	—
65	484	65	426	3 815	Caio-Norte	—	—
107	719	96	750	7 630	Ciferal	—	—
112	713	99	743	6 364	Elizário	—	—
45	327	48	299	2 535	Nimbus	—	—
132	822	108	830	8 213	Marcopolo	—	—
89	554	83	734	6 753	Caio-RJ	—	—
51	417	41	278	2 259	Nielson	—	—
34	234	27	213	1 526	Incasel—	—	—

• 1969 a 1977

Locomotiva: o tranquilizante do frotista



Há quase 70 anos Locomotiva é o encerado aprovado pelas empresas transportadoras do Brasil. Elas sabem qual a forma mais segura de proteger as suas cargas. Aí é que entra Locomotiva, um encerado de grande resistência, durabilidade e impermeabilidade perfeita. Se V. está pensando em encerados para a sua frota, pense em Locomotiva - um encerado que garante a sua tranquilidade. **LOCOMOTIVA**



SCANIA LK 140: FEITO PARA TRABALHAR PESADO E TORNAR O SERVIÇO MAIS LEVE.



A cabina é confortável, mas é hora de levantar



Verificar o óleo; basta levantar a grade



Maior desempenho na estrada, com menos mudanças de marcha



Com o LK 140 a produtividade é maior; e o almoço bem mais folgado



Tranqüilidade na subida; maior velocidade de cruzeiro



Conforto e segurança, tudo dentro do horário



O comentário dos amigos - "Puxa, que máquina!"



Dá orgulho dirigir um Scania LK 140.

Scania LK 140 é um caminhão com excelente desempenho. Enfrenta subidas mantendo boa velocidade, mesmo em rampas mais fortes.

Com um tremendo motor de 350 CV, o LK 140 possui a maior relação potência/peso de todos os caminhões nacionais. É por isso mesmo que ele transporta mais rápido, com maior economia de combustível. E tem a durabilidade de todo produto que leva a marca Scania.

Com um Scania LK 140, as viagens são mais tranqüilas e rápidas. Só ele transforma o prazer de guiar em lucro.

SCANIA