

transporte moderno

PUBLICAÇÃO MENSAL – ANO 24 – Nº 274 – NOVEMBRO 1986 – Cz\$ 20,00


Editora TM Ltda

As notáveis do transporte

Betina Lenci,
presidente do
Conselho de
Administração
da Translor

**De Brasília a
São Paulo
sobre trilhos**

ENTREVISTA

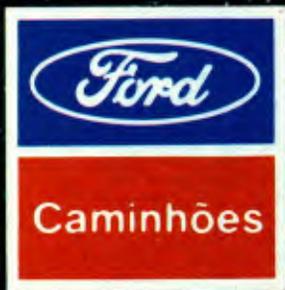
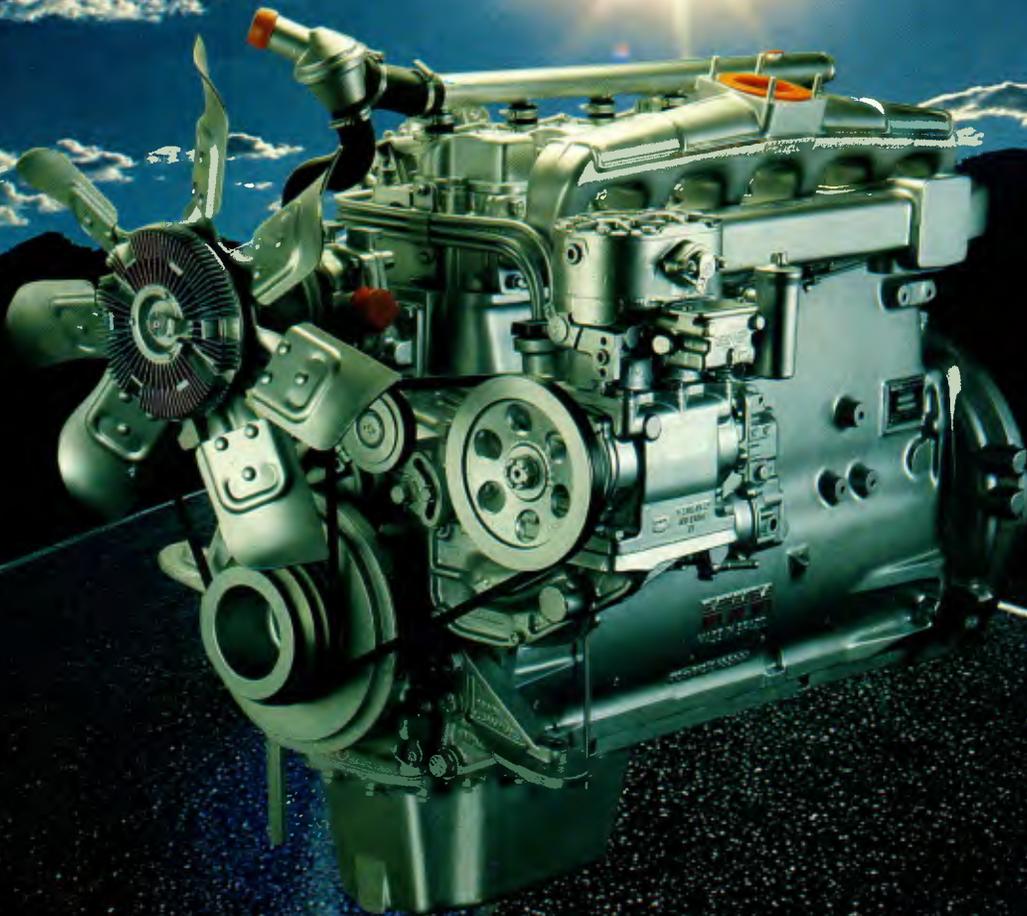
**Thiers
Fattori Costa**

MOTORES



BRASIL

O Motor do Caminhão.



Depto de vendas: tel. (011) 548-0211 - ramais 249/255/318 - REVENDEDORES EM TODO O BRASIL.

Quem assina "Transporte Moderno" vai mais longe

Se a sua empresa quer reduzir custos e ganhar na distribuição, contrate os serviços de uma equipe altamente especializada de jornalistas, técnicos e advogados. Para tanto, basta assinar TRANSPORTE MODERNO. Por trás de cada exemplar, feito pensando exclusivamente no empresário e no técnico de transportes, estão 23 anos de experiência e uma fórmula editorial consagrada pelo sucesso. Lendo TRANSPORTE MODERNO, você vai acompanhar de perto os rumos da política de transporte, as novidades da indústria, o desempenho, os preços, os custos operacionais e a manutenção dos nossos veículos comerciais, as tarifas e regulamentos, as alternativas energéticas, a seleção de meios de transportes, a solução de problemas logísticos, etc. Quem lê TRANSPORTE MODERNO está sempre bem informado sobre tudo o que se passa no mundo do transporte. E quem tem melhores informações decide melhor – e vai mais longe.

Revista

transporte moderno

FAÇA JÁ A SUA ASSINATURA

Desejo fazer uma assinatura anual de TRANSPORTE MODERNO. Para isso: (marque com um "x")

() Estou enviando cheque n° _____ do Banco _____

em nome da EDITORA TM LTDA no valor de Cz\$ 180,00 () Solicito faturamento e cobrança bancária.

Nome _____ Cargo que ocupa _____

EMPRESA _____

Ramo de atividade _____ Fone _____

Quero o recibo ou a fatura. CGC n° _____

em meu nome

Insc. Est. _____

em nome da empresa

Envie meus exemplares para: endereço da empresa endereço particular

Endereço _____ Bairro _____

CEP _____ Cidade _____ Estado _____

Data _____ Assinatura _____

(carimbo da empresa)



Algumas especialidades da casa

- Lançamentos de veículos, equipamentos e componentes
- Fretes, custos e preços
- Manutenção de veículos
- Política de transporte
 - Regulamentos do transporte
 - Desempenho de veículos
- Política energética
- Seleção de meios de transporte
- Renovação de frotas
- Logística e distribuição



Editora TM Ltda

Rua Said Aiach, 306

Fone 884-2122 São Paulo

CEP 04003

ISR-40-3723/84
UP Central
DR/SÃO PAULO

CARTÃO RESPOSTA COMERCIAL

Não é necessário selar

O selo será pago por
EDITORA TM LTDA

01098 São Paulo-SP.

Pégaso poderá ser produzido no Brasil

Depois dos rumores da instalação no país de várias multinacionais do setor automobilístico, como as japonesas Honda e Toyota (já estabelecida) e da fábrica de caminhões Renault, noticia-se o entendimento de um grupo de empresários gaúchos — entre eles o grupo Luchsinger Madorin (Adubos Trevo) — e a Empresa Nacional de Autocamiones — Enasa, da Espanha, produtora dos caminhões Pégaso.

O investimento inicial seria de US\$ 10 milhões, 51% deles bancados por empresários brasileiros. A instalação de uma fábrica em Alvorada, a 30 km de Porto Alegre, depende agora da aprovação do CDI.

O Pégaso, embora não seja fabricado na América Latina tornou-se famoso no continente. Sete mil deles, importados pelo Chile, provocaram grandes dores de cabeça para os transportadores. Os transtornos com a falta de peças de



reposição, que promoveram um fantástico canibalismo, porém, não foram tão graves quanto os danos causados à indústria, totalmente desmobilizada com a importação desregada de veículos com apenas 10% de imposto. Mas,

a anunciada fábrica da empresa espanhola jamais foi construída.

Se tudo correr bem, o grupo gaúcho espera produzir as primeiras unidades dos caminhões pesados no final de 1988 ou início de 1989.

Compulsório inviabiliza transportes

“O empréstimo compulsório sobre os combustíveis e os automóveis está inviabilizando o transporte de malotes em todo o Brasil.”

A denúncia é do empresário Valmor Weiss, ex-presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas do Estado do Paraná. “Se o governo não tomar uma medida imediata”, advertiu, “as transportadoras vão colocar seus contratos — a maioria com estatias — à disposição, porque não podem trabalhar com prejuízos.”

Weiss afirmou que as empresas — só no Paraná a frota de utilitários utilizados nesse setor atinge 20 mil unidades — já reviram todos os seus custos e “não há como absorver o compulsório”. O Ministério da Fazenda está estudando o assunto e prometeu uma solução para breve.

Assaltos nas rodovias: verdadeira calamidade

A regulamentação da carga perigosa continua dando pano para as mangas. O Geipot considera praticamente definitiva a “terceira versão tentativa”, divulgada em setembro (veja TM nº 272). Mas, a Abiquim e representantes de outras indústrias foram dizer ao secretário Geral do Ministério dos Transportes, Mário Picanso, dia 22 de outubro, que o documento não reflete o consenso obtido às custas de muitas reuniões. Aliás, o Geipot é useiro e vezeiro em fingir que ouve os interessados e, no fim, fazer o que bem entende. Resta saber se Picanso vai concordar.

A ABTF-Associação Brasileira de Transporte Frigorífico foi aceita como membro ativo Transfrigoroute Internacional atuará com a denominação de Transfrigoroute Brasil. A entidade foi representada no último congresso da entidade, em Montreux, na Suíça, pelo Rodoviário Michelon.

Pelo menos, 448 caminhões foram assaltados e roubados nas estradas brasileiras entre setembro de 1985 e agosto de 1986. O trágico balanço, feito pela Central de Cargas do Rio de Janeiro para a Fencavir, mostra que a maior parte dos roubos acontece nas estradas mais movimentadas do país. Desses atentados dramáticos, 121 ocorreram nos Estados do Rio de Janeiro e São Paulo. Nada menos que 43 motoristas foram brutalmente assassinados e 37 continuam desaparecidos. Dos 168 caminhoneiros sequestrados, apenas 88 foram encontrados, por terem sido soltos pelos ladrões.

Dos 448 caminhões assaltados, 283 foram roubados vazios e 165 carregados. Dos 172 recuperados, 155 foram encontrados abandonados em vias públicas, após o desaparecimento da carga. Os caminhões mais visados pelos assaltantes foram os que transportavam bebidas (16), café (13), entre os 55 roubados entre 26 de julho a 25 agos-

to de 1986. Cinco faziam transporte de gás, quatro carregavam medicamentos e perfumarias, quatro levavam tecidos e roupas. Havia também produtos alimentícios (2), calçados (2), carnes (1), brinquedos (1), açúcar (1) e borraça (1).

Dos 55 assaltos, 33 aconteceram na área metropolitana e 22 na área integrada. Os dias preferidos pelos assaltantes são as quintas-feiras e o horário mais frequentes é das 6 às 12 horas. Nos 55 casos analisados, as perdas somaram Cz\$ 10,27 milhões.



Novas turbinas economizam combustível

Depois da era dos turboélices, como os Super Constellation, e a dos jatos puros e wide bodies, já se tem como certa uma nova e grande novidade que mudará a imagem das aeronaves: a utilização dos sistemas de propulsão propfan e turbofan.

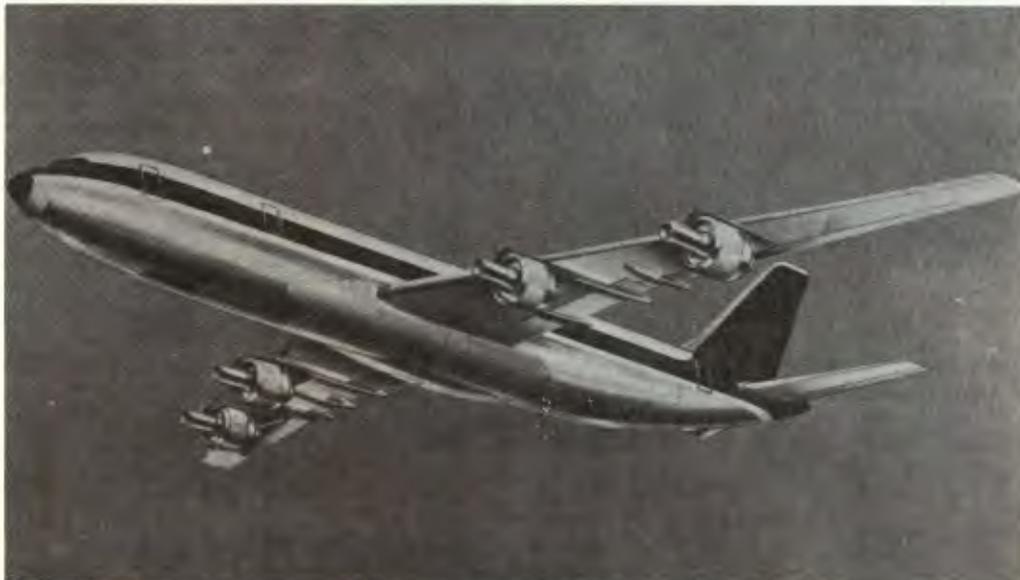
O propfan, por exemplo, está sendo desenvolvido com o objetivo básico de possibi-

litar os menores custos de operação possíveis. Os técnicos da Rolls-Royce chegam a aventar a possibilidade de redução de até 30% no consumo de combustível, embora existam problemas técnicos de ruído e vibração a serem solucionados.

A solução seria a utilização de avançadas hélices, que

operam eficientemente em velocidades de cruzeiro superiores às atuais. O propfan destina-se a aviões de médio porte.

Já para aviões do tipo wide body, a RR também desenvolve um projeto avançado: o turbofan com bypass, que poderá oferecer vantagens semelhantes e grande economia.



DNER manda imprimir manuais do RTB apenas para formar estoque

O DNER vive alardeando que não tem recursos para implantar o Registro Nacional dos Transportadores Rodoviários de Bens - RTB. No entanto, está agora às voltas com uma incômoda sindicância aberta pelo ministro dos Transportes, onde fica evidente o mau uso dos recursos destinados ao RTB.

Em novembro de 1984, o então diretor de Transporte de Cargas, Moacyr Bermann, mandou imprimir, na Bloch Editores, sem concorrência pública, 3 milhões de formulários do RTB, ao preço atualizado de Cz\$ 7 milhões. Num dos documentos arrolados pela sindicância do próprio DNER estimou que o número de usuários dos formulários (entre carreteiros, transportadoras e empresas) era inferior a 400 mil.

O pior é que já está nas mãos do ministro Reinaldo

Tavares um decreto modificando as normas do RTB. Assim, todos esses milhões de impressos tornaram-se papel velho.

Quem descobriu a irregularidade foi o procurador aposentado do DNER, Ruy Ferreira Brettas. Em agosto do ano passado, ele denunciou ao ministro ter encontrado, no Distrito Rodoviário Federal de Goiânia, impressos que, pelos seus cálculos, dariam para cadastrar os transportadores da região durante cem anos. No DNER do Rio, estão estocados 580 mil "cartilhas" do RTB. Outras 600 mil estão estocadas em São Paulo. Há mais 200 mil em Porto Alegre e em todos os Distritos Rodoviários federais existem manuais encalhados. Fica a dúvida: falta mesmo dinheiro para o RTB ou falta competência para aplicar os recursos existentes?

Claudio Regina empossado como novo presidente do Simefre

"A postura independente que sempre caracterizou este empresário garantirá uma representatividade autêntica de nossa entidade". Assim Alberto Martinez, diretor Adjunto de Marketing e Desenvolvimento da Cobrasma, definiu o novo presidente eleito do Simefre-Sindicato da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários no Estado de São Paulo, o "rodoviarista" Claudio Regina.

A eleição de um empresário do setor rodoviário para o cargo máximo de uma entidade tradicionalmente ligada à indústria ferroviária não representou uma ruptura na estrutura de poder do Simefre. Ao contrário, a se julgar pelo concorrido evento que marcou a posse do diretor da Caio na presidência da entidade - presentes autoridades como Deni Schwartz, ministro do

DNER será modificado pelo Prodest

O Prodest - Programa de Desenvolvimento do Setor de Transportes reserva ao DNER "um forte processo de descentralização". Suas funções de órgão executor de obras serão drasticamente reduzidas, para darem lugar ao "planejamento, coordenação, normatização e avaliação do sistema de transportes rodoviários".

A prioridade será a "manutenção e operação da rede existente". Isto é, a restauração, até o final da década dos 12 mil quilômetros de rodovias federais em mau ou péssimo estado

O Prodest enfatiza bastante a segurança rodoviária. Prevê, por exemplo, a instalação de mais quinze postos de pesagem dinâmica (já existem 58) e a construção de duzentos pátios para a operação de trinta balanças móveis portáteis. Fala, também, na melhoria da sinalização, eliminação dos pontos negros e no reaparelhamento da polícia rodoviária federal.

Desenvolvimento Urbano e Meio Ambiente, Adriano Murgel Branco, secretário paulista dos Transportes, além dos presidentes de todas as grandes fábricas do setor - a gestão de Claudio Regina deverá fortalecer, em muito, o Simefre.

"Os fabricantes de materiais ferroviários descobriram que a diversificação de atividades é uma grande arma contra a ociosidade industrial", destacou Thiers Fattori Costa, presidente da NTC.

A diretoria do Simefre para o triênio 86/89 conta ainda com a participação de José Carlos do Couto Vianna (vice-Presidente), Astor Milton Schmitt (vice-Presidente), Luis Cesário Amaro da Silveira (diretor-Secretário), Kirkior Mikaelian (diretor-Tesoureiro) e Sylvio Giordano (2º diretor-Tesoureiro).

A MAIOR AUTORIDADE EM LONAS E PASTILHAS PARA FREIOS.



E NÃO É SÓ NO BRASIL.

Revise os freios a cada 5000 km

A Fras-Le é autoridade também nos Estados Unidos e em mais de 35 países que fazem dela não só o maior fabricante de materiais de fricção da América Latina, mas também o maior exportador.

Para alcançar essa liderança, só mesmo com produtos muito bons. Produtos que contam com as melhores matérias-primas, avançada tecnologia, sistemas de controle de qualidade rigorosos e assistência técnica. Pense nisso. Freio tem muito entendido mas só uma autoridade.



Vasp inaugura Terminal de Cargas em Cumbica

Acaba de ser inaugurada, o novo Terminal de Cargas da Vasp, no Aeroporto Internacional de São Paulo. Instalado em um lote de 16 520 m², o Teca Guarulhos possui área operacional de 5 500 m², além dos 700 m² onde estão instalados uma loja especializada em mala postal, equipamento para carga frigorificada e caixa forte. Levando-se em consideração o sub-solo, onde estão localizados os equipamentos elétricos, a área construída atinge 8 900 m².

Projetado pela Hidroserviço, assessorada pela KLM Air Facts — subsidiária da companhia de aviação —, o novo prédio está dimensionado para um volume de 50 mil t/ano. “As instalações não atingiram esta capacidade, mas, com as mudanças no hábito da carga aérea, verificadas durante o ano passado e o atual, deveremos estar a plena carga antes do prazo estimado”, declara Raul Audi, superintendente

de Patrimônio e Serviços Gerais da empresa.

Para se ter uma idéia do acréscimo no volume de carga transportada pela empresa, a atual tonelagem era aguardada apenas para o final da década. “Atualmente, não estamos nem superdimensionados, tampouco com falta de

espaço”, analisa o superintendente.

Para o final deste ano, a Vasp deverá abrir concorrência pública destinada ao projeto detalhado de sua área de manutenção no Aeroporto Internacional de São Paulo. Os critérios da nova edificação já foram definidos pela

empresa, com auxílio da Lufthansa Consultings. De acordo com estas primeiras linhas do projeto, a nova área de manutenção não atenderá as chamadas oficinas modulares — itens retirados em conjunto da aeronave para revisão — que permanecerão em Congonhas.



Autônomos reivindicam moralização das balanças

Do encontro entre as federações de carreteiros de São Paulo, Rio Grande do Sul e Paraná (em fase de formação), realizada entre 30 e 31 de outubro, resultaram nada menos que dezoito reivindicações ao governo. Convém prestar atenção no que os autônomos estão pedindo, pois os três Estados concentram mais da metade da frota brasileira de caminhões.

Os caminhoneiros solicitam, antes de mais nada, obediência mais rigorosa ao artigo 10 do decreto 89 874, que proíbe o transporte “mediante remuneração” pelos veículos das empresas de carga própria. Alegam que isso constitui concorrência desleal e avilta os fretes.

Preocupados com a profissionalização do setor, insistem no licenciamento com placa vermelha e querem proibir os caminhões de transportarem produtos que não se enquadrem nas suas especificações”.

Pedem também a “moralização das balanças”, o reestudo dos atuais critérios de pesagem, a responsabilização do embarcador quando houver excesso de peso e a presença de um representante da categoria nos comandos das Polícias Rodoviárias.

Outra tecla em que insistem é a oficialização da tabela de fretes sugerida pelo Ministério dos Transportes “para nortear negociações”. Reivindicações antigas são também a isenção de ICM e IPI na compra de caminhões, a constituição de um fundo para financiar a renovação da frota, a criação de um órgão policial federal para esclarecer roubos de carga, a efetiva implantação do sub-contrato de fretes e o aumento dos desconto-padrão na declaração de IR de 60 para 80%.

Há outros pleitos mais recentes, como a fixação de uma quota específica de caminhões para carreteiros, a criação de áreas de estacionamento nos postos da Polícia

Rodoviária, a proibição de carga nos bagageiros dos ônibus e um seguro contra morte, invalidez e furto, embutido no financiamento do caminhão.

Os carreteiros pedem também a agilização das cargas e descargas. Em caso de atraso, pretendem punir o embarca-

dor ou destinatário com o pagamento das horas paradas, como manda a regulamentação.

Pedem, finalmente, a liberação do *leasing* para pessoa física. Reivindicação desnecessária, pois, há algum tempo, essa operação já é permitida.

Nova filial paulista da Rodotigre tem maior espaço

Melhor localização e maior espaço para armazenamento de cargas. Estas foram as duas principais razões que levaram a Rodotigre a projetar seu novo terminal de cargas em São Paulo, a filial mais importante do grupo, com sede em Joinville (SC).

O novo terminal, inaugurado em outubro, possui área construída de 1 495 m² em um terreno de 5 mil m² — o anterior contava com 800 m² construídos e 1 600 m² de terreno. Além da ampliação da área física, o local escolhi-

do para a construção do prédio — bairro do Jaguaré — facilitou o acesso para os caminhões vindos da Via Anhangüera ou BR 116, assim como de qualquer outro ponto da cidade, pois tais veículos necessitarão trafegar apenas pela Marginal do Tietê e Pinheiros. A localização do prédio anterior, na Vila Maria, obrigava os veículos a trafegarem em meio aos congestionamentos urbanos.

“Entre os clientes, a aceitação foi geral”, informa Adalberto Gozzi, chefe do Departamento Operacional da empresa.

A tecnologia Goodyear avança: finalmente um pneu que tem algo a menos.

O novo Unisteel G-291 é o 1.º radial sem câmara do Brasil.
Ele une as características que já faziam do G-291
com câmara o radial mais avançado do Brasil às vantagens
de um pneu sem câmara.

A câmara a menos significa peças a menos e menos
paradas por furos. Peças a menos significam peso a menos.

Paradas a menos significam menos atrasos.

Tudo isso junto significa maior capacidade de carga útil,
maior estabilidade, melhor dirigibilidade e menor custo
por quilômetro rodado.

Com algo a menos que os outros, o Unisteel G-291 sem
câmara consegue trazer muito mais benefícios para você.

GOODYEAR

Líder mundial na tecnologia de pneus.

Novo Unisteel G-291. O 1.º radial que não tem câmara para encher.



9e

Presença este cupom e remeta para a Goodyear do Brasil - Departamento de Marketing de Pneus
Caixa Postal 1424, São Paulo.

Nome
Cargo
Empresa
Endereço
CEP

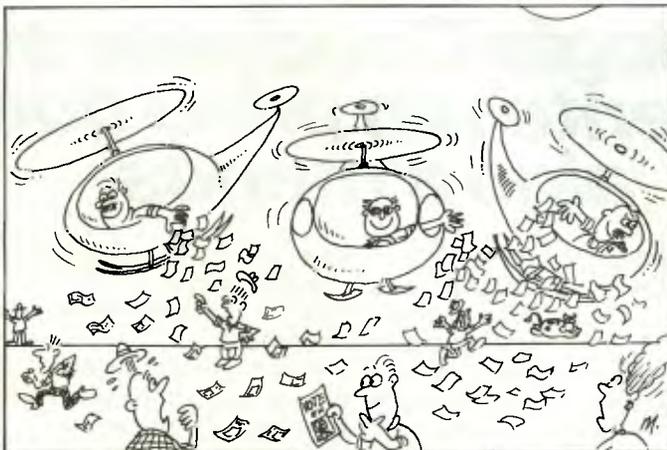
- Sim, quero receber a visita de um inspetor de frotas da Goodyear.
- Sim, quero receber material informativo sobre o Unisteel G-291 sem câmara.

Candidatura de Camilo Cola sofre bombardeio

A cartilha política da NTC diz que os candidatos-transportadores devem usar sem nenhum constrangimento suas fortunas pessoais. "Por ter ganho dinheiro com muito esforço, o empresário acaba sendo, normalmente, bastante comedido em seus gastos eleitorais", justifica-se o presidente da entidade, Thiers Fattori Costa.

O candidato ao Senado no Espírito Santo pelo PMDB — em 1982, concorreu pelo PDS e perdeu — Camilo Cola está seguindo à risca a primeira parte do conselho de Costa. Quanto à segunda, nem tanto.

Cola é um sovina, que fez pequena fortuna como "pracinha", vendendo sua quota de cigarros — dois maços por dia — aos italianos de Roma e Nápolis. No entanto, segundo denúncias de seus adversários, especialmente, do seu colega



de partido, João Galmon ao jornal "O Estado de S. Paulo", está despejando Cz\$ 200 milhões na campanha. Se, quatro anos atrás, correu o Estado de ônibus, hoje, corta os céus a bordo de um rápido helicóptero. No rastro do aparelho, vão outros dois, assustando os matutos.

Sua campanha dispõe de

centenas de carros e até de cinquenta Kombis, novinhas em folha, doadas, segundo as más línguas, pela Mercedes Benz e outras multinacionais ligadas ao grupo Itapemirim.

O empresário está sob cerrado tiroeteio. João Galmon o acusou de transformar a campanha do PMDB em "um mar de lama". O deputado federal

Nyder Barbosa (PMDB) está sendo processado por denunciar que "Cola gastou US\$ 16 milhões na compra de convencionais". Mesmo assim, volta à carga com nova denúncia, de sonegação de Cz\$ 215 milhões de impostos, pela Ornatto, empresa do grupo Itapemirim.

José Ignácio Ferreira, considerado derrotado na convenção do PMDB para governador, diz que Camilo "grampeou" seus telefones por vinte dias. O deputado Teodorico Ferraço acusa Cola de ser "o representante do SNI, no tempo da repressão". E o próprio candidato ao governo pelo PMDB, Max Mauro, renega o novo correligionário, afirmando que "aliança com Camilo é prostituir o partido".

Indiferente a tudo isso, o bem sucedido empresário continua comandando sua campanha a partir de um luxuoso hotel de cinco estrelas, o "Vitória Center", onde tem um andar inteiro à sua disposição.

IDEROL. Marca de qualidade em equipamentos rodoviários.



O transporte rodoviário sempre exige a melhor marca em equipamentos. Com mais de 20 anos de tecnologia, a linha de produtos IDEROL é considerada por todos os segmentos como a marca de melhor qualidade.

LINHA DE PRODUTOS IDEROL.

- Basculante-todos os tipos-sobre chassi e semi-reboques.
- Furgões - carga seca, frigoríficos, isotérmicos sobre chassi e semi-reboques.
- Semi-reboques carga seca, graneleiros e tanques.
- Reboques carga seca e canavieiros.
- Terceiro eixo - para todos os tipos de caminhões.
- Tanques sobre chassi.
- Equipamentos para caminhões cavalo-mecânicos (5.ª Roda, Tanque sela).
- Poliguindaste tipo brooks.
- Carrocerias abertas de duralumínio.
- Equipamentos especiais.



IDEROL S/A
EQUIPAMENTOS RODOVIÁRIOS

Geipot consegue transpor sua crise de identidade

Com a colaboração de seus próprios funcionários, o Geipot concluiu, no início de setembro, o seu "Projeto de mudança organizacional". "O que se fez foi um diagnóstico para traçar novos rumos", declara o presidente da empresa, Stanley Fortes Baptista. "Quando cheguei, na época da transferência da EBTU para o Ministério de Desenvolvimento Urbano, o pessoal estava todo meio perdido, desmotivado. Havia uma verdadeira crise de identidade."



Stanley Fortes Baptista

De fato, depois de ter sido, durante os últimos 21 anos, grupo executivo, depois, grupo de estudos e, finalmente, uma "falsa empresa estatal", o Geipot já não sabia para onde ir. Nos últimos anos, vinha encontrando grandes dificuldades para executar suas funções e para cobrir seus custos.

O primeiro desafio que emergiu desse novo projeto é

Brasil possui frota obsoleta mais jovem em todo o mundo

Falando no encerramento do XI Congresso da Sobena, dia 30 de outubro, o presidente do Syndarma, Meton Soares Jr., traçou um dramático perfil da indústria de construção naval. "A crise internacional", afirmou, "após reduzir quase ao nível zero as poderosas indústrias navais européias e norte-americanas, avassala agora a construção naval japonesa e já ameaça concretamente a da Coréia do Sul."

A crise, além de anular as encomendas, reduz "a preços

"retomar o planejamento de transportes, para dar ao governo o suporte que ele precisa", afirma Baptista. Já os problemas financeiros, de flexibilidade e autonomia deverão ser resolvidos com uma nova roupagem jurídica. O Geipot deverá ser transformado em uma fundação ou voltar a ser um órgão da administração direta, subordinado a uma futura Secretaria de Planejamento do Ministério dos Transportes.

Baptista cita o último Prodest como uma amostra daquilo que o Geipot pode fazer pelo transporte. Reconhece que o Plano de Metas é escasso em recursos. Mas, confia na participação da iniciativa privada em vários projetos. "Temos aí o caso da Vale do Rio Doce, que produz, transporta e comercializa. Ela deve ser um modelo para outras empresas", afirma.

Segundo seu presidente, o Geipot nunca esteve tão preocupado com a intermodalidade. "Nos corredores estratégicos do Prodest, a integração de modais será obrigatória. O corredor Araguaia-Tocantins, por exemplo, utilizará de forma integrada a ferrovia, a hidrovia e a rodovia. Até hoje, o que sempre tivemos no Brasil foram corredores baseados em modais já existentes. Os do Rio Grande e Paranaguá foram feitos em cima da ferrovia", declara.

vis" as embarcações usadas, tornando impossível as exportações. "A frota mercante brasileira é, neste momento, o nosso único cliente", prossegue Meton.

Para evitar mais baixas na construção naval (lembrem-se do Emaq), Meton espera pelas encomendas, "não apenas de navios graneleiros para as estatais, mas de embarcações de todos os tipos para as empresas privadas". Afinal, "o Brasil possui a frota obsoleta mais nova do mundo".

BEPO Melhora o visual de sua frota e ainda lhe dá segurança.



Os veículos de sua frota constituem-se em importantes elementos de FIXAÇÃO DA IMAGEM de sua empresa. Personalize-os com acessórios BEPO. Sua imagem e seu veículo vão aparecer a qualquer hora em qualquer estrada.



- Espelhos cromados e em epoxi preto.
- Tanques galvanizados e em chapa.
- Escapamentos originais.
- Para-Lamas para cavalo mecânico iguais ao original
- Linha completa de acessórios para qualquer marca de caminhão.

Instaladora SÃO MARCOS LTDA.



Matriz: BR 116, Km 113, nº 1155 - Fones: (054) 291-1360 - 291-1407 - Telex (0542) 383 BEPO - 95190 - São Marcos - RS
Filial: R. Cel. Guilherme Rocha, nº 66 - Vila Maria - Fone: 264-6588 - Telex: (011) 34357 BEPO - CEP 02167
Filial: Acessórios do Paraná Ltda. - BR 116, Km 82 - Cx. Postal 03 Fone: 256-7484 - Telex (041) 6480 - 83400 - Colombo - PR



O trem e seus eternos admiradores

TM viajou no trem Bandeirante, de Brasília até São Paulo, um dos orgulhos do setor ferroviário brasileiro. 23 horas de muitas histórias, elogios e críticas de seus românticos passageiros. **Pág. 26**

Conheça o líder dos transportadores brasileiros

O "Homem do Transporte" de 1986, Thiers Fattori Costa, abre o jogo para TM e conta toda a sua história de lutas e reivindicações para fortalecer o transporte rodoviário de cargas. Veja a partir da **página 41**



A eficiência das mulheres na direção de suas empresas

Por herança ou opção as mulheres já representam uma parcela significativa e muito atuante do empresariado rodoviário de carga e passageiro. E fazem sucesso na administração de suas empresas. **Página 56**

E mais...

A nova linha de ônibus da Thamco 16

Aumenta a importância dos serviços de consultoria 18

Recauchutagem: um serviço hoje imprescindível 35

Quanto as empresas pagam pelo quilômetro rodado 50

Seções

Atualidades 2

Cartas 12

Neuto escreve 14

Mercado 62

Últimas Notícias 64

Entrevista 66



Capa: Foto de Robson Luiz Xavier Martins



Editora TM Ltda

Sócios-quotistas: Neuto Gonçalves dos Reis, Ryniti Igarashi e Vito do Carmo

Sócios-gerentes: Neuto Gonçalves dos Reis e Ryniti Igarashi

transporte moderno

Redação:

Editor: Neuto Gonçalves dos Reis

Redator-chefe: Pedro Bartholomeu Neto

Redator: Jaime Antonio Mendes dos Santos

Repórteres: Francisco Célio dos Reis e Lígia Maria Cruz

Assessor Econômico: Wagner Job Bucheb

Colaboradores: Aloisio Alberto Ribeiro (Minas Gerais), Antonio Arnaldo Rhommes (pesquisa) e Fernando Barros e Robson Luiz Martins (fotografia).

Redação, Publicidade, Administração e Correspondência: rua Saíd Aiach, nº 306, CEP 04003 - São Paulo, SP.

Arte e Produção: Claudiney Antunes Andrade

Composição e fotolitos: Takano Artes Gráficas Ltda. Rua Tamandaré, 667/675 - 2º - fone: 270-6022 - São Paulo - SP.

Impressão e acabamento: Cia. Lithographica Ypiranga, rua Cadete, 209 - fone: 825-3255 - São Paulo, SP

Diretor Responsável: Neuto Gonçalves dos Reis (MTB nº 8538)

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Diretor: Ryniti Igarashi

Gerente: José Maria dos Santos

Representantes: Carlos A. B. Criscuolo, Elcio Ralfani, Adilson Teixeira

Coordenadoria: Margareth Rose Puccioni de Oliveira

REPRESENTANTE PARA SANTA CATARINA E PARANÁ: Spala

Marketing e Representações - (Gilberto A. Paulim) - Rua Alcides

Munhoz, 69 - conjunto 31 - Fone: (042)225-1972 - Curitiba, PR

INTERNATIONAL ADVERTISING SALES REPRESENTATIVES

Coordinator For International Advertising:

Brazmeda Overseas, 54 Queens Road, Waltham Cross, Hertz, England. Phone 76 3435 U.S.A.: The N. de Philipps Corporation 383 Fifth Avenue, 4th Floor, New York, N.Y., Phone: 30 7666, Telex (23) 236869

ADMINISTRAÇÃO E CIRCULAÇÃO

rua Saíd Aiach nº 306, São Paulo, SP

As opiniões dos artigos assinados e dos entrevistados não são necessariamente, as mesmas de **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.

Contabilidade: Mitugi Oi e Vânia Maria Simões Pereira

Circulação: Cláudio Alves de Oliveira

Distribuição: Distribuidora Lopes

ASSINATURAS

Preço anual (doze edições): Cz\$ 180,00. Pedidos com cheque ou vale postal em favor da Editora TM Ltda. - rua Saíd Aiach nº 306, telefone: 884-2122 - telex 36 907 - CEP 04003 - São Paulo, SP - Preço de exemplar avulso: Cz\$ 20,00. Edições especiais: Cz\$ 30,00. Temos em estoque apenas as últimas seis edições.



REPERTEURIA FOTOGRAFIA DE CIRCULAÇÃO

TEL.: 884-2122

TRANSPORTE MODERNO, revista de administração, sistemas, equipamentos, política, legislação, distribuição e economia nos transportes. É enviada mensalmente a 20.000 homens-chave da indústria, comércio, agricultura, empresas de serviços, transportadores, universidades e órgãos do governo ligados ao transporte. Registrada no 2º Cartório de Títulos e Documentos sob nº 1058, em 22/11/76. C.G.C. nº 53.995.544/0001-05. Inscrição Estadual nº 111.168.673.

qualidade + serviço



Para comprar e obter o máximo de quilômetros do primeiro pneu radial do mundo, o lugar certo é a rede de distribuidores MICHELIN. O alto padrão das instalações e pessoal técnico especializado são a garantia do melhor serviço.



MICHELIN



CARTAS

“Cambalachos”

A nota publicada em TM nº 272, setembro de 1986, seção “Atualidades”, com o título “Cambalachos” anulam eleições para a CNTT” faz referência ao “voto extra de um certo Gobato”.

Informo que o “certo Gobato” chama-se Umberto Gobato Netto, atual presidente do Sindicato dos Condutores Autônomos de Veículos Rodoviários de São Carlos. Na época das eleições, e até o dia 5 de setembro de 1986, o “certo Gobato” era o delegado-eleitor da Fecavresp junto à CNTT, cargo para o qual foi eleito pelo Conselho de Representantes da citada Federação. Portanto, se houver “cambalacho”, não foi de minha parte.

Anexo, para melhores informações, um resumo dos acontecimentos e espero retificação no mesmo espaço.

Umberto Gobato Netto – presidente do Sindicato dos Condutores Autônomos de Veículos Rodoviários de São Carlos – São Carlos-SP.

Fica aí a qualificação completa do autor do polêmico voto para as eleições da CNTT.

O material enviado está sendo aproveitado em outro local. Em um dos documentos, Gobato confirma que o mandado de segurança que obteve na Justiça Federal, dia 26 de agosto de 1986, foi cassado no dia seguinte. Daí a conclusão de TM de que, na data da eleição (28 de agosto de 1986), já não era mais eleitor.

Cursos

Há vários anos, sou assinante desta bela revista. Porém, não me recordo de já ter lido alguma informação sobre cursos na área de transportes. Peço, na medida do possível, a divulgação dessas informações, com datas, preços, locais e demais informações.

Jurandyr Alves de Melo – Encarregado de Transportes da Usina Caeté S.A. – São Miguel dos Campos – AL

TM já publicou várias reportagens sobre cursos de transportes. E vem registrando na seção EVENTOS os cursos, seminários e congressos que interessam ao empresário ou ao técnico de transportes. Os organizadores de cursos de pós-graduação poderão enviar material pelo

correio ou entrar em contato com a nossa redação.

Considerando que a formação de recursos humanos é básica para o setor de transportes, sugiro a TM uma reportagem sobre os cursos de pós-graduação em transportes no Brasil. A divulgação das linhas de pesquisas de cada curso, das teses já produzidas e dos projetos em andamento seria um serviço de inestimável valor para toda a comunidade que labuta na área. Além disso, canalizaria maiores recursos financeiros e ampliaria o número de interessados no ensino e na pesquisa do transporte no Brasil.

José de Faria Vieira – Rio de Janeiro, RJ.

Retificação

A edição, MAIORES DO TRANSPORTE (TM nº 272, setembro 1986) deixou de incluir a TNT Transportes S.A. na relação das transportadoras rodoviárias de carga.

Tal falha deveu-se exclusivamente à dificuldade de identificar corretamente a unidade monetária do balanço (se Cruzeiro ou Cruzado). Assim, o faturamento acabou, inadvertidamente, dividido por

1 000 e o computador excluiu a empresa por não atingir a receita mínima exigida.

Se tivesse sido incluída corretamente a TNT teria alcançado o seguinte desempenho: Colocação: 3º lugar; Data do balanço: 12/85; Receita operacional líquida: Cz\$ 225 600 milhões; Patrimônio líquido: 51 900 milhões; Lucro operacional: Cz\$ 33 800 milhões; Correção monetária: (Cz\$ 12 000 milhões); Lucro líquido: Cz\$ 14 900 milhões; Permanente (investimentos): Cz\$ 6 500 milhões; Permanente (imobilizado): Cz\$ 17 600 milhões; Ativo total: Cz\$ 102 400 milhões; Liquidez corrente: 1,76; Endividamento geral: 49,31%; Rentabilidade sobre receita: 6,68%; Rentabilidade sobre patrimônio líquido: 28,70%.

Sugestões

Sugiro uma reportagem sobre custos, dificuldades e procedimentos para marcação ou identificação de caminhões, especialmente de frotas médias ou grandes (pintura, auto-adesivos etc).

Marcelo de Castro – Especialista de Marketing – Campinas, SP.

PALMARES: eficácia no transporte de granéis químicos

A Transportadora Palmares é especializada neste tipo de carga: soda cáustica, ácido fosfórico, ácido alium, silicato de sódio, ácido sulfúrico, etc. Palmares, eficiência com menor custo.



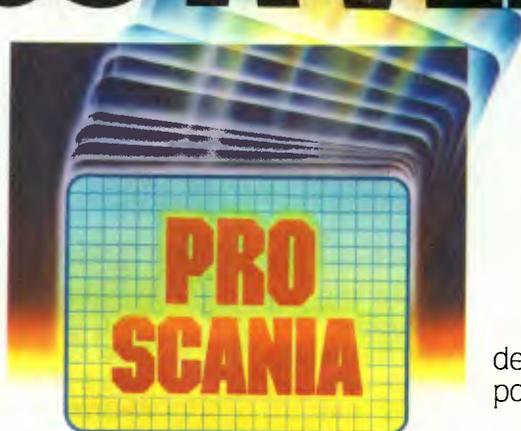
TPL

TRANSPORTES PALMARES LTDA.

Rua Lopes da Costa, 135, fone: (011) 201-6688 202-0373 - Jaçanã - CEP 02279 - São Paulo - SP.

PRO SCANIA É O MELHOR APOIO QUE UM CAMINHÃO, ÔNIBUS OU MOTÓR JAMAIS TEVE. ANTES, DURANTE E APÓS A VENDA.

PRO
SCANIA



Scania não é apenas sinônimo dos melhores veículos para transporte de carga e passageiros ou dos melhores motores para aplicação industrial, marítima e de grupos geradores.

Scania significa muito mais. Significa o melhor apoio logístico: Pro Scania. Serviços, garantia, assessoria técnica e comercial.

atendimento de emergência, cursos, peças genuínas, contratos de manutenção, recuperação de componentes, serviços de oficina, revisões gratuitas, consórcio de caminhões e ônibus e uma rede

de Concessionários distribuída por todo o território nacional.

Consulte o Concessionário Scania e usufrua já deste completo serviço de cobertura. O Pro Scania é seu.

SCANIA
líder em tecnologia de transporte

Guerrilha sindical

A renhida disputa pela presidência da CNTT – Confederação Nacional dos Transportes Terrestres, acaba de sofrer mais uma reviravolta. O habilidoso ministro Almir Pazzianotto deu uma no cravo, outra na ferradura.

No dia 17 de outubro, Pazzianotto havia beneficiado o atual presidente, Hermínio Cavaleiro, prorrogando seu mandato até o julgamento do recurso administrativo contra a anulação das eleições. No entanto, apenas onze dias depois, o recurso acabou negado, “por falta de amparo legal”. Mais ainda: o ministro declarou nula a eleição e vagos os cargos da Diretoria e do Conselho Fiscal da Confederação. Ao mesmo tempo, determinou, como queria a oposição, comandada pelo poderoso empresário Camilo Cola, a convocação do Conselho de Representantes para escolher uma junta governativa ou manter no cargo os atuais dirigentes, até a posse da nova Diretoria.

Em suma, mesmo caminhando em zigue-zague, Pazzianotto cumpriu sua promessa, feita ao líder do governo, Pimenta da Veiga, de dar a mais este episódio de verdadeira guerrilha sindical uma solução favorável a Camilo Cola. E nem podia ser diferente.

Cavaleiro não tem caminhão nem ônibus. Passou a vida toda à sombra dos sindicatos e federações patronais. Há três anos, realizou sua maior façanha. Colocou para fora da CNTT o ministro Fortunato Peres, cujo grupo empalmou a Confederação por 28 anos.

Empresário ou não, Hermínio não hesitou em se apresentar aos transportadores, dia 9 de outubro, em matéria paga do “Correio Brasiliense” como um verdadeiro campeão da luta em defesa dos interesses da classe. Cola, ao contrário, não passaria de um principiante porque jamais exerceu qualquer cargo classista. Além disso, estaria usando e abusando do seu indiscutível poder econômico para comprar mais um título.

Cavaleiro insistia também na apuração dos votos. “Aberta a urna”, afirmava, “a eleição estará confirmada e legitimada”. Embora, diante de tantas tricas e futricas, a legitimidade seja discutível, ninguém duvida – nem mesmo seus adversários – que a misteriosa urna contém mais votos para ele que para Cola.

Talvez, por isso, a oposição tenha recolhido-se em copas. É bem verdade que cinco das oitos federações que compõem a CNTT chegaram a ensaiar uma morna denúncia escrita contra o presidente da CNTT. Nela, Hermínio é acusado de distribuir seguranças armados pelos



corredores no dia das eleições, fugir da prestação de contas e, principalmente, de “desafiar e desrespeitar uma decisão judicial” – a cassação, pelo TFR, da liminar concedida ao representante da Fetrabens. O manifesto, no entanto, não prosperou porque uma das federações (a do Leste Meridional) mudou de idéia.

No centro das idas-e-vindas está o controvertido voto de Umberto Gobato Netto, presidente do sindicato de Carreiros de São Carlos. Empossado no dia 5 de setembro de 1983, como delegado à CNTT pela ex-Fecavresp (atual Fetrabens), Gobato, um fiel eleitor de Cavaleiro tinha o direito de permanecer no cargo por três anos completos.

Percebendo o risco, o presidente reeleito, José Fioravante, que “fechou” com Cola, tratou de antecipar a posse da nova Diretoria, através de assembléia realizada em 30 de julho. Gobato, no entanto, acusa o presidente da Fetrabens de simular a reunião e falsificar a ata. Para garantir seus direitos, entrou com ação cautelar (vitoriosa) numa vara de Santana, em São Paulo.

O oficial de justiça que foi entregar a liminar à Fetrabens, às 8h 50 min do dia 11 de agosto, teve uma surpresa. A posse tinha ocorrido às 8 horas, mas a ata já estava lavrada e até assinada. Mesmo assim, Gobato conseguiu votar, dia 28 de agosto, protegido por um telex do juiz paulistano à CNTT. No entanto, àquela altura, dois fatos novos já haviam ocorrido. Um juiz federal de Brasília concedera outra liminar a Gobato, no dia 26. E, no dia 27, ela fora cassada pelo Tribunal Federal de Recursos. Cavaleiro, que ostenta entre seus títulos o de ministro provisório do Tribunal Superior do Trabalho, sabia disso.



QUALIDADE GARANTIDA PELA FORÇA DA TECNOLOGIA



MOTORES TRIFÁSICOS PARA BOMBAS TIPO "JET PUMP"

Nema 48 e 56, potência de 1/3 a 3cv.

MOTORES MONOFÁSICOS PARA BOMBAS TIPO "JET PUMP"

Nema 48 e 56, potência de 1/8 a 3cv.



MOTORES TRIFÁSICOS

Com grau de proteção IP.54, de aplicação geral, e IP(W).55 para ambientes agressivos, indústrias química e naval. Potência de 0,16 a 500cv. Também para funcionamento em duas velocidades (1.800/3.600 e 900/1.800rpm), nas potências 0,25/0,4 a 160/250cv.



CHAVES DE PARTIDA DIRETA

Em caixa moldada, tipo PDW, para acionamento de motores trifásicos de corrente alternada de até 50cv. Versátil e de fácil instalação.



MOTORES TRIFÁSICOS A PROVA DE EXPLOÇÃO

Potência de 0,50 a 500cv.



MOTORES TRIFÁSICOS PARA EXAUSTÃO E VENTILAÇÃO

Nas potências de 0,16 a 50cv.



ALTERNADORES TRIFÁSICOS

Com regulador eletrônico de tensão, potência de 12,5 a 7.200kVA.



MOTORES TRIFÁSICOS DE ANÉIS

De baixa tensão, potência de 3 a 525cv.



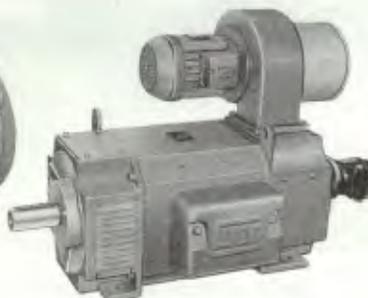
MOTORES A PROVA DE EXPLOÇÃO PARA BOMBAS DE COMBUSTÍVEL

Trifásicos de 1cv e monofásicos de 1/2 e 3/4cv.



ALTERNADORES

Auto-regulados de anéis, potência de 3 a 25kVA (trifásicos) e 2 a 15kVA (monofásicos).



MOTORES DE CORRENTE CONTÍNUA

Com carcaça de chapa laminada, potência de 0,16 a 750kW.



MOTORES TRIFÁSICOS DE BAIXA E ALTA TENSÃO

Nas potências até 5.000kW.

WEG S.A.



Rua Joinville, 3300 - Fone (0473) 72-2020 (PABX) - Telex (0474)
524 ELWE BR - Teletax (0473) 72-2743 - Caixa Postal, D-20 - End.
Telegráfico: "WEG" - 89250 Jaraguá do Sul - SC -

FILIAIS: SÃO PAULO - Fone: (011) 542-9266 - Telex: (011) 21776 ELWE BR - RIO DE JANEIRO - Fone: (021) 284-7373 - Telex: (021) 30720 ELWE BR
PORTO ALEGRE - Fones: (0512) 42-4422 e 42-4857 - Telex: (051) 2109 ELWE BR - BELO HORIZONTE - Fone: (031) 335-4533 - Telex: (031) 3173 ELWE BR

Águia e Pégasus chegam ao mercado

Um urbano para carregar até cem passageiros e um ônibus rodoviário especialmente concebido para as linhas de até 300 km são as novidades da Thamco

A Thamco Indústria e Comércio de ônibus, sucessora da Ciferal Paulista e da Condor, está lançando no mercado seus novos produtos. São eles o Padron Águia, um urbano com capacidade para carregar até cem passageiros e o Pégasus, um ônibus rodoviário especialmente concebido para as linhas intermunicipais.

Segundo os técnicos da empresa, a Thamco se preocupou principalmente em oferecer veículos robustos, econômicos e adequados às reivindicações dos usuários, a maioria trafegando com sua frota sobre pisos muito mal conservados, quando não de terra.

“Para resistir às condições brasileiras”, explica Milton Rezende, diretor Superintendente da companhia, “nossas carroçarias têm uma subestrutura reforçada”. Para absorver os esforços, a Thamco equipou suas carroçarias com uma superestrutura de travessões de vigas de aço sob as laterais e teto de duralumínio.

À primeira vista, o que impressiona no ônibus urbano é a ventilação proporcionada

pelo grande pé-direito do coletivo, com 2 metros de altura interna, o ônibus dá maior sensação de conforto e espaço. As quarenta poltronas, por sua vez, podem ser modulares estofadas, com assentos individuais ou, ainda, como alternativas, com bancos em fibra de vidro, para facilitar a manutenção.

Para Milton Rezende, o aumento de 30% do IPK foi o principal causador da atual falta de carroçarias urbanas. “Outra coisa que ninguém diz”, explica ele, “é que uma infinidade de cidades implantaram só agora seus sistemas de

transporte urbano”. Os esforços da empresa, resultaram num aumento de produção de 35 unidades/mês no ano passado para cem ônibus por mês hoje. “Para isso”, diz, “além de aumentarmos o número de funcionários de trezentos para 550, temos um sistema de co-gestão,



onde os empregados participam da Diretoria e têm aumentos espontâneos como prêmio à produção”.

Porém, todo esse esforço não permitiu à empresa ampliar sua participação no mercado além dos 15%. Dos 3% iniciais aos quinze atuais, a Thamco ocupou toda a capacidade de produção da fábrica atual, instalada no bairro paulistano da Freguesia do Ó.

“A redenção virá”, afirma Rezende, com a construção de uma nova fábrica em Caieiras-SP, com 57 mil m² de área coberta em um terreno de 106 mil m².

“Com a nova fábrica, chegaremos a 200 unidades/mês e, acredito, conquistaremos 25 a 30% do mercado.”.

A situação atual, entretanto, é desfavorável para os compradores que não se programaram. Tanto assim, que os pedidos feitos agora só podem ser atendidos daqui a um ano. “Além de termos de conviver com uma demanda reprimida de 50%, sofremos a agonia constante de procurar inúmeros componentes em falta”. Entre eles, lembra, estão a fibra, o curvim, fórmica e, principalmente, a madeira.

O preço das carroçarias está completamente defasado”, afirma o diretor, dizendo que veículos 1983 e 1984 estão custando o mesmo preço dos novos. O valor residual está elevadíssimo, constatou Rezende. “Carroçarias urbanas de sete anos estão valendo simplesmente a metade de uma nova”.

Como já não existem plataformas Mercedes Benz, marca que supre 90% do mercado, a solução tem sido improvisar. É o caso da Pardal, uma concessionária urbana de Presidente Prudente, interior de São Paulo. O jeito encontrado pelos administradores da empresa foi usar chassi Volkswagen 11-130 e motor MWM.

RODOVIÁRIO MÉDIO — O preço do modelo básico Padron Águia é de Cz\$ 200 mil. Já o Pegasus, ônibus rodoviário para distâncias de até 300 km, foi



Para Rezende, os novos produtos, o Águia (E) e o Pégasus (D), vêm para suprir uma lacuna no mercado de veículos resistentes e de baixo custo

projetado especialmente para cidades de médio porte e ligações intermunicipais, fazendo concorrência direta ao 0-370 R.

“Esta faixa é ainda muito mal atendida”, afirma Rezende, “e o Pégasus é um ônibus perfeito, para esse serviço, tanto econômica quanto fisicamente. O diretor também não esquece que o número de ligações deste tipo no Brasil é incalculável e muito maior que os das linhas interestaduais.

“Não devemos esquecer do turismo de segunda classe”, lembra Rezende. É uma atividade típica do Pégasus. O preço do veículo (Cz\$ 420 mil para o modelo básico), na opinião do executivo é bastante acessível para as empresas de turismo de média distância. Neste sen-

fisticada, Rezende espera oferecer, num máximo de três meses, o Pégasus sobre chassi 0-370 com terceiro-eixo.

Buscando a racionalização de seus produtos, a Thamco tratou de otimizar a montagem desses veículos e melhorar a performance de cada um deles. O Padron Águia, por exemplo, teve um ganho em capacidade de 25%. Seu comprimento passou de 10,8 para 12,3 metros e sua lotação de oitenta para cem passageiros. Além da altura, os Padron ganharam também dez centímetros em largura.

Na realidade, tanto o Águia quanto o Pégasus, são atualizações dos veículos projetados pela Ciferal na década de 60. “Na modernização dos produtos”, conta Milton Rezende, “nosso ponto de honra foi o de proporcionar o menor custo operacional possível para os nossos clientes”.

Para isso, afirmam os técnicos, foram consideradas todas as simplificações buscando a facilidade de acesso para ma-



tido, explicam os técnicos da Thamco, o Pégasus é especialmente recomendado para percursos de aproximadamente 300 quilômetros.

Uma das maiores qualidades do produto, segundo os projetistas, é a preocupação com a economia. Sobre chassi 362, por exemplo, a tara do veículo soma sempre 8 160 kg, na configuração de quarenta lugares e 6,3 m³ de bagageiros. Já sobre chassis Volvo e Scania, para 7,5 m³, o primeiro pesa 9 800 kg e o segundo, um pouco mais.

Para atender a uma clientela mais so-

nutenção e espaçamentos confortáveis para os passageiros. O motorista, por sua vez, que, no final, interfere diretamente no consumo e manutenção do veículo, mereceu especial atenção.

Um novo painel foi projetado, em conjunto com o console, de acordo com estudos ergonômicos, buscando o máximo de conforto e o mínimo de esforço ao condutor. Com isso, a esperança dos construtores é a de que o veículo seja tratado da melhor maneira possível. Isso aliviará problemas de manutenção e má condução, alargando a vida útil.

A consultoria chega ao transporte

As técnicas de transporte e distribuição física evoluíram bastante nos últimos anos. Isso criou um bom mercado para algumas empresas de consultoria

Após anos de sucessivos reajustes em seus custos de transporte, ditados pela então realidade inflacionária do país, uma indústria paulista operando frota própria, viu-se, com a divulgação do Plano Cruzado, frente a um quadro de difícil solução: simplesmente, não se sabia o valor exato desse insumo.

A situação não é fictícia e nem fica restrita apenas a esse exemplo. A tecnologia das operações de transporte, assim como de outros setores administrativos e operacionais, apenas preocupa os dirigentes empresariais em momentos de absoluta necessidade.

Muito embora encontrem-se cada vez mais exceções à regra, há um conceito generalizado de que o *know-how* de transporte é de domínio público. Usualmente, o setor está relegado ao *status* de departamento, nas indústrias, ou sob a batuta de poucos profissionais, tradicionalmente forçados durante o próprio dia-a-dia profissional.

Em outras palavras, não é totalmente estranho detectarem-se distorções técnicas nos equipamentos e métodos utilizados no setor. No exemplo citado, a indústria paulista refez completamente sua sistemática de tarifação interna de transporte, informatizando tal departamento. A partir da nova realidade, tornou-se possível não apenas determinar o custo de cada rota percorrida pelos caminhões próprios — transferência e distribuição —, bem como calcular o custo de novas rotas, já previsto no programa utilizado. Nesta árdua tarefa, a empresa contou com o auxílio de uma consultoria de transportes, responsável pelo projeto de *software* específico, pela sua implantação e posterior acompanhamento.

As consultorias de transporte não

são um fato novo. Algumas já prestam serviços para o setor — tanto usuário, quanto operadores — há cerca de duas décadas. Mas, com o Plano Cruzado, reestabelecendo a prioridade para a produção e, com isto, a necessidade de maior eficiência operacional, os préstimos de tais associações de profissionais liberais, das mais diversas áreas, está recebendo um grande impulso.

Oferecendo serviços que vão desde a área operacional até questões financeiras, passando por informatização e *lay-out* de áreas industriais, as consultorias de transportes fornecem pacotes para a solução de praticamente qualquer problema. E enfrentam, desde o início de suas atividades, dificuldades muito parecidas. "Se, até hoje, tenho dificuldades para explicar o conceito de distribuição, imagine a realidade de vinte anos atrás",

comenta Silvio de Almeida, da Silvio de Almeida e Associados, uma das mais antigas consultorias do país.

Com 29 anos de experiência no setor de transportes, Silvio de Almeida tem como alvo principal a logística de distribuição, englobando transporte e engenharia de distribuição, ramos ligados, basicamente, aos usuários de transportes.

O carro chefe da Silvio de Almeida e Associados é seu sistema de distribuição integrada, que garante o transporte porta-a-porta para todas as capitais do país, em 24 horas, ou para as cidades do interior, em 48 horas.

O método de trabalho das empresas de consultoria é muito semelhante. O primeiro passo, após a encomenda inicial, é o diagnóstico de todos os setores envolvidos para a execução da proposta. Tal expediente determina todos os serviços que serão necessários para a trans-

formação do quadro existente.

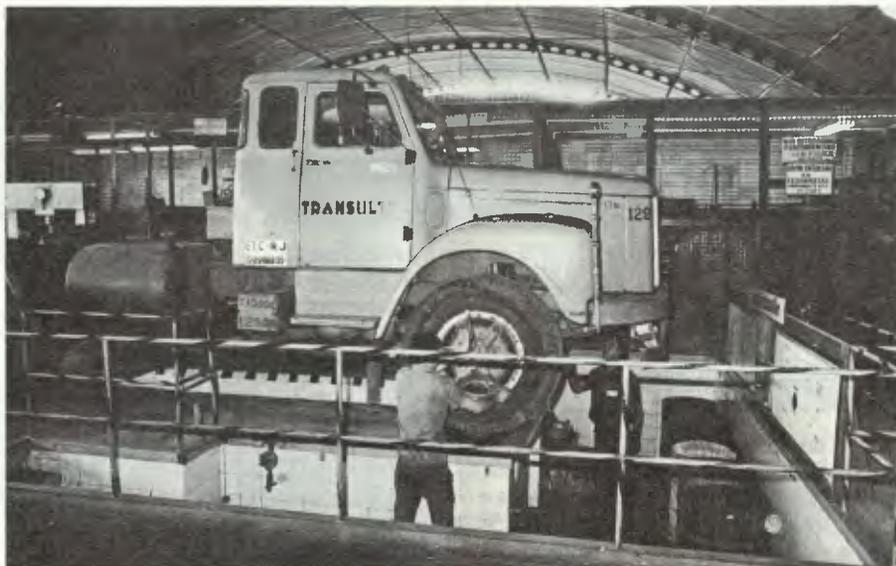
Após o diagnóstico, as consultorias realizam o projeto de atuação, dimensionando etapas, prazos, pessoal envolvido e metas. Com a aprovação do projeto, inicia-se a etapa de convívio entre consultoria e cliente. A implantação de novos métodos passa, necessariamente, pelo envolvimento entre cliente e profissionais especializados de cada consultoria. Desta forma, a

consultoria fará, com as próprias mãos, a nova realidade dar seus primeiros passos, e acompanhará tal situação até que o processo possa caminhar sozinho.

Durante a fase de implantação, não é raro surgirem problemas emocionais entre os profissionais da consultoria e os da empresa-cliente. "Toda a vez que realizo um trabalho, verifico que os problemas humanos são fatos que atingem a empresa já há longo tempo", relata Geraldo Alinaga, da Transconsul, referindo-se, principalmente, a processos de implantação de serviços de manutenção, setor que utiliza grande número de profissionais e, consequen-



Pedro: agente externo é catalisador



Na Transultra, manutenção preventiva trouxe benefícios

temente, de relacionamentos humanos. "Todavia, os critérios de avaliação profissional não podem ser subjetivos", complementa o entrevistado.

A própria prática do novo sistema será o ponto de confluência dos dois tipos de profissionais. Um projeto mal dimensionado não trará eficiência, enquanto que resultados práticos e a consequente melhoria dos serviços, não podem passar despercebidos. "Os profissionais das empresas ficam receosos até perceberem que a consultoria está ali para auxiliá-los e não para competir com eles", declara Kamal Nahas, da Via-Rhetys Engenharia de Projetos.

As consultorias não realizam trabalhos apenas para a iniciativa privada. Entidades, tais como sindicatos e associações, também já usam estes serviços, procurando auxílio para pleitos políticos ou econômicos. "Com a perda do caráter técnico das entidades do setor, já recebemos vários pedidos de sindicatos regionais, para auxiliá-los em pleitos isolados", comenta Kamal Nahas.

Mas, certamente, é na iniciativa privada que as consultorias demonstram com maior vigor seus serviços. O exemplo pode ser dado pela Transultra, uma transportadora especializada em produtos perigosos, que encomendou um sistema de manutenção preventiva para a Transconsul.

O antigo sistema de manutenção estava dimensionado para uma frota de apenas 150 veículos, enquanto a empresa já contava com cerca de quinhentos, entre cavalos mecânicos e carretas. Enquanto a empresa idealizava um nível de 6% de veículos em manutenção, na prática, esse índice beirava a casa dos 13%. "Nossa frota, com apenas cinco anos de vida, é nova demais para tal nível de avarias", declara Pedro Jorge Filho, superintendente de Operações da Transultra.

"Os critérios de avaliação não podem ser subjetivos"

Com um novo sistema de manutenção preventiva já elaborado, a empresa preferiu o auxílio de uma consultoria do setor. "O agente externo serve como uma espécie de catalisador, queimando várias etapas ao mesmo tempo e, portanto, tornando o custo/benefício extremamente vantajoso", analisa o superintendente.

De fato, apenas durante o período de diagnóstico, várias surpresas foram

aparecendo. A começar pela fila de espera para vaga na oficina, que variava entre 20% a 25% do tempo de manutenção. "Atualmente, nosso índice não passa de 10%, pois, através de um planejamento logístico, foram organizadas pequenas rotas onde tais veículos podem ser utilizados", informa Pedro Jorge.

A implantação do sistema traçado pela Transconsul demorou cerca de dois meses, durante os quais Geraldo Alinaga acompanhou todas as etapas previstas no projeto original. "O consultor permaneceu em campo até que os funcionários o identificaram como um colaborador do sistema, ganhar a confiança do pessoal" explica o entrevistado.

A manutenção preventiva da Transultra, desde então, foi dividida em quatro etapas e sua execução segue um cronograma previamente elaborado. Geralmente, a manutenção é realizada a cada 10 000 km, no caso dos cavalos mecânicos e a cada dois meses, no caso das carretas. Em ambos os casos, existem quatro tipos de rotinas, o primeiro nível, por exemplo, cuida apenas de aspectos vitais — óleo lubrificante etc —, enquanto o quarto nível realiza uma reforma geral da unidade. "Após a implantação do sistema de manutenção preven-

Um novo sistema de custos

NOVO SISTEMA INTEGRADO DE CUSTOS NO TRANSPORTE RODOVIÁRIO

Claudiney Bergamasco e Sérgio Benedito Zamana trabalharam, por um longo tempo, respectivamente como gerente Comercial e Operacional, em uma grande transportadora da região de Jundiá. Na época, os vários problemas enfrentados pela dupla foram solucionados de uma maneira empírica. "Nunca encontramos um método didático para nos auxiliar no planejamento de custos. Tínhamos que criar tudo", assinala Sérgio.

A experiência acabou mostrando aos dois profissionais uma lacuna no mercado editorial. Forneceu também os elementos para a elaboração do "Novo sistema integrado de custos no transporte rodoviário", o primeiro produto a ser comercializado pela Distemat—Distribuidora de Material Técnico e Representações, uma microempresa formada por eles.

Após oito meses de pesquisas, complementados por três meses para a edição, a Distemat dividiu o manual em três partes: sistema integrado de custos



Sérgio e Claudiney: método didático para auxiliar o planejamento de custos

no transporte rodoviário, sistema complementar de custos de veículos e um encarte especial, contendo sugestões de mapas e formulários para as áreas administrativa, operacional e comercial.

Através de um sistema de mala direta, restrita ao Estado de São Paulo, a comercialização acabou atingindo todo o país. "O que é feito em São Paulo recebe a chancela de eficiente, principalmente, por parte das empresas localiza-

das no nordeste. Assim, as filiais remeteram os prospectos para suas matrizes, que nos encomendaram o manual", informa Claudiney.

A Distemat trata, no momento, de efetuar novos projetos, relacionados, principalmente, com a realização de cursos de treinamento e informatização do sistema de controle de custos editado pela empresa. Com certeza, está nascendo uma nova consultoria para a área de transportes.

A Natureza criou ágeis e eficientes form



A TNT Transpampa também. *reproduzir esse ciclo vital em seus sistemas de transporte,*

As mais ágeis e eficientes máquinas de transportar nasceram originalmente na Natureza. Aí desenvolveram um rico, dinâmico e infalível

conhecimento: o de levar e trazer preciosas cargas, que impulsionam e movimentam todo o ciclo natural da vida.

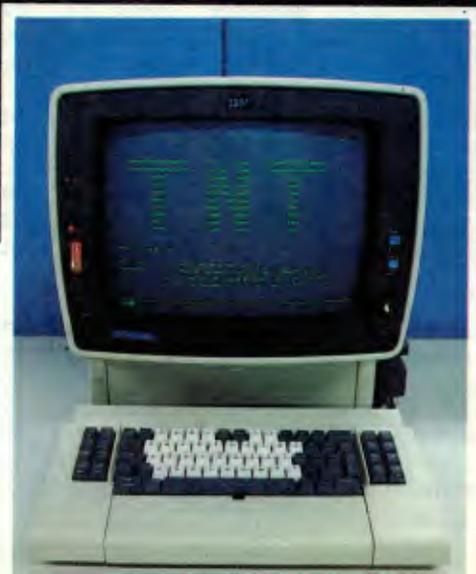
A TNT Transpampa procura

reproduzir esse ciclo vital em seus sistemas de transporte, agilizando-os e dotando-os de avançada tecnologia, para que tudo chegue certo na hora certa. Computadores sofisticados garantem essa precisão. Uma

as de transporte.



equipe altamente treinada se encarrega de fazer o resto. Com qualquer tipo de carga comercial para qualquer lugar do País. Com absoluta segurança. E uma das maiores frotas do mercado.



 The Worldwide Transportation Group

TNT **Transpampa**

Conhece a natureza do seu negócio.

Ajude a preservar a natureza.

EQUIBUS

TRINTA ANOS DE JANELA

- De Ótima Janela
- De Ótimo Chassi
- De Ótimo Motor

São assim os ônibus da **EQUIBUS**, os melhores ônibus usados da praça. Empresa fundada e dirigida por profissionais que estão há trinta anos no ramo, a **EQUIBUS**, que representa a marca **THAMCO** para a Grande São Paulo, tem excelentes ofertas de compra, venda e troca de ônibus urbanos, rodoviários, de fretamento e turismo. E com uma série de facilidades, como a inclusão de ônibus usados no negócio e assessoria no processo de obtenção de crédito.

BAKER & BARISON

Comercial Ltda.

Av. Nova Independência, 665-A - CEP 04071 - Fones: (011) 240-9355 - 543-9872 - São Paulo - SP.

DESMONTADORA HIDRÁULICA PARA PNEUS DE CAMINHÕES

A moderna técnica aplicada na montagem e desmontagem de pneus
7.00 - 16 até 13.00 - 24.



Mod. DPH-700

Montada sobre rodas facilitando sua locomoção.

SOLICITE DEMONSTRAÇÃO

Emeb da Brasil Ltda.

Rua Barata Ribeiro, 345
Caixa Postal 118 CEP 13300
Itu - SP. Fone: (011) 409-1921
Telex: (011) 35516 EEBL-BR

tiva, nosso custo por veículo diminuiu em 12%. Além disso, conseguimos maior controle da frota”, afirma Pedro Jorge.

A redução de custos operacionais é, em última análise, o objetivo das empresas de consultoria. Porém, geralmente, tais profissionais enfrentam problemas anteriores à sua presença em campo. “A maior parte dos clientes chega com o problema em busca da solução”, declara Luiz Wilson Marques, sócio Gerente da

Transervice. Embora atue em todos os modais de transporte – rodoviário, carga aérea, marítima e fluvial –, através de uma equipe de consultores consorciados, esta consultoria está mais habituada com projetos em condições fora-de-estrada, caso do transporte canavieiro. “Verificamos, usualmente, distorções técnicas quanto ao equipamento utilizado pelo setor”, enfatiza Wilson. A Transervice procura resolver tais distor-

Da logística ao computador

A Via-Rethys Engenharia de Projetos atua no campo de consultoria para o setor de transportes desde 1979. Os serviços prestados pela empresa, tanto para operadores quanto usuários de transporte, procuram fornecer aos clientes de um planejamento estratégico dos setores de logística, distribuição e transferência.

Para os usuários de transporte, os projetos desenvolvidos pela Via-Rethys podem focalizar desde o *lay-out* da linha de produção, armazenamento, embalagem e movimentação, até a administração de qualquer setor da empresa assessorada. O treinamento e organização da mão-de-obra também são oferecidos pela consultoria. “Tenho recebido inúmeros pedidos, tanto de operadores quanto de usuários, para contratar profissionais, pois o aquecimento do mercado esbarrou na falta de mão-de-obra especializada. Atualmente, estou formando funcionários, cuja colocação é praticamente garantida”, afirma Kamal Jean Nahas, diretor da Via-Rethys.

Entre os operadores, a atuação da empresa pode estar direcionada tanto para questões de mercado – dimensionamento, comercialização, formação de tarifas, negociação de fretes – como operacionais, onde os projetos incluem roteamento, manutenção, gerenciamento, análise de desempenhos (por veículo, por frota, por cliente), controle de estoque, logística e *marketing*. “De acordo com seus proprietários, as empresas operadoras, geralmente, são fortes em apenas um ponto. Se têm uma ótima operação, a manutenção e comercialização são deficitárias”, informa Kamal.

Para sanar tais deficiências, a equipe multidisciplinar da Via-Rethys diagnos-

tica a situação de todas as áreas da empresa-cliente e, depois, estuda um projeto de adequação para os setores envolvidos na proposta. A implantação dos novos procedimentos é executada pela consultoria através da colocação de seus próprios profissionais em pontos-chave do sistema projetado. “Temos especialistas em cada área de transporte ou congêneres”, revela Kamal.

A Via-Rethys também executa projetos especiais, ligados à movimentação de



Kamal Nahas: equipe multidisciplinar executa os projetos

cargas perigosas, transporte internacional ou segurança – interna e externa. A intermodalidade e a computação também estão presentes no escopo dos serviços prestados por esta consultoria. Nessa última atividade, as realizações da consultora estão associadas aos prêmios da Quimper Negócios e Participações, representante de produtos do segmento de informática.

Na área de *hardware*, a Quimper representa os produtos da Digired – super micro – e Microtec. No segmento de *software*, a Quimper comercializa o *Open Acess*, um programa com planilha de cálculo e agenda, onde podem ser desenvolvidos aplicativos para o setor de transportes.

TÁ CARECA? RENOVE.

Pneu careca é um perigo.
Pneu novo custa caro.
Então, qual é a solução?
A solução é Renove.
Pneu recauchutado pela
Renove é pneu novo,
de novo.
Se você possui grandes
frotas, empresas de
transporte ou até mesmo um
pequeno negócio, fale
com a Renove.
Da nossa competência, você
já está careca de saber.


RENOVE
PNEU NOVO, DE NOVO.

Rua Eurico Valois, 666
Vitória de Santo Antão - PE
Fone: (081) 523-1501

Administrando o tempo



Geraldo Alinaga:
"Oficina das empresas de transporte têm critérios muito aleatórios".

A experiência em várias montadoras nacionais – Willys, Ford, Volks e Cummins – foi o ponto de partida de Geraldo Alinaga, diretor da Transconsul, consultoria de transportes com dois anos de atuação. "Afinal, após 25 anos como profissional ligado à indústria automobilística, tenho certa facilidade para detectar os problemas da área", declara o entrevistado.

Os serviços prestados pela Transconsul, em resumo, estão relacionados com controle operacional, otimização da rede de distribuição, oficina operacional, eleição de frota, treinamento de pessoal, formação de fretes, contabilidade gerencial, administração de custos e a área de informática. "A contabilidade ortodoxa não permite um controle efetivo de custos. Por isto, é necessária a contabilidade gerencial", sentença Geraldo Alinaga.

A mesma ineficiência de uma conta-

bilidade ortodoxa pode estar presente na manutenção. "Normalmente, as oficinas de empresas de transporte têm critérios muito aleatórios, deixando o administrador sem a mínima idéia do que está acontecendo", informa o entrevistado. Para uniformizar tais critérios, a Transconsul emprega o SAT – Sistema de Administração de Tempo. O critério é simples, utilizando os tempos estabelecidos pelas próprias montadoras, para a realização de qualquer serviço mecânico.

Na área de informática, a empresa possui, além de programas desenhados de acordo com as necessidades de cada cliente, aplicativos bastante interessantes. É o caso do *Black Box*, uma placa armazenadora de informações que, acoplada aos veículos, determina o consumo a cada viagem, detectando, entre outras informações, possíveis desvios de combustível.

ções, através de equipamentos que não ocasionam problemas nos canais de distribuição. Caso, por exemplo, de trem-nhão, entre outras alternativas.

O custo de uma consultoria, geralmente é um obstáculo inicial para a contratação desses serviços. As empresas da área estimam entre 5 a 25 OTN/hora o preço de um profissional, dependendo de sua experiência e do serviço a ser executado. Mas, também existem várias opções de pagamento, geralmente, associadas ao próprio projeto executado.

Desta forma, a remuneração pode tornar-se um percentual da economia proporcionada pelos serviços prestados, assim como parte do lucro obtido através dos préstimos da consultora.

Algumas empresas da área chegam mesmo a gerenciar setores operacionais de empresas, cobrando, para tanto, mensalidades. O certo é que, em consultoria, cada projeto é um caso e, provavelmente, entre eles pode estar o seu. Em caso de dúvidas, procure uma empresa especializada e que, até mesmo por seu ramo de atividades, esteja envolvida com uma grande quantidade de empresas, vivenciando um número de experiências impossível para um funcionário dedicado apenas a uma função.

NOTA – As empresas citadas são todas de São Paulo e não esgotam a lista. TM não pretendeu fazer um guia, mas apenas orientar frotistas e indústrias sobre o assunto. Uma relação mais ampla – mas, ainda assim incompleta – das consultoras paulistanas incluiria a Trade (tel. 282-9895), uma das mais antigas, dirigida pelo ex-professor da FGV, Reginald Uelze.

Dambroz - marca forte em produtos de porte.

DAMBROZ S/A conta com a experiência de 40 anos, na evolução Metal-Mecânica. A qualidade dos seus produtos, conquistou a confiabilidade do mercado.

DAMBROZ apresenta o SEMI-REBOQUE FURGÃO ESPECIAL, para Cargas Secas. As versões em 1, 2 ou 3 eixos, equipados com sistema de freios Bendix, oferecem mais segurança no transporte. No FURGÃO ESPECIAL, a capacidade de carga volumétrica é bem maior, além de facilitar a mão-de-obra no "Carregar e Descarregar".

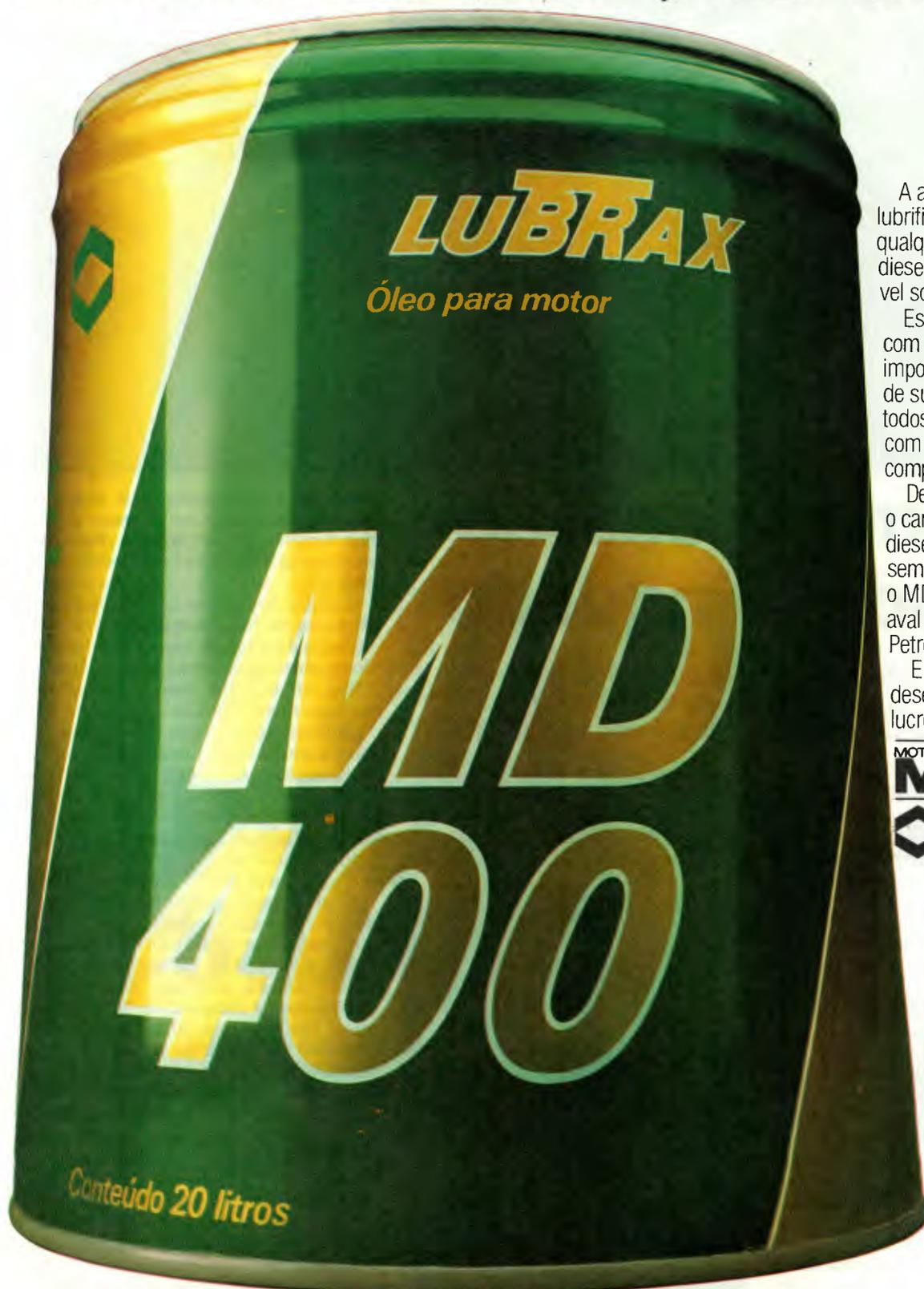
Deixe a umidade "Por Fora", transportando a sua Carga Seca com o SEMI-REBOQUE FURGÃO ESPECIAL da DAMBROZ, uma "Marca Forte em Produtos de Porte".



DAMBROZ S.A.
INDÚSTRIA MECÂNICA E METALÚRGICA

Rodovia BR-116 - Km 148 - N.º 17.806 - P.O. Box 345
Fone PABX (054) 222.4355 - Telex 0542 245 DIMM-BR
End. Tel. "ICODASA" - CEP 95.050 - Caxias do Sul - RS

COM MD-400 SUA FROTA FAZ BONITO EM QUALQUER CAMPO.



A atuação do óleo lubrificante MD-400 em qualquer tipo de motor diesel automotivo é impecável sob todos os aspectos.

Essa qualidade faz com que o MD-400 seja um importante colaborador de sua frota, enfrentando todos os trabalhos com resultados altamente compensadores.

Desta forma, não importa o campo em que o motor diesel de sua frota atue. Ele sempre fará bonito com o MD-400. Afinal, leva o aval de qualidade da Petrobrás.

E isso representa maior desempenho e maior lucro para toda a sua frota.

MOTOR **MD400**
DIESEL

 **PETROBRÁS**
DISTRIBUIDORA S.A.

MD-400 - O craque dos óleos lubrificantes.



FERROVIAS

A lenta agonia do grande brinquedo

Parado no tempo das diligências, o trem sobrevive ao trote de seus inimigos, em eterna campanha para arrancá-lo dos trilhos. Mas, ainda tem uma legião de fãs

“Brasil... meu Brasil, brasileiro” cantava um seresteiro, às 5h27 do dia 25 de outubro, um sábado muito escuro, no início do horário de verão de 1986. Como sinopse, a música de Ari Barroso, cai como uma luva para o objetivo da reportagem que **TM** realizava: a viagem ferroviária Brasília-São Paulo, onde a Rede Ferroviária Federal e Fepasa conseguem se entender, dividindo o comando do trem Brandeirante por 1 205 quilômetros, cortando os Estados de Goiás, Minas Gerais e São Paulo, além do Distrito Federal.

As peculiaridades desta “fantástica” viagem, aliás, começaram bem antes da hora de embarque. Para as permissões de fotos (esta prática ainda existe no Brasil) foram necessários contatos com a Rede e a Fepasa em São Paulo e com a SR 2, regional da Rede em Belo Horizonte, a responsável pela linha.

Brasília, sexta, 24/9/1986. Encostado à plataforma do terminal rodo-ferroviário da capital federal, bastante afastado do centro da cidade a composição espera os passageiros se acomodarem.

Na realidade, o primeiro ataque que levaria o trem de passageiros ao ostracismo atual, aconteceu na década de 60.

As prefeituras das grandes cidades reivindicavam a retificação das linhas para jogar a ferrovia, sempre para a parte mais periférica possível das cidades. Ao mes-



Mariano pede mais trens para Sarney

mo tempo, levantou-se a idéia do *status* “de morar antes da linha”, pois a greide das ferrovias só servia para depreciar as propriedades desgraçadamente vizinhas a ela.

20h20. Embora o antiquado *ticket* de passagem indique que esta é a hora de saída da composição, um funcionário do terminal explica que a hora H é 20h25. “Não acredito. Um trem por semana e mentem sobre o horário”, diz pasmo um “marinheiro de primeira viagem” que escuta a observação. Em segundos, outra constatação desagradável. Não há luz nos vagões, pois o gerador depende do movimento do trem. Resultado: os passageiros tateiam para acomodar as bagagens, principalmente os das cabinas-leito.

A luz chega pouco depois do horário ‘oficial’ de partida. Não há um só lugar em qualquer dos vagões, se bem que sejam vistos alguns assentos vagos. A explicação é fácil: já há fila no carro-restaurante, bastante acanhado para os 221 passageiros da composição. “É, não tem jeito, não”, dispara Altair Lemos, um vendedor de produtos agrícolas. “Será que o pessoal da companhia não vê que este carro é muito pequeno e não tem nada?”, reclama, para depois confessar que a bridade é por causa da falta da “sagrada cervejinha”. “O trem não é apenas um meio de transporte”, diz, “mas, isoladamente, também é uma atração”. Segundo ele, se tivessem condições, os trens de passageiros poderiam até dar lucro.

Teoricamente ou não, o fato mais evidente é que, à revelia dos fanáticos por um ou outro modal de transporte, um país sério não pode prescindir de qualquer um dos tipos de transporte, seja pa-

ra cargas ou passageiros. Há mercado para todos. "O que se pratica no Brasil é o amadorismo", diz Rogério Carlisto, técnico do Instituto Nacional de Meteorologia, em Goiânia, e natural de Pires do Rio-GO, "Simplesmente, se erradicam as linhas que dão menos dinheiro, ao invés de viabilizá-las".

Com isso, Carlisto quer dizer que um transporte decente pode ser mais caro e rentável. Amante das ferrovias, é admirador do revolucionário Pullmann, que, já no fim do século 19, oferecia confortáveis trens aos seus clientes e esses o retribuíram com sua preferência e muito dinheiro.

O desestímulo pode ser notado, até antecipadamente, pela aparência tanto da locomotiva quanto dos vagões. Embora limpos por dentro, o exterior mostra cores desbotadas e pálidas, quase que propositais para que ninguém lhes preste atenção e tampouco se anime para usá-los.

"Deste jeito", é possível se destruir qualquer tipo de transporte, até o rodoviário", afirma. "Ninguém se dispõe a andar num museu por 1 000 km". De outra forma, as companhias poderiam tranquilamente ter lucros com este tipo de viagem, opina o passageiro, para quem a eficiência deveria ser o ponto de honra.

O exemplo do Pulmann, porém, é pouco feliz, já que, no Brasil, todas as ferrovias são estatais, altamente subsidiadas e vivendo de tarifas completamente absurdas. A viagem em questão, por exemplo, custa Cz\$ 80,00 para a poltrona simples, ou seja: Cz\$ 0,0072/km. Uma viagem semelhante na Europa não sairia por menos de Cz\$ 2 170,00. Portanto, o nível de serviço é até ótimo para a tarifa simbólica cobrada.

Os 1 205 quilômetros do percurso são divididos em três etapas básicas: os

primeiros 410 km, de Brasília a Araguari fazem parte da RFFSA, regional Belo Horizonte. De Araguari até Campinas, completa-se a viagem original aonde os passageiros com destino a São Paulo fazem baldeação para uma outra composição, uma litonina elétrica, até Jundiá, SP. Aí, outra vez, entra-se na jurisdição da RFFSA, através da Santos-Jundiá.

Confortável bitola larga até Campinas. Depois, o martírio da estreita

A história desta miscelânea é o maior indicativo da irracionalidade, da falta de normas e orientações, e da burocracia imperantes no Brasil. O imediatismo sempre norteou as empresas privadas que se lançaram na empreitada de construir vias férreas. Basicamente, companhias de colonização, as Estradas de Ferro buscavam as regiões de desenvolvimento agrícola e sobre elas não recaiam obrigações como, por exemplo, a obrigatoriedade de assentamento de bitola larga.

Vai daí que, como o lema tupiniquim sempre foi o de se levar vantagem em tudo, a Companhia Mogiana de Estradas de Ferro resolveu-se pela bitola métrica, mais rápida em construção e cerca de 40% mais barata. A competição entre a Mogiana e a Companhia Paulista de Estradas de Ferro, que adotara a bitola de 1,60, teve a primeira como vencedora na conquista da rica região cafeeicultora de Ribeirão Preto. Resultado: depois da confortável bitola larga até Campinas, entra-se no martírio da bitola estreita até Araguari, já no Estado de Minas Gerais, e daí em diante até Brasília.

Simplificando, não deve ter passado pela cabeça das empresas a possibilidade de entendimento e integração. Embora,

já no final do século passado a empresa, após cruzar o Rio Grande, na divisa dos Estados de Minas e São Paulo, já operasse uma companhia de navegação naquele rio, transportando pelo sistema intermodal.

No rastro dos cuidados necessários no começo do século, quando os veículos autopropelidos mal ultrapassavam os 30 km/h, já no primeiro trecho da viagem, nota-se a desatualização dos procedimentos. Tal e qual àquela época, a composição, além de soar insistentemente seu apito, diminui radicalmente sua velocidade à passagem de qualquer estrada vicinal de ridícula importância. Ou seja, uma absoluta falta de prioridade.



Eletrificação atingirá Ribeirão Preto

Evidentemente, é desta forma que aumentam os trechos com restrição, além daqueles com problemas de greide e que constam do Programa de Desenvolvimento do Setor de Transportes do Ministéio dos Transportes para o triênio 86/89, que define como de tráfego a restaurar o trecho entre Roncador Novo, entroncamento dos ramais de Goiânia e Brasília, até Araguari, passando por Goiandira.

Com isso, a composição de oito vagões, aí incluídos os carros-restaurante e bagagem, consegue uma média de apenas 55 km por hora. Depois de parar em Roncador às 2h00 e Goiandira, às 6:27 (hora de verão) o trem chega a Araguari onde é feita a troca de toda a tripulação e da locomotiva, pois daí para frente, a linha é da Fepasa. É o ponto final para Jerônimo Antonio da Silva, o chefe de trem, presente na linha desde a sua inauguração, em 1981. Silva explica que, durante as férias, a composição roda com dezesseis vagões, com cinco carros-leito, dois de poltronas-leito, seis de primeira, dois restaurantes e um bagageiro, o dobro do normal. Concordando com os reclamos de uma passageira quanto ao péssimo ambiente no carro restaurante, Jerônimo explica que a culpa é da tarifa



Jerônimo: o meio de transporte mais barato é um verdadeiro inferno

Só quem tem mais de 70 soluções diferentes tem a opção mais rentável para o seu caso.



MERCEDES-BENZ. A ECONOMIA ANDA NESTA LINHA.



Todo Mercedes-Benz é produzido com o compromisso de ser o mais eficiente, econômico e rentável na sua aplicação específica. E como em transporte a adequação do veículo é fundamental para o melhor desempenho, a Mercedes-Benz produz uma diversificada linha de caminhões, de alta qualidade, para atender, com eficiência máxima, às diferentes necessidades de transporte.

Mais do que caminhões: você tem soluções de transporte.

A Mercedes-Benz fabrica a mais completa linha de caminhões do País: são mais de 70 opções ao todo, cobrindo desde a faixa de veículos leves para transporte urbano e rural até pesados de alta tonelage para o transporte rodoviário. Assim,

a Mercedes-Benz oferece a solução de peso que cada problema exige e o modelo sob medida em cada caso, graças às diferentes combinações possíveis de distância entre eixos, potência do motor e conjunto de transmissão.

Com um veículo de elevada qualidade e exatamente adequado ao seu tipo de transporte, você obtém, no final das contas, o que todo empresário espera da sua frota: lucratividade.

Só Mercedes-Benz permite padronizar a frota inteira.

Mercedes-Benz é a única marca com a qual você padroniza toda a frota, ganhando de muitas outras maneiras: pela racionalização do estoque de peças, do ferramental e

da mão-de-obra e pela possibilidade de intercambiar os principais componentes entre diferentes tipos de veículos.

Um atendimento tão perfeito quanto o veículo.

A boa estrela da Mercedes-Benz brilha também para o frotista sob a forma de uma completa assessoria de transporte e da mais eficiente assistência ao produto, garantidas pela maior rede de Concessionários especializados em veículos comerciais, com 200 endereços em todo o País.

Onde você encontrar a estrela de três pontas, pare e entre. O caminho da economia e da rentabilidade passa pelo seu Concessionário Mercedes-Benz. Fale com ele.



Mercedes-Benz
Você ganha uma estrela.



completamente defasada, congelada a preços de 1985. "Desde que nos tornamos o meio de transporte mais barato tem sido um inferno", confessa, sobre sua convivência semanal com "uma cambada de bagunceiros que, enquanto têm fôlego, acabam com o sossêgo dos demais passageiros". Coisa que não acontecia até o ano passado, quando a tarifa do trem era superior à da modalidade rodoviária.

"Por que o governo não cuida da ferrovia com mais carinho?"

José Oswaldo Brant, advogado brasileiro, toma pela primeira vez o trem ao invés do habitual avião, para visitar parentes em Uberlândia. "Fui obrigado a isso", conta. "Foi eu comentar perto



Therezinha Vidigal (E): se preparado,...

das crianças essa possibilidade e não teve mais jeito". Interessante que, tanto ele quanto Derval Gadelha, que além de colega também é seu sogro, não reclamam da viagem. Ao contrário, pelo que tinha ouvido falar, estava melhor do que pensavam. A cabina era confortável, as guarnições de cama estavam limpas etc. E, novamente, a pergunta que sobra é "por que o governo não cuida deste

Chega de H₂Oleo!

Diesel puro em seu motor com Centrífugas Westfalia.



Enquanto outros sistemas de filtração eliminam apenas impurezas sólidas, as centrífugas Westfalia purificam completamente o diesel, retirando partículas sólidas e a água existente. Desta maneira, você garante uma redução no processo de corrosão em todo o sistema de alimentação e lubrificação do veículo, que pode, em casos extremos, causar o emperramento de pistões (motor fundido). Sua frota vai rodar mais, com menores custos de manutenção advindos de corrosão de bicos injetores e componentes internos do motor. As centrífugas Westfalia são produzidas em diversas versões, inclusive em uma unidade móvel para atender veículos nos diversos pontos de sua garagem.

**WESTFALIA
SEPARATOR**

Caixa Postal 975
13001 - Campinas - SP
Fone (0192) 42.1555

Para maiores informações,
envie-nos este cupom
com seu nome e
endereço.



...o trem é um bom atrativo turístico

transporte com mais carinho?"

Já entrando no Sudeste maravilha, a composição abandona de vez o cerrado, com suas árvores pequenas em tamanho e grandes em raízes e começam a aparecer os campos mineiros repletos de "bois magros" e a agricultura intensiva, ao invés dos arrozais goianos.

Quem reclama, no bom sentido, é Melvin Teixeira, engenheiro Agrônomo em Goiânia, para quem a cervejinha embarcada em Uberlândia foi um complemento e tanto à sede. Além de alguns solavancos exagerados, ele acha que o trem deveria ser tropicalizado. "Numa viagem deste tamanho, não seria possível se instalar um chuveiro?", diz sério. Maria Célia Gayea, sua companheira, representante comercial, não reivindica



Trechos com restrição à velocidade

nenhum exagero: "poderiam colocar um trem mais macio, não?" argui.

Depois de Uberlândia, às 8h00, Uberaba desponta às 10h00. Denis, um estudante jundiaense, e que vê agora a paisagem passar mais depressa — o trem já chega aos 80 km/h —, agradece. "Se não fosse ele, não terminaria minha viagem". Sem nenhum tostão, Denis "descolou" sua volta "para descansar a cabeça e partir firme para o vestibular".

O Rio Grande, divisa dos Estados de Minas e São Paulo, já mostra em uma de suas margens até onde chegou a cana-de-açúcar neste último Estado. Enquanto isso, Antonio Pedro Mariano, o chefe-de-trem do trecho, explica sua lua para restabelecer na região dois antigos trens entre Araguari e São Paulo que davam maior oportunidade aos usuários. Para isso, ele enviou carta inclusive para o Presidente José Sarney, que, em resposta, encaminhou o pedido ao Ministério dos Transportes.

Mais barato 47% em relação ao rodoviário, o trem é totalmente anti-econômico

Perto de Ribeirão Preto, a única parada do PM4 em São Paulo, às 13h00, antes de Campinas, Therezinha Vidigal Ferry, proprietária da Gran Pará Turis-



Conforto interno ainda é preservado

mo, vê o trem como a solução de seus problemas: buscar alternativas para seus clientes de turismo interno. "A viagem redonda de avião até Foz do Iguaçu é muito cara para os grupos de turistas de segunda classe", esclarece, dizendo que o trem é um atrativo, ainda mais se preparado para isso.

387 quilômetros de canaviais e laranjais depois, às 18:20 chega-se a Campinas, ▶

O Pressurizado Cofap oferece um ano de garantia porque está anos na frente.



Pressurizado
cofap
Vida mais longa.

QUEM COMPRA UM SIMPLES PNEU PODE TER UM SIMPLES PREJUÍZO.



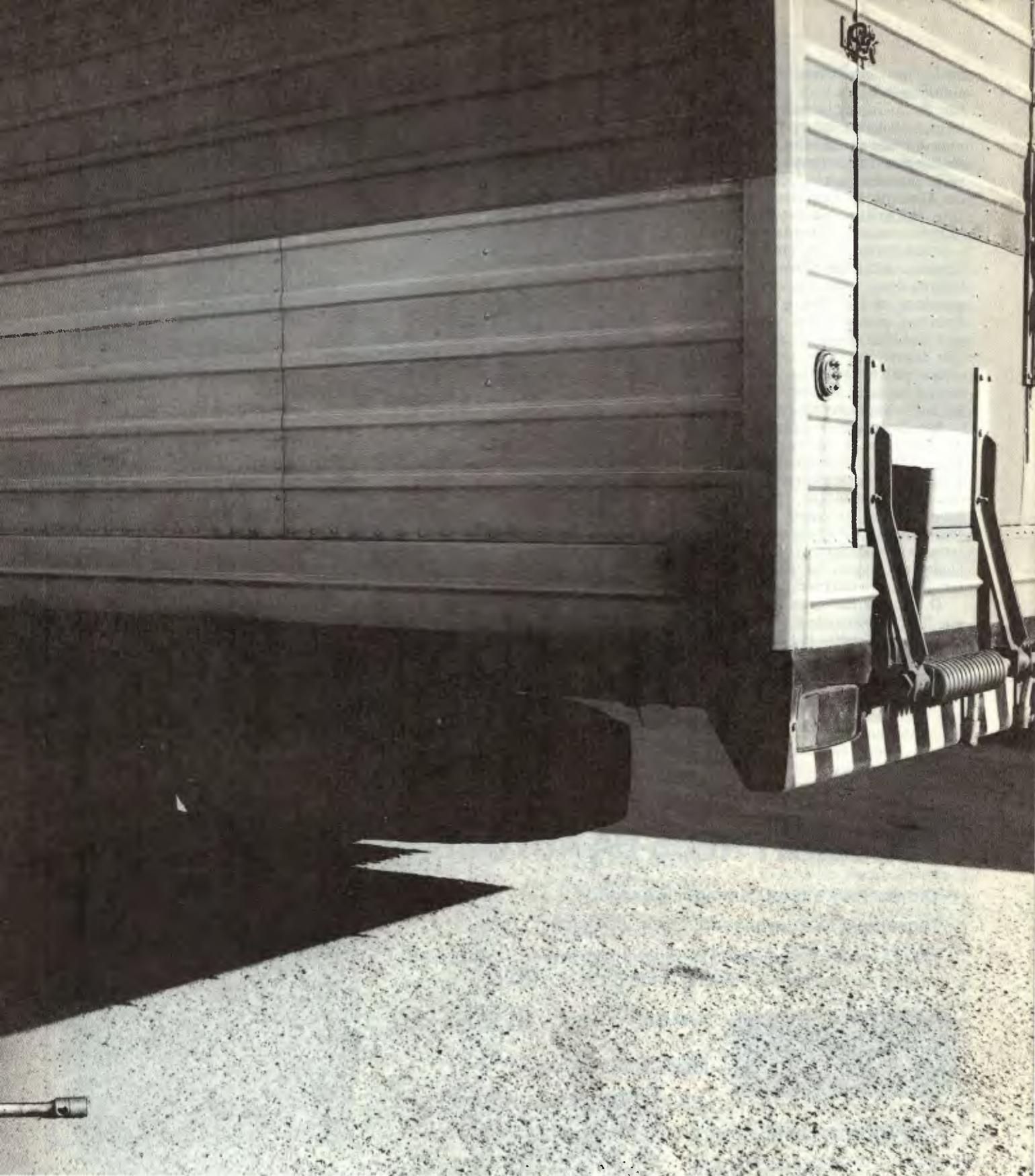
PORTEC-FUTURA



OS PNEUS TAMBÉM PERCEBEM A DIFERENÇA QUE EXISTE ENTRE O PERCURSO MONTANHOSO E ÍNGREME DA ESTRADA QUE LIGA SANTOS A SÃO PAULO, E O PERCURSO RETO E CONTÍNUO DA ESTRADA RIO-

SÃO PAULO. ENQUANTO O PRIMEIRO SUPORTA A TORTURA DO PESO E DA TRACÇÃO, O SEGUNDO RESISTE À VELOCIDADE E À TEMPERATURA ELEVADA. PARA FACILITAR O ACESSO DO EMPRESÁRIO A ESTAS INFORMAÇÕES IMPORTANTES, A PIRELLI CRIOU UM SERVIÇO À DOMICÍLIO, DE ORIENTAÇÃO E ASSISTÊNCIA

TÉCNICA PRÉ E PÓS VENDA, QUE ALÉM DE ORIENTAÇÃO E CURSOS, OFERECE AO EMPRESÁRIO A MELHOR OPÇÃO PARA CADA CASO ESPECÍFICO, GARANTINDO AO INVESTIMENTO O MAIOR RETORNO POSSÍVEL. OS PNEUS NÃO PODEM SE TRANSFORMAR EM OUTRA CARGA PARA O SEU NEGÓCIO.



LS 97	<i>Asfalto, longas distâncias com velocidade elevada e constante.</i>
TH 25	<i>Eixos de tração de veículo de grande potência e cargas pesadas.</i>
TH 20	<i>Eixos de tração, veículos pesados, percursos íngremes e montanhosos.</i>
SN 66	<i>Uso universal. Para diferentes condições de percurso, carga e emprego.</i>
S. 89	<i>Eixos de tração em terra batida ou percursos árduos como o do setor canavieira.</i>



ESTA É UMA DAS UNIDADES DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA PIRELLI. PARA USAR ESTE SERVIÇO, LIGUE PARA A FILIAL PIRELLI MAIS PRÓXIMA.



NÓS ORIENTAMOS VOCÊ

trecho que, em breve, será totalmente eletrificado e aonde os passageiros para São Paulo fazem baldeação para outro trem, este de bitola larga. Depois de dezessete horas de trabalho, é hora de descanso para Jorge Botelho, gerente do carro restaurante, concedido à Empresa de Alimentação Gonçalves Botelho, de Belo Horizonte, que movimentou quinhentas comandas durante a viagem.

Imediatamente, os passageiros com destino a São Paulo mudam-se para uma litorina elétrica que, à primeira vista, impressiona muito bem aos passageiros. Primeiro, pelo conforto da suspensão a ar e da bitola e, depois, pela velocidade que desenvolve. A decepção não tarda: o trem pára em Valinhos, Vinhedo, Louveira e Jundiá e a viagem de apenas 105 km acaba durando duas horas.

São Paulo, sábado, 20h40min. Depois de 23h15min, a viagem está completa. Para 1986, o romântico trem de Mauro e Suzete, nem tão fugazes quanto mentirosos namorados de Taguatinga, é o próprio túnel do tempo, capaz de levar seus passageiros turísticos para os velhos tempos das viagens de desbravamento. Onde cada viagem era uma aventura e o tempo não era tão precioso assim.

O paquiderme sobre rodas, porém, que ficou estacionado em Campinas nunca sairá da memória de Cristina, 6, e Rodrigo, 8 anos, para quem o Bandeirante



Terminal rodo-ferroviário de Brasília, muito distante do centro urbano

é um brinquedo gigante que jamais estará disponível para se andar em qualquer Disneylândia.

Para a gente grande, entretanto, a composição é anti-econômica. A locomotiva GE-U20-C de 2000 Hp, gasta seis litros de diesel por quilômetro, somando 6 600 em todo o trajeto e custando Cz\$ 20 460 por viagem, para um faturamento de Cz\$ 23 385 com todos os lugares tomados. O combustível, porém, representa uma parcela ridícula dos custos operacionais se se calcularem os gas-

tos com manutenção da linha, das estações, pessoal, energia etc.

O seu voraz concorrente, o ônibus, completa a viagem em quatorze horas e gastando aproximadamente 370 litros de diesel, Cz\$ 1 150,00. Enquanto isso, a passagem do simpático Bandeirante é 47% mais barata. Já o preço da viagem rodoviária, Cz\$ 150,00, equivale praticamente a uma viagem de ida-e-volta sobre os trilhos.

Texto e fotos: Pedro Bartholomeu Neto

ESCOLHA PNEUS DA AUTO-LINS RECAUCHUTAGEM

- Oferecemos menor custo por km rodado.
- Tecnologia mais avançada, processo único no Brasil.
- Nossa empresa é a única recauchutagem autorizada pelos quatro fabricantes de Pneus Radiais de aço (carga):



GOODYEAR **PIRELLI**

MICHELIN **Firestone**

• 35 ANOS RECAUCHUTANDO PNEUS

- Reformamos também no sistema pré-moldado (autoclave)

Fábrica e Escritório
Av. Piraporinha, 87 - Planalto
PBX 448.0477 - S.B. do Campo

— NÃO TEMOS FILIAIS —



AUTO-LINS S/A
Recauchutagem



transporte moderno

São Paulo



BILHETAGEM AUTOMÁTICA

O embarque simplificado

QUALIDADE

Nota 10

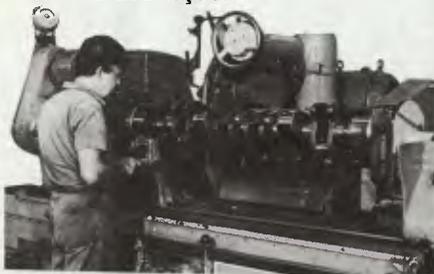
NA RETÍFICA DO SEU MOTOR

Scania, Mercedes, MWM, Perkins

Nota 10 na desmontagem, limpeza química e análise das condições do motor que inclui até teste em Magna-Flux para localizar trincas invisíveis.



Nota 10 na retífica dos componentes como virabrequim e eixo de comando de válvulas, feita com extrema dedicação.



Aprovado: Só após o teste, ajustes e pré-amaciamento em dinamômetro, que deixa o motor pronto para a vida profissional outra vez.

Traga seu motor para ser aprovado na Marien. Você vai orgulhar-se dele.



MARIEN

49 ANOS DE EXPERIÊNCIA EM MOTORES

Rua Vicente Ferreira Leite, 156 - Bairro do Limão - São Paulo - SP
CEP 02723 - tel.: (011) 265-5133

PAINEL

Duplicação da SP-304 ficou pronta

Para atender ao tráfego de 10 mil veículos por dia, a rodovia Luís de Queiroz (SP-304), teve seu trecho que liga a Via Anhangüera às cidades de Santa Barbara D'Oeste, Americana e Piracicaba duplicada.

A obra, de 41 quilômetros de extensão mais 13 quilômetros de alças de acesso - são quatorze as conexões do tre-

cho - custou Cz\$ 319 milhões e incluiu a implantação e pavimentação da segunda pista, além da restauração, reforço e recapeamento da pista existente.

Embora a conclusão das obras tenha sido prevista para dezoito meses, os trabalhos consumiram apenas um ano. Um dos fatores dessa aceleração, foi a divisão dos serviços em seis tre-

chos distintos, o que possibilitou maior rapidez e menor custo, graças à participação de empreiteiras locais.

A duplicação da SP-304, beneficiará diretamente um grande parque industrial e uma extensa região agrícola, além de 2 milhões de pessoas que moram nas dezesseis cidades da rota.



Passarela diminuirá acidentes

O Dersa - Desenvolvimento Rodoviário, empresa vinculada à Secretaria dos Transportes construiu uma passarela no Km 108 da Via Anchieta, município de Sumaré (região de Campinas), para atender aos moradores dos bairros de Nova Terra e Maracaná. Com isso, a empresa espera acabar com a travessia irregular e perigosa de pedestres pelo local, onde ocorriam muitos atropelamentos.

De acordo com as estatísticas da empresa, cerca de duas mil pessoas cruzam diariamente as pistas da estrada, expondo-se a riscos de acidentes. Essa grande movimentação de pedestres provocada pela crescente urbanização do local, gerou nos últimos

dezoito meses a ocorrência de quatro atropelamentos, com uma morte e três feridos graves.

A obra orçada em Cz\$ 1,2 milhão e concluída em quatro meses tem 135 metros de extensão, rampas de aces-

so e calçadas em ambos os lados para possibilitar a travessia de bicicletas e deficientes físicos em cadeiras de rodas. Além disso, totalmente telada, para impedir o arremesso de pedras nos veículos que transitam pela estrada.

Estrada Velha sofre restauração

A Estrada Velha, como também é conhecido o antigo Caminho do Mar, ligando São Paulo à Baixada Santista, receberá, além de obras de contenção, uma nova sinalização. Também as muretas e defensas laterais serão recompostas, nos moldes originais e que datam da época de sua construção, usando cabos de aço e tri-

lhos chumbados. A drenagem também será cuidada e refeita nos pontos onde se detecta pouca vazão de água.

Os serviços de restauração do pavimento, melhoramento e contenção de encostas da Estrada Velha, entre o alto da Serra e Cubatão, exigirão recursos da ordem de Cz\$ 2,5 milhões.

PAINEL

Inaugurado TIC-Leste

Com a presença do Secretário dos Transportes, Adriano Branco, do presidente do Dersa, Luiz Célio Bottura, do presidente do Setcesp, Sebastião Ubson Ribeiro e diversos empresários do setor, foi inaugurado o Terminal Tancredo Neves, ex-TIC-Leste (Terminal Intermodal de Cargas da Região Leste).

O projeto foi iniciado em 1981 e revisto em 1985, quando houve uma renegociação com a empreiteira que havia ganhado a licitação da obra.

“Com a proibição do tráfego de caminhões pelo centro da cidade”, disse Sérgio de Vasconcelos, gerente da divisão de Logística do Dersa, “é necessária uma rede de distribuição com pequenos veículos e para isso, o TIC-Leste muito contribuirá”.

A administração do Terminal ficará a cargo



do Setcesp – Sindicato das Empresas de Transportes Rodoviários de Carga do Estado de São Paulo, para que o Dersa não seja acusado de favorecer alguma empresa. O Setcesp, por sua vez, dará preferência às empresas que estão com ação de despejo decretada.

“Ao invés de rescindirmos o contrato com

a empreiteira e perdermos Cz\$ 26 milhões na Justiça, fizemos um acordo para que fosse construída apenas uma parte do projeto inicial, com o mesmo investimento, diz Adriano Branco.

Segundo a secretaria, a localização do Terminal, entre a Rodovia dos Trabalhadores e a Via Dutra, é um grande trunfo para seu sucesso.

Nova revenda Volkswagen em Limeira

Já está funcionando, desde o dia 23 de outubro, no quilômetro 180 da Via Anhangüera, a Cotali Caminhões, revendedora Volkswagen de Limeira.

Com área de 24 000 m², a Cotali possui toda infra-estrutura para venda de caminhões, peças, manutenção, assistência técnica e tudo que qualquer caminhão Volkswagen possa necessitar.

Em 5 000 m² de área construída, mais 2 000 m² de área de estacionamento, em breve a Cotali passará a oferecer serviços de balanceamento e alinhamento de chassi a frio, que proporciona maior rapidez e qualidade.

Para qualquer esclarecimento, o gerente operacional da Cotali,

Jorge Moussa, atende pelo telefone (0194) 42-1858.



Procura-se galpão para empresa de mudança

A Saez Peña – Mudanças Nacionais e Internacionais procura um armazém com uma área disponível entre 800 a 1 500 m², com escritórios, para transferir suas instalações, atualmente

localizadas no bairro da Moóca.

Quem possuir um armazém com essas características, roga a empresa, favor entrar em contato com Iranj Duarte, através do telefone 292-2301.

ESTA *marfa* GARANTE O SEU CAMINHÃO



- Atendimento padrão V.W.
- Estoque permanente de peças originais
- Serviços especializados com a garantia V.W.



REVENDEDOR AUTORIZADO

marfa VEÍCULOS E MÁQUINAS AGRÍCOLAS LTDA.

Avenida Industrial, 560
Fone: (0146) 22-4100
Telex (0142) 193 MVEP
Caixa Postal 90 - CEP
17200 - JAU - SP.

Cabines **Frontal** para Caminhões FORD



Cabines em Fibra de Vidro. Resistentes, Duráveis, Anticorrosivas, para qualquer finalidade.



• Vendas e Instalação

SOUZA RAMOS S.A. Comércio e Importação

Av. Condessa Elizabeth Robiano, 6000 - Penha (Marginal Esquerda do Tietê a 3.000 mts após o Corinthians) PABX 296-4011 - São Paulo - SP.

PAINEL

Folheto explica e alerta maus motoristas



A Secretaria dos Transportes do Estado, distribuiu nos dias 8 e 9 aos usuários que passaram pelas praças de pedágio, cerca de um milhão de folhetos explicativos e de alerta sobre o processo de suspensão de carteiras de habilitação de motoristas acostumados a co-

meterem infrações graves ao circularem pelas rodovias paulistas.

A distribuição objetiva mostrar à população as medidas que vêm sendo adotadas para aumentar os níveis de segurança nas estradas em benefício do próprio usuário.

Integração ônibus-trem diminui tarifa

Os moradores de São Roque, a 60 quilômetros de São Paulo, estão pagando apenas Cz\$ 2,70 para chegar daquela cidade à Capital através da integração ônibus-trem metropolitano.

Caso utilizasse apenas o ônibus, o sanroquense pagaria em torno de Cz\$ 15,00 pela mesma viagem.

É a primeira vez em todo o Estado que uma linha de ônibus intermunicipal será integrada ao trem metropolitano. O sistema está sendo implantado para ampliar as opções de transporte entre São Roque e São Paulo e baratear o custo para o usuário.

Pagando apenas Cz\$ 2,70 pelo bilhete integrado, o passageiro terá direito a ônibus de São Roque a Itapevi, e ao trem da estação de Itapevi às estações da Fepasa em São Paulo.

Fania comemora 25 anos em nova sede



A Fania — Fábrica Nacional de Instrumentos para Auto Veículos, na comemoração dos seus 25 anos de existência, anunciou a construção de um novo conjunto de edifícios que proporcionará à fábrica um aumento da ordem de 6 000 m².

Outra novidade é que a sede da capital paulista passa a funcionar em outro endereço, à Avenida Eng. Euzébio Stevaux, 2 496 em Santo Amaro, onde se ergue um prédio de 2 500

m² de área construída, que concentrará as atividades comerciais e administrativas da empresa.

Contando com um pessoal que ultrapassa seiscentos funcionários, a Fania é hoje líder em seu segmento de mercado, fornecendo cabos flexíveis não apenas para a indústria automobilística, mas também para outros setores que utilizam-se do produto, como as indústrias naval, bélica, aeronáutica, de motos, de máquinas agrícolas e industriais.

CUSTOS OPERACIONAIS: 11,36% PNEUMÁTICOS*

O pneu é o segundo item mais importante nos custos da frota, logo depois do combustível. Reduzi-lo é função direta da recapagem, pois aumentando a vida útil do pneu, dilui-se mais o custo. Use os serviços de uma grande



empresa, com 30 anos no mercado: JATO.

Com a tecnologia do camelback Jato, obtém-se uma perfeita reconstrução da banda de rodagem, com total garantia de durabilidade e segurança.

Consulte-nos.



RENOVADORA DE PNEUS "JATO" LTDA.

São Paulo: Rua Padre Maurício, 270 — cep 03351 — Fone (011) 271-0244 PBX — Telex: (011) 24-633

* n.º estimado

Recursos para a intermodalidade

O Prodest prevê recursos superiores a Cz\$ 2,165 milhões para o corredor consolidado de São Paulo/Mato Grosso. Os maiores investimentos (Cz\$ 1,160 milhões) serão feitos no setor rodoviário, especialmente, nas BRs 116 e 381. Mas, haverá verbas também para as hidrovias (Cz\$ 447 milhões), ferrovias (Cz\$ 307 milhões) e portos (Cz\$ 250 milhões).

Dentro do novo conceito do Ministério dos Transportes, o corredor consolidado é obrigatoriamente intermodal e deve contar com facilidades capazes de reduzir os custos de transportes. No caso específico de São Paulo, estão previstas obras portuárias para elevar a capa-

cidade de exportação de granéis de Santos de 2 para 4 milhões de toneladas por ano, através da construção de um armazém, moega, *ship-loader*, correias para embarque, correias para recepção e balanças.

No setor ferroviário, será restaurada a infraestrutura da via permanente do ramal de Conceiçãozinha e realizada obra de recuperação da malha Bauru-Corumbá.

Já as melhorias hidroviárias acontecerão nos portos de Corumbá/Ladário e Cáceres e nos embarcadores do rio Invinheima. Serão realizadas também obras de melhoria e conservação das hidrovias do Paraná e do Paraguai.

Estaleiro Central do Guarujá foi reformado

O Estaleiro Central do Guarujá foi totalmente reformado e ampliado pelo Departamento Hidroviário, tornando-se a principal base de apoio do sistema de travessia do DH, embora existam estaleiros menores em Vicente de Carvalho e Iguape, no Litoral Sul paulista.

As obras de reforma e ampliação tiveram início em julho de 1985 e custaram Cz\$ 4,5 milhões. Fazem parte da nova edificação refeitórios e alojamentos para funcionários e marítimos, enfermaria, caldearia, carpintaria, departamento de manutenção, quadra poliesportiva, bicicletário, instalações para cooperativa, almoxarifado etc.

Cryometal entrega tanque de 15 mil litros

A Cryometal, empresa coligada à Mangels Industrial, entregou dia 31 de outubro o primeiro tanque de grande porte, super isolado, para transporte de oxigênio, nitrogênio ou argônio líquido, preservados a baixíssimas temperaturas.

Como principais vantagens em relação a produtos similares, o sistema de super isolamento em substituição ao isolamento por perlita, o que reduz seu peso em 20% se comparado com o similar e melhor a sua eficiência térmica.

Veículos para transporte coletivo serão padronizados

A Secretaria dos Transportes do Estado pretende estabelecer especificações e padrões técnicos para os veículos utilizados nos serviços intermunicipais de transporte coletivo.

Para isso, formou-se um grupo de estudos integrado por represen-

tantes de todas as partes interessadas: gerenciantes, operadores, usuários e fabricantes. Trata-se da primeira iniciativa do gênero, no Brasil. Se os resultados forem satisfatórios, a solução será sugerida aos órgãos federais, visando a sua aplicação a nível nacional.

O "PINTA RÁPIDO" A garantia de seu ônibus novo, de novo



Se, em seu negócio a aparência é fundamental, conte com a experiência e a rapidez da J. V. e verá como seus ônibus irão brilhar.



Rua Peru, 2085 - Prq. Ind. - CEP 14.100 - Ribeirão Preto - SP - Fone: (016) 626-4041

Para voltar a ter a aparência de um novo, seus ônibus precisam de um tratamento especial. Por isso, a **J. V. Reformadora de Ônibus** dispõe de moderna cabine de pintura e secagem - equipada com implemento De Vilbiss - para garantir um acabamento impecável, em qualquer serviço de pintura que execute.

Especializada em reparo de ônibus, desde a mais simples batida, até uma reforma completa, a J. V. Reformadora está plenamente aparelhada para atender a sua empresa. Não importando o tamanho da frota.





ASSISTÊNCIA TÉCNICA

Manutenção própria: a rapidez e disponibilidade para qualquer hora

te da quilometragem. E a última revisão da garantia é aos doze meses.

Além da garantia de um ano, a Volvo conta com dois importantes trunfos: os sistemas "Voar" e "Velox". O "Voar", é um plantão de assistência técnica permanente que funciona 24 horas por dia, todos os dias. Caso um caminhão quebre no meio da estrada, o motorista liga para o plantão e explica o que aconteceu.

A pessoa que atende no "Voar", é um técnico especializado que, com as informações que o cliente passa, detecta o problema quase sempre solucionado pelo próprio motorista. Quando isso não ocorre, o

"Voar" aciona a concessionária mais próxima e passa as coordenadas para que esta possa fazer o reparo.

Com isso, em menos de 24 horas, o caminhoneiro tem seu caminhão pronto para seguir viagem. Quando um veículo está na garantia, esse serviço é gratuito. Caso contrário, o caminhoneiro paga pelo deslocamento e serviço, mas tudo de acordo com a tabela da fábrica.

O "Velox" é semelhante ao "Voar", funcionando para peças. De qualquer lugar do país, o cliente pede uma peça por telefone e a recebe em menos de 24 horas, independente de seu veículo estar ou não na garantia.

Os mecânicos da Nórdica são treinados pela fábrica, onde recebem, inicialmente, um treinamento geral, depois, um específico para cada área de atuação.

A QUALQUER HORA — Cliente da Nórdica desde a inauguração da concessionária, a Mineração Jundu, de Descalvado, com 31 caminhões Volvo, numa frota de 80, se utiliza da concessionária para adquirir as peças, uma vez que já tem sua própria equipe de manutenção.

"O 'Voar' é espetacular. Utilizamos muito esse sistema e sempre fomos atendidos com eficiência, mesmo agora, com a falta de peças", garante o gerente de Material Automotivo da empresa, José Antonio Carturá.

A Mineração Jundu segue o plano de manutenção estabelecido pela fábrica e diz que a grande vantagem da manutenção própria é a disponibilidade para consertos a qualquer hora.

Para Carturá, o que incomoda nas concessionárias é a falta

Revendas garantem a retaguarda

Quase todos os concessionários paulistas de veículos comerciais estão bem preparados para darem ao frotista assistência técnica a qualquer hora

A comercialização de veículos automotores, obedece à Lei nº 6.729, de 28 de novembro de 1979, mais conhecida como Lei Renato Ferrari e à convenção realizada entre revendedores e produtores. Isto torna a comercialização basicamente igual em todas as revendas.

Porém, para ganhar a concorrência procura oferecer um serviço a mais ao consumidor, para que ele adquira seu produto.

VANTAGENS EXTRAS — Quando um cliente adquire um caminhão Volvo, por exemplo, recebe uma garantia abrangente, independente da quilometragem, durante um ano, desde que faça as revisões nos períodos recomendados.

O diretor comercial da Nórdica — Veículos São Paulo, de Ribeirão Preto, Iberê Gutierrez de Oliveira, explica como devem ser feitas as revisões. "No ato da compra do caminhão, existe a entrega técnica, onde o motorista é instruído sobre todos os equipamentos e possibilidades do mesmo".

A partir da hora que o certificado de garantia é emitido, começa a contar o período para a segunda revisão, que deve ser feita depois de seis semanas,

independente da quilometragem. "A revisão não precisa ser feita na Nórdica", explica Iberê. "Muitas vezes, o cliente está no Nordeste e não há como chegar até Ribeirão. Nesses casos, ele pode fazer a revisão em qualquer concessionária Volvo. Caso ele não a faça, perderá a garantia".

Depois de seis meses da aquisição do caminhão, é necessário fazer a terceira revisão, como a segunda, independen-



O "Voar" e o "Velox" fizeram o conceito da Volvo aumentar

de peças. Muitas vezes, ele tem que recorrer ao "Velox" para conseguir-las. Segundo o técnico as concessionárias devem manter pessoal especializado para fornecer as peças. "O funcionário precisa conhecer a peça e sua utilização, não deve ser um vendedor", afirmou.

POMPÉIA: A TRADIÇÃO — Revendedora GM em São Paulo, a Pompéia sempre procurou manter sua imagem como empresa idônea, e seu slogan "clientes para sempre", traduz o espírito de sua atuação. Preferimos perder uma venda e conservar um cliente", diz José Bortolo Bagli, gerente de Vendas da concessionária. "Quando um cliente pensa em comprar um caminhão Chevrolet, pensa na Pompéia, devido à nossa preocupação com propaganda e promoções, mesmo nessa época onde se vende tudo", explicou.

O serviço de manutenção é garantido através de cursos ministrados pela GM, além da presença semanal de um engenheiro da fábrica na concessionária. Ele



Bortolo: "investimos em propaganda para manter o nome da Pompéia em evidência

mostra as novidades em termos de manutenção, resolve qualquer problema que exista e esclarece dúvidas dos mecânicos, ou mesmo da clientela.

Para otimizar o atendimento, a Pompéia opera 22 boxes exclusivos para veículos comerciais (caminhões e picapes),

o que permite uma rápida assistência. Ela também procura fazer contratos de manutenção com seus clientes. Através dos contratos, programar suas revisões, perdendo menos tempo para efetuar-las.

A ARMA DA MERCEDES — "Na Ribeirão Diesel, concessionária Mercedes de

SEU PRÓXIMO MERCEDES-BENZ ESTÁ EM IRMÃOS DAVOLI



E já sai equipado com a qualidade do terceiro-eixo *IDEROL* instalado por especialistas, que fazem também a manutenção, - garantido pelo fabricante e com certificado do INMETRO

Aqui você tem a segurança das peças originais, do melhor atendimento e da experiência de 40 anos.



REVENDEDOR AUTORIZADO
MERCEDES-BENZ



40 anos de Tradição

IRMÃOS DAVOLI S.A.

Rodovia Campinas - Águas de Prata, Km 159,2 - Telefone PBX (0192) 62-3838 - Telex (019) 2330 IDAV BR - Caixa Postal 164 - Mogi Mirim - SP.

CARGA MÁXIMA NAS ESTRADAS.



EXPERIÊNCIA EM
44 ANOS
NAS RODOVIAS
BRASILEIRAS
RECUPERAÇÃO
GARANTIDA
EM FEIXES AVULSOS

- LÂMINAS DE MOLAS
- FEIXES • ESPIRAIS
- 3º EIXO
- (Balanças e Tensores)
- GRAMPOS • SUPORTES
- PINOS • BUCHAS
- ESPIGÕES • JUMELOS

E tudo o mais para a suspensão e chassi de caminhões e ônibus:
MERCEDES BENZ - SCANIA
VOLVO - CHEVROLET
FORD - VOLKSWAGEN

ENTREGA IMEDIATA
Despachamos para todo o Brasil



POSTO DE MOLAS "FF"

Al. Olga, 180 - Barra Funda - S. Paulo - SP
CEP 01155 - Tel.: (011) 825-6155 (Tronco chave)

BAURUCAR CAMINHÕES, O MELHOR ATENDIMENTO PARA O SEU CAMINHÃO VOLKSWAGEN.



- * MECÂNICOS TREINADOS NA FÁBRICA
- * OFICINA AUTORIZADA VW
- * FUNILARIA E PINTURA
- * PEÇAS ORIGINAIS

BAURUCAR 
DIVISÃO CAMINHÕES
 AV. DUQUE DE CAXIAS, 22-50
 PABX (0142) 23-6766
 BAURU SP

A Chambord dá a maior força para seu Caminhão Volkswagen



- Caminhões novos e usados garantidos.
- O maior e mais completo estoque de peças originais no Brasil.
- Eficientes serviços de oficina com mecânicos treinados na fábrica.
- Consórcio Nacional Caminhões Volkswagen.
- Sistema de "Leasing" e financiamento.



Desempenho Total



CHAMBORD AUTO

São Paulo
 Vendas: Av. Nazaré, 510 - PBX 274-4111
 Oficina: R. Gama Lobo, 501 - PBX 274-4111
 Peças: Al. Glette, 1031 - Tel. 220-4500
 Guarulhos
 Av. Senador Adolf Schindling, 120
 PBX 209-1011 - Telex (011) 38610 BR

Ribeirão Preto, a preocupação maior é a de prestar um bom serviço de pós vendas", explicou José Roberto Tuan, gerente de Vendas. Temos um gerente técnico que acompanha o motorista numa viagem, em qualquer tipo de percurso para que o mesmo se adapte ao caminhão, com maior ênfase aos setores canavieiro e pesado".

A Ribeirão Diesel está ampliando suas instalações. Com isso, além do treinamento dado aos seus mecânicos pela Mercedes Benz, também haverá treinamento próprio.

Na opinião do gerente, a manutenção própria é compensadora apenas quando a frota é significativa, com um bom número de caminhões. Isso devido ao elevado custo do ferramental utilizado na manutenção para se obter um bom nível técnico.

Luiz Xavier de Macedo um transportador autônomo precisou trocar o motor de seu caminhão Mercedes.

— "Eu vim até a Ribeirão Diesel pois moro aqui perto. Como eles vendem motores à base de troca, perderei menos tempo parado", disse Luiz. "Além disso, vou pagar o motor em seis meses, o que facilita muito", completou satisfeito.

INCENTIVO À PREVENTIVA — Na concessionária Scania, Tarraf & Filhos, com sede em São José do Rio Preto, a terceira revenda mais antiga do país, o objetivo é incentivar os clientes a fazerem manutenção preventiva.

"Nunca se vendeu tanta peça como agora", afirma Cláudio Tarraf, diretor do setor automotivo do Grupo Tarraf. "A manutenção preventiva fica muito difícil nessa época. Os poucos caminhões que existem precisam rodar e com isso, só param quando quebram, implicando em grandes gastos, que poderiam ser evitados com a manutenção preventiva", explica Cláudio.

A Tarraf mantém dormitórios para os motoristas que precisam ficar de um dia para outro possam descansar, além de condução para levá-los à rodoviária, se for o caso. Mantém sala de jogos e sistema de comunicação com telefones, telex e rádio transmissor para que o motorista possa se comunicar com a empresa e com seus familiares.

Para manter um nível técnico elevado, os mecânicos da Tarraf são treinados pela fábrica, além de fazerem cursos específicos na própria revenda. Além das instruções iniciais, que o cliente recebe quando adquire o veículo, existem cursos para motoristas que desejam conhecer mais a fundo seu novo caminhão.

A concessionária faz todo o serviço de manutenção, pintura e funilaria, inclusive alinhamento de chassi a frio, praticamente uma inovação na região, uma vez que são poucas as empresas que pos-



Ivo: "nós contamos com peças"

suem o equipamento e pessoal treinado para manuseá-lo.

PEÇA É OBRIGAÇÃO — Para Ivo Antonio Magnani, proprietário do Rodoviário Morada do Sol, de Araraquara, as concessionárias sempre devem ter peças de reposição disponíveis. "Desde que você confia numa concessionária, ela não pode falhar no fornecimento de peças", disse Ivo.

Com uma frota de noventa cavalos mecânicos e cerca de 140 equipamentos, o Rodoviário Morada do Sol tem sua própria equipe de manutenção e, com isso, pode fazer reparos a qualquer momento — sua frota roda 24 horas por dia.

"O chefe da oficina da concessionária deve ser muito bom, pois, com a atual fase de desenvolvimento tecnológico, se uma concessionária não mantiver sua equipe de manutenção bem treinada, acontecerão problemas que ninguém saberá resolver", afirmou.

Para o proprietário do Rodoviário Morada do Sol, uma boa sala de espera, um ambiente agradável e um relações públicas são muito importantes. "O motorista está cansado, querendo ir para casa. Se tiver conforto, ele consegue suportar mais algumas horas esperando seu caminhão ser liberado."

A grande vantagem da manutenção própria, é a disponibilidade para se fazer manutenção a qualquer hora. Mas, o empresário não aconselha esse tipo de recurso para qualquer empresa, pois os custos são elevados.

"A manutenção própria é boa para quem tem um número elevado de caminhões e realmente precise tê-los em ordem o mais breve possível", disse Ivo Magnani.

SELEÇÃO DE FROTA – Pensando nisso, a Caraigá, revendedora Volkswagen de São Paulo, mantém uma equipe especializada em dar toda a assessoria técnica ao futuro comprador, ajudando-o a escolher o melhor modelo para satisfazer as necessidades específicas do trabalho que ele realiza.

“Procuramos também entregar o caminhão na mão do usuário e não do proprietário”, diz Pérsio de Gomes Talariço, gerente da Caraigá. “Geralmente, quem compra é o proprietário da transportadora, que dificilmente dirigirá. Então, é perda de tempo explicar para ele, para que ele depois explique para o motorista como o caminhão funciona. Por isso, insistimos que, no ato da entrega, o motorista esteja presente, para que possamos instruí-lo sobre a melhor maneira de usá-lo. Isso não exclui a presença do proprietário na entrega”.

Com a deficiência de caminhões para as revendas, a Caraigá procura fazer planos para atender ao maior número de clientes.

CANIBALISMO – Um dos problemas que todas as concessionárias estão enfrentando é a falta de peças. A Ortovel, revenda Ford de Sertãozinho, para conseguir peças para os caminhões que estão parados, tem apelado para o recurso de retirá-las de produtos acabados, fechados.

“O Cargo é um caminhão estradeiro e não pode ficar parado”, explicou o diretor da Ortovel, Marco Antonio Ortolan. “Para isso, nós entramos em contato com a fábrica e, caso esta também



O canibalismo, muitas vezes, é o último recurso para se obter peças

não tenha a peça, acaba apelando para um produto fechado”.

Para difundir o uso do caminhão Cargo, a Ortovel empresta este veículo para que os frotistas o testem em suas atividades. Com isso, as vendas têm aumentado consideravelmente.

A Ortovel faz todos os serviços de manutenção, além de manter pessoal de plantão para o socorro de caminhões nas estradas. Para a linha Cargo, a Ford mantém um telefone que, ao ser chamado, aciona a concessionária mais próxima, que fará o serviço necessário. “Já houve casos de caminhão quebrar e, através dessa ligação gratuita, ser consertado em menos de doze horas”, disse Marco Ortolan.

A VANTAGEM DO SERVIÇO – Não são todos os transportadores que aprovam a manutenção própria de seus caminhões. Um exemplo disso é a Transportadora JR de Sertãozinho, que faz toda a manutenção de sua frota de onze caminhões, cinco da linha Cargo, na Ortovel.

Na opinião do sócio Gerente da transportadora, José Roberto Carlos de Oliveira, o investimento é muito grande. “Para que a manutenção própria funcione, é preciso um investimento alto, tanto em peças como em pessoal para organizar e manter o estoque. Senão, apesar de tudo acaba-se por recorrer à concessionária”, explica Roberto, que é contra a manutenção própria por considerá-la economicamente inviável.

Confie seus pneus a quem entende do riscado

ASSISTIDA
TECNICAMENTE
PELAS EMPRESAS



MICHELIN

GOODYEAR

PIRELLI

FIRESTONE

Somente uma empresa associada à ABR - Associação Brasileira dos Recauchutadores, assistida tecnicamente por todos os grandes fabricantes de pneus e equipada com o mais moderno ferramental para a recuperação de pneumáticos, pode assegurar a qualidade do serviço que presta.

Por isso, a SOROCAP conquistou a confiança de seus clientes, espalhados por todo o Estado de São Paulo. Na recauchutagem de pneus convencionais ou radiais, seja através do processo convencional ou pré-moldado, confie em quem entende do riscado. Fale antes com a SOROCAP.

Filiada à

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS RECAUCHUTADORES



RECAUCHUTAGEM
SOROCABA LTDA.

Rua Dr. Américo Figueiredo
n.º 249 - Telefones: (0152)
32-7277 - 31-3174
CEP 18055 - SOROCABA - SP

ÔNIBUS

A bilhetagem automática dá certo

Apesar de enfrentar algumas limitações, Ribeirão Preto vem usando com sucesso canceladoras automáticas nas três linhas de trolebus implantadas em 1984

Em 1984, a Transerp – Empresa de Transportes Urbanos de Ribeirão Preto, decidiu implantar o sistema de trolebus na cidade. Para racionalizar o sistema, resolveu adotar o que havia de mais avançado: a bilhetagem automática.

O passageiro compra o bilhete – do tipo resistivo e não magnético como os do Metrô – em um dos pontos de vendas. No ônibus, existem dois conjuntos canceladora/bloqueio, para agilizar a subida do passageiro. O bilhete é introduzido na canceladora, onde uma guilhotina, corta um pedaço do mesmo, inutilizando-o. Automaticamente, o bloqueio é liberado e o passageiro pode passar.

O sistema de trolebus conta com três linhas, sendo duas diametrais e uma radial, nas quais circulam dezenove ônibus, com mais três de reserva, cobrindo 39 quilômetros de extensão e atendendo a



As duas canceladoras possibilitam agilidade no embarque de passageiros

850 mil passageiros por mês.

Para cobrir este percurso com pontos de vendas de bilhetes, existem três locais mantidos pela Transerp (um no terminal central e dois na periferia), além de 160 estabelecimentos comerciais identificados com uma placa na frente. O revendedor ganha 3% do preço total do bilhete, de Cz \$ 1,50.

“Ao adotarmos esse sistema, procuramos diferenciá-lo do existente em Curitiba e Goiânia”, explica Reynaldo Lapate, gerente Técnico de Planejamento da Transerp. “Nestas cidades, os locais de vendas são mantidos pela empresa de ônibus. Isso significa tirar os cobradores do ônibus e colocá-los na rua. O custo seria tão alto que tornaria todo o sistema inviável”.

Marco Antonio Goulart é um dos revendedores de bilhetes. Ele possui um bar e mercearia próximo ao ponto do trolebus. “A vantagem de se vender bilhetes do trolebus não é a comissão que ganhamos, mas o poder chamariz que ele tem. Geralmente, uma pessoa que entra para comprar o bilhete sempre acaba comprando algo mais, um doce, uma bala e coisas do tipo”, diz Marco Antônio.

O encarregado de distribuição da Tran-



PNEUTEC

RECAUCHUTAGEM

- Pneus Radiais e convencionais para veículos de transporte e empilhadeiras. Serviço autorizado por todos os fabricantes de pneumáticos.
- Recauchutagem pelos sistemas convencional e pré-moldado.
- Aplicação de borracha com equipamento ORBITREAD*, sistema este utilizado na recauchutagem de pneus de aeronaves, que são submetidos a grandes esforços.

PNEUTEC S.A. Indústria e Comércio

Rua Tié, 153 - Água Rasa - SP - CEP 03181 -
Tel.: 291-6433

Renovando pneus com qualidade há 35 anos

Com o sistema de orbitragem automático e programado por computador, obtemos distribuição e aderência perfeitas da borracha com a carga original. A orbitragem também elimina emendas e proporciona maior durabilidade dos pneumáticos.

serp, visita o estabelecimento de Marco Antônio duas vezes por semana, deixando em cada uma delas, quinhentos bilhetes — a média de vendas é de mil bilhetes por semana. “Se considerarmos que cada bilhete representa uma venda extra, os lucros são bem compensadores”, afirma Marco Antonio.

BILHETES FRÁGEIS — Os bilhetes servem apenas para uma viagem. Houve experiências com bilhetes múltiplos, mas não foram bem aceitos pela população. Muito frágil, o bilhete, não pode ser amassado, dobrado ou molhado. Caso is-



O bilhete reduz custos operacionais

so aconteça, ele fica inutilizado.

Essa é uma das queixas do usuário Silvio Donizetti Marques, que reclama também do grande tamanho, 7 x 4,5 cm. “Eu acho que estes bilhetes deveriam ser como os do Metrô, magnéticos e de menor tamanho. Além de não poder molhar, o fato de ter que picotá-lo e colocar na caixa coletora demora muito. O bilhete magnético é mais prático”, disse Silvio.

A mudança do bilhete não foi descartada, mas existe um estudo para a integração físico-tarifária com todos os meios de transportes da cidade. Quando isso for definido, outras necessidades aparecerão, inclusive a mudança do bilhete. O atual, resistivo, tem um custo baixo, Cz\$ 45,00 o milheiro, enquanto o magnético, tão sensível quanto o resistivo e muito mais caro, ainda está em fase de desenvolvimento.

DO PROBLEMA À VANTAGEM — Logo que o sistema de bilhetagem automática foi implantado, propagou-se que ele traria desemprego para os cobradores. Na realidade, isso não aconteceu, pois o sistema de trolebus ainda não existia na cidade. Na verdade, apenas não foram criados mais empregos de cobradores. Em compensação, foram criados outros, como os de distribuidor e vendedor de bilhetes.

O que, a princípio, pareceu um problema social, de desemprego, transformou-se em vantagem. Hoje, Ribeirão Preto está com enorme dificuldade em encontrar mão-de-obra para seus ônibus. Tanto assim, que muitas empresas estão tendo que aumentar os salários para poderem trabalhar. Outras, que operam com ônibus diesel, estão trabalhando com o sistema de passes, recebidos pelo motorista.

A economia que este sistema de bilhetagem automática proporciona depende do nível salarial dos cobradores. Quanto maior for este nível, maior será a economia. Para operar os trolebus, a Transerp emprega 47 motoristas apenas, economizando Cz\$ 80 milhões, sem os encargos, pois na cidade, o salário dos cobradores chega a Cz\$ 1 700,00 com as horas extras.

INÚMERAS VANTAGENS —

Além dessa economia, nos custos operacionais, o contato passageiro/cobrador, que ocasionava confusões e brigas, foi eliminado. Não existe o problema de falta de troco, dinheiro rasgado etc.

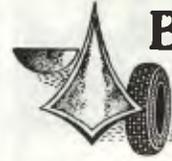
Também o índice de assalto aos ônibus foi reduzido a quase zero. Agora, não há mais dinheiro em poder do cobrador. O motorista não comercializa os bilhetes e, com isso, o assalto teria que ser feito contra os passageiros, demandando muito mais tempo e organização.

A existência de dois conjuntos canceladora/bloqueio reduz bastante o tempo de embarque. Quando uma canceladora quebra, a outra continua funcionando normalmente.

Em caso de quebra, o conserto é muito rápido e nem requer a parada do ônibus. Quando isso ocorre, o motorista comunica o terminal que providencia a troca imediatamente. O ônibus chega ao local combinado, um funcionário já está à espera com uma nova canceladora na mão. Feita a substituição, em menos de 3 minutos, o ônibus pode continuar rodando. Para isso, a Transerp mantém canceladoras de reserva, embora o índice de quebra seja muito reduzido.

“Logo que foi implantado o sistema, ocorreram muitas quebras”, diz Reynaldo. “E nesse ponto, o papel do motorista é muito importante. Ele carrega consigo dez bilhetes por viagem. Quando percebe que algum passageiro está com problema, ele o instrui sobre a maneira correta de introduzir o bilhete, e caso ▶

**RECAUCHUTAGEM
BRASÍLIA**



**RECAPAGEM
PRÉ-MOLDADO =
SISTEMA A FRIO
RECAUCHUTAGENS
CONVENCIONAIS**

**CAMINHÕES — ÔNIBUS — UTILITÁRIOS
AUTOMÓVEIS — EMPILHADEIRAS —
BALANCEAMENTO**



Especializado em Radiais

• Goodyear • Pirelli • Firestone
• Michelin

Pneus Brasília Ltda.

Rua Francisco Duarte, 689 — cep 02054
Vila Guilherme — S. Paulo

Tels: (PBX) 292-1599

**NÃO JOGUE
FORA O
PLATÔ
E DISCO**



Nós recondicionamos essas peças com o emprego das mais modernas técnicas, com garantia total.

PLATÔ - Balanceamento e Calibragem
DISCOS - Alinhamento
Linha completa para Caminhões, Ônibus, Tratores, Máquinas e Automóveis

Atendemos pedidos de todo o Brasil.

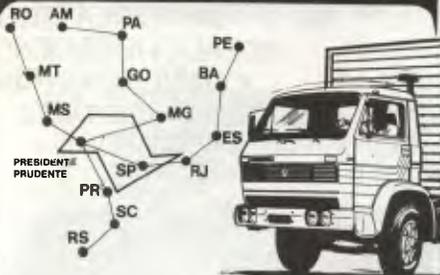


PLATOPEÇAS

**INDÚSTRIA COMÉRCIO
E EXPORTAÇÃO LTDA.**

Rua Martinho de Souza, 30 - Tel. 206-3277 (Linha tronco) - Ermelindo Matarazzo - CEP. 03807 - São Paulo

COPAUTO está no meio do seu caminho.



O lugar certo para cuidar do seu caminhão VW, com o mesmo carinho que você, e sem sair da rota.

- O mais completo estoque de peças originais.
- Eficientes serviços mecânicos, com pessoal treinado na fábrica.
- Consórcio Nacional Caminhões Volkswagen.
- "Leasing" e Financiamento.
- Caminhões novos e usados com garantia.



CONCESSIONÁRIO
AUTORIZADO

COPAUTO
CAMINHÕES LTDA.

Rodovia Raposo Tavares - Km 566 - SP 270
Tel. (0182) 22-5522 - PRESIDENTE PRUDENTE - SP
Rodovia Com. João Ribeiro de Barros - Km 684 - SP 294
Tel. (0188) 21-3222 (Trevô Rodoviário) DRACENA - SP

D.SP.111. 0182 22620

TOSCANO ELETRODIESEL

ONDE VOCÊ ENCONTRA
TUDO EM TURBINAS

- Manutenção
- Instalação
- Recondicionamento

Distribuidor
Autorizado



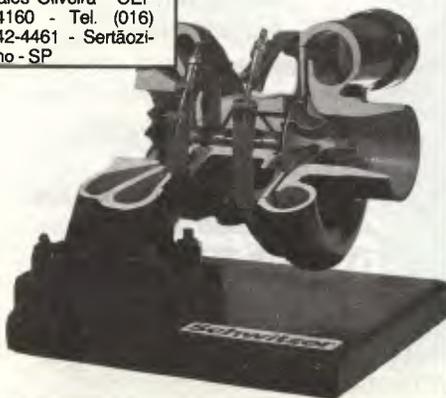
Lacom Schwitzer



**TOSCANO
Eletrodiesel**

• Via Anhanguera, km 320 - CEP 14.100 -
Tel. (016) 626-8111 -
Ribeirão Preto - SP

• Rodovia Armando de
Sales Oliveira - CEP
14160 - Tel. (016)
642-4461 - Sertãozinho - SP



este esteja com defeito, ele tem autorização para trocá-lo".

Em dias normais, são trocados dois ou três bilhetes, enquanto a chuva eleva este número para três ou quatro por viagem.

Para o motorista João Carlos Valera, este sistema é muito melhor, "principalmente porque não tenho que ouvir reclamações de passageiros nem agüentar o mau humor de certos cobradores", afirmou.

DIFICULDADES — Uma das dificuldades para a implantação do sistema em todas as linhas de ônibus é a distribuição dos bilhetes no período noturno. As demais empresas de Ribeirão Preto atuam em uma área muito abrangente onde não haveria pontos comerciais suficientes para vendê-los.

As linhas de trolebus passam por áreas com muitos estabelecimentos comerciais e, à noite, o usuário comum sempre tem bilhetes de reserva. Quem é pego de surpresa, pode recorrer a um passageiro que tenha um sobressalente.



A venda de bilhetes sempre acaba proporcionando vendas extras

Outro problema é o layout interno dos ônibus das empresas privadas. A maioria possui motor na frente, impedindo a colocação de duas canceladoras/bloqueio. Isso tira a agilidade de embarque e a confiabilidade do sistema.

O alto custo na implantação seria talvez, o maior impedimento. O conjunto canceladora/bloqueio custa Cz\$ 54 548,50. Este equipamento é fornecido pela Adoprint, de São Paulo, e o sistema do bilhete é o Almex.

Numa frota com vinte ônibus, seriam necessários quarenta conjuntos canceladora/bloqueio, sem contar as canceladoras de reserva. Isto daria um custo de Cz\$ 2 181 940,00, muito elevado e com retorno incompatível com a rentabilidade atual das empresas.

Segundo o superintendente da Transerp, José Roberto Martim Garcia, com a tarifa congelada, não há estímulos para investimentos. "As empresas estão apelando para o uso de passes, para tentar reduzir os custos operacionais, mas isso ainda é pouco. O setor precisa de investimentos, mas ninguém sente firmeza na política econômica do governo e, assim, prefere aguardar um pouco mais

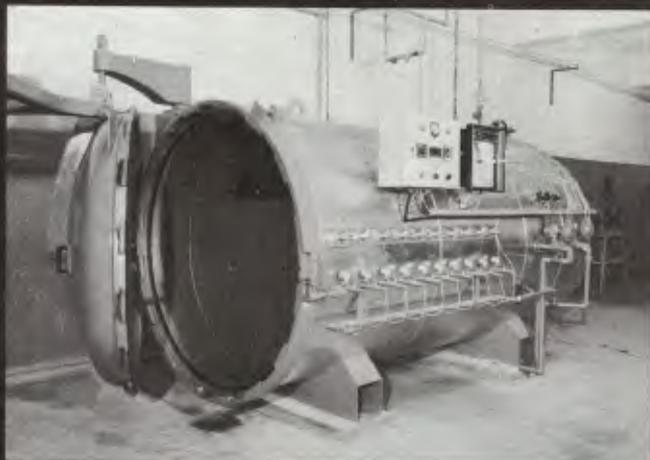


para investir, se é que vão investir", afirma Garcia.

Enquanto isso, Ribeirão Preto estuda a possibilidade do uso desse sistema de bilhetagem nos terminais de ônibus diesel, com integração aos trolebus. Neste caso, os bloqueios seriam instalados nos terminais, para uso de todas as empresas.

O terminal seria fechado e a entrada feita através de bilhetes. Os passageiros entrariam pela porta de desembarque, em número de duas, pois já teriam pago a passagem. Quem viesse de uma das linhas de trolebus, poderia descer de um ônibus e tomar outro, de outra linha, sem pagar nada. No futuro, todos os ônibus, quando usarem um sistema integrado de cobrança, poderão utilizar o mesmo terminal. Isso agilizaria embarques e seria mais econômico para os passageiros.

À PNEUASA PROVA QUE UM PNEU NÃO ACABA NA LONA



• Autoclave Cômodoro



• Colocação de Cintas



• Sistema Setorial

Para quem ainda pensa que o aparecimento das lonas ou do aço nas carcaças significa o fim da vida útil dos pneus, A Pneuasa prova o contrário. Além de dispor de tecnologia avançada para efetuar a substituição das cintas amortecedoras danificadas, A Pneuasa só utiliza matérias primas originais de fábrica. Inclusive, no camelback que aplica na recauchutagem dos pneus.

Esse é o resultado de 28 anos de tradição no ramo de recuperação de qualquer marca ou medida. Um trabalho garantido, também, pela utilização de maquinário de última geração, como as modernas autoclaves Comodoro. Além de um estoque completo de bandas de todas as marcas. Isso sem falar, é claro, de pessoal especializado para atender qualquer exigência do transportador.

Por isso, seja qual for o seu problema relacionado com pneus, consulte antes A Pneuasa. E veja sua empresa ter lucro até na lona. Venha visitar nossas instalações.



À PNEUASA LTDA

Rua Tijuco Preto, 863/867 - Tatuapé
SP - Fone: 293-1171 - PABX: 293-6211
Telex (011) 24230



Precavendo-se contra a mudança

Engenheiros da Fepasa discutem em encontro as maneiras de reduzir o impacto da mudança de governo sobre os projetos e investimentos da ferrovia

A Associação dos Engenheiros da Fepasa, promoveu nos dias 14 e 15 de outubro, no auditório da Fiesp, o I Seminário Sobre Transportes Ferroviários no Estado de São Paulo, com a participação de inúmeras empresas do setor e do secretário de Transportes do Estado, Adriano Murgel Branco.

Segundo José Elias de Paiva Jr., presidente da Associação dos Engenheiros da Fepasa, o objetivo do seminário foi traçar metas para minimizar os impactos que poderão surgir com a mudança de governo, para que eles não causem prejuízo para a ferrovia.

Um dos assuntos discutidos foi o Plano de Remodelação e Modernização das Ferrovias - PRMF, que está sendo negociado com o BNDES e o Banco Mundial, para a recuperação do sistema ferroviário existente.

O plano visa a recuperação de vias e material rodante, por muitos anos, abandonados, prejudicando a capacidade de transporte. Além disso, o plano se completa com o projeto de saneamento financeiro da Fepasa, para que a dívida acumulada pela empresa - cerca de 1,6 bilhão - seja assumida pelos governos estadual e federal. Assim, esperam os técnicos, a Fepasa chegará a uma rentabilidade compatível com sua realização operacional.

PROJETOS AMARRADOS - Para que a mudança de governo não signifique uma descontinuidade dos projetos da Fe-

pasa, a Secretaria de Transportes está tomando a precaução de "amarrar" os projetos aos financiamentos. Assim, eles não serão interrompidos.

"A maior força para a continuação dos programas da Fepasa", segundo Adriano Branco, "está na conscientização de seus próprios problemas e na sua capacidade de mobilização para defender os interesses fundamentais da empresa".

O primeiro Plano Nacional de Desenvolvimento - PND, previu um cresci-

O I Seminário Sobre Transportes Ferroviários procurou detectar os problemas e as possíveis soluções

mento na escala de 7% ao ano, superior, portanto, ao aumento da oferta de transportes. Suprir a diferença é uma tarefa um tanto difícil de ser cumprida, pois exigiria a duplicação da frota num prazo de dez anos. "Se dependesse apenas de investimentos, o Brasil tomar-se-ia um país inviável a curto prazo, porque não haveria condições de crescer nesta proporção", afirma o secretário de Transportes.

Para Adriano Branco, o que permitirá um crescimento da oferta de transporte acima dos 7% será o aproveitamento da ociosidade existente e a eliminação dos gargalos, tanto no sistema ferroviário quanto rodoviário.

Quando isso ocorrer, acredita Adriano, haverá um aumento de 40% na capacidade de transporte do Estado.

FORÇA AO INTERMODAL - Isoladamente, os setores de transportes não terão condições de resolver os problemas. "É preciso promover o transporte intermodal e que ele seja aplicado de maneira eficiente", argumenta o secretário. Pensando nisso, o PRMF prevê recursos para a construção de terminais intermodais que deem condições para a realização desse tipo de transporte.

Até 1986, foi dada ênfase à construção de terminais de passageiros, que encontravam-se em situação desesperadora, e à recuperação de estradas, todas em estado precário pela falta de manutenção e pela sobrecarga dos caminhões. Já em 1987, porém, serão aplicados Cz\$ 200 milhões na construção de terminais de carga para sua melhor distribuição.

São Paulo, responsável por 30% do transporte brasileiro, tem forte autonomia na operação de transportes. A rede rodoviária é praticamente toda estadual. A ferrovia paulista é três vezes maior



A falta de locomotivas é um problema enfrentado pela CBTU

Pela tecnologia ferroviária

Nos dias 29, 30 e 31 de outubro, a Fepasa realizou o Encontro sobre Desenvolvimento Tecnológico no setor Ferroviário — EDTF-86, e a Mostra da Tecnologia Ferroviária, da qual participaram várias empresas, que mostraram um pouco de seu material ferroviário.

O EDTF-86 faz parte do esforço que a empresa vem realizando para reformular o seu sistema tecnológico, plano que ficou conhecido como SITE — Sistema de Inovação Tecnológica.



Martins é a favor do capital misto

Neste Encontro, ficou claro que a recuperação do sistema ferroviário começa pelo saneamento financeiro da Fepasa. A empresa deve cerca de Cz\$ 1,6 bilhão o que representa 200% da sua renda anual.

que a federal em São Paulo e a administração dos aeroportos é inteiramente estadual. A presença federal se faz sentir no Porto de Santos, mas, mesmo assim, o Estado possui um outro porto, dando-se ao luxo de possuir uma companhia de navegação aérea.

Por tudo isso, é inadmissível que o governo utilize os recursos do FND — Fundo Nacional de Desenvolvimento, apenas em áreas federais.

Segundo Adriano, "Se o Estado de São Paulo não tiver acesso aos recursos do FND, considerados indispensáveis para o desenvolvimento nacional, poderá tornar-se o principal gargalo desse desenvolvimento, por falta de condições de transportes".

RESPOSTAS RÁPIDAS — Uma das preocupações atuais, é a de dar uma resposta rápida ao transporte. Assim, é necessário desenvolver o setor rodoviário. Com isso, corre-se o risco de prejudicar o sistema ferroviário em benefício do rodoviário. Mas o que se espera, é um aumento da porcentagem de carga transportada pela ferrovia nos próximos dez anos, e que as respostas rápidas do sistema rodoviário venham apenas da eliminação dos gargalos existentes.

Também ficou clara a necessidade da conscientização do governo para tornar a Fepasa mais eficiente e viável economicamente. Isso pode ser feito recuperando o patrimônio existente e dando a ele a utilidade adequada.

Deve-se proibir a importação de equipamentos que possam ser fabricados no país. Para isso, é necessária a identificação de centros de tecnologia, como universidades e empresas técnicas. As mesmas poderiam formular projetos tecnológicos, tendo como suporte, o Finep, que forneceria o capital necessário para a execução.

Para Roberto Martins, assessor de Desenvolvimento Tecnológico da Diretoria de Planejamento da Fepasa, é necessário que todas as empresas de transportes — e não apenas a Fepasa — se conscientizem da importância da atualização tecnológica. "Quando isso ocorrer, poderemos trabalhar de forma integrada, otimizando recursos e esforços para aumentarmos a capacidade de transporte", afirmou Roberto.

Perguntado se a privatização do sistema ferroviário seria a solução, Roberto disse que não é favorável a esta medida. "Isso é possível quando a empresa estiver financeira e administrativamente saneada. Mas, quando isso ocorrer, seria ilógico 'entregá-la' para outra empresa privada. Eu acredito que o ideal seria uma composição de capitais, tendo como acionista majoritária a Fepasa".

Para Thiers Fattori Costa, presidente da NTC, a opção pelo meio de transporte é do transportador, não do usuário. "A frota está envelhecida, sua idade média chega a doze anos. 54% dela é composta de veículos de até 12 toneladas, quando deveríamos ter um predomínio de pelo menos 40% de caminhões pesados".

"A omissão governamental criou uma sobrecarga nas rodovias. A responsabilidade do transporte rodoviário, segundo o governo é de 50%, enquanto que o ideal deveria ser de 25%", afirmou o presidente da NTC.

Para a ferrovia conseguir maior espaço, tem que lutar contra a tarifa defasada. A tarifa rodoviária, aprovada pelo Conen uma distância de 100 km, para transportar fertilizantes, é de Cz\$ 126,00 enquanto o mesmo transporte, feito pela ferrovia, tem a tarifa de Cz\$ 33,00 por tonelada.

Segundo estimativas, a Fepasa deve transportar em 1986, 22,5 milhões de toneladas e, em 1993, chegaria ao total de 32 milhões de toneladas, com aumento da participação ferroviária em torno de 22% em linhas gerais.

SEU PROBLEMA DE CARDAN É NOSSO



Utilize nossa experiência

- Fabricamos • Restauramos
- Balanceamos Eletronicamente qualquer tipo de cardan
- Restaurações de Equip. Hidráulicos, barras de direção, tensores,

Executa-se serviço em Pátio Próprio



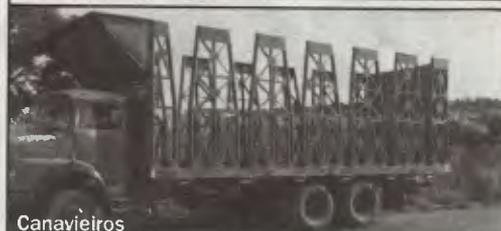
ETCAR Emp. Técnica de Cardans Ltda.
SINÔNIMO DE TÉCNICA E PRECISÃO
Av. Alcântara Machado, 2162 - (Radial Leste) - Mooca
São Paulo - Tels.: 292-5377 - 292-5161 - 292-1986



Quem pensa (bem) em carroçaria lembra logo da JUSTARI (Pense bem)



Poliguindastes-Brooks



Canavieiros

Fábrica e reformas de Basculantes, Canavieiros e Poliguindastes-Brooks Serviços de Caldeiraria em geral.



JUSTARI — Equipamentos Industriais Ltda.
Rod. do Açúcar, Km 157,5 - Parque Cecap II
Cx. P. 280 - CEP 13 400 - Bairro Taquaral
Tels.: PBX (01.94) 33-9200
33-9012 - PIRACICABA - SP

LISTAMAR. A força jovem que garante o seu transporte

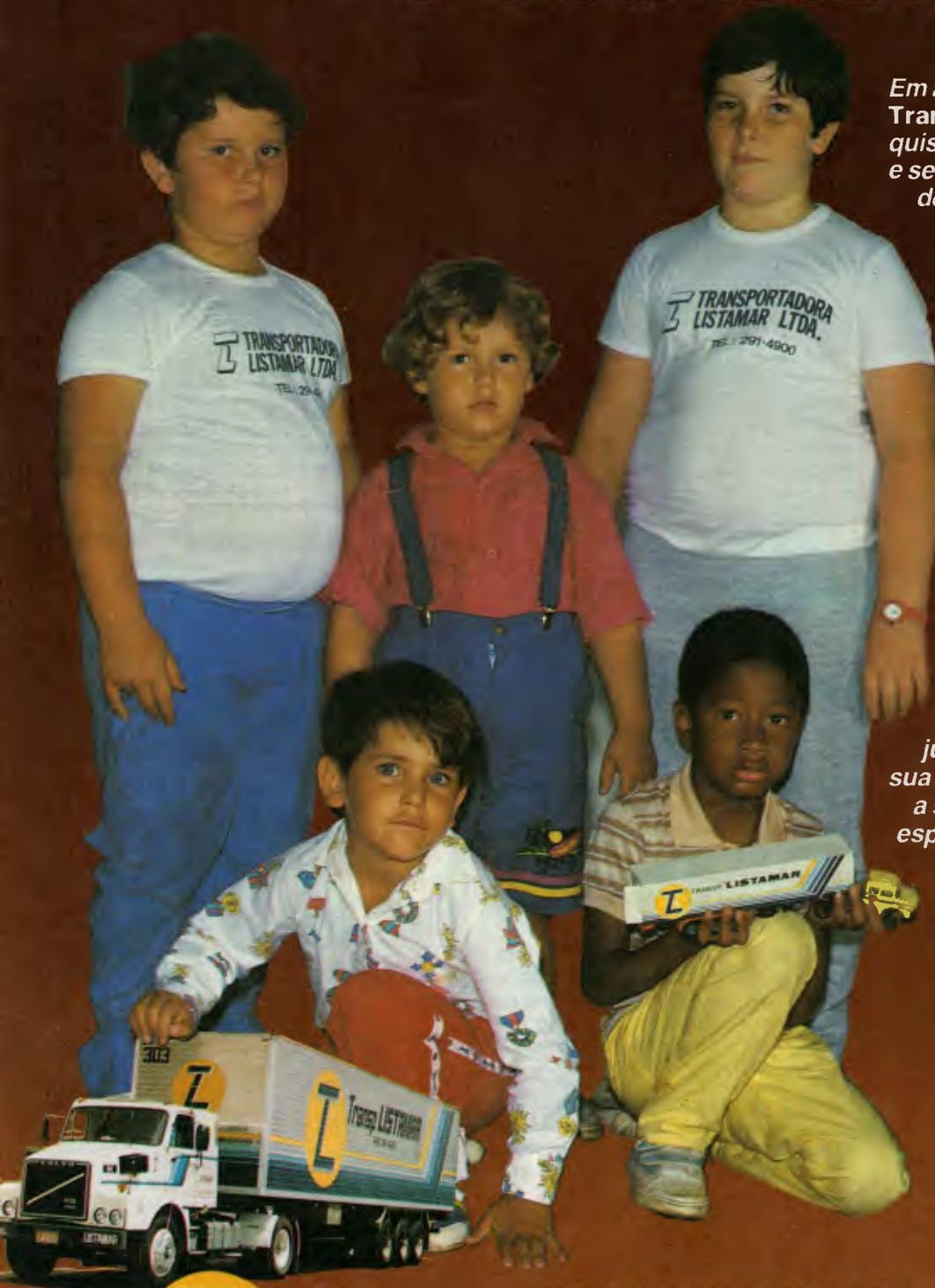
Em apenas 16 anos de existência, a Transportadora Listamar conquistou o respeito de seus clientes e se firmou como uma das grandes do setor.

Esse é o resultado da força e da garra dos jovens que compõem a organização. Seguindo a orientação de seu fundador, o pioneiro Lindomar Gomes de Oliveira.

Em apoio a isso, a Listamar também se ampara numa sólida estrutura.

Que conta com uma frota de 156 veículos próprios, três filiais e mais a matriz. Além de um moderno centro de processamento de dados, adquirido para proporcionar maior agilidade às suas operações.

Porisso a Listamar continua acreditando na força da juventude, preparando desde já sua terceira geração, para oferecer a seus clientes um atendimento especial. Além de um transporte eficiente, ágil e garantido.



Transp. LISTAMAR

TRANSPORTADORA LISTAMAR LTDA. • MATRIZ: Rua Prof. Ulpiano Pinto de Souza, 99 - Km 0 da Via Dutra - Tel.: 291-4900 - CEP 02167 - Vila Maria Baixa - São Paulo - SP • FILIAIS: Contagem - MG - Rua José Gonçalves Filho, 532 - Inconfidente - Tel.: (031) 333-3425 - CEP 32.000 - Americana - SP - Rua Mauro Schiavoni, 27 - Tels.: (0192) 61-2204 e 61-8393 - CEP 13.470 - Bragança Paulista - SP - Av. José Gomes da Rocha Leal, 1422 - Tel.: 433-0563 - CEP 12.900

Como sobreviver à escassez de pneus

Um especialista no assunto fornece importantes "dicas" para sua empresa descobrir bons recauchutadores de pneus e vencer a grande escassez do produto

Calcula-se que 40% dos pneumáticos morram prematuramente, sem atingir a segunda vida, ou seja, a recuperação. Há uma dobradinha de motivos para justificar este desperdício: despreparo e negli-

gência. O enorme desconhecimento existente no país acarreta a condenação de carcaças, ocasionada principalmente por uso excessivo da banda de rodagem.

Se, na época da recessão, a preservação de carcaças impunha-se como medida econômica, atualmente, tal cuidado é fundamental como



Após a verificação do pneumático e realização de eventuais reparos, a unidade é raspada até que sua superfície torne-se homogênea (acima). Desta forma, o pneu encontra-se pronto para receber a camada de camelback (ao lado), processo final de sua reforma



questão de sobrevivência. Até mesmo porque o pneu novo simplesmente desapareceu dos revendedores.

As pressões de demanda também atingiram os frotistas de outras maneiras. "Estamos empenhados em não deixar clientes tradicionais sem atendimento", diz, com ênfase, um grande frotista paulista. Ele, como muitos, concorda com a tese utilizada por um fabricante de cigarros: "O cigarro não fumado hoje não será fumado em dobro amanhã". Em outras palavras, no setor de transportes trava-se o mesmo corpo-a-corpo diário, vivido por outros setores da atividade econômica, para honrar seus compromissos.

Nesta verdadeira batalha, os feridos baixam enfermaria, mas retornam com extrema rapidez para o front. "Está uma grande dificuldade comprar pneus novos. Precisamos compensar a escassez, agilizando as reformas", assinala o mesmo frotista. "O pneu que chega do recauchutador vai direto para as rodas. Não temos tempo de deixar veículos parados. Há uma imensa pressão por parte dos usuários", pontifica.

DESCANSO — Em nome da agilidade comercial, desfecha-se um severo golpe contra a durabilidade do pneu. "Uma carcaça que não descansa, após sua reforma, está comprovado, tem sua vida útil encurtada em 40%", explica Anselmo Gelli, um renomado técnico em pneumáticos, conhecido pelo implacável zelo que dispensa à rotina diária do assunto.

As receitas de Gelli, no sentido de preservar a carcaça, inclui outros ingredientes. "Depois de toda reforma, o pneu deve permanecer 24 horas guardado na garagem, em posição vertical". O sentido vertical vale sempre que se armazena pneumáticos e tem a função de não deformar a carcaça, anomalia facilitada no caso de empilhamento ou armazenamento em posição horizontal.

O chamado descanso pós-reforma auxilia a obtenção de maior longevidade em qualquer pneu. "Um período de 24 horas permite que as moléculas de borracha cumpram um período indispensável de acomodação", diz Gelli, indicando um cuidado adicional para quem está comprometido em garantir a conservação deste produto. "É muito útil, também que, complementarmente ao período de 24 horas de descanso, monte-se o pneumático para que permaneça, inflado, por um tempo de doze horas", assinala o técnico. "Assim como um sapato precisa de tempo para lassar, um ▶



Gelli: descanso assegura a longevidade

pneu necessita acomodar-se à sua utilização”, complementa.

Leonardo Santos, presidente da Associação Paulista de Recauchutadores, contesta a necessidade do descanso. “Retiramos pneus das máquinas todo dia”, afirma. “Mas, a entrega desses pneus só é realizada no dia seguinte. Assim, existe um intervalo de 24 horas entre a reforma e a utilização do pneu”, explica.

PREÇO MILA-GROSO

— O receituário por Anselmo Gelli pode tornar-se um forte aliado para quem está enfrentando a guerra das prateleiras vazias, pois a preservação e maior quantidade de reformas de cada carcaça diminuirá a necessidade de aquisição de novas unidades. Porém, tais medidas devem ser complementadas através da correta escolha do reformador que executará o serviço. Tal seleção não deve levar em consideração, ao menos como principal elemento, a questão do preço. Afinal de contas, — e o mercado aí está para comprovar o fato — existem reformadores que efetivamente têm um preço para cada freguês.

Os preços milagrosos fornecidos por alguns reformadores, que surpreenderiam qualquer santo, podem ser fruto de alguns cambalachos, constatados com frequência entre técnicos da área. A recapagem de um pneu 900 x 20, por exemplo, exige, no mínimo, doze quilos de *camelback*, a matéria-prima utilizada pelo reformador para a vulcanização. Ninguém vai sair por aí pesando pneu antes da reforma, com a finalidade de checar a honestidade da empresa prestadora de serviços.

Neste caso, algumas informações po-

derão auxiliar na avaliação da qualidade da reforma efetuada. O frotista deve verificar, quando o pneu chegar da recauchutadora, se em sua banda está gravada, em tinta, a especificação da borracha utilizada. “Se a unidade for um 900x20, a correta inscrição será 20/32, representando a utilização dos doze quilos de *camelback*. Já a inscrição 18/32 significa a utilização de apenas nove quilos de borracha. A impressão do código 16/32 na banda de rodagem do pneumático representa a colocação de oito quilos”, aponta Gelli.

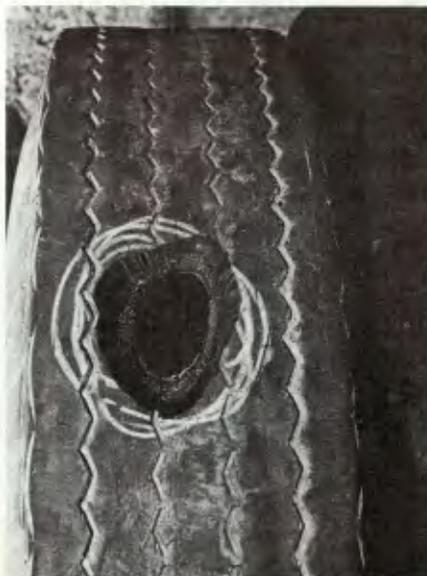
Outra dica muito importante: verificar, no mesmo local, a procedência da borracha utilizada. “Toda a reformadora de nível anota o nome do fabricante do *camelback*”, informa Gelli. Tal procedimento rotineiro poderá auxiliar o frotista a controlar seus gastos e qualidade, da reforma dos pneumáticos. É importante

que a procedência do *camelback* seja incorporada à ficha de controle do pneu. Com este cuidado, o frotista poderá avaliar, além do serviço da reformadora, também a qualidade da matéria-prima utilizada.

O controle efetivo do estado dos pneumáticos poderá trazer vários tipos de redução no custo por quilômetro rodado deste insumo. Além de evitar a má-fé, por parte dos prestadores de serviços. Como é sabido, o preço baixo é um permanente atrativo. Ele guia decisões, mui-



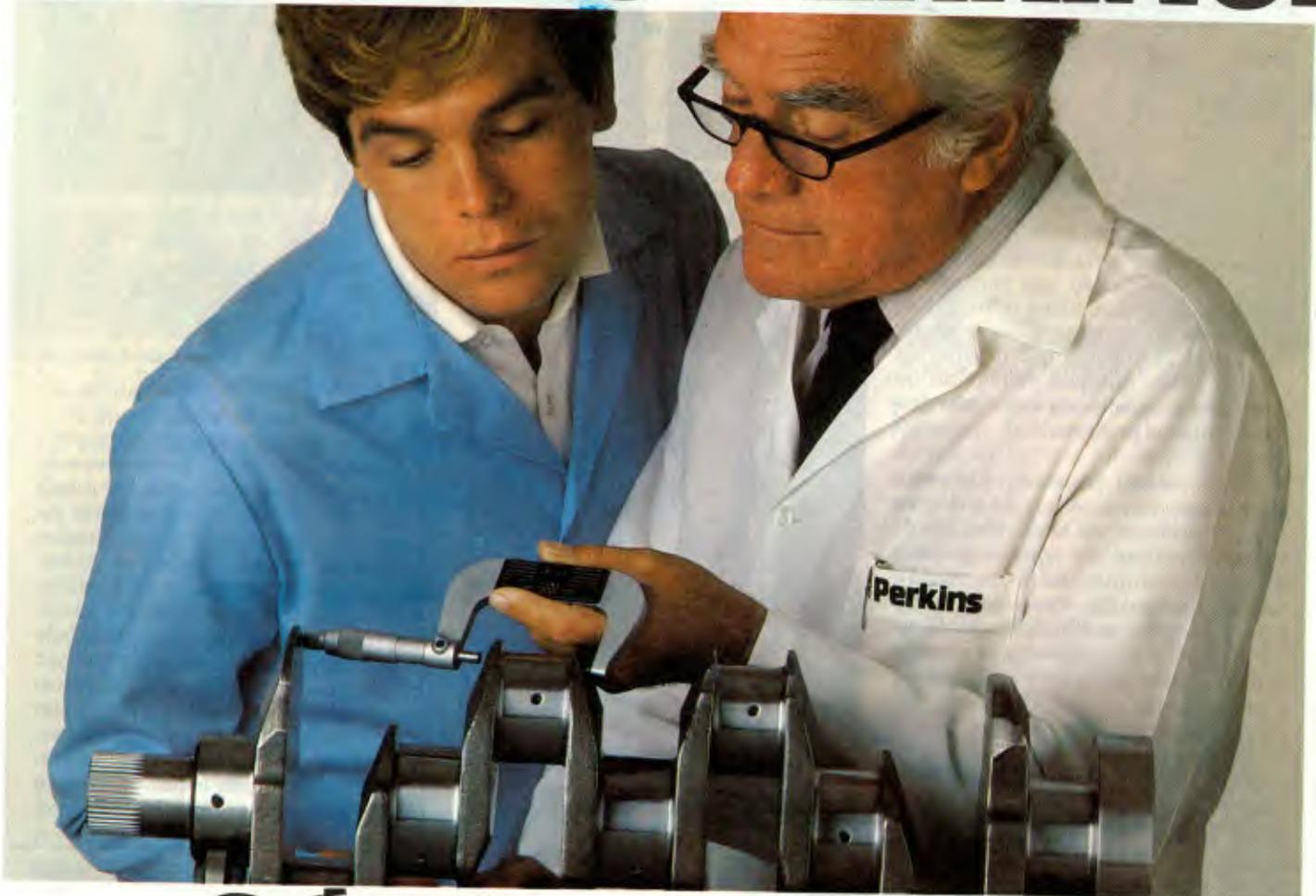
Perfurações de até 10 centímetros admitem conserto. O reparador elimina o foco até a profundidade em que não mais se encontra desprendimento de lonas (acima), raspando, a seguir, a escariação (ao lado), para desinfetar o local do reparo (abaixo)



tas vezes, errôneas. “Há quem procure pechincha e há reformadora que aceite a redução de preços. Só que, para compen-sar, faz um conserto inexistente no pneu. Como, em geral, o frotista não tem controle sobre o estado da carcaça, o reformador sem escrúpulos pode facilmente atraí-lo com tal expediente”, indica Gelli.

GATO POR LEBRE — Além de pagar por serviços não executados, o frotista pouco cuidadoso poderá mandar lebre para a reformadora, e, na volta, receber gato. Uma carcaça não deve ser tratada em tom pejorativo. No mundo dos pneus, elas valem muito. Portanto, nada mais importante que seu controle. Além do número de fogo, é imprescindível conhecer o registro de nascimento do pneu, representado por sua série de fabricação, gravada na lateral.

MOTORES PERKINS.



SÓ TE ATENDE QUEM ENTENDE.

São mais de 2.500 mecânicos formados todos os anos em nossos Centros de Treinamento e Unidade Volante Perkins.

São especialistas em tecnologia Perkins, prontos para oferecer melhor serviço, resultando em custo operacional mais baixo.

Agora você já sabe que seu motor será sempre bem cuidado na Rede Nacional Perkins.

 **Perkins**
Motores



O local do reparo é preenchido com borracha (esq) e, na parte exterior, é realizada a ressulcagem (abaixo)

Leonardo Santos, no entanto, acha exagerada a preocupação com a troca de carcaças. "A transação com pneus prontos, definitivamente, não é o mais usual entre as recauchutadoras." Segundo ele, são poucas as empresas que revendem a carcaça. "Mas, qualquer empresário do setor sabe o quanto ela vale e não descuraria da sua proteção."

Poucos sabem, também, que pneu, assim como câmara-de-ar, admite conserto. Rombos de até 10 centímetros de diâmetro podem ser tapados graças a técnicas desenvolvidas há algum tempo e sempre aprimoradas. Como um dentista, o reparador faz a desinfecção do local do corte e a raspagem, para eliminar o foco. Esta eliminação é realizada até a profundidade em que não mais se encontra desprendimento de lonas.

Extraída a cárie, o reparador faz a obturação, que consiste em encher a perfuração com borracha, através de



uma máquina injetora. Por dentro do pneu é aplicado um manchão. Por fora, isto é, na banda de rodagem, é realizado um enxerto e, depois, a ressulcagem do local reparado. Com isso, o pneu volta a trabalhar, normalmente.

O "camelback" cada vez mais difícil

Leonardo dos Santos, diretor Administrativo da Auto Lins e presidente da Associação Paulista dos Recauchutadores, defende a recauchutagem como forma de se obter maior equilíbrio entre oferta e procura no mercado de pneus. "Utilizando apenas 1/6 da quantidade de matéria-prima necessária à produção de um pneumático, o aumento da reforma possibilitaria a existência de um maior número de pneus rodando ao mesmo tempo", argumenta o entrevistado.

Mas, ao que tudo indica, a tese não é referendada pelos fabricantes do pro-

NA HORA DE FREAR USE OS PÉS...



Mas na hora de **reparar** o sistema de freio... use a cabeça.

Zubrek tem **Reparos** para as Válvulas, Compressor, Servo Freio e outros, de seus Ônibus e Caminhões. Linhas: Mercedes, Scania, Volvo, Fiat, VW.

ZUBREK - Reparos para Freios Originais. Qualidade com Segurança e preço justo é a nossa meta principal.

Peça **reparos** ZUBREK na loja de Auto Peças mais próxima ou Ligue para (011) 266-3655, que informamos onde encontrar.

ZUBREK
QUALIDADE A META PRINCIPAL

ZUBREK INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE AUTO PEÇAS LTDA.

Av. Engenheiro Caetano Álvares, 1409 - CEP 02550 - Bairro do Limão - São Paulo - SP

VENDAS: Telefone: Linha Tronco (011) 266-3655

duto. Sobrecarregados de pedidos e trabalhando no limite da produção, Firestone, Goodyear e Pirelli praticamente paralisaram a fabricação de *camelback*, o insumo básico utilizado pelas recauchutadoras. O motivo deste acentuado declínio na produção é o próprio *mix* de produtos de cada empresa. Trabalhando a plena carga, os fabricantes estão apostando com maior intensidade em seu produto nobre: o pneu novo.

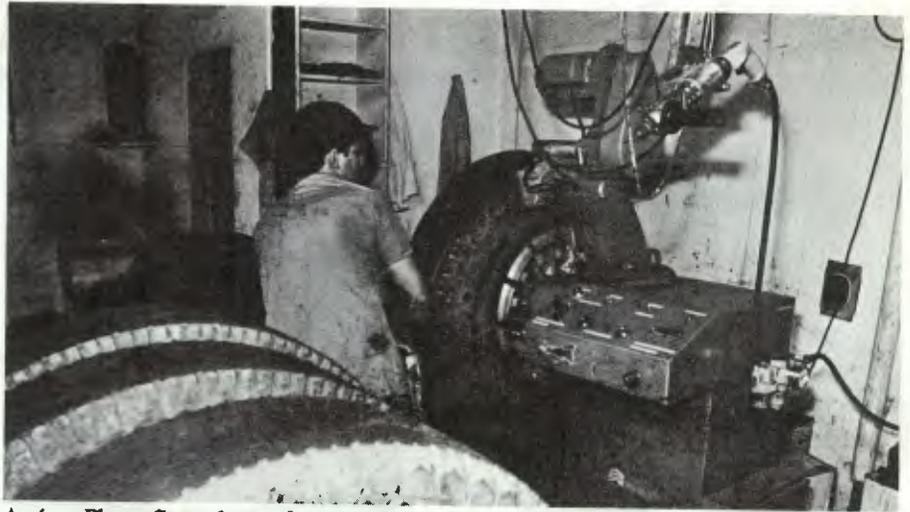
Desta forma, as recauchutadoras nacionais passaram a contar basicamente com o *camelback* industrializado pelos fabricantes particulares — Ruzzi, Unisa, Tortuga, Levorin e Rinaldi. Durante o primeiro semestre do ano, a Levorin foi obrigada a diminuir sensivelmente sua produção, devido a um incêndio no parque fabril que tumultuou ainda mais o mercado. “Antes do final do ano, este fabricante deverá retornar à sua capacidade normal de produção”, informa aliado Leonardo dos Santos.



Leonardo: falta de matéria-prima

SÓ O ESPECIAL — A falta da matéria-prima tem ocasionado modificações nos serviços prestados pelos recauchutadores. É pública e notória, por exemplo, a grande disseminação do *camelback* produzido a partir de borracha especial, designado CE. De acordo com vários usuários, haveria falta do *camelback* normal no mercado. O CE, já conhecido há algum tempo, tem como principal característica uma vida útil, em termos de quilometragem, 30% superior ao comum. Quanto ao preço, obviamente, acompanha o mesmo percentual da maior vida útil.

“Desde que os clientes estejam pagando pelo *camelback* CE e recebendo, não haveria qualquer prejuízo, embora também não exista benefício. Nós não temos condições para avaliar a composição da matéria-prima que adquirimos. Inexistem laboratórios para tanto”, explica Leonardo dos Santos. “De qualquer maneira, cabe aos usuários controlarem a vida útil do produto que recebem e, constatada qualquer irregularidade, reclamarem a quem de direito”, complementa.



Após o Plano Cruzado, a oferta concentrou-se no *camelback* especial

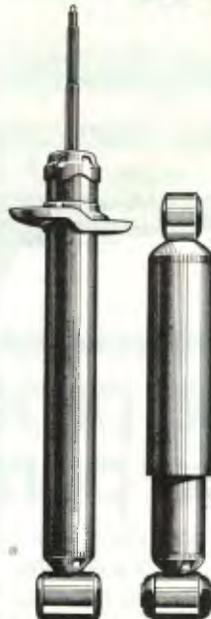
O certo é que, como vários outros setores produtivos, tanto fabricantes de *camelback* quanto recauchutadoras enfrentam as contradições da nova situação econômica. O capítulo da mão-de-obra, por exemplo, é ilustrativo. De acordo com as primeiras medidas que caracterizam o Plano Cruzado, recauchutadores realizaram aumento de salários da ordem de 26%, complementando, posteriormente, com outro aumento de 4,1%. Na média, o custo de mão-de-obra aumentou 25%. Deve-se lem-

brar que, em ambos os segmentos, este é o maior insumo.

Quanto a matéria-prima, ela não está em falta apenas para recauchutadores. Entre os fabricantes de *camelback*, o óxido de zinco — tão importante para a produção de *camelback* quanto o sal para o preparo de alimentos — foi o pior vilão. Este componente simplesmente desapareceu do mercado, ressurgindo, em pequenas quantidades e preços muito superiores.

**Pressurizado Cofap:
maior aderência ao solo,
maior estabilidade
ao veículo.**

**Maior
segurança
para você.**



Pressurizado
cofap

Vida mais longa.

Você escolheu seus caminhões.



Agora, escolha mais proteção para eles e mais rentabilidade para você.

O Brindilla D-3 da Esso foi desenvolvido para dar a máxima proteção ao motor. E isso você descobre quando coloca Brindilla D-3 para rodar na sua frota. Ele garante o motor de seus caminhões, deixando você tranquilo por mais tempo. Troque por Brindilla D-3. Você vai sentir aquela sensação gostosa de que acertou novamente com seus caminhões.

Brindilla D-3. Carregando seus caminhões com proteção e economia.



Esso Brasileira



Os bastidores da regulamentação

Eleito pelos leitores de TM "Homem do Transporte 1986", o presidente da NTC e diretor do grupo ITD, Thiers Fattori Costa, fala da sua luta contra o capital estrangeiro e pela regulamentação do setor

Aos 54 anos, o bem sucedido empresário Thiers Fattori Costa, diretor do grupo ITD e presidente da NTC, nunca se esquece da filosofia de vida de seu pai. "Trabalhou a vida toda de empregado e sempre recusou cargos de chefia", revela.

Tal comportamento teve marcante influência na vida de Costa, agora eleito por 19,6% dos leitores de TM que participaram da votação (veja box) "O homem de transporte 1986".

Não que tenha faltado alguma coisa para a família. "Mas, o fato dele ser sempre empregado não me possibilitou grandes vôos", lembra o empresário. "Aos 14 anos, eu já estava trabalhando — numa companhia de aviação. Até os 19, ainda estudei. Mas aí, o curso superior teve de ficar para depois."

Hoje, já diplomado em contabilidade e economia, Costa compraz-se em resgatar suas raízes de paulistano com ascendências que vão da Suíça à Itália e Portugal. "Nasci em São Paulo, na Moóca. Na minha infância, morei também no Brás e em Indianópolis. A minha mãe é filha de italianos, vindos da região de Veneza. O pai dela era um pedreiro meio artesão e quase analfabeto. Mas, a minha avó era culta. Gostava de ler e nunca falava alto."

Já a família paterna, era constituída de portugueses descendentes de suíços, de uma pequena cidade perto de Genebra. "Minha avó por parte de pai era muito culta. Obrigou todos os filhos a estu-

darem. Mas, meu pai e meus tios eram excessivamente puros. Um deles, um dia abandonou a carreira de contador das Docas de Santos e passou dez anos como fogaista de um navio. Depois, foi ser sapateiro. Então, toda vez que se

reuniam, ficavam falando sobre Ghandi e as desgraças do mundo. Foi esse tipo de educação que levou meu pai a nunca querer mandar em ninguém".

De qualquer maneira, a lição seria muito proveitosa. "Meu pai sempre me

ensinou a ler bastante, saber das coisas, ser humilde. Mas acabei concluindo que se pode ter tanta humildade a ponto de depender sempre dos outros."

Definitivamente Costa não nasceu para ser comandado. Quando acha necessário, desce aos meandros de qualquer coisa — de uma planilha de tarifas a um sistema de computador. Mas, prefere autodefinir-se como um generalista. "Por isso, aprendi a delegar, distribuir tarefas." Nunca deixa, porém, nada correr solto. "Estou sempre cobrando, controlando tudo e realimentando as pessoas com novas instruções."

Eis aí um dos segredos desse empresário perfeccionista que, nas horas de folga gosta de fazer café para toda a família — "o mais gostoso café da casa" — e vangloria-se de suas habilidades culinárias. Mas, esta longa entrevista não fica apenas nas facetas pouco conhecidas desse expansivo transportador. Nela, Costa desvenda mais de dez anos dos bastidores da política do setor. Revela, principalmente, episódios inéditos da sua luta contra o capital estrangeiro e pela regulamentação do transporte rodoviário de bens.

(NGR)▶



"Meu pai me ensinou a ter humildade. Mas, acabei aprendendo que não se pode ser tão humilde a ponto de se depender sempre dos outros"

Thiers Fattori Costa

Uma vitória tranqüila

Um ano atrás, TM elegia o "Homem do transporte 1985". O escolhido, com 30,28% das preferências, foi o deputado federal Denisar Arneiro. O presidente da NTC, Thiers Fattori Costa, veio logo atrás, com 29,37% (cada eleitor podia escrever na cédula, enviada pelo correio, até três nomes).

Este ano, com Denisar fora do páreo — reza o regulamento que os personagens já escolhidos nos últimos cinco anos são inelegíveis —, a vitória sorriu para Costa. Cerca de



Adriano Branco



Oswaldo D. Castro

19,6% dos leitores que devolveram o questionário indicaram o seu nome, entre outros

67 igualmente lembrados. O presidente da Fenatac, Oswaldo Dias de Castro, ficou em

segundo lugar, com 12,5%. E Adriano Branco, secretário de Transportes de São Paulo, conquistou o terceiro lugar, com 10,7%.

Embora TM tenha encartado a cédula nos 21 mil exemplares da revista, como no ano passado, o número de votos não chegou a ser grande. No entanto, independente de qualquer eleição, uma entrevista com Costa, no crepúsculo de seus dois mandatos à frente da NTC, constitui sempre assunto de inegável valor jornalístico.

TM — O que você fazia quando começou a trabalhar?

Costa — Comecei como *office-boy* numa estação de rádio de uma empresa chamada Aerovias Brasil. A Aerovias tinha sido fundada por americanos, para transportar cristal de rocha de Goiás para Miami. Logo depois, foi adquirida pelo Amador Aguiar e outro sócio. Eu levantava às 2 horas da manhã e ia para a estação fazer o boletim do tempo. Com 18 anos, fui para o aeroporto, trabalhar como despachante, no tempo do DC-3. Quando faltava comissário, jogavam a gente dentro do avião. Por isso, com o tempo, eu resolvi ser piloto. Fui aprovado no exame teórico. Mas, no exame médico, me mandaram voltar dali a noventa dias. Nisso, fui enviado para Belém, para substituir o gerente. Acabei ficando lá um ano. E o brevê foi para glória.

TM — E quando você voltou?

Costa — Quando voltei, fui tomar conta do setor de aeroportos da empresa. Por volta de 1954, a companhia estava recebendo aviões novos, os DC-4. Por causa disso, fui mandado a Miami. Quando vi o estágio da aviação lá, eu me entusiasmei. Quando voltei ao Brasil, fui fazer um curso. Aprendi meteorologia, navegação, tráfego aéreo, aerodinâmica, peso, balanceamento e teoria de vôo. Estudei tanto que dava aulas para os pilotos que iam voar. A partir daí, a aviação começou a comprar aviões novos. Eu fui muito aos Estados Unidos. Por exemplo, em Dallas, quando chegaram os primeiros Constellation. Depois, fiz outro curso, quando vieram os Electra. Fui buscá-los em 1960, em Forth-Worth. Eram os mesmos cinco que estão aí até hoje.

TM — O que significou o fim dos DC-3?

Costa — Quando eu trouxe os Electra, foi exatamente quando a aviação do interior começou a acabar. A partir de 1960, o governo começou a intervir nas empresas porque a competição selvagem

provocava muitos acidentes. A própria Real, onde eu trabalhava, estava no fim. Entrou em competição com um monte de empresas, como a Viabrás, Lloyd, Nacional, Itau etc. Comprou a Nacional, que, por sua vez, já havia comprado um monte de pequenas companhias e acabou encampada pela Varig.

“Era uma fumaça só. Quando chegava, precisava um banho de querosene”

TM — Como foi a evolução da Transdroga?

Costa — De uma garagem na rua Rouxinol, acabamos, em pouco tempo, num prédio próprio na rua das Olimpíadas. Nesse período, fomos abrindo filiais no interior do Estado. Depois, fomos para o Rio e o Paraná. Em 1975, resolvemos expandir para Minas. Foi quando nos associamos com o Jesus (NR: Jesus Inácio Araújo), fundando a Transfarma. Aí, a empresa cresceu, foi para o Nordeste.



Em 1976, nascia o terminal de Osasco

TM — Como nasceu a Transdroga?

Costa — A Transdroga surgiu entre 1970 e 1972. Era a época em que estavam chegando os Caravelle. Aí, a Real comprou o Convair. Nós, eu e meus sócios Moacir Ferro e Sinvaldo Dias, resolvemos fundar a Transdroga para atender ao transporte de carga da Real de São Paulo para Santos. Procuramos transportadoras, mas elas só estavam interessadas em lotação. Então, resolvemos comprar um carro. Era um velho Ford 51, que consumia, de São Paulo a Santos, 1 litro de óleo diesel e, de Santos para São Paulo, 2 litros. A cabina era uma fumaça só. Precisava tomar banho de querosene, quando chegava. Mas, a gente levava, fazia as entregas e voltava com a carga de Santos, fora do horário do expediente.

TM — Só carga da Real?

Costa — A princípio, sim. De repente, começamos a ser procurados pelo pessoal da indústria farmacêutica, que também tinha o mesmo problema. Aí, montamos o Expresso Caravelle. Mas, era uma marca já registrada. Então, como estávamos transportando muita droga, chamamos a empresa de Transdroga. Um nome polêmico, mas bom.

TM — O que motivou o fim da Real?

Costa — Naquele tempo, a Varig e a Real estavam disputando quem faria a linha para Nova Iorque. Inicialmente, a Varig comprou o Caravelle. A Real já tinha o Constellation. Aí, a Varig conseguiu, politicamente, a importação do 707. A Real repicou comprando o 990. Mas, o avião demorou para ser entregue e a Varig ficou com a linha. Como consolidação, ganhou a linha Miami-Tóquio, que acabou sendo a sua sepultura.

TM — Você chegou a trabalhar na Varig?

Costa — O Moacir e o Sinvaldo saíram primeiro. Foram tocar a Transdroga. Daí, veio o Hélio Schmidt, para tomar

conta da companhia como diretor Administrativo. Nesse período, fui promovido a assistente de Diretoria, para cuidar da fusão das empresas. Tivemos que cortar, só no tráfego, 1 200 pessoas. Houve um departamento, de mais de duzentos funcionários, que foi reduzido a oito.

TM – Como você saiu?

Costa – Eu queria sair, desde o início. Mas, o Schmidt disse: “Se você sair, vai ter de pedir demissão. Eu preciso de você.” Aí, tive de ficar mais dois anos. Ele tinha prometido me liberar mais tarde. Fui cobrar dele, mas ele quis me segurar, com uma promoção a diretor. Quando eu disse que saía de qualquer jeito, ele ficou bravo. Falou que não me indenizava. Aí, tive de pedir demissão. Mas, quando passei pelo Departamento de Pessoal, ele tinha mandado pagar até mais do que eu tinha direito por lei.

“Os caminhões deram a volta pela praça e cercaram o Congresso”

TM – Como você descobriu a política sindical?

Costa – Por volta de 1974/75, a Diretoria chegou à conclusão de que o caminhão da empresa passava, obrigatoriamente, pelas associações e sindicatos da classe. Para que a competição se tornasse menos selvagem, era preciso conversar com os concorrentes. É, para conversar com os concorrentes, era preciso frequentar os sindicatos. Quem começou esse trabalho, mas depois retirou-se da política da classe, foi o meu sócio, Moacyr.



Desfile de caminhões em Brasília, em 1980: um claro “não” ao capital estrangeiro

TM – Vocês faziam oposição à Diretoria do Setcesp?

Costa – Um grupo ligado ao transporte itinerante chegou à conclusão de que nunca teríamos um sindicato forte enquanto ele estivesse entregue ao pessoal da carga geral. Então, compusemos, em 1976, quando o Moacyr ainda participava, uma chapa de oposição. O Sebastião (NR: Sebastião Ubson Ribeiro, da Dom Vital) era a pessoa que, na época, tinha mais vivência e foi candidato a presidente.

TM – Esta chapa foi derrotada?

Costa – A chapa de oposição ganharia a eleição. Mas, nós éramos absolutamente jejunos em política sindical. O Rocha (NR: Aristóteles de Carvalho Rocha, ex-presidente do Setcesp) se juntou com o

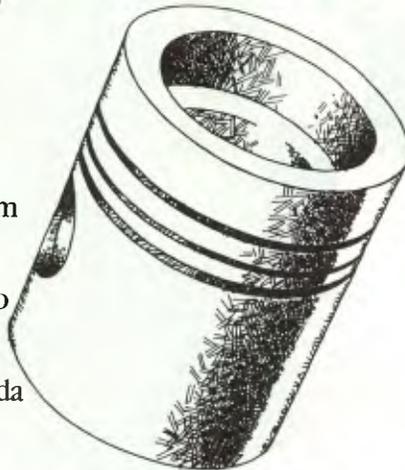
falecido Orlando Monteiro e deitou e rolou em cima da gente. Ficou aquela dúvida se o voto por procuração valia ou não. De repente, no dia da eleição, o Orlando Monteiro fechou a empresa e mandou todos os funcionários para o sindicato, cada um com uma procuração.

TM – E a luta contra o capital estrangeiro?

Costa – Esta luta começou logo após a eleição. Aí, ficou evidente que tínhamos de ter um sindicato forte, até para respaldar viagens, representações. Não adiantava a gente falar em nome dos empresários. Precisávamos falar, em primeiro lugar, em nome da NTC, a associação nacional. Em segundo lugar, em nome de um sindicato forte. ▸

O pistão que não desafina.

O motor é como uma orquestra, que precisa andar sempre bem afinada. E uma das peças principais desse conjunto é o pistão, que nunca pode sair deste diapasão: qualidade. Pistão afinado com as necessidades do motor e componentes confiáveis para o seu veículo você encontra no Concessionário Mercedes-Benz. Ele tem um estoque de peças genuínas, fabricadas sob a batuta da mais apurada técnica e garantidas por uma estrela cuja trajetória pode ser resumida numa palavra: bravo!



Nova Ebert Super

Em 2 minutos esta máquina monta e desmonta um pneu sem deixar marcas

2 ANOS DE GARANTIA



A máquina Ebert Super 1001/0001 é a mais revolucionária máquina de montar, desmontar e abrir pneus. Sistema hidráulico perfeito, comandada por pedais, fácil de operar e não dá problemas de mecânica. Por tudo isso, já conquistou a preferência de mais de 3 mil empresas no Brasil e no exterior. Mas nem por isso deixamos de aperfeiçoá-la. A nova Ebert Super está melhor ainda com o novo motor de 4 CV: mais pressão na válvula de segurança, braços mais reforçados que lhe proporcionam maior rapidez e segurança no trabalho. Peça uma relação das empresas que preferiram a EBERT SUPER e certifique-se.

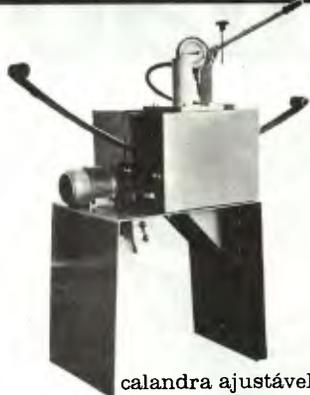


CAMINHÕES E AUTOMÓVEIS

Rodovia Federal BR 116, nº 3104 e 3116 - End. Tel. "ADEBERT", Fone (0512) 95.1954 e 95.2458 - C. Postal 32 CEP 93.300 NOVO HAMBURGO-RS TELEX (051) 5073 MQEB

ARQUEADORA DE MOLAS

AJUSTAGEM E RECUPERAÇÃO DE MOLAS À FRIO



- Sistema calandra ajustável hidráulicamente até 20 toneladas
- Arqueia e desarqueia uniformemente, sem alterar as características metalúrgicas
- Operação simplificada, em tempo reduzido, com um só operador



LAUTOMATIC

EQUIPAMENTOS COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA.

Rua Eugénia S. Vitale, 571 - Bairro Taboão - São Bernardo do Campo CEP 09700 - Tel. (011) 418-4600

ACEITA-SE REVENDEDORES REPRESENTANTES

TM - *O que desencadeou essa luta?*

Costa - Naquele tempo, a multinacional australiana TNT estava comprando um monte de empresas e ameaçava tornar-se dona do mercado de transportes. O Setcesp não tomou uma posição mais firme. A própria NTC, na época, tinha dúvidas se devia ou não empunhar essa bandeira. Até que as transportadoras itinerantes deram um ultimato e o Oswaldo (NR: Oswaldo Dias de Castro, na época, presidente da NTC) assumiu.

TM - *Depois de aprovada a lei 6813, regulando o capital estrangeiro, surgiram muitos pais da legislação. Um deles é o Sebastião Ubson Ribeiro, presidente do Setcesp, na época. Afinal, quem é o pai?*

Costa - Embora o Sebastião fosse o coordenador da Comissão, quem trabalhava pela campanha era eu - sempre prestando contas a ele. Na hora da votação final do projeto no Senado, quem estava lá era eu.

TM - *Como foi essa discussão?*

Costa - Lembro que o Passarinho (Jabas Passarinho, então senador e líder da maioria) chegou e disse: "O senhor tem que ceder." Respondi que já tinha cedido o que podia, isto é, os 20% de participação do capital estrangeiro nas transportadoras. Se ele quisesse alguém para dizer amém, tinha que me trocar. Ele chamou o Oswaldo e disse: "Esse seu rapaz está sendo muito radical". E o Oswaldo retrucou: "Radical ou não, quem está negociando é ele". Aí o Passarinho sentiu que estava na hora de ceder alguma coisa. Chamou o Paulo Brossard e disse: "Vá para o plenário, meter o pau no governo, enquanto nós negociamos. Vou ver se consigo alguma coisa com o Golberi" (NR: general Golberi do Couto e Silva, então, chefe do Gabinete Civil).

TM - *O Golberi era contra a lei?*

Costa - Era o único que ficou contra até o fim. Aí, nos fechamos numa sala e o senador José Lins, que defendia os interesses do Golberi, disse que aceitava o projeto (já aprovado pela Câmara) se a exigência de 80% de capital nacional em ações ordinárias fosse mudada para ações preferenciais. Eu não aceitei. O José Lins disse que, comigo, não tinha negócio. Aí, o Passarinho chamou o Saturnino Braga. Ele chegou e foi dizendo: "Oh, Zé Lins, você está achando que eles são bobos? Eles são empresários." Aí é que ele chamou o Brossard. Era o último dia para votar o projeto e a seção não podia acabar. O Brossard "largou o pau" no governo na tribuna durante três horas.

TM - *Como foi o desfecho da negociação?*

Costa - O Zé Lins veio com uma fórmula algebrica, que a gente recusou. Queria que a gente aceitasse um capital menor.

Em compensação, daí pra frente, as empresas estrangeiras só poderiam crescer incorporando lucros. Assim, levaríamos cem anos para obter o domínio do capital.

TM - *Como saíram do novo impasse?*

Costa - Muito esperto, o Zé Lins pôs o que queríamos: 80% de ações ordinárias. Mas, na hora de redigir a emenda, ele trocou "ordinárias" por "preferenciais". Eu acusei a manobra e ele não teve outro jeito senão corrigir. Aí, o Oswaldo se apavorou: "Você bateu o martelo? Mas, é preciso ouvir a classe. 'Como é que vai ouvir a classe?', retruquei. 'Estamos num momento de decisão'. O projeto foi a plenário e acabou aprovado. Mais tarde, o Golberi ainda conseguiu cortar um pedacinho da lei.



Segundo Passarinho, "rapaz radical"

TM - *Naquela época, o transporte rodoviário ganhou as manchetes dos jornais porque desafiou o autoritarismo. Como foi isso?*

Costa - Houve um período em que a aprovação da lei esteve muito ameaçada. O lobby do capital estrangeiro atingiu tal proporção que o embaixador da Austrália em pessoa foi ao governo pedir providências. Então, eu organizei, por telefone, um protesto nacional. Falei para cada presidente de sindicato que a batalha estava num momento crucial. Aí, saíram aquelas "passeatas" de caminhões por todo o Brasil. A única que não funcionou foi a de Brasília. Na hora da passeata, nosso homem lá, o Osório (NR: Osório Coelho Guimarães, presidente do Sindibrás) estava jogando tênis. Mas, no dia da decisão, fizemos uma "passeata" de trezentos caminhões. Foi uma demonstração de força. Os caminhões deram a volta pela praça dos Três poderes e cercaram o Congresso. Aí, o pessoal falou que estávamos tentando derrubar as instituições. E o Passarinho disse: "Só continuo a negociar se parar com esse negócio de passeata."

ZEPHYR

TEMPERATURA REGULÁVEL PARA SUA CARGA. -20°C a +20°C

+ 20°

+ 10°

0°

- 10°

- 20°



Zephyr é um equipamento da linha Springer Carrier, de tecnologia mundial para veículos e containers refrigerados.

É extraversátil. Opera com cargas em temperatura de -20°C até +20°C

em veículos urbanos ou interurbanos.

Indicado para cargas perecíveis. Carne congelada, alimentos, frutas, flores e hortigranjeiros são transportados até seu destino em temperatura uniforme em todos os pontos da carroceria.

Zephyr 200 para veículos de 11 a 24m³.

Zephyr 300 para veículos de 18 a 30m³.

É a solução exclusiva e econômica da Springer Carrier no transporte de cargas frigoríficas.



Springer Amazônia Refrigeração S/A
Vendas: SP (011) 533-1766 - RJ (021) 590-3646
Porto Alegre (0512) 42-0668 e 42-5677

“Aí, ele disse: é só isso que vocês querem? Pois estou de acordo”

TM – *Como surgiu sua candidatura a presidente da NTC?*

Costa – Além da luta contra o capital estrangeiro, fui um bom vice-presidente do Setcesp. Destaquei-me levando gente para lá, criando comissões especializadas e coordenando o grupo que introduziu o sistema tarifário. Aí, comecei a ser cogitado para presidente. Lancei minha plataforma numa reunião do Conet em Salvador. Lá, houve oposição. Disseram que eu era aliado da TNT. Perguntaram: “É verdade que você é sócio da Pampa?”



Em janeiro de 1982, na posse, com Figueiredo e Oswaldo: o começo da caminhada

Respondi: “É verdade. Somos.” Um dos sócios havia saído, ofereceu suas ações (1,5%) à TNT. Eles quiseram depreciar o valor e nós compramos.

TM – *Como presidente da NTC, qual foi sua estratégia para conseguir a regulamentação do transporte rodoviário de bens?*

Costa – Ao tomar posse, no fim de 1982, eu tinha uma expectativa que, no fim, se converteu em certeza. A solução do problema do transporte não podia vir através de simples portaria. Isso já tinha sido tentado antes, com a DG-05, do DNER, e não deu certo. Era preciso uma lei, votada pelo Congresso.

TM – *Foi fácil trilhar esse caminho?*

Costa – Como sempre apoiamos a abertura e o Figueiredo, houve uma boa vontade muito grande com o que estávamos pedindo. O pessoal do governo passou a não mais negar a necessidade da regula-

mentação. Até o diretor Geral do DNER – e, depois, ministro – Cloraldino Soares Severo, que foi, por muito tempo, contra a proposta, passou a aceitar nossos argumentos e se dispôs a colocar o assunto para andar. Só que a coisa não andou bem.

TM – *Como assim?*

Costa – No início de novembro de 1982, havia muito mistério em torno da minuta da lei da regulamentação. Eu e o Oswaldo fomos a Brasília e o Paulo Alvim (NR: Paulo Alvim Monteiro de Castro, então diretor de Transportes do DNER) nos mostrou o texto-às escondidas. Lemos e era tudo o contrário do que queríamos. Aí, eu procurei o Cloraldino e disse: “Isso e nada é a mesma coi-

TM – *Aceitou?*

Costa – No dia seguinte, entregamos nossa proposta. Ele comentou: “Pô, vocês fizeram outra minuta.” “Fizemos”, respondi, “porque a de vocês não tem conserto.” Ele foi lendo, artigo por artigo. E a gente só esperando o “estouro” dele. Quando acabou de ler, perguntou: “É só isso que vocês querem? Pois eu estou de acordo.” O Flávio quase caiu da cadeira. Pegamos uma cópia e levamos para a Casa Civil. À tarde, a lei já estava assinada. O que veio do Ministério, o Figueiredo assinou. No Congresso, ela passou por decurso de prazo. Se alguma coisa saiu errada, a culpa é nossa.

TM – *Então, por que os transportadores reclamam tanto da regulamentação?*

Costa – A lei dependia de um decreto regulamentando-a. Aí é que a coisa passou a não funcionar. O pessoal do Ministério e do Geipot acabou fazendo um regulamento contrário à lei. O ministro declarava-se disposto a nos atender. Mas, queria uma segurança muito grande. Então, mandou convocar a indústria, o comércio, a agricultura, as federações de carreteiros, a CNTT, o DNER etc.

TM – *Como se comportaram os carreteiros?*

Costa – Havia, dentro do Geipot, um poderoso grupo disposto a inviabilizar a regulamentação. Esse grupo achava que poderia contar com o apoio integral dos carreteiros. E ficou decepcionado quando os caminhoneiros disseram que tudo o que estava na lei atendia aos seus pontos de vista. Que algumas das proposições eles já tinham discutido previamente conosco. Mas, o pior é que o pessoal do Geipot, simplesmente, não aceitou nossas ponderações.

TM – *E a Fencavir?*

Costa – As federações que ficaram conosco foram as de São Paulo e do Rio Grande do Sul. A Fencavir, do Rio, foi omissa, não deu opinião. Quando os tecnocratas viram que não podiam nos impor seus pontos de vista, eles acabaram modificando o decreto e apresentando-o ao ministro do jeito que eles achavam que devia ser feito. E o resultado é que safu uma porcaria.

TM – *E a portaria do RTB, que veio depois?*

Costa – Essa foi pior, pois foi feita segundo a vontade de uma única pessoa – o diretor de Transporte de Cargas do DNER, que não estava preparado para ocupar o cargo. Esse homem, depois, reconheceu seus erros, abertamente, na Câmara Brasileira de Usuários.

"Para os transportadores, o Maluf não passou de um conjunto de decepções"

TM – Fale sobre os bastidores da criação da Fenatac.

Costa – A CNTT, dirigida, naquela época, pelo Fortunato Peres, foi contra a federação. Chegaram a ir à justiça para impedir. Mas, o ministro do Trabalho Murilo Macedo, na época, estava engajado numa campanha contra o fortalecimento de Paulo Maluf. Pelas decepções que ele tinha nos dado, o pensamento geral dos transportadores era contra o Maluf. O Maluf, para nós, foi um conjunto de decepções. É um camarada que promete uma coisa e faz justamente o contrário.

TM – Mas, e a Fenatac?

Costa – Para ajudar o ministro, participamos intensamente da criação da Frente Municipalista, que acabou se instalando dentro da própria NTC. Quase chegou a vingar. Precisava de 20% dos votos na convenção estadual e obteve mais de 19%. Terminado o episódio da Frente, o ministro, sem ter prometido nada, não só fez a coisa andar depressa, como assinou a carta sindical da Fenatac, contrariando todos os prognósticos.

TM – Quais os desdobramentos da Fenatac?

Costa – Quando ela surgiu, apareceu um monte de gente que queria uma federação, não para fortalecer o sistema, mas para satisfazer vaidades. E surgiu uma



Ribeiro: herdeiro e sucessor na NTC

disputa dentro da NTC. O Sebastião (Sebastião Ubson Ribeiro) que, até aquele momento era favorável ao comando único para as duas entidades, acabou sendo convencido de que aquela não era a melhor posição. A saída conciliatória foi entregar a Fenatac ao Oswaldo. Mas,

com o correr do tempo, os que eram contra acabaram mudando de opinião. Principalmente, depois da greve dos caminhoneiros.

TM – Por que?

Costa – A tabela de fretes de carreteiros foi aprovada na Câmara contra o voto da Fencavir. Ela foi contra até a penúltima votação. Aí, montaram, no início deste ano, a farsa da paralisação, que acabou "rachando" as lideranças. Esse risco, os empresários não podem correr.

TM – Como foi a sua sucessão na NTC?

Costa – Depois do desastre dos carreteiros, ficou fácil convencer a todos da necessidade do comando único, sob a batuta da NTC. Mesmo e, principalmente, se surgirem as federações regionais. Hoje, 90% dos empresários é a favor do comando único. Como o Sebastião também aceitou essa tese, ficou fácil encaminhar a sucessão.

TM – Você não era contra ele?

Costa – Nunca fui contra ele, mas contra a sua idéia de dois presidentes, um para a NTC, outro a Fenatac. No momento em que ele mudou de idéia, passou a unir o sistema e a contar com o meu apoio. E até com a minha renúncia ao ano final de meu mandato. Por que este era o momento certo de fazer a coisa. Não podíamos perder a oportunidade. ▶

CUSTO MENOR, LUCRO MAIOR



O pacote econômico obrigou as empresas à uma adaptação à nova realidade.

Hoje, só a redução de custos substitui o lucro obtido com aplicações financeiras.

Como reduzir custos?

Nós sabemos. Afinal somos pioneiros em consultoria executiva de transportes.

Treinamos seu pessoal e garantimos resultados.

Podemos ajudá-lo a determinar as reais necessidades de operação de sua frota.

Em pouco tempo, custo menor, lucro maior.

TRANS
CONSUL
Consultoria de Transportes

Av. Ipiranga, 877 - 9º - Cj. 96 - S. Paulo / SP - Fone: (011) 222.7983

ESTUDIO 35

O TRUCK QUE AGÜENTA O TRANCO.



– Credenciado pelo INMETRO com certificado de conformidade CE.EIX. 014.

– Também semi-reboque, reboque, carroceria metálica, canavieira.

TRUCK
MARINGÁ
INDÚSTRIA DE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIO LTDA.
RDDOÍVIA DO CAFÉ - BR 376 - km 415 - TELEFONE: (0442) PBX 22-1394
TELEX (0442) 279 - CEP 86985 - SARANDI - ESTADO DO PARANÁ

IK
KUME

TM – Por que alguns queriam só presidência da Fenatac, mas não da NTC?

Costa – Porque o presidente da NTC tem de trabalhar pra burro e o da Fenatac, se quiser, pode ser apenas decorativo, pro-forma.

“O rodo-aéreo vai ser uma empresa maior do que toda a Transdroga”

TM – E agora, como vai ser sua vida, de volta à Transdroga?

Costa – Tenho muita coisa que fazer. Vamos realizar uma integração de processamento de dados. Mais de 90% da Transdroga vai ter computador. Quando compramos um computador de grande porte, dava para você pendurar nele setecentos terminais. O idéia era ter tudo “on-line”. Hoje, nós chegamos à conclusão de que o Brasil não foi feito para isso. E a diferença de preços em relação a micro-computadores é brutal.

TM – Outros planos?

Costa – Estamos investindo numa nova filosofia de terminais de carga. Por exemplo, dividíamos o serviço entre capital e interior. Como as coletas são feitas juntas, as duas acabavam atrasando. Por isso, estamos investindo em terminais separados para trânsito, distribui-



De volta, com o sócio Moacir Ferro: planos para terminais, informática e aviões

ção e transferência. Hoje, temos terminais em Guarulhos e Santo Amaro. A idéia é ter, pelo menos, mais um grande, em São Paulo. Pretendemos operar a capital com uma empresa à parte.

TM – Algum plano especial para o transporte aéreo?

Costa – Estamos investindo alto no rodo-aéreo. Este é o serviço que mais está crescendo. Minha expectativa é que esta área vai ser maior do que a Transdroga.

Em 1969, quando fui aos Estados Unidos verifiquei que a UPS tinha uns quinze aviões arrendados da Air Line, para carga de longa distância. Voltei em 1972 e eles já tinham uns quarenta. Em 1982, já eram setenta. Tem um monte de empresas lá arrendando aviões por hora, com tripulação e tudo. Nós entendemos é de caminhão. Então, não vamos operar avião diretamente, para não nos darmos mal.

Depois de muito custo, a Transcol descobriu qual bateria custa menos.

“Numa empresa de transportes, a durabilidade das baterias é fundamental. E se cada ônibus da Transcol roda, em média, 75.000 km por ano — muitas vezes em estradas de terra — você pode imaginar os problemas de manutenção nos 161 veículos de nossa frota. Com o tempo, a gente aprendeu que o custo inicial é o de menos, pois, no final, o que vale é a vida útil das baterias.

No caso da Caterpillar, além da garantia de 36 meses, ganhamos força de partida muito maior e uma incrível capacidade de reserva.

Com custo final 75,5% inferior ao das baterias recondicionadas. Foi aí que adquirimos 100 baterias Caterpillar e abandonamos definitivamente o recurso do recondicionamento. Quer saber a moral da história? Qualidade não tem preço, desde que seja comprovada para assegurar um custo final compensador.”

 **CATERPILLAR**

Seu investimento em valor

ECONOMISTA FERNANDO GOMES CUNHA
TRANSCOL - TRANSP. COLET.
UBERLÂNDIA LTDA.



**A RUZI FAZ
O MELHOR CAMELBACK
DO PAÍS.**

1.200 **TON.
MÊS**

E ainda é pouco!

A qualidade de um camelback é fundamental na segurança, na economia e na vida útil do pneu recauchutado.

Apesar de produzir 1.200 ton./mês do melhor camelback do país, a Ruzi sabe que ainda é pouco diante da crescente demanda de mercado.

Suas duas fábricas, com mais de 20 mil m² de área construída, equipadas com tecnologia moderna e profissionais especializados, concentram esforços para uma produção muito mais expressiva. Sempre com o mesmo controle de qualidade.

O recauchutador que conhece a qualidade Ruzi não troca por outra. Ruzi sempre Ruzi.

Ruzi[®]

Ind. de Artefatos de Borracha Ruzi S.A.
Rua Ruzi, 400 - Tel. 416.3300 - Telex. (011) 44821
Mauá - São Paulo

QUILÔMETRO RODADO

Quanto pagar, após o compulsório

O Cruzado só congelou por pouco tempo o valor do reembolso. Pouco depois, o compulsório determinaria mudança nos critérios de cálculos das empresas

Como faz habitualmente em novembro, **TM** publica nesta edição sua pesquisa sobre a taxa de reembolso, por quilômetro rodado, paga aos funcionários que utilizam veículos próprios a serviço da empresa.

Até a implantação do Plano Cruzado, essa tarefa tinha se tornado um verdadeiro pesadelo para as companhias. Em virtude de aumentos até quinzenais de combustível, elas tiveram que implantar estruturas especiais para calcular os frequentes reajustes.

Neste sentido, o plano econômico foi um alívio para as empresas. O tempo anteriormente tomado pela pesquisa e cálculo foi aproveitado em tarefas mais produtivas e as reclamações de reembolsos não atualizados cessaram.

Porém, como a estabilidade econômica não é um dos pontos fortes do país, começaram logo a surgir as surpresas. Foram os casos dos aumentos de despesas disfarçados de compulsórios sobre os preços dos combustíveis e dos veículos. E as cifras foram monstruosas: 30% sobre o automóvel e 28% sobre o álcool e a gasolina.

Os grandes prejudicados, sem dúvida, foram os vendedores, que, além de não

terem mercadorias para entregar, amargaram reduções ou desatualizações, nos itens de consumo de combustíveis, depreciação e remuneração de capital.

As empresas, em sua maioria, porém, não ficaram alheias a essas dificuldades. Grande parte delas repassou imediatamente o compulsório sobre o combustível. Sobre o preço do veículo, entretanto, poucas são as companhias que resistiram à idéia de cancelar a maquiagem

governamental de que compulsório não é aumento.

Estes fatos, contudo, estão ligados à própria política das empresas. Enquanto desestimulam a prática, outras dependem dela. É o caso, por exemplo das empresas que não possuem frota própria ou, quando ela existe, tem um número insuficiente de veículos. Para estas, o que importa é a adoção da taxa de reembolso mais justa e real possível. Estimulado por uma boa remuneração, o funcionário, neste caso, se anima a renovar, prestando um serviço eficiente para seus empregadores.

No extremo oposto, encontram-se aquelas que não tem interesse no serviço. Em geral, são autarquias e estatais, e, também, empresas com grandes frotas, às vezes ociosas. É o caso (veja tabela) da Comabra e da Rhodia, que apresentam taxas significativamente inferiores às demais. Segundo seus técnicos, a utilização de veículos de funcionários pela empresa só ocorre eventualmente e em situações de emergência.



QUANTO PAGAM AS EMPRESAS

Pesquisa sobre a taxa de reembolso por quilômetro rodado

EMPRESA	TAXA EM Cz\$	EMPRESA	TAXA EM Cz\$
Agroceres	1,21	Néstle	1,56
Anderson Clayton	1,32 (gasolina)	Phebo	1,45 (gasolina)
	1,20 (álcool)		1,15 (álcool)
Cesp	1,72, até 1 000 km/mês	Rodhia	0,97
Cobrasma	1,30	SKF	1,37
Comabra	0,80	Toga	1,48
Detin (Gov. Est. S.P.)	0,96	Ultragás	1,31
Goodyear	1,55 (urbano)	União	1,85 até 2 100 km
	1,13 (interurbano)		1,80 até 2 300 km
Honda	2,00		1,75 até 2 500 km
Irga	1,50		1,70 até 2 700 km
Jonhson & Jonhson	1,10		1,65 até 2 900 km
Massey Perkins	1,47 até 2 000 km/mês (gasolina)		1,60 até 3 300 km
	1,05 acima 2 000 km/mês (gasolina)		1,55 até 3 900 km
	1,34 até 2 000 km/mês (álcool)		1,50 até 4 100 km
	0,98 acima 2 000 km/mês (álcool)		

A pesquisa feita pela CESP indicou o Ford Corcel estândar como o veículo-base para os cálculos

Na Cesp, Companhia Energética de São Paulo, o veículo padrão adotado foi o Ford Corcel *estândar*, escolhido segundo uma pesquisa junto aos funcionários. A empresa acrescenta 3,5% aos custos variáveis com o objetivo de cobrir riscos eventuais como furos de pneus, quebras etc., mesmo porque as planilhas não incluem o seguro do casco em seus cálculos.

Caindo numa fórmula simplificada, a empresa reembolsa com duas tarifas, uma para veículos que trafegam até mil quilômetros e outra para os que excederem esta marca.

CÁLCULO DA TAXA DE REEMBOLSO

Até 1 000 km/mês

$$T = \frac{1\ 000\ v + F}{1\ 000}$$

T = taxa por quilômetro (Cz\$/km)

V = custo variável por quilômetro

F = Custo fixo por mês

Acima de 1 000 km/mês

$$R = 0,86x + 859,25$$

x = quilometragem rodada

R = Reembolso em Cz\$/km

CRITÉRIOS DA CESP

ITEM	CONSIDERAÇÕES	VALORES
Veículo-base	Ford Corcel estândar	
Depreciação	Índice da Revista T.M. nº 235	0,0095
Pneus e câmaras	4 pneus e 4 câmaras a cada 40 000 km.	
Combustível	Álcool	
Desempenho		10 km/litro
Óleo do motor	Especificação do fabricante	3 litros cada 10 000 km
Óleo da transmissão	Especificação do fabricante	2 litros cada 30 000 km
Lavagem simples		4 a cada 5 000 km
Lavagem completa		1 a cada 5 000 km
Licenciamento	Considerado valor do IPVA e seguro obrigatório	
Manutenção	Considerar 9% do valor do veículo em peças 60% do valor de peças em mão-de-obra 3/10 do valor de uma re-tífica em 2 anos - T.M. 235	0,148

COMPONENTES DOS CUSTOS

ITEM	CZ\$
Veículo-base	81.349,29
Licenciamento	1.007,19
Óleo do motor	15,95
Óleo da transmissão	17,40
Lavagem simples	31,00
Lavagem completa	64,00
Combustível	3,10
Pneus e câmaras	661,81

Custos variáveis

ITEM	CÁLCULO	CZ\$
Combustível	3,10 : 10	0,31
Óleo do cárter	$\frac{3 \times 15,95}{10.000}$	0,01*
Óleo da transmissão	$\frac{2 \times 17,40}{30\ 000}$	0,01*
Lavagem completa	$\frac{1 \times 64,00}{5\ 000}$	0,01*
Lavagem simples	$\frac{4 \times 31,00}{5.000}$	0,02
Manutenção	$\frac{81.349,29 \times 0,148}{30.000}$	0,40
Pneus	$\frac{561,82 \times 4}{40.000}$	0,06
Câmaras	$\frac{99,99 \times 4}{40.000}$	0,01*
SUB-TOTAL		0,83
Riscos eventuais	0,035 x 0,83	0,03
TOTAL DOS CUSTOS VARIÁVEIS		0,86

* Valores arredondados

COMPOSIÇÃO DOS CUSTOS

Custos Fixos

ITEM	CÁLCULO	CZ\$
Depreciação	0,0095 x 81.349,29	772,82
Licenciamento	1.037,19 : 12	86,43
TOTAL DOS CUSTOS FIXOS		859,25

A Cobrasma adotou uma planilha bastante complexa, dividida em mais de 21 itens, onze ligados à manutenção

A Cobrasma divide sua planilha em 21 itens, onze deles diretamente ligados à manutenção do veículo. A depreciação é feita em 180 mil km, enquanto a quilometragem anual che-

ga aos 30 mil. Nos itens de manutenção, os técnicos da Cobrasma calculam o custo quilômetro dos componentes mecânicos, das regulagens e até dos pequenos reparos de funilaria e pintura, não englobados pela cobertura do seguro total, e que atingem a 1% do valor do veículo por ano.

Para simplificar, a planilha foi elaborada para ter apenas quatro itens freqüentemente atualizados: combustível, óleo lubrificante de cárter, câmbio e diferencial e pneus. Para concorrer uma média de 2 500 km por mês, os funcionários da Cobrasma recebem Cz\$ 1,30 por km.

DISCRIMINAÇÃO	VIDA/Km	VALOR/Cz\$(*)	CUSTO/Km
1. Depreciação	180 000	36 801,00	0,20
2. Combustível (gasolina comum).	9	6,10	0,68
3. Óleo motor (3 litros SAE 30) Super Shell	3 000	42,20	0,01
4. Óleo Câmbio/diferencial (2,5 litros SAE 90)	15 000	51,25	0,01
5. Lavagem simples	1 500	30,00	0,02
6. Lavagem com motor lubrificado 1/mês	3 000	65,00	0,03
7. 4 pneus /2 câmaras (5 x 60 x 15)	50 000	1 300,00	0,03
8. Bateria 12 Volts 35 a/h 1 cada 2 anos	60 00	330,00	0,01
9. Lona de freio e pastilhas	20 000	150,00	0,01
10. Plateau/disco/fricção/rolamento/serviço e colocação	60 000	800,00	0,01
11. Jogos de terminais e embuchamento direto (adotado 1,5% do valor do carro).	40 000	552,02	0,01
12. Diversos: platinado, velas, correias, retentores, condensadores bobinas, lâmpadas mangueiras, fusíveis, etc. (1,5% do valor do carro).	25 000	552,02	0,02
13. Amortecedores (2 dianteiros e 2 traseiros) + direção = instalados	25 000	845,00	0,03
14. retifica motor base de troca (motor não emperrado)	120 000	3 900,00	0,03
15. Funilaria/pintura fora do seguro (1% do valor do carro/ano)	30 000	368,01	0,01
16. Pequenos consertos diversos: regulagem do motor, regulagem do freio, reajuste geral, consertos de pneus e câmaras (1% do valor do carro)	15 000	368,01	0,02
17. escapamento (2 anos).	60 000	115,00	0,01
18. Balanceamento de rodas	24 000	40,00	0,01
19. Reparos em geral: gerador, motor de arranque, rolamento, escovas, etc. (1% do valor do carro/ano).	30 000	368,01	0,01
20. Seguros (inclusive de terceiros) prêmio anual.	30 000	3 268,23	0,11
21. Impostos e taxas (IPVA) + Serguros de responsabilidade.	30 000	514,14	0,02
			1,29

mks.- 1000
GUINDASTE HIDRÁULICO VEICULAR



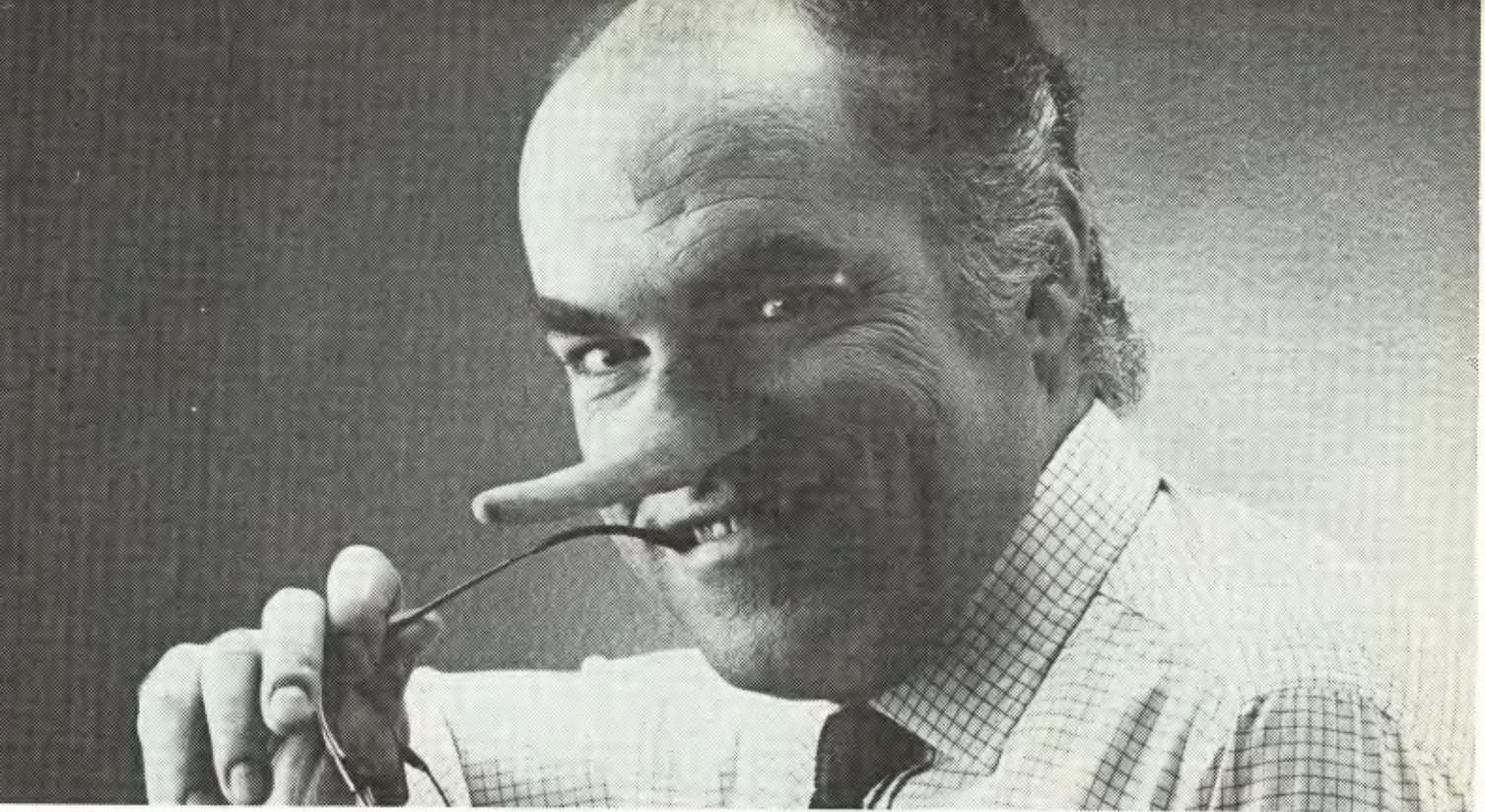
MKS-1000 A SOLUÇÃO DE FORÇA PARA O SEU VEÍCULO LEVE

Um guindaste hidráulico com capacidade de carga de até uma tonelada, projetado especialmente para instalação em caminhões leves e pick-ups. Esse é o equipamento que a Marksell lançou para facilitar ainda mais a movimentação das suas cargas. Além de propiciar uma economia de tempo e mão-de-obra, o MKS-1000 garante maior segurança nas operações de carga e descarga, tanto para as mercadorias, como para o operador.

Para conhecer as inúmeras aplicações dos novos guindastes MKS-1000 e suas versões, entre em contato com a Marksell e descubra a solução de força para transportar suas cargas.

marksell[®]
TECNOLOGIA QUE ELEVA

MARKSELL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS LTDA.
São Paulo: Av. Imperatriz Leopoldina, 1042 - V. Leopoldina - CEP 05305
Tels.: (011) 832-6359/261-4662 - Telex (011) 23835 SELC-BR



TEM VEÍCULOS QUE SÓ CONTAM VANTAGENS. OUTROS MOSTRAM O IVC.

Somente no ano passado, 80% de toda a verba aplicada nos veículos de mídia impressa foi destinada a veículos filiados ao IVC.

Por que esta preferência?

A explicação começa há quase setenta anos atrás.

Em 1914, já preocupados com a aferição da circulação de seus veículos, os americanos fundaram o ABC - Audit Bureau of Circulation.

Em 1961, seguindo os moldes do ABC, publicitários, anunciantes e editores brasileiros fundaram o IVC - Instituto Verificador de Circulação.

O IVC verifica a circulação dos veículos de mídia

impressa da seguinte forma:

Ele audita a parte industrial, desde a diferença entre as quantidades iniciais de papel e o saldo de estoque até a venda do encalhe e do resíduo de papel.

Levanta mapas de distribuição por bancas, zonas da cidade, capital e interior.

E chega até a

confirmar nomes e endereços que constam do mailing de assinantes de um veículo.

O resultado disso é publicado em relatórios detalhados mensais, trimestrais e semestrais.

Para você ter uma idéia, em 1983, o IVC forneceu 709 relatórios e informações juradas a cada um de seus filiados.

Baseados nestas informações, editores podem medir o grau de penetração de seus veículos nas diferentes regiões e corrigir distorções, se for o caso.

Baseados também, nestas informações, as agências de

propaganda podem fazer planos de mídia ancorados em dados reais do número de leitores e, conseqüentemente, aplicar a verba dos anunciantes com maior eficácia.

Não estamos dizendo para você desconfiar de um veículo não filiado ao IVC.

Dizemos apenas para você confiar mais nos veículos que são filiados.

IVC

INSTITUTO VERIFICADOR DE CIRCULAÇÃO

Rio: Rua Leandro Martins, 10 - 10º and. - Cep 20080.

Tel.: 263-7691.

São Paulo: Pça. da República, 270 - 9º and. Cj. 904 - Cep 01045.

Tel.: 255-4698.

Eu gostaria de receber, inteiramente grátis, o folheto com maiores informações sobre o IVC.

Nome:

End.:

Nº CEP:

Cidade: Est.:

Envie este cupom para Rua Leandro Martins, 10 10º andar - CEP 20080 - Rio de Janeiro - RJ.

Para reduzir a remuneração, o Detin esqueceu, definitivamente, que a gasolina ainda existe no Brasil

O Detin, Departamento de Transportes Internos do Governo do Estado de São Paulo, esqueceu, definitivamente, a gasolina como combustível. O principal objetivo é o de desesti-

mular o uso e, portanto, achatar ao máximo a remuneração por quilômetro rodado. A manutenção é calculada segundo uma média quinzenal, a primeira igual a 3,25% do valor do veículo tipo (Fusca) e as seguintes integrando acréscimos de 30% aa sobre o custo inicial.

O departamento, inclui ainda, juros de capital de 6% ao ano, quilometragem mensal de 2 mil km, uma lavagem por mês e pneus com durabilidade de 35 mil km. Sem incluir o compulsório ao combustível e custo/km chegou a Cz\$ 0,968.

OS CÁLCULOS DO DETIN														
Preço do Álcool em: 04/02/86 Cr\$ 3 100/litro														
VEÍCULO MARCA/TIPO	PREÇO DE MERCADO	PREÇO RESIDUAL (5 anos)	KM RODADO POR MÊS											
Fusca	42 257 000	24 400 000	2 000											
1- DEPRECIÇÃO														
PREÇO DO VEÍCULO 0 KM = Cr\$ 42 257 000														
(MENOS) PREÇO RESIDUAL = Cr\$ 24 400 000														
Cr\$ $\frac{17\ 857\ 000 \cdot 0,20}{24\ 000\ km} = Cr\$ 148,81$														
2- MANUTENÇÃO														
	0,0325 . 42 257 000 =	1 373 353												
	1,3 . 1 373 353 =	1 785 359												
	1,3 . 1 785 359 =	2 320 967												
	1,3 . 2 320 967 =	3 017 257												
	1,3 . 3 017 257 =	3 922 434												
	Média Cr\$ =	12 419 370	: 5 = Cr\$ 2 483 874	Cr\$ $\frac{2\ 483\ 874}{24\ 000\ km} =$	Cr\$ 103,49									
3- JUROS DO CAPITAL			4- LICENCIAMENTO (IPVA)											
			VEÍCULO/ANO	86 11/12	1985	1984	1983	1982	1981					
			VW SEDAN	594 000	626 700	479 100	435 900	395 400	350 400					
			Média =	Cr\$ 480 250										
Cr\$ $\frac{42\ 257\ 000 \cdot 0,06}{24\ 000\ km} =$			Cr\$ 105,64			IPVA = $\frac{480\ 250}{24\ 000\ km} =$			Cr\$ 20,01					
5- SEGUROS DPVAT E FACULTATIVO														
COBERTURA BÁSICA														
IMPORTÂNCIA SEGURADA = 1% 422 570														
PREÇO DE REPOSIÇÃO 1 953 000														
SUB-TOTAL (1) 2 375 570														
CUSTO DA APÓLICE CONF. TABELA FENASEG 83 370														
SUB-TOTAL (2) 2 458 940														
I.O.F. = 4% . Sub-Total (2) 98 358														
SEGURO FACULTATIVO 2 557 298														
SEGURO DPVAT 63 989														
TOTAL 2 621 287														
6- LAVAGEM COMPLETA SEM MOTOR, COM LUBRIFICAÇÃO														
PREÇO DA LAVAGEM = Cr\$ 75 500														
Cr\$ $\frac{2\ 621\ 287}{24\ 000\ km} =$ Cr\$ 109,22														
Cr\$ $\frac{75\ 500 \cdot 12}{24\ 000\ km} =$ Cr\$ 37,75														
7- DESPESA DE CONSUMO					CÁLCULO DE REEMBOLSO									
a) ÁLCOOL = Cr\$ $\frac{3\ 100}{8\ km/litro} =$ Cr\$ 387,50					ATUALIZAÇÃO DA TARIFA QUILOMETRO									
b) ÓLEO DO CÂRTER = Cr\$ $\frac{18\ 500 \cdot 2,5\ litros}{5\ 000\ km} =$ Cr\$ 9,25					VALOR ATUAL					NOVO VALOR	VARIACIONES		PARTICIPAÇÃO	
c) ÓLEO DO CÂMBIO E DIFERENCIAL . . = Cr\$ $\frac{26\ 500 \cdot 2,5\ litros}{15\ 000\ km} =$ Cr\$ 4,42					ITENS					VALOR	NOVO VALOR	CR\$	%	%
8- PNEUS					1- DEPRECIÇÃO					152,88	148,81	(4,07)	2,7	15,4
PREÇO PNEU = Cr\$ 364 594					2- MANUTENÇÃO					89,99	103,49	13,50	15,0	10,7
Cr\$ $\frac{364\ 594 \cdot 4}{35\ 000\ km} =$ Cr\$ 41,67					3- JUROS DO CAPITAL					91,86	105,64	13,78	15,0	10,9
					4- LICENCIAMENTO					20,39	20,01	(0,38)	1,9	2,0
					5- SEGUROS					106,83	109,22	2,39	2,2	11,3
					6- LAVAGEM					36,50	37,75	1,25	3,4	3,9
					7- DESPESA DE CONSUMO									
					a) ÁLCOOL					342,50	387,50	45,00	13,1	40,0
					b) ÓLEO DO CÂRTER					7,75	9,25	1,50	19,4	1,0
					c) ÓLEO CÂMBIO/DIF					3,67	4,42	0,75	20,4	0,5
					8- PNEUS					34,53	41,67	7,14	20,7	4,3
					SUB-TOTAL					886,90	967,76	80,86	9,1	100,0
					ARREDONDAMENTO					0,10	0,24	-	-	-
					TOTAL					887	968	81,00	9,1	100,0

A Phebo baseava todos os seus cálculos de reembolso no custo do Fusca. Agora, vai ter que mudar tudo

A Perfumarias Phebo paga diferenciadamente dependendo do combustível utilizado pelos seus funcionários. O veículo-padrão, — que, inevitavelmente, terá que ser mudado no próximo ano — acabou de sair de linha —, é o Fusca 1600. Admitindo uma vida útil de cinco anos, a Phebo não faz qualquer distinção, porém, nas médias de consumo, adotando 8 km/litro, tanto para os movidos a álcool quanto os à gasolina.

Entre os dados compilados de pesquisas diretas da empresa, os pneus são calculados para uma vida útil de 25 mil km e a quilometragem anual é estimada em 25 mil km.

A PLANILHA DA PHEBO					
COMPONENTES	CRITÉRIOS			CUSTO POR KM	
	QUANT. NECESSÁRIA	CUSTO UNITÁRIO	TOTAL		
COMBUSTÍVEL	1 litro	6,10 3,96	6,10 3,96	8 8	G 0,76250 A 0,495000
ÓLEO DO CARTER	2,5 litros	16,98	42,00	5 000	0,008400
ÓLEO DO CÂMBIO	2,5 litros	19,00	47,50	20 000	0,002375
PNEUS/CÂMARA	4 unidades	498,15	1 992,60	25 000	0,079704
LAVAGEM COMPLETA	1	90,00	90,00	2 100	0,042857
LAVAGEM SIMPLES	1	30,00	30,00	500	0,060000
LICENCIAMENTO (IPVA)	1	G 1 490,40 A 648,00	1 490,40 648,00	25 000 25 000	G 0,059616 A 0,025920
SEGURO OBRIGATÓRIO	1	63,98	63,98	25 000	0,002559
SEGURO GERAL	1	1 738,67	1 738,67	25 000	0,069506
MANUTENÇÃO	1	220,00	220,00	10 000	0,022000
DEPRECIACÃO	1	G 8 464,28 A 8 451,29	8 464,28 8 451,29	25 000 25 000	G 0,338571 A 0,338051
TOTAL CUSTO POR KM RODADO: CZ\$ 1,448088 (GASOLINA) CZ\$ 1,146372 (ÁLCOOL)					

A SKF remunera seus funcionários com base no preço da bomba de gasolina. O custo é uma média entre 5 veículos

A SKF, uma grande fábrica de autopeças, além de não fazer seus cálculos a partir do preço do álcool, remunera seus funcionários com base no preço de bomba da gasolina. Para chegar ao carro-padrão, a SKF faz a média entre os cinco veículos de maior preferência entre seus empregados (Fusca, Fiat, Chevette, Corcel e Passat). Dos custos isolados, divididos em apenas sete itens, quatro fixos e três variáveis, a empresa chegou ao custo final de Cz\$ 49 347,00 que, divididos por 56 mil km por ano, resultam no custo final de Cz\$ 1,37/km.

A TABELA DA SKF						
CÁLCULO	VEÍCULOS	VW 1600	FIAT	CHEVETTE	CORCEL	PASSAT
1. CUSTOS FIXOS						
a) Depreciação		8 446,00	10 450,00	10 085,00	16 515,00	15 337,00
b) Licenciamento		450,00	530,00	530,00	750,00	750,00
c) Seguro		2 557,00	3 355,00	2 969,00	5 747,00	4 745,00
d) Manutenção e lavagem		4 764,00	5 973,00	5 511,00	7 039,00	7 049,00
SOMA		16 217,00	20 308,00	19 095,00	30 051,00	27 871,00
2. CUSTOS VARIÁVEIS						
a) Lubrificação		310,00	310,00	310,00	360,00	360,00
b) Pneus		1 180,00	1 668,00	1 207,00	2 020,00	1 776,00
c) Combustível		26 088,00	19 891,00	27 766,00	22 543,00	27 407,00
SOMA		27 578,00	21 869,00	29 283,00	24 923,00	29 543,00
TOTAL		43 795,00	42 177,00	48 378,00	54 975,00	57 414,00
MÉDIA		49 347,00	36 000,00			
CUSTO/km			Cz\$ 1,37			

Qualidade e tecnologia se encontram na Massari.

“Tanque Irrigador. Tão bom que até o corpo de bombeiros usa.”



Isso mesmo: é um equipamento tão versátil que, em diversas cidades, é usado pelo Corpo de Bombeiros.

Sua capacidade varia de 6.000 a 14.000 litros.

A descarga se faz por gravidade ou com a ajuda do conjunto moto bomba, a diesel ou gasolina.

Tem barra de irrigação com bicos de pato, além de controles opcionais, desde a cabine, para sucção, carregamento e recalque.

“Tanque Espargidor com sistema de distribuição uniforme do asfalto.”



Para que o espargimento de asfalto seja uniforme e proporcional à velocidade, o sistema é integrado à caixa de câmbio.

A barra espargidora vem com bicos de bronze e um sistema de aquecimento com serpentina, maçaricos a óleo diesel pressurizado e elevado à temperatura de combustão.

Possui um conjunto moto bomba a gasolina ou diesel.

Sua capacidade é de 6.000 a 9.000 litros.

Vem equipado com termômetro, tacômetro e mangueira de espargimento manual.

Representantes:

Rio de Janeiro.....(021) 551-8895
Belo Horizonte.....(031) 212-1069
Curitiba.....(041) 247-3844
Salvador.....(071) 247-8729



MASSARI S.A.

Fábrica e Vendas: Estrada do Rio Abaixo, n.º 1140 - CEP 08580
Itaquaquecetuba - SP - Fone: (011) 464-1811 - Telex: (011) 39354 MIUS

Vendas: Av. Francisco Matarazzo, 350 - CEP 05001
São Paulo - SP - Fone: (011) 825-4533 - Telex: (011) 53280

E elas se atreveram a fazer transporte

Se Adão pudesse adivinhar o resultado, com certeza, não teria doado uma costela a Eva. E hoje não haveria tantas mulheres fazendo transporte com competência

Os tempos são outros. Mas, a verdade é que ainda se estranha a presença feminina no transporte — “máfia”, tradicionalmente dominada pelos homens. Assim, as mulheres que ousam desafiar o preconceito ganham logo a fama de pouco femininas ou até de abrutalhadas. Ou então, de irresistíveis.

No entanto, o que a repórter Lígia Maria Cruz descobriu, após entrevistar sete notáveis do transporte brasileiro, foram pessoas absolutamente normais. São mães, esposas e, principalmente, profissionais capazes que, por contingência ou escolha, estão atuando com sucesso num dos setores mais complexos do mercado.

Com posturas diferentes, elas falam das suas experiências e, especialmente, das dificuldades de um dia-a-dia partilhado entre família e empresa e dos preconceitos que enfrentam, tanto no plano das idéias, como na presença física.

Misturando relatos íntimos e vivências profissionais, elas desmitificam também a tese de que triunfaram mais graças ao poder de sedução que à sua competência administrativa. Femininas? Sim. Mas, também boas empresárias.

“Paguei as dívidas, diversifiquei e ampliei muito os negócios”

Bettina Lenci, 42 anos, viúva por duas vezes, quatro filhos entre 6 e 16 anos, ex-repórter fotográfica, é presidente do Conselho de Administração da Translor, 550 funcionários, frota superior a 300 veículos.

“Difícilmente, uma mulher montaria uma empresa de transporte. Eu herdei a Translor”, explica. Como as outras mulheres do setor, Bettina assumiu o controle da empresa devido a uma viuvez súbita. Não estava preparada para desempenhar o novo cargo. Por isso, teve que experimentar duras provas, momento de insegurança e desespero.

Isso aconteceu em 1974, num período

bastante delicado da economia nacional. “No início, eu só pensava em como salvar a empresa e sobreviver”, conta ela. Até então, seu conhecimento sobre

a atividade se restringia a informações recebidas do marido, Valter Lorsch, fundador da empresa e pioneiro de transporte de veículos no país. “Fui casada com um homem que tinha uma macrovisão do transporte”, diz Bettina referindo-se às incursões do ex-marido a países desenvolvidos, na tentativa de trazer novidades para o Brasil. Muitas dessas novidades que Valter tentou implantar aqui, culminaram em dívidas de US\$ 3 milhões que Bettina herdou junto com a empresa. “Ele tentou, quinze anos atrás, diversificar para os setores ferroviário, fluvial de cabotagem. Tentou também implantar um sistema de distribuição em grandes *magazines*, mas o momento era inadequado”, lamenta a empresária. Mas, as idéias ficaram. “O que estou fazendo é reeditar os planos de Valter”.

“No início não me preocupei em vender meu produto, mas em pagar as dívidas”, diz Bettina. “Parti para a negociação”, explica, nessa fase, deixou a empresa nas mãos dos empregados operacionais e gerentes. Não demorou muito, houve uma revolta dos diretores. “Disseram que se eu não arrendasse a empresa para eles, ela quebraria. Só eles poderiam salvá-la”, conta Bettina, confirmando que o golpe da viúva existe mesmo e não é brincadeira. Pensou em aceitar, mas deu-se conta que seria um grande erro e negou. Todos os diretores se demitiram. “Contratei, então, uma pessoa capaz de administrar na crise, Luiz Loretto”, explica Bettina.



Bettina era apenas a esposa de Valter Lorsch, respeitado transportador, de idéias muito avançadas. Ficou viúva e teve de trocar suas câmaras pelo comando de uma empresa altamente endividada

Com uma pessoa de confiança na presidência, foi possível arrumar a casa. A solução foi diversificar, conta Bettina. Com a crise no setor automobilístico, suas cegonhas ficaram paralisadas no estacionamento da empresa e a salvação foi partir para a carga geral.

Aparados os "rabos financeiros", e superada a morte do segundo marido, Bettina afirma que começou a expandir seus negócios. "Comecei a tomar gosto pelo crescimento e passei a buscar mais alternativas", diz ela, fazendo alusão às atividades atuais da empresa como transitária de carga e exportadora de *know-how* para outros países, como a China, entre outros.

"Nunca senti preconceito contra mim no setor", diz Bettina. Mas, "às vezes, me deparo com situações 'quase' que indecorosas, não de má fé, mas de paternalismo. Não preciso de proteção. Às vezes em negócios os homens pensam que só eles estão me favorecendo", revolta-se. Para ela, os homens estão sentindo a necessidade da presença da mulher. Prova disso, foram os convites que recebeu, um de Mário Amato, para fazer parte da diretoria da Fiesp, e outro para participar da chapa da Fenatac. "A mulher é prática, pragmática e decidida", resume Bettina, falando sobre as agruras de conciliar tantas atividades com a vida doméstica e a atenção aos filhos. "Acho que a diferença do empresário e da empresária, é que ele tem em casa uma mulher para cuidar dos filhos e a empresária não", reclama Bettina.

"Mas, acho que é legítimo dizer que cheguei no ponto da auto-realização", confessa, referindo-se à atuação profissional. Por outro lado, acha que é difícil encontrar um homem que aceite participar de uma vida com uma mulher atuante. Talvez, nesse plano também persista uma ponta de discriminação.

"Nos negócios, não podemos nos fiar só na intuição feminina"

Nelly Nogueira, 62 anos, diretora tesoureira da Transportadora RA, comanda cerca de setecentos funcionários, doze filiais em dez estados e uma frota de 180 caminhões.

"Fui pioneira por escolha, faço questão que se diga isso", diz logo no começo. Há 35 anos no setor, é a primeira mulher empresária a assumir, por opção, o comando de uma empresa de transporte rodoviário de cargas.

Na época em que tomou essa decisão, com 26 anos, Nelly trabalhava para uma companhia de seguros, que, coincidentemente, resolveu criar um seguro para o transporte. Nelly visitava cerca de trinta empresas por dia, vendendo prêmios e fazendo a cobrança. Numa dessas andanças, devido ao seu bom contato com



Nelly é contra um mesmo empresário acumular a presidência de três entidades

os diretores das transportadoras, foi convidada a assumir as cotas de participação de um dos sócios da RA que estava se retirando. "Achei a proposta interessante, comprei a parte do sócio que estava saindo e entrei pra valer", relembra Nelly.

Com os sócios Aristóteles de Carvalho Rocha e Paulo Ferraz de Matos, não houve problemas de aceitação, "Rocha tinha outro negócio e eu acabei tomando conta da RA sozinha. Mas, os outros transportadores não viram minha entrada no setor com bons olhos", diz Nelly. "Se, na época, uma mulher que dirigia um automóvel vivia ouvindo insultos no trânsito, imaginem dirigindo uma empresa de transporte".

Em 1951, a RA tinha uma diminuta frota de caminhões leves de marcas que nem existem mais no país — Mack Dodge —, para entregar e coletar mercadorias. O resto era feito pelos carreteiros. "Era a primeira geração do transporte que estava surgindo. Muitos começaram em uma portinha, com um caminhão e usavam muitos carreteiros", recorda Nelly. Desde esse tempo, o transportador já vivia em função do carreteiro, mas nunca soube dar valor ao autônomo. Hoje, lamenta seu desaparecimento", comenta.

Com fim da segunda guerra, começou a haver mais regularidade no transporte e a construção de estradas possibilitou a expansão da atividade para outros estados. A primeira empreitada interestadual foi um carregamento de dinamite para a Bahia. "O transporte para o nordeste começou com bomba", brinca Nelly.

O começo foi muito difícil. "O fato de entrar numa área masculina assustava. Eu acho que, se você quer entrar num negócio, tem que aceitar as regras. Por isso, nunca aceitei privilégios", explica Nelly, ressaltando que as discriminações nunca existiram, porque ela nunca as aceitou.

Com uma filha pequena e um casamento desfeito, fortaleceu-se a idéia de que deveria atuar num setor onde pudesse sobreviver e sustentar a casa. Essa di-

visão entre família e empresa não foi problema para Nelly, que considera a mulher mais versátil do que o homem. "Não é fácil. A gente tem que se impor duas vezes: no plano das idéias e como mulher."

Atualmente, a RA tem voltado sua ação para o transporte de pneumáticos, que corresponde a 60% de suas cargas, ficando os outros 40% para mercadorias gerais. Só neste último mês de outubro, a empresa aumentou seu faturamento em 18% e está investindo alto em caminhões usados. Falando sobre a falta de caminhões, Nelly que, assistiu o setor se desenvolver, disse: "Se, hoje, o transporte é precário, naquela época faltava tudo. Não havia montadoras, veículos, nem volume de cargas. Os técnicos que aí estão foram se aperfeiçoando na prática".

Para Nelly, o que tem prejudicado o transporte é o excesso de vaidade de seus representantes. "O setor está bem representado, mas é preciso dar oportunidade a mais pessoas. Não aceito um mesmo presidente para três entidades ao mesmo tempo", reclama. Manifestando seu desagrado com a política do setor, ela lembra com nostalgia do tempo em que exerceu a vice-presidência extraordinária de Relações Públicas da NTC, a convite do então presidente Denisar Arneiro, em 1972. Faz questão de frisar que, desde então, tem participado sem cargos. "Descobri depois de velha que o homem é mais vaidoso que a mulher", comenta.

Segundo seu ponto de vista, deveria haver mais restrição à abertura de novas empresas, para por fim à concorrência nociva. Ao contrário, disse, os transportadores deveriam aliar forças para conscientizar o usuário sobre a importância do transporte.

"Não vejo razão para essa história de discriminação. A mulher cabe em qualquer setor desde que se ajuste. Essa coisa de intuição feminina existe. Mas, negócio tem que ser tratado como negócio. Não podemos depender da intuição", conclui Nelly.



Dora: “se eu não assumisse, ia tudo por água abaixo”

teiriço, por considerá-los muito perigosos. “A pintura tem que ser estudada em cores claras. Detesto essa tendência de cores vibrantes”, alega Dora, fazendo um caloroso elogio à TM porque a São Manoel conquistou o terceiro lugar no concurso de pintura de frota.

“Quando trabalho esqueço os problemas, mas não tenho tempo para nada. Não me apaixonei mais. Sinto falta de um companheiro, embora só me case de novo se ele puder me sustentar. Quero a empresa fora de minha relação afetiva”, conclui.

“Como sou mulher, está difícil vender minhas idéias”

Helenita Novelli, 43 anos, casada, mãe de dois adolescentes, advogada, diretora de sindicato e da empresa Bussoti Baptista Transportes, comanda com mais dois irmãos, cerca de sessenta funcionários e uma frota de 45 caminhões-tanque entre rígidos e articulados para o transporte de derivados de petróleo e álcool. A empresa opera em vinte cidades de cinco estados.

Com 29 anos de existência, a Bussoti Baptista opera, desde o início, com a carga líquida. Mas, o seu quadro executivo há apenas cinco anos tem a participação da mulher.

Com o afastamento do pai, Ignácio Baptista, a empresa passou a ser dirigida pelos filhos. Helenita confessa que assumiu seu posto na Diretoria, por opção e especialmente por ser empresa da família e por considerar fascinante participar de um setor que tem muitos desafios e ainda é embrionário. “É um dos setores



“Só compro o que posso pagar. E não me canso de pechinchar”

Dora Pampado Casquel, 46 anos, viúva, quatro filhos, advogada, fazendeira, preside a Auto Ônibus São Manoel, oitocentos funcionários, frota superior a 180 ônibus.

Filha de fazendeiro e pertencente à família tradicional de São Manuel, Dora sequer imaginava que um dia estaria à frente de uma empresa de transporte rodoviário de passageiros. Assumiu essa atividade seis anos atrás, meio de impacto, com a perda irreparável do marido. Até então, Dora estava confinada a uma vida doméstica, dividindo seu tempo com o marido, os filhos e a pintura.

Depois de um mês, passado o estado de choque, Dora decidiu que caberia a ela prosseguir a administração do marido — os filhos estavam todos ligados à atividade agropecuária nas fazendas da família. “Foi um desespero. Se eu não assumisse, tudo iria por água abaixo”, disse. Decidida, contratou uma equipe de consultoria para saber qual era a situação da empresa e ao mesmo tempo começou a fazer cursos de administração, manutenção, controle de caixa e outros para integrar-se à realidade.

Em pouco tempo, Dora criou um organograma, dividiu a empresa em setores com autonomia, para dinamizar a administração, e implantou um computador para auxiliar no controle das operações e serviços. Dora tinha que manter o nível de serviço alcançado pela São Manoel nos 52 anos de sua existência. “O ponto principal é zelar a qualquer custo pela imagem da empresa”, considera Dora, referindo-se especialmente à reformulação da frota que está realizando. Mas, reclama que a falta de veículos tem emperrado o ritmo da reposição. Dos 42 ônibus comprados este ano, somente

seis foram entregues. À sua maneira, Dora, discordando em alguns pontos da forma de administrar do marido, decidiu “arrumar a casa”. Investiu no patrimônio da empresa, trocando o computador por um mais potente e comprando sedes próprias para as garagens da empresa. São 22 instalações ao longo do miolo do Estado de São Paulo até a divisa de Minas. Nessas instalações, Dora construiu dormitórios e restaurantes para seus motoristas. “Só a garagem de Barretos, tem 20 mil m²”, falou orgulhosa. Com os investimentos que fez, a empresa cresceu 40% durante a sua administração. Com esse resultado, foi possível pagar as dívidas que assumiu junto com o controle da empresa.

Nesse aspecto, Dora lembra que o marido apostava mais e assumia riscos muito grandes. “Eu assumo o que posso pagar a longo prazo. Discuto preço até chegar onde quero. Por isso, os homens dizem: ‘Deus me livre fazer negócio com você!’”, brinca Dora, explicando que sua persuasão nos negócios não tem nada a ver com o fato de ser mulher, mas com seu tino para o comércio.

Uma novidade de sua administração, foi a decisão de ganhar a concorrência para a implantação do transporte coletivo em São Manuel. “Eu não podia aceitar que outra empresa passasse em frente à minha casa, sendo eu dona de empresa de ônibus”, comenta. Hoje, o transporte urbano opera com seis veículos diários.

Apesar de afastada da pintura, seu lado artístico impera na hora de discutir o *design* de seus ônibus. “Quando compro um ônibus, me coloco no lugar do passageiro para saber como ele se sente”, diz. Para Dora, o ônibus rodoviário deve ter todas as comodidades possíveis: café e água à bordo, manta e travesseiros, poltronas confortáveis, e vídeo-cassete para as viagens mais longas. Desaprova os pára-brisas amplos de vidro in-

mais importantes da economia, que movimenta tudo, desde a produção até o consumo", argumenta ela.

Apesar de estar há pouco tempo no setor, Helenita abraçou a atividade sindical e atua na comissão de carga líquida do Setcesp. Tempo para ela não é problema. É possível conciliar muito bem administração de empresa, sindicalismo e vocalato na Justiça do Trabalho.

Sua afinidade com o sindicalismo é coisa antiga. Desde sua experiência acadêmica, tem acumulado informações e estudado o assunto, não só no Brasil, mas em várias partes do mundo. Diante dessa visão generalizada, Helenita arrisca o palpite de que a tendência do sindicalismo no Brasil está se aproximando do pluralismo. O modelo que, aliás, tem sua simpatia e representa evolução. "O transporte é muito diversificado: temos carga fracionada, itinerante, perigosa, líquida etc. Nada mais natural que cada setor desses tenha seu sindicato", considera a empresária. Mas, essa sua postura diante do pluralismo sindical é solitária, no meio de transporte. "Não estou querendo pixar o sindicato, estou nele para ajudar. Só que acho mais saudável cada setor defender seus próprios interesses", explica.

Especificamente no seu setor, a carga líquida, Helenita acha que há muita desunião entre os transportadores e que, por ter características muito particulares, deveria ser separado de todo o resto. Para ela, no plano das cargas, a líquida começa a ser diferente porque, além das regulamentações normais, sofre também as do CNP - Conselho Nacional do Petróleo. "A operação, o frete - é tudo muito específico. Estou defendendo a idéia de criarmos uma associação própria e não estou sendo bem recebida", confessa.

Helenita diz que preconceito no setor ela só percebe no plano das idéias: "Estou tendo dificuldades de vender minhas

Helenita acha que o transporte apresenta muitos desafios. Crítica, porém a desunião que impera na carga líquida, "um setor muito árido e muito difícil"

idéias e acredito que isso está associado ao fato de eu ser mulher. Talvez, fossem aceitas se partissem de um homem", diz.

Na sua vida doméstica, sente-se privilegiada por contar com o apoio da família e ter, há mais de quinze anos, a dedicação de uma senhora que conhece mais a sua casa do que ela própria. "Não me sinto dividida por causa de meus filhos. Eles respeitam meu trabalho e meu marido é o meu maior incentivador", comenta Helenita. No início da atividade, titubeou um pouco para assumir, porque se sentia inibida diante de tantos homens. Mas, que graças à sua perseverança e ao incentivo recebido, superou seus medos.

Sua ação na empresa é mais administrativa e jurídica. Dificilmente, trata diretamente com empregados, muito embora isso não seja problema. "Percebi que o empregado braçal é, muitas vezes, mais educado e respeitador que muita gente culta por aí", diz Helenita.

Para Helenita, o setor de carga líquida é muito difícil e árido. "Faltam técnicos e a desunião desse segmento é muito grande", reclama ela, explicando que, especialmente, no campo da legislação, tudo é muito confuso. "No aspecto da legislação, somos uns coitados. As leis são muito falhas", complementa.

"Quem vive para a empresa, não tem tempo para cuidar de casa"

Tânia Drummond, 37 anos, casada pela segunda vez, e ex-manequim, diretora da Transportes Continental, com filiais em cinco estados, seiscentos funcionários e uma frota de duzentos caminhões.

A participação em transporte é quase uma tradição na família de Tânia. Fundada em 1946, por seus pais, em Vitória, do Espírito Santo, a Continental desde então tem mantido sua fidelidade ao transporte de cargas gerais. Quando menina, Tânia comparecia diariamente à empresa, na volta da escola, para encontrar-se com a mãe "Dona Filinha", Oliná, que participava da administração.

Há cerca de vinte anos, o pai de Tânia, seu Geraldino, resolveu doar 40% das ações para cada uma das duas filhas, já pensando em aliviar a carga imposta pela direção de uma empresa. Tânia foi fazer curso de língua estrangeira e entrou no mundo da moda como manequim.

Somente em 1980, resolveu deixar de ser apenas quotista da Continental para participar mais de perto do dia-a-dia da empresa. "Meus gerentes já estavam na casa há 32 anos. Senti que precisava tornar a empresa mais moderna e rentável", conta Tânia. Com a preocupação de mudar a aparência da empresa não se preocupou em nenhum momento em entrar numa área masculina. Em pouco tempo,

CARROÇARIAS CREMASCO



Construídas com madeira de alta qualidade, e 4 tirantes reforçados, o que as mantêm sempre alinhadas e não deixa entortar o chassi do caminhão.

Fabricamos carroçarias de diversos tipos e desenvolvemos projeto do cliente.



carroçarias

CREMASCO

R. Gabriel Leite de Carvalho, 654 - N.S. Aparecida
Fone: (011) 482-1281 - 482-2156 - CEP 13.300 - ITU - SP



DURAPOL RECAUCHUTAGEM PARA QUEM ENTENDE

Sistemas Prensa e Pré-Moldado

Recuperamos pneus de todas as marcas e tipos
Único Centro de Treinamento para Recauchutagem de Pneus Michelin



DURAPOL renovadora de pneus Ltda.

Av. Presidente Wilson, 6000 - Tels.: 272-5662 - 272-5673 - 273-8307 - CEP 04220 - São Paulo - SP

Durapol Ribeirão Pneus Ltda. (coligada)
Rua Equador, 1260/90 - (016) 626-2855 626-279 - 14100 - Ribeirão Preto - SP

Sistema de medição volumétrica de combustível com transmissão eletrônica



Registra com alta precisão o volume de combustível efetivamente consumido pelo motor do seu veículo de carga até décimos de litro.

TECNOBRÁS S.A.

Sede administrativa: Avenida Pacaembu, 1886 - CEP 01234 - São Paulo - SP - Tel.: (011) 872-7133 - Telex (011) 24297 HTIB BR
 Fábrica: Avenida Joaquim Boer, 792 - CEP 13470 Americana - SP - Tel.: (0194) 61-2367 - Telex (019) 1565 HTIB BR

VDO EM RIBEIRÃO PRETO

TACÓGRAFOS



- Discos Diagrama, Réguas para leitura, cabos, redutores, componentes.
- Vendas, Assistência Técnica e instalação.

Casa do
Velocímetro Ltda.

Rua Minas, 678 - CEP 14075
 Fone: (016) 626-0102 - Telex 166187
 Ribeirão Preto - SP

Representante: TECNOBRÁS ROD-CONTROL



Tânia zela pela aparência da empresa, mas não tem tempo para cuidar da casa.

já estava cuidando da filial do Rio de Janeiro e desenvolvendo ótima relação com os empregados. "Os homens, de modo geral, respeitam quem tem capacidade de trabalho e sabe o que está fazendo. Eu conhecia bem o trabalho", argumenta Tânia.

O passo seguinte foi a criação de um departamento especial para tratar da comercialização do transporte e representar a Transportadora Continental nos encontros e conferências para empresários da área. Preocupada com a modernização da empresa, Tânia acredita que as Transportadoras precisam também mudar no aspecto de apresentação. "Anteriormente, as pequenas e médias empresas de transporte eram simples galpões, com uma mesa para a emissão de conhecimentos de cargas. Agora, há uma preocupação também com a aparência", pondera a empresária, explicando que a modernização se estendeu a todas as instalações.

Atualmente, Tânia se ocupa das filiais em São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Belo Horizonte Salvador e Campos, ficando para seu cunhado a administração da sede em Vitória. "As decisões importantes são sempre tomadas a dois", explica ela. Essas atribuições exigem constantes viagens pelos estados. Mas, Tânia não se intimidou em acrescentar mais uma atividade em sua lista: aceitou o convite para representar o Estado do Espírito Santo na chapa da Fenatac. "Não sobra mais tempo pra nada", comenta a empresária, ao falar sobre sua movimentada vida profissional. Às vezes, passo semanas a fio sem

ligar para amigos e parentes por pura falta de tempo", diz. Nessa circunstância, concorda, "ainda bem que não tenho filhos".

Satisfeita por comandar uma equipe de funcionários, na maioria, masculina, Tânia diz que, por incrível que pareça, nunca teve problemas com os empregados da empresa. Em contrapartida, "quem vive para organizar uma empresa não tem tempo para administrar também uma casa", alega, lamentando a falta de bons empregados para residências.

Com a elegância de quem sempre trabalhou no mundo da moda, Tânia não lembra em nada o esteriótipo de uma mulher de negócios. Mas, que ninguém se engane com sua aparência delicada. "Acho que uma mulher pode ser superfeminina e, na hora dos negócios, agir como um homem."

"Somos dois pratos bem equilibrados de uma mesma balança"

Paulina Di Giorgio e Rosalinda Cupini, respectivamente, 42 e 34 anos, ex-repórter fotográfica e funcionária de companhia de importação, solteiras, são sócias da Transportadora Di Giorgio, 7 caminhões e 17 funcionários.

Para Paula e Rosa, como são chamadas, a atividade de transporte começou mais com a cara e a coragem do que com qualquer outra coisa. Meio-irmãs por opção - Paula adotou a mãe de Rosa - e

conjunhadas, em 1977, tiveram a informação através de um irmão de Rosa que a empresa Santa Rita de cimento, em Pirapora, estava precisando de caminhões. Juntaram-se os três, instalaram-se numa garagem em Sorocaba-SP e começaram a fazer agenciamento de veículos para a cimenteira. Com essa experiência, começaram a formar patrimônio e adquiriram quatro caminhões-tanque, para fazer o transporte de derivado de petróleo para alimentar os fornos da mesma empresa. Esse trabalho era exclusivo para a Santa Rita: levavam derivados e retornavam com cimento.

A sorte não sorriu muito para os três sócios. Uma mudança governamental determinou que o carvão-coque deveria substituir os derivados do petróleo na alimentação dos alto-fornos das indústrias. Os caminhões-tanque foram substituídos por três basculantes e o coque passou a ser o produto da Di Giorgio. Com a concorrência excessiva na região, o negócio ficou prejudicado e o irmão de Rosa resolveu se retirar da empresa.

Já nessa época, Paula que havia pertencido à comissão de carga líquida, no transporte de derivados, e participava de encontros do sindicato, achou que era hora de diversificar. Optaram pela carga fracionada, mas sem abandonar o transporte de coque.

Porém, a alteração da política do governo não deu chance aos pequenos transportadores, que foram praticamente esmagados pela concorrência. Descapitalizadas, tiveram que abrir mão de quatro conjuntos Scania para pagar as dívidas.

Foi o mesmo que começar de novo. Só que, desta vez, com dívidas. O que garantiu o negócio foi a carga fracionada, a dedicação extraordinária das duas empresárias e três caminhões carga-seca que restaram de uma incorporação feita tempos atrás de uma outra pequena transportadora, chamada KG.

Paula saiu a campo executando o trabalho de *Marketing*, enquanto que Rosa cuidava da administração e da área operacional. "Foi difícil vender para as empresas da região. Os homens não aceitavam negociar com uma mulher", comenta Paula. A saída foi contratar um homem para vender. Na hora de fechar o negócio, ela é quem aparecia e se impunha como profissional. "Eles duvidavam que eu entendesse alguma coisa sobre transporte", complementa.

Esse início de aceitação na região, especialmente por ser interior do Estado foi extremamente exaustivo. Fora as inevitáveis "cantadas", que Paula encara com bom humor. "Hoje, eles respeitam meus cabelos brancos", diz.

O investimento na Di Giorgio levou Paula até a estudar mecânica e dirigir caminhões, para não ser "enrolada" na manutenção e para treinar funcionários internos. Aliás, o descontentamento com



Paula e Rosa: enquanto uma vende fretes, a outra trata de administrar a empresa

a categoria de carreteiros envolve desde prejuízos de caminhões inteiros por descuidos banais e até morais. Andaram espalhando na cidade que Rosa e Paula eram amantes. "O sujeito vem pedir emprego, tem a cara-de-pau de cantar a gente e, depois, ainda sai falando que a gente é 'sapatão'", explode Paula.

Mas, hoje, esse tipo de coisa não as aborrece. A preocupação é fazer um transporte eficiente e crescer. "Somos dois pratos de uma balança", diz Rosa, defensora da agilidade nas decisões. "Ela segura a barra operacional e eu vendo o peixe na rua e trago trabalho pra nós", complementa Paula.

Atualmente, a Di Giorgio atua também como representante da Transportadora RA. "Foi uma união do útil ao agradável. A RA precisava de alguém para fazer a distribuição em Sorocaba e nós de alguém que fizesse a nossa em São Paulo", explicou Rosa, frisando que a parceria proporcionou a racionalização de custos e poupou altos investimentos com instalações.

Para Paula, a política do setor é uma "panela fechada" que tem preconceito contra a participação da mulher. "Acho que isso é falta de cooperação. As mesmas pessoas ficam acumulando cargos anos e anos".

PRODUÇÃO

INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

VEÍCULOS COMERCIAIS

MODELOS	PRODUÇÃO				VENDAS		
	Set-85	Jan/Set-85	Set-86	Jan/Set-86	1957 a 1986	Set-86	Jan/Set-86
Cam. Pesados	788	5958	888	8368	141.146	840	7821
Fiat 180/190	0	81	0	0	21.936	0	0
MBB 1519/2219	107	574	77	1.039	22.454	89	895
MBB 1924/2624	114	636	68	677	5.815	65	647
MBB 141B/1819	0	182	149	1.370	2.363	146	1.450
Scania	318	2.438	363	3.303	49.861	381	3.132
Volvo	249	2.047	231	1.979	10.052	159	1.697
Fiat 210	0	0	0	0	28.665	0	0
Cam. Semi-Pesados	2.013	11.812	2.539	20.622	228.519	2.196	17.275
Ford 13.000	759	1.998	771	6.745	27.696	394	3.844
Ford 19000/21000	15	197	27	276	2.999	215	487
GM D-70 Perkins	42	301	226	789	7.615	231	741
MBB 1313/1513	721	5.682	816	7.501	122.919	640	6.974
MBB 2013/2213	187	1.103	242	2.011	32.656	255	1.978
VW E 13/21	289	2.231	457	3.300	13.253	461	3.251
CB 900/950	0	0	0	0	11.608	0	0
GM D-70 DDAB	0	0	0	0	644	0	0
Fiat 130/140	0	0	0	0	9.129	0	0
Cam. Med. Diesel	1.275	8.670	1.181	10.966	516.955	1.156	9.432
Ford 11.000/12.000	145	1.634	147	1.540	79.703	139	1.292
GM D-60 Perkins	378	1.366	178	2.912	78.264	188	2.544
MB 1113	482	3.821	541	4.440	316.946	505	3.787
VW E 11-130	270	1.849	315	2.074	8.118	324	1.809
CB 700/750	0	0	0	0	14.888	0	0
GM D-60 DDAB	0	0	0	0	19.036	0	0
Cam. Med. Gas.	102	495	41	161	332.833	51	160
GM C-60	102	499	41	161	206.948	51	160
CB 700	0	0	0	0	6.763	0	0
Ford F-600	0	0	0	0	119.122	0	0
Cam. Leves	1.585	13.864	2.640	19.918	138.927	2.343	18.820
CB 400 Gas.	0	0	0	0	4.732	0	0
Fiat 70/80	0	17	0	0	6.756	0	0
Ford 2000	24	298	0	0	5.284	0	0
Ford 4000	358	5.468	918	6.245	2.668	825	6.046
MBB 608	465	3.870	722	5.588	91.697	655	5.194
VW 6.80/6.90	651	3.682	826	6.866	15.730	702	6.386
CB 400 Die.	0	0	0	0	9.634	0	0
Agrole 1600 D	67	529	174	1.219	2.426	161	1.194
Ônibus	757	4.845	1.001	6.809	169.259	719	6.179
MBB Chassis	386	2.629	542	3.649	97.003	403	3.366
MB Monobloco	199	1.242	283	1.901	55.263	145	1.661
Scania	129	642	126	810	11.116	135	767
Volvo	43	332	48	449	3.193	36	385
Fiat	0	0	0	0	2.684	0	0
Camion. Carga	8.924	54.337	9.023	74.319	1.079.738	9.754	71.271
Fiat Pick-up	1.345	6.307	1.430	9.243	72.122	1.135	7.558
Ford F-100	130	1.370	216	1.113	118.071	238	1.111
Ford F-1000	924	9.408	1.335	10.344	67.251	1.393	10.032
Ford Pampa	1.464	10.079	1.675	12.707	56.677	1.691	12.673
GM C-10 Gas.	159	1.605	200	5.439	275.473	181	5.292
GM C-10 Die.	1.604	8.613	804	10.379	103.393	1.016	10.370
GM C-10 Alc.	494	2.236	760	3.370	28.840	1.104	3.386
GM Chevy	726	3.684	904	6.448	17.652	1.368	6.424
Toyota Pick-up	220	1.493	280	2.317	35.066	274	2.284
Volks Pick-up	327	1.746	29	1.537	81.097	42	1.567
Volks Saveiro	1.331	7.596	1.390	11.422	42.435	1.312	10.574
CB D-100	0	0	0	0	2.648	0	0
Ford F-75	0	0	0	0	179.013	0	0
Utilitários	180	1.213	262	1.828	233.876	253	1.804
Gurgel	141	986	217	1.537	17.961	208	1.522
Toyota	39	227	45	291	334	45	282
Ford	0	0	0	0	215.581	0	0
Camion. Passag.	11.021	73.060	12.085	96.195	3.230.508	12.376	92.363
Automóveis	61.748	445.602	60.870	524.129	9.761.979	57.843	462.784
Total Geral	88.373	619.560	90.530	763.315	15.833.740	87.531	687.909

CARROÇARIAS PARA ÔNIBUS

Produção e Vendas Jan a Set e Set/86

EMPRESA ASSOCIADA	CARROÇARIAS PRODUZIDAS													
	URBANAS		RODOVIÁRIAS		INTERMUNICIPAIS		MICROS		ESPECIAIS		TRÔLEBUS		TOTAL GERAL POR EMPRESA	
EMPRESAS	JAN/	Set	JAN/	Set	JAN/	Set	JAN/	Set	JAN/	Set	JAN/	Set	JAN/	Set
CAIO	1740	217	18	—	14	02	232	31	01	—	—	—	2003	250
CAIO NORTE	73	10	—	—	01	—	—	—	—	—	—	—	74	10
MARCOPOLO	99	—	903	126	—	—	—	—	—	—	—	—	1002	126
ELIZÁRIO	347	46	—	—	36	04	221	22	—	—	—	—	604	72
NIELSON	—	—	930	118	—	—	—	—	—	—	—	—	930	116
TOTAL GERAL POR TIPOS	2259	273	1849	242	51	06	453	53	01	—	—	—	4613	574
EXPORTAÇÃO	26	—	110	32	06	—	30	02	—	—	—	—	172	34

Fonte: Fabus

MANUTENÇÃO DE TACÓGRAFOS COM A TÉCNICA E PRECISÃO VDO



- Representação e tacógrafos VDO.
- Componentes, cabos, redutores, discos diagramas, etc.
- Reboqcontroller II (odômetro especial para carretas).

IRMÃOS FERNANDES



IRMÃOS FERNANDES
COMÉRCIO E INDÚSTRIA
DE AUTOPEÇAS LTDA.

Rua Itabaiana, 431 - Belém Fones: 292-5171
292-6482 - 03171 - São Paulo - SP

Assistência Técnica Credenciada
há mais de 20 anos

Autos Antigos

AS MELHORES MARCAS DE TODOS OS TEMPOS

Assinatura dá direito a classificado gratuito. Assine AUTOS ANTIGOS

Desejo assinar Autos Antigos por 1 ano (12 edições)
Cz\$ 285,00

Nome _____

Endereço _____

CEP _____ Cidade _____

Anexo envio cheque cruzado nº _____
(ou vale postal) no valor de _____ nominal à

Revista Autos Antigos, para CP 54.186 - 01296 - São Paulo - SP

CURTAS

Tarifas em alta

As tarifas dos carreteiros continuam em alta. O preço médio pago pela Centrais de Fretes de Santa Catarina cresceram de Cz\$ 0,35 a t.km em julho, para Cz\$ 0,38 em agosto e Cz\$ 0,41 em setembro deste ano. Em outubro do ano passado, a cotação média não passava de Cz\$ 0,17. O aumento, portanto, foi de 140%. Lembre-se que, apesar da alta inflação dos meses de novembro a fevereiro, a 28 de fevereiro, o "pacote econômico" congelou os fretes. Mesmo computada uma inflação de 15% ao mês, antes do congelamento, o valor nominal do frete não deveria ter subido mais do que 80%. Quer dizer, houve, no período, acréscimo de 33,3% superior à inflação.

Mesmo assim, 46% dos 7 224 carreteiros que procu-

raram as Centrais de Fretes no trimestre julho a setembro não aceitaram as cargas. Dos 3 323 não atendidos, 1 368 (ou 41,2%) alegaram como causa o frete baixo.

Sindicato

Foi reconhecido, no dia 4 de novembro, pelo ministro Almir Pazzianotto, o Sindicato dos Transportadores Rodoviários Autônomos de Bens nos Estados do Rio de Janeiro e Espírito Santo. A nova categoria econômica integra o segundo grupo (empresas de transportes rodoviários) do plano da Confederação Nacional de Transportes Terrestres.

Novo presidente

O empresário José Carlos Gomes Carvalho, presidente da Abrave — Associação Brasileira dos Distribuidores de Veículos Automotores, tomou posse como presidente



da Associação Latino-Americana de Distribuidores Automotores — Aladda. A entidade congrega associações de distribuidores de praticamente todos os países da América Latina.

Uma das preocupações do setor é a criação de leis de

comercialização, disciplinando os interesses de concessionários, montadoras e usuários. O modelo brasileiro (lei Renato Ferrari) será importante subsídio para os demais países.

Os concessionários discutiram também os acordos de cooperação tecnológica em estudos por algumas montadoras e manifestaram-se pela preservação da individualidade das marcas e da margem operação de cada rede de distribuição.

Fundada em 1974, a Aladda tem como principal objetivo defender e desenvolver a categoria dos distribuidores de veículos em todos os países da América Latina.

Nova diretoria

Em decorrência da renúncia do presidente Márcio Edmundo Silva Sales — representante da Navemodal, que cessou suas atividades em 23/05/86 —, foi eleita uma nova Diretoria da Anarti (Associação Nacional de Armadores de Roll-on/Roll-off e Transporte Intermodal), com um mandato de um ano.

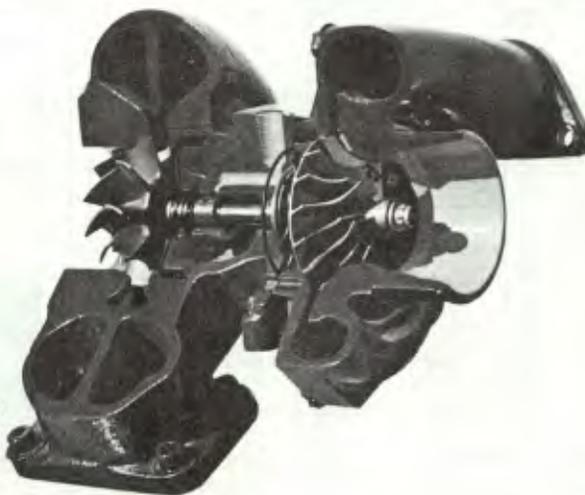
A nova Diretoria é constituída por José Carlos Franco de Abreu (Kommar), presidente; Laurits Anton von Lachmann (Global), 1º vice-presidente; Carlos Faria da Silva (Lloyd Brasileiro), 2º Vice-presidente; Marcus França Torres (Grancarga), 1º Suplente e Luiz Carlos Augusto Cordeiro (Comodal), 2º Suplente.

Rotores de cerâmica em novo turboalimentador

Novos turbalimentos estão sendo desenvolvidos com bocais de formatos variáveis e rotores de turbina de cerâmica, capazes de obter um ganho de 30% na velocidade de resposta e um aumento de até 40% em potência.

A informação, dada pelo vice-presidente da Garrett Allied Signal, Paul Craig, durante a semana de inauguração da nova fábrica do grupo no Brasil — são 9 500 m² construídos em Guarulhos, SP, e que dobraram a capacidade de produção da indústria para 60 mil unidades por ano — que promete motores ainda mais econômicos e ágeis.

Usando nitrato de sílica, as novas turbinas, atualmente em teste em alguns clientes norte-americanos, reduzem o momento de inércia, pois utilizam rotores de turbina mais leves, acelerados mais rapidamente e com a mesma quantidade de energia. Em comparação com os de liga metálica, os rotores de cerâmica, além da redução do tempo de resposta, suportam temperaturas



de mais de 1000 °C e velocidade superiores a 190 000 rpm.

Complementarmente, a Garrett desenvolve uma avançada tecnologia aerodinâmica para bocais que aumentam a resposta do turbo. No caso, a área dos bocais é modificada pelo sistema de controle eletrônico do motor, permitindo que a área de vazão da turbina seja ajustada às necessidades do momento. Quanto menor o bocal, mais ele é apropriado para acelerações rápidas sem retardo, resultando num aumento da pressão in-

terna da turbina e da velocidade do gás.

Para velocidades altas e constantes, porém, é evidente que o bocal mais eficiente é maior, pois reduz a pressão de ar do escapamento e tem menor velocidade de turbina.

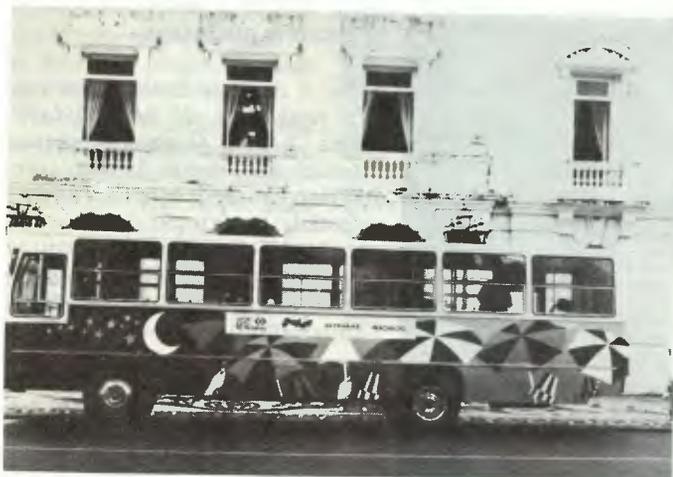
No Brasil, a Garrett espera aplicar mais US\$ 5 milhões, mesmo montante do custo da fábrica inaugurada, para outra ampliação, que a levará a uma capacidade de produção de 100 mil turbinas/ano a partir de 1987.

Vasp na Jamaica

A Vasp já começou a operar, todas as terças feiras, às 23h30, seus vôos charters para a Jamaica. Ovão, comercializado pela ATI Turismo, liga São Paulo a Orlando, passando por Manaus e Montego Bay, na Jamaica. Realizado pelo Airbus, o vôo é comercializado também na Argentina e, em sua primeira viagem, levou 22 turistas paulistas.

"Frevões"

A programação visual dos dez ônibus à metano de gás



natural que estão operando desde o final de outubro nas linhas regulares de Recife, utiliza cores fortes e vibrantes e traz como tema central o frevo, uma dança carnavalesca muito importante na cultura pernambucana.

Utilizando linguagem visual de fácil assimilação pelo usuário e capaz de se destacar na paisagem urbana, a decoração "frevão", como foram apelidados os ônibus, conseguiu boa dose de empatia com a população. O projeto é de José Milton Penido, diretor de arte da CBBA - Propeg, de Salvador.

Regina no Simefre

O empresário Cláudio Regina (Caio e Fabus) assumiu a presidência do Simefre - Sindicato da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários no Estado de São Paulo para o triênio 1986/89.

No seu discurso, Regina destacou a responsabilidade do sindicato pela movimentação quase total de pessoas e cargas no país. "Praticamente, todos os veículos e equipamentos de transportes são projetados e fabricados pelos nossos 140 associados dos setores rodoviário, ferroviário ou de veículos de duas rodas, com tecnologia, quase sempre, nacional", afirmou.

Hoje, o setor ferroviário ocupa 40 mil pessoas. Em 1985, produziu 1 881 vagões, 154 carros de passageiros e 28 locomotivas. Já as fábricas de implementos rodoviários têm 11 200 empregados. Em 1985, suas exportações para 22 países, atingiram US\$ 2,6 milhões. Por sua vez, o setor de carroçarias e ônibus ocupa 5 675 pessoas, produziu 5 506 unidades no ano passado e ex-



Cláudio Regina

portou US\$ 4,5 milhões para quatorze países.

Finalmente, a indústria de veículos de duas rodas ocupa 11 241 pessoas, produziu mais de 2 milhões de bicicletas, 161 mil motos e 29 mil ciclomotores em 1985. As exportações somaram US\$ 8,9 milhões.

• Escolhida a Junta Governativa da CNTT: **Benedito Dario Ferraz** (presidente), **Ubiratan Ricardo de Vieira Collares** (secretário) e **Agrário Marques Dourado** (tesoureiro).

Atendimento

O secretário Geral Adjunto do Ministério dos Transportes, José Menezes Senna, informa que continua funcionando normalmente o Programa de Atendimento ao Usuário - PROUSO. Através de telefonemas (a cobrar) qualquer usuário pode reclamar, criticar ou reivindicar soluções para os problemas do transporte. Basta ligar para um dos seguintes números:

DNER - a cobrar: 021 (800) 6152 Zayra Tinoco - 263-9988
RFFSA - a cobrar: 021 (800) 6155 Roberto Borba - 223-4090

SUNAMAM - a cobrar 021 (800) 8445 Fernando Luiz Nogueira Pedrosa - 222-6393
PORTOBRÁS - 225-3665
Astrogildo Cota

MINISTÉRIO - a cobrar: (061) 225-3355 Gustavo Me-deiros

Rio-Sul, primeira a comprar o Brasília

A Rio-Sul será a primeira companhia civil brasileira a utilizar o turboélice pressurizado Brasília. Já no final do próximo ano, duas unidades da aeronave estarão atendendo às linhas da companhia, que atendem 35 cidades do Sul e Sudoeste do país.

Para que isso aconteça, a Varig acaba de assinar com a Embraer contrato de vendas de duas unidades, além de duas opções de compra. Ao optar pelo Brasília, uma aeronave capaz de transportar trinta passageiros a 556 km/h, com autonomia de até 3 444 km, a Varig segue os passos das empresas aéreas regionais americanas. Elas lideram as compras do Brasília, com 59 unidades firmes, mais 63 opções. Apenas uma, a ASA - Atlantic Southeast Airlines, encomendou, inicialmente, dez unidades. Em setembro



deste ano, assinou contrato para mais 22, com 44 opções de compra. Primeira operadora do Brasília, a ASA já possui oito unidades em operação. O Brasília já está trabalhando também na Alemanha e na Noruega. A primeira unidade

da FAB começará a voar em janeiro de 1987.

Até o momento, a Embraer fechou contratos de venda do Brasília para treze países. São 172 unidades, oitenta vendidas firmes e 92 opções de compra.

“Lei barra avanço de nossos motores”

Norberto Farina, presidente da Massey Perkins, acusa a Lei da Informática de ser uma barreira ao desenvolvimento dos motores nacionais, condenando-os à desatualização

TM – Na sua opinião, quais são as prioridades a serem atacadas no transporte brasileiro?

Farina – Precisariamos reabilitar o transporte ferroviário e o marítimo – os modais mais baratos – e restabelecer o fluxo normal das mercadorias.

TM – No que a política tem prejudicado o seu setor especificamente?

Farina – No Brasil, os fabricantes de motores já conseguiram atingir um estágio excelente. Porém, a Lei da Informática vai deixar cicatrizes que poderão nos distanciar em muito do nível de tecnologia dos países desenvolvidos.

TM – De que forma?

Farina – Falta-nos a cobertura de sistemas eletrônicos sobre todos os pontos estratégicos do motor. Atualmente, já se usa a informática com grandes resultados para otimizar os débitos de combustível, ar, substituindo os governadores e otimizando os procedimentos de atraso ou adiantamento nas injeções. Em termos gerais, a melhora de 10% em consumo, vida útil e lubrificação, além de uma substancial economia de manutenção.

TM – Não há possibilidade de desenvolvimento desses equipamentos no país?

Farina – Este não é o problema principal. É ter ou não ter. O descompasso em tecnologia é muito rápido, principalmente, quando o equipamento é eletrônico. Deveríamos amadurecer o conceito de, que temos de ficar abertos a todos os avanços tecnológicos e desenvolvê-los. Inventá-los é uma perda de tempo.

TM – Então, não teremos tão cedo essa nova geração de motores?

Farina – Os sistemas de injeção eletrônica estão nos planos da família Q20. Pretendemos otimizá-los, através do controle dos volumes, da temperatura e da pressão de carga. A concepção do equipamento é que se complica. Além disso, é difícil assimilar todos os desenvolvimentos comuns e relâmpagos que acontecem na informática. Os motores aparelhados com o equipamento têm um

grande ganho de rendimento e potência, aliviando, conseqüentemente, o peso do conjunto.

TM – Quando teremos esses motores no mercado?

Farina – Em breve. Os turbo T4.236 já estão sendo testados no Equador e Peru e esperamos tê-lo o mais rápido pos-



“Com a lei da informática, vamos ficar para trás”

sível no mercado brasileiro.

TM – Tempos atrás, os motores Perkins tinham fama de fracos e milindrosos. O que fez a empresa para mudar esse conceito?

Farina – Acho que o grande mérito de nossa empresa foi, principalmente, o de reconhecer as deficiências do antigo motor. De fato, ele tinha problemas inaceitáveis no sistema de partida a frio e com a temperatura. A filosofia da empresa foi a de vender qualidade e trabalhamos duro para poder oferecer o melhor produto. Hoje, a situação mudou radicalmente, fazemos um acompanhamento rígido e a excelente qualidade de nossos produtos é atestada pelos nossos clientes.

TM – Como a Perkins sustenta o alto padrão?

Farina – Não basta vender um bom produto. Por isso, nos esmeramos ao máxi-

mo no acompanhamento de nossos quarenta distribuidores e quinhentos pontos de venda e patrocinamos cursos de treinamento intensivo. Um trabalho de pós-venda que inclui até uma escola volante.

TM – Qual é a participação da Perkins no mercado atual?

Farina – No total, temos 25,3% do mercado, 39,4% do agrícola, onde somos líderes absolutos, 30,9% do industrial e 17,7% no veicular. Evidentemente, todos os nossos esforços agora estão concentrados em alargar nossa participação neste último segmento, principalmente, para veículos estradeiros. Neste sentido, já está sendo lançado em VW 6.90 P, um Volkswagen com motor Perkins.

TM – Qual é o ritmo de produção hoje?

Farina – Estamos trabalhando em alguns setores em três turnos para produzir 5 600 motores por mês. Os 6 717 funcionários deverão fechar o ano com 56 mil motores produzidos.

TM – A empresa também tem sentido problemas de rentabilidade?

Farina – Sim. O governo precisa entender que, depois da decolagem do Plano Cruzado, os ventos tornam necessária a correção da rota para que os objetivos sejam atingidos. Particularmente na Perkins, estamos convivendo com uma defasagem de 18% nos preços.

TM – A programação direta deve ser feita hoje com três a quatro meses de antecedência. Como está se virando o mercado de reposição?

Farina – Todo o setor depende de apenas dois fornecedores, CAV e Bosch, que, certamente, não tem condições de atender ao mercado total. Para se ter uma idéia, só da Perkins existem 500 mil motores rodando no país. Para sanar essa deficiência, estamos importando 10% do volume de sistemas de injeção. Ou seja, de quatro a cinco mil bombas injetoras este ano.

TM – Como está a situação na retífica da fábrica?

Farina – Primeiro, gostaria de esclarecer porque fomos obrigados a tomar essa iniciativa. O sinal vermelho foi dado por pesquisas próprias, apontando os péssimos serviços prestados no mercado e que prejudicavam os usuários e a imagem da empresa, com raras exceções. Nossa retífica já reconcionou, de janeiro a setembro, 2 144 motores e o prazo de espera não ultrapassa os sessenta dias. A base de troca, no caso, foi possível com a internação de dois mil motores novos na retificadora para conseguir esse giro. A satisfação dos clientes é garantida e nossa meta é reconstituir 3 400 motores somente em 1986.

Entre para este clube fechado

Carta condensada com três edições mensais, dirigida a um pequeno e selecionado grupo de pessoas, LEGISLAÇÃO NOS TRANSPORTES organiza, interpreta e analisa as leis que interessam de perto aos empresários, advogados, economistas, contadores e administradores de transporte e distribuição.

Além da legislação específica de transporte, aborda projetos em andamento, leis aprovadas, decisões judiciais, falências e concordatas, economias fiscais e tributárias, salários, problemas trabalhistas e investimentos. Tudo isso com a mesma qualidade técnica e jornalística que garante, há 23 anos, o sucesso editorial da revista TRANSPORTE MODERNO.

Quanto mais cedo você entrar para esse fechado clube, melhor.

Estamos aceitando assinaturas a Cz\$ 558,23 por ano.

Portanto preencha logo o certificado abaixo.



**legislação
nos transportes**

FAÇA JÁ A SUA ASSINATURA

Desejo fazer uma assinatura anual de LEGISLAÇÃO NOS TRANSPORTES. Para isso (marque com um "x"):

() Estou enviando cheque n° _____ do Banco _____
em nome da EDITORA TM LTDA no valor de Cz\$ 558,23 () Solicito faturamento e cobrança bancária.

Nome _____ Cargo _____

EMPRESA _____

Ramo de atividade _____ Fone _____

Quero o recibo ou a fatura CGC n° _____

Em meu nome

Em nome da empresa

Insc. Est. _____

Envie meus exemplares para endereço da empresa endereço particular

Endereço _____ Bairro _____

CEP _____ Cidade _____ Estado _____

Data _____ Assinatura _____

(Carimbo da empresa)



GRÁTIS

Depois de pagar
a assinatura,
você receberá uma
bonita pasta para
coleccionar seus
exemplares de
legislação
nos transportes



Editora TM Ltda
Rua Said Aiach, 306
Fone 884-2122 São Paulo
CEP 04003

legislação nos transportes

ISR-40-3723/84
UP Central
DR/SÃO PAULO

CARTÃO RESPOSTA COMERCIAL

Não é necessário selar

O selo será pago por
EDITORA TM LTDA

01098 São Paulo-SP.



Caminhões Volkswagen e Petrobrás. Ajudando o Brasil a rodar.

Na condição de maior empresa do Brasil na distribuição de produtos derivados do petróleo, a Petrobrás Distribuidora S.A. detém grande experiência na operação de frotas de serviços para os mais diferentes tipos de transporte.

E foi com esse

conhecimento que a Petrobrás Distribuidora S.A. selecionou o caminhão Volkswagen 6.90 para a implementação de unidades de abastecimento de aeronaves, levando em consideração sua capacidade de carga, facilidade de manobra e obtenção de peças

de reposição através de seus concessionários, localizados nas diversas cidades do país, em cujos aeroportos estas unidades deverão operar.

É a avançada tecnologia dos Caminhões Volkswagen, colaborando com a Petrobrás não só para ajudar

o Brasil a rodar, como também a voar.



**CAMINHÕES VOLKSWAGEN.
QUALIDADE COMPROVADA.**



O FREVÃO TÁ NA RUA. A TODO GÁS.

Não durma no ponto. O Frevão já está circulando pelas ruas do Recife. Ao todo, são dez ônibus movidos a gás natural.

O projeto da Ultragas e do Governo de Pernambuco, que conta com o apoio da EBTU - Empresa Brasileira de Transportes Urbanos e da Petrobrás, foi desenvolvido com a tecnologia do Grupo Ultra e prevê a gradativa implantação do gás natural em toda a frota de ônibus da cidade.

Se você não sabe, o gás natural é considerado o combustível do futuro. As razões são muitas: é 100% nacional, pode ser produzido em larga escala, não polui o ar e sua utilização é super segura.

Daqui pra frente vá de Frevão. A todo gás.

