

transporte

MODERNO

PUBLICAÇÃO MENSAL - Nº 347 - ABRIL 1993 - Cr\$ 125 000,00


Editora TM Ltda

MAIORES
Mande já o
seu balanço

**OS PORTOS
DEPOIS DA
LEI 8 630**

ESPECIAL
Scania chega
aos cem mil

ENTREVISTA
Clésio Andrade



"EU CONHEÇO CADA PALMO DESTE CHÃO."

A qualquer momento, em qualquer lugar, nas ruas e estradas do Brasil, você cruza com um Scania. São caminhões pesados transportando cargas essenciais ou ônibus levando gente num ir e vir sem fim por esse País afora.

É a presença constante da Scania na vida brasileira, neste momento em que chegamos a mais um marco histórico: 100.000 veículos Scania produzidos no



**100.000°
SCANIA
BRASIL**

Brasil. São caminhões e ônibus de primeiro mundo, com avançada tecnologia e que, ao longo de nossos 36 anos de Brasil, mudaram profundamente o conceito e o perfil do transporte rodoviário do País.

Agora, a marca dos 100.000 veículos produzidos é um novo ponto de partida para nós, rumo ao futuro. Rumo ao Brasil do Scania 100.001, 100.002, 100.003...

TRANSPORTANDO O DESENVOLVIMENTO

REDAÇÃO**Editor**

Neuto Gonçalves dos Reis

Redatora-Chefe

Valdir dos Santos

Redator Principal

Gilberto Penha de Araújo

Colunista

José Luiz Vitú do Carmo

Fotógrafo

Paulo Igarashi

Serviços Editoriais

Freelance Comunicações Ltda.

Arte/Produção

Quatryx Produção Gráfica e Editorial Ltda.

Assistente de Arte/Produção

Lucy Midori Tanaka

Jornalista Responsável

Neuto Gonçalves dos Reis (MTb 8 538)

Impressão e Acabamento

Cia. Lithographica Ypiranga

Rua Cadete, 209

Fone: (011) 825-3255 São Paulo-SP

DEPARTAMENTO COMERCIAL**Diretor**

Ryniti Igarashi

Gerente

Marcos Antonio B. Manhanelli

Representantes

Carlos A. B. Criscuolo, Víto Cardaci Neto

Representantes**Paraná e Santa Catarina**

Spala Marketing e Representações

Gilberto A. Paulin

Rua Conselheiro Laurindo, 825 - conjunto 704

CEP 80060-100 Fone (041) 222-1766

Curitiba-PR

Rio Grande do Sul

CasaGrande Representações

Ivano CasaGrande

Rua Gonçalves Ledo, 118

Fone: (051) 224-9749 - Fone/Fax: (051) 224-5855

90610-250 Porto Alegre-RS

DEPTO. ADMINISTRATIVO-FINANCEIRO**Gerente**

Mitqui Uj

DEPARTAMENTO DE CIRCULAÇÃO**Gerente**

Cláudio Alves de Oliveira

Distribuição

LOBRA Mala Direta, Informática e Distribuição Ltda.

Assinaturas

Anual (doze edições) Cr\$ 1.366.000,00

Pedidos com cheque ou vale postal

em favor da Editora TM Ltda.

Exemplar avulso Cr\$ 125.000,00. Em

estoque apenas as últimas edições.

Dispensada de emissão de documentação fiscal, conforme R.E. Proc. DFT. 1 n° 14.498/85 de 06/12/85.

Circulação: 16.500 exemplares

Registrado no 2° Ofício de Registro de Títulos e Documentos sob n° 705 em 23/03/1963; última averbação n° 26.394 em 20/07/1998.

As opiniões dos artigos assinados e dos entrevistados não são necessariamente as mesmas de Transporte Moderno. Uma publicação de

**Editora TM Ltda.**

Rua Vieira Fazenda, 72

CEP 04117-030 - Vila Mariana São Paulo SP

Fone: **575-1304** (Linha seqüencial)

Fax: (011) 571-5869

Telex: (011) 35247

C.G.C. 53.995.544/0001-05

Inscrição Estadual n° 111.168.673.117

Instituto
Verificador
de Circulação

Filiada à ANATEC e à ABEMD

transporte

MODERNOAno 30 - n° 347 - Abril de 1993
ISSN n° 0103-1058 - Cr\$ 125.000,00

SUMÁRIO

FERROVIAS**11** Privatizar a operação, a saída europeia
Modelo ferroviário sueco conquista a Europa**EQUIPAMENTOS****15** 'Multicarga' faz intercâmbio de carroçarias
Além de içar, braço hidráulico bascula e remove**MONTADORAS****16** Scania brasileira ultrapassa os cem mil
Reportagem especial mostra quarenta anos de história, analisa os números e discute tecnologia da montadora no mercado nacional**MARÍTIMO****26** O que muda nos portos com a Lei n° 8.630
Mudanças previstas exigem transição negociada**ENTREVISTA****32** Clésio Andrade quer uma CNT mais acatada
Meta é inserir o setor no debate nacional

Leia em TRANSPORTE MODERNO - PASSAGEIROS

CARROÇARIAS**39** Conheça o 'Presence', o rodoviário da Mov
Veja também o que mudou no Engerauto urbano**MANUTENÇÃO****42** Já não se fazem reformas como antigamente
Renovação de frota reduz mercado de reformador**TRANSPORTE PÚBLICO****45** São Paulo abole remuneração por quilômetro
Mudanças incluem acordo com os clandestinos**SEÇÕES**

Cartas - 4 Neuto Escreve - 5 Atualidades - 6 Rumos e Rumores - 36 Produtos - 37 Última Parada - 48

Capa: Foto Joel Rocha

Anfir vai discutir uso do pneu *single*

TM publicou, nas páginas 20 e 21 do nº 345, correspondente a janeiro/fevereiro, matéria elaborada por professores da Escola de Engenharia de São Carlos, versando sobre pneus *single*. O assunto é de grande interesse para esta Associação, tanto que os pleitos junto aos órgãos competentes de trânsito e de transporte do governo para sua utilização normal do *single* partiram da Anfir.

Como a matéria em referência está em desacordo com o ponto de vista adotado e manifestado oficialmente pela Associação, sentimos-nos na obrigação de conhecê-lo mais pormenorizadamente, visando trazer o assunto de volta à discussão, agora com uma opinião discordante, mesmo porque, até então, havia em nosso meio unanimidade favorável à adoção do pneu *single*.

De maneira que solicitamos a

TM a gentileza de nos fornecer esses detalhes, cedendo-nos o material que sustentou a tese.

ANFIR — Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários
São Paulo-SP

□ *Foram enviados xerox dos seguintes trabalhos científicos desenvolvidos pelos autores do artigo "Extralargo Danifica Piso":* Implicações do Uso do Pneu Extralargo (Wide Single) nas Rodovias Brasileiras e Avaliação dos Efeitos Prováveis dos Limites Legais de Cargas por Eixos e da Sobrecarga sobre a Deterioração dos Pavimentos no Brasil.

Marketing no transporte público

Está previsto para o próximo congresso da ANTP uma comunicação técnica, de nossa autoria, com o título: "Uma Experiência de Mar-

keting Bem-sucedido em Transporte Público."

Trata-se do relato de medidas tomadas por uma empresa de ônibus para melhorar o sistema municipal de transporte coletivo.

Muito do que se conseguiu implantar tem a ver com as recomendações feitas no trabalho apresentado pelo editor de TM, engenheiro de transporte e jornalista Neuto Gonçalves dos Reis: "Comunicação e Marketing no Transporte", no 4º Etransport 92, realizado em outubro do ano passado, no Rio de Janeiro.

Solicito, por essa razão, cópia do mencionado trabalho, que, sem dúvida, será muito valioso para mim na troca de experiências sobre o tema.

Paul H. Nobre de Vasconcelos
João Pessoa-PB

□ *A solicitação foi atendida. Outros interessados também poderão solicitar cópias do trabalho à redação de TM.*



Sua frota vale ouro!

Sua frota vale muito para você. E a REDE TRANSPNEUS sabe o quanto é importante para sua empresa **RODAR COM QUALIDADE!**

Nossa linha de pneus importados e nacionais para ônibus e caminhões são fabricados com alta tecnologia e excelente performance, além de terem uma **ALTA MÉDIA DE RECAPAGENS** e o **MENOR CUSTO POR KM RODADO**.

Procure a REDE TRANSPNEUS. Garantia e Assistência técnica sempre perto de você!

SÃO PAULO

Pres. Prudente	(0182) 21-0199
Marília	(0144) 33-0300
Bauru	(0142) 30-5917
Sorocaba	(0152) 21-6377
Americana	(0194) 62-2291
São Paulo	(011) 951-7369

MINAS GERAIS

Belo Horizonte	(031) 462-4399
----------------	----------------

GOIÁS

Goiânia	(062) 295-1555
---------	----------------

CEARÁ

Fortaleza	(085) 272-8995
-----------	----------------

PARANÁ

Arapongas	(0432) 52-2336
Campo Mourão	(0448) 23-4132
Marechal Cândido Rondon	(0452) 54-2284

Dois Vizinhos	(0465) 36-2751
---------------	----------------

Ponta Grossa	(0422) 23-5415
--------------	----------------

Pato Branco	(0462) 24-2708
-------------	----------------

Curitiba	(041) 278-6890
----------	----------------

SANTA CATARINA

Chapecó	(0497) 22-2708
---------	----------------

Tijucas	(0482) 63-1067
---------	----------------

Joinville	(0474) 25-5536
-----------	----------------

Araranguá	(0485) 22-1766
-----------	----------------

TransPneus

Sua Rede Nacional de Pneus



NEUTO

ESCORTE

Idéias semelhantes

Iniciado em **TM** de março com a entrevista do ministro Alberto Goldman, o debate sobre a redefinição dos papéis do governo e da iniciativa privada no setor de transporte prossegue nesta edição com o depoimento do novo presidente da Confederação Nacional do Transporte, Clésio Andrade.

Vindas de um ex-comunista, as posições de Goldman foram, até certo ponto, surpreendentes. Além de se declarar favorável à quebra de monopólio dos sindicatos no fornecimento da mão-de-obra avulsa nos portos, o ex-secretário de Quêrcia defendeu a exploração do pedágio pela iniciativa privada, pregou a privatização dos serviços ferroviários, a transferência aos funcionários ou, em última instância, o fechamento do ineficiente Lloyd Brasileiro, investiu contra a cartelização do transporte rodoviário de passageiros e atacou a reserva de mercado do transporte de carga para o capital nacional.

As idéias de Goldman mostram muito mais semelhanças do que divergências com as defendidas por Andrade. Cada vez vai ficando mais claro que, embora não sejam panacéia para todos os males, a privatização e

o aumento da competição constituem caminhos inevitáveis para a modernização do setor.

Tome-se como exemplo o caso das ferrovias. A transformação da RFFSA de estatal em empresa independente, dedicada exclusivamente à infra-estrutura, e a privatização da sua operação constituem estratégias que encontram paralelo na atual experiência de vários países da Europa, como revela uma das reportagens desta edição. É preciso, portanto, abolir o quanto antes o rançoso paternalismo que sempre marcou as relações entre a Rede e o governo — seu principal acionista, mas também seu principal cliente. No entanto, nem tudo se resume num simples problema de gestão. Aí está o TGV francês para comprovar que uma tecnologia mais avançada pode dar lucro — mesmo nas mãos do governo.

É também bastante saudável a disposição do governo de não mais socorrer o Lloyd, estatal que já não faz mais falta. Parece duvidoso, no entanto, que a transferência para os empregados seja a melhor solução. No caso de a futura empresa vir a enfrentar dificuldades, não se sentiria o governo na obrigação de intervir?

A experiência mostra que a preservação de qualquer vínculo pode frustrar a mais bem-intencionada das privatizações. Foi o que ocorreu com a Aerolíneas Argentinas, cuja compradora se endividou para financiar a transação e acabou devolvendo a companhia ao governo. Qualquer semelhança com o caso Vasp pode não ser mera coincidência.

A quebra do cartel que domina o transporte rodoviário de passageiros exige cautelas semelhantes. A abertura total do mercado pode comprometer a segurança do serviço, como já aconteceu no Chile e como já se constata em São Paulo com a operação tolerada dos clandestinos.

Quanto à aplicação da lei dos portos, urge evitar os riscos da radicalização. Se a ausência de um acordo coletivo coloca todo o poder nas mãos dos empregadores, pode levar também a represálias crescentes (veja matéria nesta edição). Cabe ao governo desempenhar o difícil papel de bombeiro.

Finalmente, uma palavra sobre a conservação privatizada, movida a pedágio. É bem provável que o esquema só possa funcionar para trechos de grande fluxo, como, por exemplo, a ponte Rio—Niterói, a Dutra e algumas outras estradas. Nas demais, o governo não terá como furtar-se à sua obrigação de tapar buracos.

TRC perde um líder influente em Brasília

“Um abridor de portas.” Era essa a frase mais utilizada pelas lideranças do setor para definir Osório Coelho Guimarães, que faleceu aos 58 anos, vítima de câncer, no dia 13 de março, um mês após o suicídio de seu irmão Orestes, de 42 anos.

Mineiro de Presidente Olegário, Guimarães começou a trabalhar, quando ainda menino, como frentista do Posto Tamarante, em Patos de Minas. Mais tarde, trabalhou como ajudante de caminhão e como agente ferroviário em Goiânia. Sua atividade no setor começou na década de 1960, quando transportava mudanças dos novos habitantes do Distrito Federal.

Orgulhoso de suas habilidades esportivas, o novo empresário passou a dedicar-se ao tênis e a freqüentar as quadras dos generais durante o regime militar. Depois, durante os governos civis, as dos políticos.

Fundador, em 1969, da Astran, a associação que precedeu o Sindibrás — Sindicato dos Transportadores Rodoviários de Carga do Distrito Federal, Guimarães tomou gosto pela liderança empresarial. Em 1988, passou a acumular a presidência da Fenatac, federação nacional que, após a criação de diversas outras regionais, ficou limitada à base territorial da Região Centro-Oeste, e teve sua sede transferida de São Paulo para Brasília.

Guimarães também era tido como um empreendedor. Além de suas empresas Muda Rápido, Translocal, Transpeso, Volta Redonda (de quem detinha a representação em Brasília e em Goiânia) e Posto TRC, Osório foi o idealizador do Terminal Rodoviário de Cargas do Distrito Federal, que poderá receber o seu nome. Com início das operações em 1978, o terminal abriga atualmente 120 empresas operadoras, e tem



Osório C. Guimarães: perda para o TRC

um movimento diário de seis mil caminhões. O único posto de abastecimento do terminal — onde também fica a sede de suas empresas — é de sua propriedade. Neste ano, o terminal deverá inaugurar a fase de ampliação, que duplicará suas dimensões atuais.

Sebastião Ubson Ribeiro, que assumiu em janeiro a presidência da NTC, o nomeou diretor adjunto para Assessoria Política, confiando na sua resistência física. “Mas a morte de seu irmão o deixou muito deprimido”, contou um assessor de Ribeiro.

Governo Itamar monta segundo escalão

Depois de criar três secretarias no Ministério dos Transportes, o presidente Itamar Franco e o Ministro dos Transportes nomearam os ocupantes do segundo escalão: a Secretaria de Produção tem à frente Clóvis Aragão, ex-diretor do Geipot; para a Secretaria de Planejamento, foi nomeado Sebastião Hermano Cintra, ex-presidente da Fepasa e ex-diretor de Transporte Urbano da Emplasa e do Metrô de São Paulo, nos governos de Franco Montoro e de Orestes Quércia; e para a Secretaria de Desenvolvimento, nomeou-se Aurélio Hauschild, ex-diretor superintendente do Geipot e ex-diretor-executivo da EBTU.

A Secretaria de Produção absorveu o Geipot, subordinado a Aragão, a quem o DNER, dirigido por José Mascarenhas Filho, também se subordina; quanto à Rede Ferroviária Federal, ainda está sob o comando de Osires Stenghel, do período Collor. O novo presidente da CBTU, subordinada à mesma secretaria, é Isaac Papoutchi.

Foram criados, além disso, di-

versos departamentos vinculados às secretarias. Desse modo, a de Produção inclui o de Transportes Rodoviários, entregue a Ítalo Sobral (ex-DNER), o de Transportes Ferroviários, cujo diretor é César Bastos Motta, o da Marinha Mercante, cujo titular não havia sido nomeado até o momento de fechamento desta edição, e o de Portos e Navios, ocupado por Paulo Antônio Dantas.

À Secretaria de Planejamento estão subordinados o Departamento de Políticas e Prioridades de Transporte, cujo diretor é Ceci Vieira, e o de Captação de Recursos, cujo titular também não havia sido nomeado.

Dentre os três departamentos subordinados à Secretaria de Desenvolvimento, apenas o de Logística de Transportes tinha diretor nomeado até o fechamento desta edição (Paulo César Cortes Corsi).

Embraer faz ABS para caminhões e para ônibus

A Divisão de Componentes da Embraer, de São José dos Campos (SP), que produz peças de reposição para os aviões produzidos pela fábrica, desenvolveu um sistema eletrônico de freios ABS (antiblocante) para caminhões e para ônibus, com tecnologia própria. Em maio, o protótipo começa a ser testado em veículos, depois da aprovação dos ensaios por simulação em computador.

O lançamento do produto está previsto para novembro deste ano, quando a empresa, segundo promete, o oferecerá para as montadoras de caminhões, de semi-reboques e de ônibus, a um preço “que deixará a concorrência muito distante”, assegura o engenheiro Mauro Amano, do Departamento de Planejamento e Marketing da empresa. Segundo Amano, a Embraer já produz os freios ABS para os seus aviões e detém a tecnologia. “Vamos buscar os fornecedores no mercado nacional de componentes”.



Foto: Arquivo TM

A empresa abre filiais pelo interior e cresce para atender a todo o Brasil

Tresmaicense expande e compra Santa Rosa

Buscando ampliar sua fatia de mercado, a maior empresa do TRC gaúcho, a Tresmaicense, começou, há cinco anos, a expandir sua área de atuação pelo interior dos estados de São Paulo, do Rio de Janeiro e do Espírito Santo, além das praças de onze capitais. “Nosso projeto é atender a todo o território nacional”, afirma seu diretor superintendente, Nelson José Schiavi.

Para atingir o Mercosul, a Tresmaicense adquiriu a lendaria Santa Rosa, que, segundo Schiavi, passava por dificuldades financeiras. Ele não quis revelar o volume de investimentos feitos com essa aquisição, preferindo atribuir o crescimento da empresa (quando a maioria de suas concorrentes está encolhendo) “à competência e à dedicação de nosso pessoal”, como forma de estratégia política.

Privatizar é utopia, já disse Eliseu

O Ministro da Fazenda, Eliseu Resende, que fez sua carreira política na área dos transportes (como diretor do DER-MG, de 1964 a 1967, como diretor-geral do DNER, de 1967 a 1974, e como Ministro dos Transportes, de 1979 a 1982), já foi cético quanto às privatizações. Em entrevista concedida a **TM** 302, de março de 1989, quando era membro do

Conselho de Administração da Companhia Siderúrgica Belgo Mineira, Eliseu criticou o programa de privatizações do governo Sarney. “O setor privado persegue o lucro, e não exercerá função de caráter social se uma atividade for deficitária”, disse. E citou como passíveis de privatização “alguns filés-mignons” como a Linha Vermelha, a Ponte Rio—Niterói e os cem quilômetros da Via Dutra próximos a São Paulo, onde o fluxo de tráfego propiciaria lucro ao investidor.

Resende utilizou o mesmo raciocínio para falar sobre a possibilidade de privatização das ferrovias, citando como possível apenas a SR-3, que faz o transporte de minério no quadrilátero do ferro em Minas Gerais, e o trecho paranaense que leva a safra agrícola para o Porto de Paranaguá.

Na área portuária, disse, textualmente: “Sou cético quanto à privatização de terminais de carga geral, pois são deficitários.”



Foto: Arquivo TM

Resende agora comanda as privatizações

Projeto do Sest-Senat é adiado por um mês

A votação do projeto de lei de 1988 do ex-deputado Denisar Arneiro, que prevê a criação do Sest-Senat — entidades paralelas ao Sesi-Senai, para o qual o setor de transporte hoje contribui com 10% a 12% da receita — foi adiada, em 31 de março, por trinta dias, período em que passará pelas comissões de Seguridade Social e de Trabalho da Câmara dos Deputados.

Segundo Geraldo Vianna, secretário-executivo da CNT — Confederação Nacional dos Transportes, o adiamento funcionou como uma manobra do deputado Gerson Peres (PDS-PA), porque a CNI — Confederação Nacional da Indústria não tem interesse em desligar da indústria o setor de transportes da entidade.

Nesses trinta dias, segundo Vianna, a CNT deverá obter da CNI o compromisso de isonomia de tratamento, isto é, a destinação, ao transporte, de verba proporcional à sua contribuição. “Caso isso não ocorra, o projeto vai à votação, com muitas chances de aprovação”, assegura.

O orçamento da entidade da indústria para este ano está previsto em Cr\$ 30 trilhões, para o qual os transportes contribuirão compulsoriamente, via INSS, com 10% a 12%. “Reivindicamos não só a criação de escolas para a formação de mão-de-obra para o setor, mas, principalmente, recursos para a manutenção das entidades, na mesma proporção das contribuições.”

Geraldo Vianna lembra ainda que o Sebrae — Serviço Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa, para o qual as empresas de transporte também contribuem com 0,3% da folha de pagamento, não tem qualquer participação do setor. “Fica tudo nas mãos da indústria, embora o Sebrae receba recursos do comércio e dos setores de serviços”, denuncia.

Mercedinho fica médio com *intercooler*

O lançamento ocorrerá ainda no primeiro semestre, embora a fábrica nada confirme. A Mercedes-Benz é a primeira montadora a introduzir no Brasil o *intercooler* (turbina de resfriamento) no motor de um caminhão leve, que passará a ser OM-364 LA. "É um caminhão leve, ágil e ideal para o transporte em regiões metropolitanas, onde há corredores de alta velocidade, tais como os das marginais de rios ou os de trechos urbanos de rodovias, como, por exemplo, os de São Paulo", diz um revendedor Mercedes-Benz que teve acesso ao veículo. Para ele, esse caminhão, com caixa de seis marchas, é mais indicado para a distribuição de bebidas e de outras cargas de maior peso específico do que, por exemplo, remédios, para as quais os modelos 709 e 912 são suficientes.

O *intercooler* é um elemento que reduz as emissões, contribuindo para a melhoria do meio ambiente, mas, antes de mais nada, melhora o rendimento do motor, aumentando o volume de ar resfriado na turbina. O novo mercedinho deverá ser apresentado nas duas versões 1012, em toco, e 1014, em trucado. O projeto do trucado teria sido desenvolvido com a Randon, com rodado simples no eixo auxiliar, e teria opção de suspensão a ar.

Rodotrem transporta o milésimo caminhão

No desembarque de uma composição na estação do Pari, em São Paulo, no dia 26 de março,



Após dois meses de operação, a Rede passa a oferecer mais horários de rodotrem

proveniente da estação de Arará, no Rio de Janeiro, a Rede Ferroviária Federal completou o transporte do milésimo caminhão pelo sistema rodotrem no eixo Rio—São Paulo, dois meses após sua implantação comercial.

De 12 a 26 de janeiro, essa operação intermodal atendeu gratuitamente os usuários, sendo depois cobrada uma tarifa de US\$ 118 por carreta de 25 t, e outra de US\$ 82 por caminhão trucado de 15 t, que fica bem mais em conta do que o frete rodoviário para carreteiro, situado em torno de US\$ 300, para cavalo com semi-reboque, e de US\$ 210, para caminhão trucado.

Em 10 de março, a Rede passou a cobrar US\$ 65 por semi-reboque vazio e US\$ 106 por carreta carregada. O frete para caminhões em tocos e em trucados vazios era equivalente a US\$ 32,5, e em carregados, a US\$ 55,7.

A partir do final de abril, a Rede ficou de oferecer um novo horário diário de partida, às 15 h, com dez vagões, além de manter o habitual, às 20 h, com 22 vagões, em ambos os sentidos.

"Já temos contratos fechados com algumas empresas com garantia de vagões", adiantou o engenheiro Luís Fernando Oliveira do Vabo, gerente do Departamento Comercial da Rede, que prevê crescimento da demanda nos quatro horários de partida simultânea. Até o começo de abril, os principais usuários do sistema

eram: Aga, BR Distribuidora, Cargill, Cobrascan, Coperlago, Coperleste, Cosigua, Álcalis, Orniex, Transbrasileira e Copebrás. Os produtos mais transportados são: barrilha, sal, hortifrutigranjeiros, cereais (arroz, trigo, milho e feijão), gases pressurizados, óleo lubrificante, produtos químicos, bobinas de papel, chapas de aço, telhas de barro e madeira.

A partir do segundo semestre, deverá entrar em operação um rodotrem ligando São Paulo a Belo Horizonte, e vice-versa.

Transportadora ganha prêmio de qualidade

Ao completar trinta anos de atividades, a Sitcar — Sociedade Interestadual de Transportes Carvalho, de Poços de Caldas (MG), recebeu o prêmio de melhor empresa de prestação de serviços em 1992, conferido pela Companhia Siderúrgica Belgo Mineira. "Foi o melhor presente que ganhamos", afirmou Kennedy Donald de Carvalho, um dos sócios da Sitcar. Com uma frota de 210 veículos e com trezentos funcionários, a empresa mantém filiais em São Paulo, em Belo Horizonte e em Pouso Alegre. Além de transportar, desde há oito anos, produtos siderúrgicos para a Belgo Mineira, a Sitcar transporta alumínio, fibras químicas e latas de alumínio para outros clientes.

PISCA

■ José Vitalino dos Santos Neto, diretor da Roda Vita Transportes, de Marília (SP), é o presidente do mais novo sindicato empresarial do transporte rodoviário de cargas, o Sindmar, também de Marília, que reúne oitenta empresas

do município.

■ De olho na liderança do mercado de EDI (Intercâmbio Eletrônico de Dados), estimado em US\$ 50 milhões em 1994, a Interchange (grupo Citibank) acaba de ganhar a

participação acionária do Unibanco e do Banco Real, e de aumentar seu capital de US\$ 5,6 milhões para US\$ 10,2 milhões. Criada em 1991, a empresa atende mais de quinhentos clientes. Entre estes, cerca de quarenta pertencem ao setor dos transportes.

Correio já busca acordo com a NTC

O presidente da ECT — Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, José Roberto da Rocha Lima, esteve por duas vezes, em março, com o presidente da NTC, Sebastião Ubson Ribeiro Carneiro, depois que a entidade, que reúne os transportadores rodoviários de carga, entrou com uma representação junto à SNDE — Secretaria Nacional de Direito Econômico com denúncia de *dumping* contra o setor (ver TM 345).

Procurada, desde dezembro do ano passado, por TM, a ECT tem evitado fornecer qualquer informação sobre o assunto. Oficialmente, a NTC também não entra em detalhes sobre esses encontros. Porém, o noticiário da imprensa diária sobre eventual queda de Rocha Lima da presidência da ECT, por ser remanescente do governo Collor, teria precipitado a busca do entendimento.

No primeiro encontro, em jantar, em Brasília, Rocha Lima teria tentado mostrar a Ribeiro que não faz concorrência com as transportadoras rodoviárias, pois a maior parte das encomendas é transportada por avião. Porém, na visita à NTC, em São Paulo, confirmou que a ECT não emite conhecimento nem recolhe ICMS, e que seus caminhões têm sido barrados nas fronteiras dos estados. Para liberar a carga, estaria se valendo da lei que isenta as empresas públicas de recolhimento de impostos.

Na tentativa de minimizar a participação da ECT no transporte de encomendas, Rocha Lima teria dito que essa atividade con-



Foto: Divulgação

Com o novo caminhão, a Agrale passa a ter três opções na categoria dos leves

tribuiu com apenas US\$ 300 milhões para o faturamento da empresa no ano passado. “Essa quantidade é cinco a seis vezes maior que a de minha empresa”, teria desenvolvido Ribeiro.

Esses encontros, segundo a NTC, não deverão interromper o processo junto à SNDE, mas poderão adiar outra ação, que se acha em fase de preparação no Departamento Jurídico. Nesse processo, a NTC quer que a Justiça impeça o transporte de cargas pela ECT, atividade não prevista no estatuto dos correios.

Agrale 7 000 chega com nova nomenclatura

O caminhão é o mesmo apresentado no Salão do Automóvel de 1992 (ver TM 342), o 4 000 D, que, ao chegar à rede de concessionárias, em abril, passou a denominar-se 7 000D, para identificar o PBTC do veículo, como faz a Volks com o 7-90 e

a Mercedes-Benz com o 712. A capacidade de carga também é a mesma: 4 200 kg.

O motor também não mudou. É o MWM D229-4, de quatro cilindros e aspiração natural, com 93 cv de potência máxima a 3 000 rpm, que equipa a série 1 800. O câmbio é de cinco marchas, e a cabina tem estofamento revestido em tecido, ventilação forçada por dois ventiladores em seis saídas, pedais suspensos e central de fusíveis e relés instalada na parte frontal do painel.

O veículo tem sistema de freios de serviço ‘S-Cam’ totalmente a ar, e o de estacionamento, do tipo ‘Spring Brake’, que só libera o caminhão se houver ar no circuito. A suspensão dianteira ganhou molas parabólicas e barra estabilizadora com feixe de molas na traseira.

Como itens opcionais, a Agrale oferece: direção hidráulica, eixo traseiro com redução (4,10:1), ar quente, faixas decorativas nas portas e faróis auxiliares.

■ Redistribuir os cerca de oitenta projetos de lei em tramitação na Câmara dos Deputados para os novos relatores e acelerar o processo de votação são as metas do deputado Francisco Rodrigues (PTB-RR), que presidirá, neste ano, a Comissão de Viação e Transportes da Câmara.

Engenheiro agrônomo, 41 anos, Rodrigues é especialista em desenvolvimento urbano e rural.

■ Para congregar as empresas das áreas de Aeronáutica e de Espaço foi criada, em São José dos Campos (SP), a AIAB — Associação das

Indústrias Aeroespaciais do Brasil, abrangendo onze empresas, embora o universo chegue a duzentas entre fornecedoras de componentes, fábricas de aviões e prestadoras de serviços. O presidente da AIAB é Agenor Luz Morteira, que é também presidente da Tecnasa Eletrônica Profissional S.A.

PISCA

Estado do Paraná assume e constrói a Ferroeste

Linha Ferroeste/REFESA



A Estrada de Ferro Paraná—Oeste S.A. Ferroeste, que seria a primeira ferrovia construída e operada por iniciativa privada, graças a um consórcio de 27 empresas, criado em março de 1988, com um capital inicial de NCz\$ 50 mil (US\$ 423), virou estatal. Em dezembro de 1991, ela foi absorvida pelo governo do Estado do Paraná, que detém hoje 99% das ações e um capital de Cr\$ 30 bilhões. O governador do Paraná, Roberto Requião, fez um convênio com o Exército para construí-la.

A ferrovia, de 419 km de extensão, ligará Guaíra, na divisa com São Paulo, a Guarapuava, onde se encontrará com os trilhos da Rede Ferroviária Federal, que vão até Paranaguá, via Ponta Grossa e Curitiba.

O primeiro trecho, de 16 km (ver Mapa), é, na verdade, um ramal, destinado a ligar a Cooperativa de Agrária, em Três Rios, aos trilhos da Rede Ferroviária Federal, em Guarapuava. Concluído em março, começaria a ope-



Foto: Divulgação

As modificações no Bandeirante contribuíram para aumentar o preço em 37%

rar ainda neste mês de abril. Segundo informação divulgada pelo governo do estado, as 700 mil t de carga da cooperativa, antes transportadas sobre caminhões, passam agora a se valer dos trilhos.

O governo paranaense prevê custos de US\$ 600 milhões para a construção e a operação, e término da obra em 1996. Metade desse total deverá vir da iniciativa privada, para compra de material rodante e construção de terminais.

Divididas em duas fases, a primeira, de 248 km, unindo Guarapuava a Cascavel, e que custará US\$ 170 milhões, já está em obras. Para isso, o estado destinou a ela US\$ 127 milhões do orçamento. O restante deverá ser obtido sob forma de financiamento do BNDES. Atuando em seis frentes, o Exército promete concluir essa fase em fins de 1994.

A segunda etapa ligará Cascavel a Guaíra, em mais 171 km, com prazo de conclusão previsto para dezoito meses. Quando estiver pronta, a Ferroeste será integrada à Hidrovia Tietê—Paraná, para carrear a produção da safra do Centro-Oeste para o Porto de Paranaguá.

Toyota melhora série de utilitários Bandeirante

Conhecida como o dinossauro da indústria nacional de veículos, devido à sua antiguidade

no mercado (33 anos), a linha de utilitários e de picapes Bandeirante, da Toyota, ganhou, na versão 1993, algumas inovações já adotadas pela concorrência, tais como câmbio de cinco marchas, direção hidráulica, ventilação forçada e ar quente. Utilizando o motor OM-364, da Mercedes-Benz, os jipes e as camionetes Bandeirante são empregados por frotistas como veículo de apoio. Na nova versão, o tanque de diesel ganhou quatorze litros (ficou agora com 63 l, o que aumentou sua autonomia para 600 km) e foi deslocado da lateral para o centro do veículo, de modo a melhorar seu equilíbrio. A bateria foi retirada da parte inferior do assento e instalada dentro do cofre do motor.

A Toyota recalibrou molas e amortecedores para aliviar os solavancos, trocou o volante por outro, de perfil ergonômico, e colocou amortecedor na direção. Os cilindros de freio das rodas traseiras passaram a ter uma polegada e as lonas ficaram mais largas (75 mm), aumentando a capacidade de frenagem. O cilindro mestre do servo-freio das picapes de nove polegadas foi substituído por outro, de dez, para melhorar a progressividade e a suavidade da frenagem.

Essas alterações resultaram num aumento de 37% no preço, incluindo a inflação de março, informa a fábrica.

PISCA

■ A Ímola Transportes, especializada na distribuição de medicamentos na região metropolitana de São Paulo, está implantando a Fase Dois de seu projeto de expansão para ampliar sua área de atuação no interior

paulista. Suas filiais de Bauru e de Ribeirão Preto foram interligadas on line com a sede em Guarulhos, e a empresa já atende a 180 municípios.

■ 1993 pode ser o Ano Brasileiro

para a Educação de Trânsito. A proposta foi feita pela coordenação geral do Programa Volvo de Segurança no Trânsito, ao ministro da Educação Murílio Hingel, em audiência no dia 9 de fevereiro.

Receita para a sobrevivência

Privatizar a operação e perdoar
dívidas das estatais:
eis a saída da Europa para salvar
ferrovias obsoletas

■ Às voltas com prejuízos gigantes e perdendo mercado desde a Segunda Guerra Mundial, as sociedades estatais ferroviárias na Europa começam a se reestruturar. O fato é que, atualmente, as ferrovias não têm mais do que 5% a 10% do mercado de

transporte de passageiros e de cargas, e precisam escapar da morte.

Praticamente em todos os países a receita da sobrevivência inclui como ingredientes principais a privatização e a separação entre infra-estrutura e operação. Enquanto o esta-

do continua responsável pela infraestrutura, a operação do transporte passa a ser realizada por novas empresas ferroviárias privadas e independentes. Dirigidas por profissionais (e não por políticos), essas empresas devem dar lucros, mesmo com a abolição dos subsídios.

Berço sueco — O novo modelo começou a tomar forma na Suécia, em 1988, quando o governo decidiu separar completamente a SJ — Statens Järnvägar, a ferrovia estatal, da burocracia do estado sueco. “Hoje, a SJ funciona como uma sociedade comercial qualquer, responsável pelas atividades operacionais (transporte de passageiros e de cargas) em duas divisões distintas. A infraestrutura — ferrovias, sinalizações, e assim por diante — continua sob responsabilidade de uma autoridade estatal específica, a Banverket. “A empresa funciona da mesma maneira que as estradas principais, que têm uma autoridade estatal específica em cada país”, explica Goran Malmberg, o representante da SJ na Community of European Railways (Comunidade de Ferrovias



O confortável TGV francês, que roda a 350 km/h, exigiu alto investimento, já gera lucros para a SNCF

Europeias), uma associação que organiza as ferrovias nacionais europeias em Bruxelas.

Sendo uma sociedade comercial, a SJ vende os serviços de transporte de cargas e de passageiros com preços reais, sem subsídios, e obtém lucros suficientes para conseguir pagar os custos e financiar os investimentos futuros. Além disso, compra o direito de utilizar a infra-estrutura do estado com preços e com contratos definidos, baseados no mesmo princípio. Por outro lado, o antigo monopólio da SJ para operar no transporte de cargas ou no de passageiros nas ferrovias acabou. Hoje, qualquer pessoa ou companhia pode operar trens, desde que cumpra as condições gerais estabelecidas e, para tanto, que obtenha licença. “Já existem, por exemplo, companhias de ônibus que começaram a trabalhar com trens na Suécia e concorrem diretamente com a SJ nos trilhos”, diz Goran Malmberg.

Desde 1988, a SJ dá lucro — mais ou menos US\$ 55 milhões num faturamento de US\$ 1,3 bilhão por ano. “Isso é um fato único no transporte ferroviário europeu, mas precisamos nos lembrar de que a SJ é, atualmente, uma companhia operadora, que não investe em infra-estrutura. Funciona como uma transportadora qualquer, que utiliza ônibus ou caminhões e que paga impostos ou pedágios para o uso das estradas. Nas outras ferrovias da Europa, os custos do investimento e da manutenção da infra-estrutura ainda pesam nos resultados”, explica Malmberg.

Dívidas gigantescas — Aos olhos da comissão da CE — Comunidade Europeia em Bruxelas, o experimento sueco constitui a medida certa para revitalizar o transporte ferroviário europeu. Agora, a Comissão, no seu ‘livro branco’ para uma nova política do transporte europeu, recomenda aos outros países trilharem o mesmo caminho.

Depois do bom resultado na Suécia, seguido das recomendações no mesmo estilo da Comissão da CE, a reestruturação começa a proliferar, e as velhas organizações de ferrovias nacionais começam a cair, por exemplo na Alemanha, na Inglaterra e na Itália.

Na maioria dos casos, a receita inicial ganhou um novo ingrediente: a liquidação obrigatória das grandes dívidas acumuladas. A providência é essencial para dar oportunidade às companhias ferroviárias de recomeçarem. Só a ferrovia DB — Deutsche Bundesbahn, da ex-Alemanha Ocidental, o país mais central em transporte ferroviário na Europa, tem hoje uma dívida acumulada de cerca de US\$ 32 bilhões, mais que o dobro do faturamento anual, de US\$ 13 bilhões, e um prejuízo de US\$ 3,5 bilhões por ano. “Se continuar assim, o prejuízo vai atingir cerca de US\$ 126 bilhões no ano 2000”, afirma o presidente da DB, Heinz Dürr. Nos outros países, a situação financeira é parecida. Se as companhias não liquidarem essas dívidas, estarão condenadas à falência antes mesmo de começarem a atuar como empresas comerciais.

Na Alemanha, a sugestão para reestruturar a DB, juntamente com a Reichsbahn, da ex-Alemanha Oriental, está sendo discutida agora no parlamento. Uma vez que já existe um consenso político sobre as medidas necessárias, a perspectiva é a de que uma sociedade pública e independente, a Deutsche Eisenbahn, nos mesmos moldes da ferrovia sueca atual, entrará em operação dentro de um ano.

Mudança radical — A Inglaterra quer uma mudança muito mais radical. A presente sociedade estatal, a BR — British Rail, ficará apenas com a infra-estrutura. Todo o transporte de cargas será completamente privatizado. A esperança é a de que os grandes clientes atuais da BR — as indústrias tradicionais de carvão, de construção, de siderurgia, e assim por diante — acabem comprando as ferrovias. No entanto, se ninguém se interessar pelo transporte, então o sistema ferroviário perderá o seu valor e fechará.

O transporte de passageiros também será privatizado, mas de uma maneira um pouco diferente. “A razão disso está no grande risco de que ninguém realmente queira comprar esse negócio, pois os prejuízos são muito elevados. A idéia é tentar vendê-lo como um tipo de *franchise*. A BR oferecera o transporte de passageiros no mercado e o interes-



Malberg: poucos negócios e muita política. A Áustria ainda reluta em embarcar na privatização.

sado particular que exigir os menores subsídios será o novo dono do negócio”, explica Goran Malmberg, que acompanha com grande interesse os procedimentos na Inglaterra.

A decisão do governo conservador britânico de privatizar é, naturalmente, ideológica. Baseia-se no princípio de que os negócios privados são sempre melhores que os estatais. Os críticos dizem que a privatização não irá realmente resolver nada. Isso porque um dos fatores mais importantes para um transporte ferroviário eficiente consiste numa colaboração e numa integração completa, em nível nacional, tanto da logística como dos padrões da tecnologia e dos sistemas, o que é uma coisa muito complicada.

Essa integração exige a supervisão e o controle de uma autoridade nacional, provavelmente do próprio estado. Desse modo, as vantagens da privatização não irão aparecer. “A Europa só trocará um sistema ferroviário ineficiente por outro”, afirmam os céticos. Apesar dessa preocupação, que provém tanto de dentro como de fora da Inglaterra, as primeiras vendas do transporte ferroviário inglês estão previstas para o final de 1993.

Custos reais — Na Itália, a companhia ferroviária estatal FS — Ferro-



Foto: Divulgação

vie de lo Statto já foi convertida numa sociedade pública independente. Todas as linhas de ferrovia foram separadas em tráfegos 'comerciais' e 'sociais'. As ferrovias que são rentáveis, ditas 'comerciais', vão para a FS. As outras ficarão com o estado, desde que os políticos decidam mantê-las como um serviço social financiado com grande subsídios, talvez com a ajuda da FS. Neste caso, o estado será o responsável pelo pagamento das contas, para não afetar as finanças da FS. A sociedade envia faturas do serviço e cobra do estado nada mais nada menos do que os custos reais.

"Podemos dizer que este tipo de transporte ferroviário social sempre existiu, e que é uma das grandes causas da ineficiência. Porém, com a separação concreta entre transporte comercial e social, como na Itália, fica muito mais claro saber qual o papel das companhias ferroviárias. De resto, é o governo que precisa defender os compromissos e buscar os recursos para pagar as contas", diz Malberg.

Dentre os países estratégicos para o transporte ferroviário na Europa, a França e a Bélgica ainda resistem a uma reestruturação.

Na Bélgica, a ferrovia nacional, a SNCB, apresentou um péssimo resultado durante 1992. Em face disso, propôs um plano para diminuir os custos fechando ferrovias a certos

serviços de transporte. Mas o Ministro das Comunicações seguiu o velho estilo e recusou o plano, solicitando mais estudos sobre alternativas.

Lucrativo — A França, onde enormes recursos estatais foram investidos no desenvolvimento dos TGVs (Trens de Alta Velocidade), desde o início da década de 80, quer que a ferrovia francesa, a SNCF, fique com a infra-estrutura e permaneça dentro da administração central do estado francês. Naturalmente, há críticos que são contra isso, mas o governo ainda não quer ouvir falar em grandes modificações.

O TGV é um trem de passageiros muito confortável, que viaja entre várias cidades importantes a uma velocidade de 350 km/h. Desse modo, a SNCF dispõe, hoje, de um transporte de passageiros que dá lucro, e que é um sério concorrente para o transporte aéreo no país. Com o TGV, o trem ganhou novamente popularidade e prestígio num dos países cujo transporte ferroviário é um dos mais centralizados da Europa. Assim, surge a questão: "Será que é realmente a reestruturação das ferrovias europeias, e não outros fatores — como, por exemplo, a modernização —, o que poderá salvá-las?"

"Sim e não", diz Malberg. "O TGV é apenas uma parte da SNCF,

que vai bem. Os outros serviços de transporte de cargas e de passageiros, que constituem a maioria, têm os mesmos problemas que ocorrem no restante da Europa. Há planos ambiciosos para modernizar o transporte ferroviário em toda a Europa, por exemplo com trens de alta velocidade. Mas ainda serão necessárias algumas décadas para realizá-los, e isso não será suficiente se, ao mesmo tempo, a produtividade e a eficiência não melhorarem.

Segundo Malberg, os resultados das ferrovias europeias têm sido maus desde os anos da Segunda Guerra Mundial devido ao fato de haver poucos negócios comerciais e muita política. Atualmente, os dados mostram que a eficiência e a produtividade das ferrovias têm uma ligação direta com a ausência de controle do estado. Por exemplo, na Suécia, a SJ produz hoje 950 t.km/empregado; na Alemanha Ocidental, a DB produz 450 t.km/empregado; e, na ex-Alemanha Oriental, a Reichsbahn produz apenas 190 t.km/empregado, devido às velhas estruturas mantidas pela economia comunista.

Menos burocracia — Outro exemplo vem dos EUA. Lá, cerca de quinze grandes companhias ferroviárias particulares (e também muitas pequenas) que, atualmente, só trabalham com transporte de cargas, triplicaram a eficiência depois de ficarem livres dos antigos e rigorosos regulamentos federais.

"A Europa é muito diferente dos EUA em termos geográficos, mas, para melhorar os negócios, precisa de menos burocracia, de mais liberdade e de espírito mais empreendedor nas sociedades de ferrovias para ter, desse modo, chance de sobreviver. Sem dúvida, isso está começando a acontecer. Entretanto, no caso das companhias ferroviárias mais independentes, também se precisa pensar sobre novas tecnologias, inovações e colaboração internacional, para melhorar ainda mais o transporte", finaliza Malberg. E isso inclui a tarefa de ligar toda a Europa Ocidental com trens de alta velocidade até o ano 2025.

**Mikael Karlsson,
de Bruxelas**

Para provar no dia-a-dia a economia, o desempenho e a qualidade, a Shell foi longe com o novo Rimula Super MV.



INMETRO, Rio de Janeiro: daqui, onde o óleo foi introduzido, a caravana parte, com plena carga, para seu duríssimo desafio.



Brasília: a caravana cruza o Planalto Central, uma das regiões mais quentes e secas do país.



Maranhão: imensas distâncias entre as cidades exigem um esforço extremo e ininterrupto dos motores.



Rio Grande do Norte: a região, com seu calor intenso, é um teste rigoroso para o óleo.



Rio Grande do Sul: a caravana chega à região das grandes plantações, onde vence o teste das mais baixas temperaturas.



Paraná: passando pelas cataratas de Foz do Iguaçu e por Itaipu. Após 75 dias e 25.127 quilômetros, o retorno ao ponto de partida. Missão cumprida para o novo Rimula Super MV.



Rimula Super MV é o novo supermultiviscoso para motores a diesel da Shell. E a Shell não tomou nenhum atalho para provar a sua economia, o seu desempenho e a sua qualidade.

Uma frota de caminhões e ônibus preparados com carga plena enfrentou uma verdadeira maratona por estradas brasileiras.

Foram 25.127 quilômetros rodados em estradas brasileiras sem troca, sob as mais extremas temperaturas e as mais duras condições.

E todo o percurso teve a rigorosa fiscalização do Inmetro - Instituto Nacional de Metrologia e Normalização Industrial e o acompanhamento total dos técnicos da Shell.

O resultado: um novo campeão das estradas. Um novo supermultiviscoso pronto para enfrentar com você qualquer desafio.

Um novo superóleo do seu dia-a-dia.



Shell

Líder mundial em lubrificantes

Multicarga, racionalização como conceito

Vega Sopave lança braço
hidráulico de
dois estágios que içã, bascula
e remove a carroçaria

■ Em sua busca pela otimização do uso dos caminhões rígidos, a Vega Sopave Industrial encontrou na França e nos Estados Unidos um sistema hidráulico capaz de fazer a substituição de carroçarias instaladas sobre trilhos, por meio de uma simples operação por controle remoto na cabina. O Multicarga, que a empresa produziu em suas instalações em São Paulo, adapta-se a qualquer modelo de chassi nacional.

Especializada na produção de coletores e de compactadores de lixo, e de outros equipamentos de transporte, a Vega Sopave Industrial oferece agora um conceito de otimização para o caminhão rígido. O desacoplamento da carroçaria possibilita diferentes aplicações para o mesmo caminhão:

□ na construção civil, permite o transporte de tanques de água e de combustíveis, de máquinas, e de caçambas simples ou com braço hidráulico;

□ no transporte de carga industrial, otimiza as operações de carga e descarga;

□ na indústria, permite a substituição de carroçarias de carga seca por plataformas, caçambas, paletes, betoneiras ou coletores-compactadores de resíduos sólidos;

□ na agricultura, aplica-se às operações de colheita e ao transporte de máquinas, de lavradores em carroçarias especiais, de caçambas ou de plataformas para adubos; e

□ no serviço público, comporta a instalação de coletores de lixo, de tanques de água ou de combustível, e o transporte de operários.

Constituído por uma estrutura básica fixada no espaço entre as lon-



Primeiro, o motorista destrava ...



... a carroçaria, que se desloca; o braço hidráulico a levanta e a mantém presa pelo gancho.



Quando a carroçaria toca o solo, desliza sobre roletes, até ser posta no chão

garinas, o Multicarga suporta, na sua posição posterior, a extremidade inferior da articulação da estrutura central, e na posição superior, o braço deslizante com gancho e a lança articulada na posição inferior.

O Multicarga içã do chão, ou de uma plataforma, carroçarias que pesem até 21 t, remove-as do chassi para o solo, substituindo-as por outras, e bascula caçambas em até 51 graus (enquanto que, no mercado, a média é de 45 graus).

Seu custo inicial varia de US\$ 18 500 a US\$ 19 mil, mas os benefícios da racionalização asseguram rapidamente o retorno desse investimento, garante Thyrso Camargo Micali, diretor administrativo da empresa.

O braço hidráulico apóia-se na parede anterior da carroçaria, e o gancho da extremidade a prende por um arco. Para remover a carroçaria, o motorista aciona uma alavanca, que a destrava do chassi e, em seguida, aciona outra, que levanta a carroçaria no primeiro estágio do braço. Este a empurra para fora da plataforma, num movimento inclinado, até que ela toque o chão. Dotada de roletes de concreto, a extremidade da carroçaria desliza sobre o solo, enquanto o caminhão se desloca pa-

ra a frente. O braço deslizante avança para fora do chassi até que a carroçaria se sustente no solo. Só então o gancho é desprendido. Para evitar sobrecarga no eixo traseiro, no momento em que a carroçaria se desloca para trás, ou a perda de estabilidade do veículo, há um rolete de segurança (estabilizador traseiro) no final do chassi, entre as rodas.

O Multicarga também carrega e remove carroçarias sobre reboque. Para o carregamento, a primeira carroçaria é içada sobre o chassi e depois removida para a plataforma do reboque já engatado; em seguida, o reboque é desengatado, para que o caminhão manobre e possa carregar outra carroçaria sobre sua plataforma. Para o descarregamento, é preciso desengatar o reboque, remover a carroçaria sobre o chassi, depois puxar a do reboque para a plataforma do chassi, e finalmente colocá-la no chão.

A Vega Sopave oferece dois modelos de Multicarga: o MC-16, com capacidade de levantar carroçarias de até 16 t, e o MC-21, para carroçarias de até 21 t. O primeiro pesa 2 650 kg, e o segundo, 2 710 kg, sem contar com o estabilizador traseiro, que pesa mais 220 kg.

Quarenta anos de história

Montadora chega aos cem mil
veículos, depois de
transformar o Brasil no maior
mercado da marca



■ Ostentando duas faixas extras, uma verde e outra amarela, um caminhão 'cara chata' R 113 H deixou a linha de montagem, rompeu uma parede de papel; avançou alguns metros e estacionou em frente ao palco, ao som da *Aquarela do Brasil*.

Acompanhada com atenção pelo presidente da Scania Mundial, Leif Ostling, a rápida viagem, realizada, no dia 26 de março, na fábrica de São Bernardo do Campo, marcou a comemoração, ligeiramente antecipada (o número redondo só seria efetivamente alcançado 84 dias depois) do centésimo milésimo veículo Scania produzido no Brasil.

No seu rápido pronunciamento, o presidente da empresa, Ake Brännström, destacou que a Scania é, hoje, o maior fabricante nacional de caminhões pesados, e o segundo maior produtor de ônibus do país, além de montar motores Diesel industriais e marítimos.

É uma posição que levou quarenta anos para ser conquistada. Vin-

dos da matriz sueca, os famosos 'torpedos' Scania, de aspiração natural, já rodavam pelo país afora desde 1953, ou seja, quatro anos antes de a empresa existir. A transferência de *know-how* sueco levou à constituição oficial da Scania Vabis do Brasil Motores Diesel em 2 de julho de 1957. Associada à Vemag, a Scania Vabis possuía dois terços do capital contra um terço da empresa nacional. Os veículos eram importados em jogos CKD da fábrica de Sodertalje, na Suécia. Os produtos desembarcavam no Porto de Santos. A Vemag era responsável pela montagem e pela comercialização da marca no país.

Na época, a Vemag tinha planos de produzir ônibus num espaço contíguo à sua linha de montagem de cavalos mecânicos, mas acabou caindo nas mãos da Volkswagen, na década de 60, enquanto que a Scania Vabis (primeira fábrica fora da Suécia) manteve-se independente. Instalada no Ipiranga, ocupando 4 300 m² de área construída, a empresa contratou cinquenta empregados de escritório e duzentos operários. No primeiro ano de atividade, montou duzentos motores Diesel para a linha de caminhões Vemag.

O primeiro caminhão Scania fabricado no Brasil, o L 75, lançado em 20 de abril de 1958, foi o ponto



de partida para seus sucessores, L 76, L 110 e L 111. Cerca de sessenta caminhões L 75 circulam até hoje nas estradas brasileiras.

O primeiro motor Diesel brasileiro para caminhão deixou a linha de produção em 29 de maio de 1959 — dia da inauguração da fábrica do Ipiranga. Na versão 4x2 simples, o L 75 incorporou o motor de seis cilindros, de aspiração natural, com 165 cv.

Os turbinados — Em julho de 1960, a razão social mudou para Scania Vabis do Brasil S.A. Veículos e Motores. Nesse ano, a fábrica lançou o primeiro ônibus Scania, modelo B 75, com distância entreeixos de 5,80 m. Mas, em 1963, a produção de chassis para ônibus sofreu mudança com o surgimento do mode-



Foto: Paulo Igarashi

O caminhão azul R 113H 360 rompe a cortina de papel, deixando para trás a linha de montagem e pára em frente ao pátio, na comemoração do 100 000º veículo da marca

e de componentes com a Argentina, a Scania brasileira lançou, para consumo interno, o modelo BR-116, considerado, até então, o ônibus com maior grau de conforto para os passageiros.

As linhas R e T — Com vistas ao aperfeiçoamento de seus caminhões, a fábrica sueca entregou o projeto de uma nova cabina a Giorgio Giugiaro, jovem estilista de Turim, cujo trabalho (VW Sirocco, Lancia Delta) era reconhecido internacionalmente. A estética do projeto adequava-se à intenção da Scania brasileira de melhorar a penetração aerodinâmica de seus caminhões.

Surgia, assim, no início dos anos 80, nove meses após o seu lançamento na Europa, a cabina que fixou a cara do Scania, tal como é hoje conhecida em todo o mundo. A primeira geração de caminhões programados, formada com as linhas R e T, proporcionava mais de quarenta diferentes aplicações no transporte de carga pesada.

Anos antes de a linha R ('cara chata') tomar fôlego no mercado, a montadora estruturara, em outubro de 1977, uma rede de concessionários com 54 pontos de vendas espalhados por todo o país. Em 1962, havia oitocentos funcionários empregados, número esse que, em 1977, saltou para mais de 3 mil, incluindo horistas e mensalistas. A área construída da fábrica de São Bernardo, com mais de 85 mil m², também registrava o crescimento físico da empresa.

Depois de estruturar a rede e de reformular os caminhões, foi a vez dos ônibus. Em 1982, a Scania lança os modelos K 112 (motor traseiro) e S 112 (motor dianteiro) que incorporavam os avanços mecânicos, especialmente em relação aos motores, já introduzidos nos modelos R e T.

O lançamento da série 2 de caminhões, em meados de 1983, introduziu, pela primeira vez no Brasil, o sistema *intercooler* (de car-

lo B 76, com motor de 195 cv de potência e igual distância entre eixos.

A implantação da fábrica de São Bernardo ocorreu em 7 de dezembro de 1962. Os veículos Scania cruzaram a fronteira do Brasil, pela primeira vez, em 1965: tratava-se de um L 76, que estava sendo exportado para o Uruguai, futuro cliente cativo da marca. Em 1970, a fusão da Scania com a Saab resultou em nova denominação: Saab-Scania do Brasil S.A.

Em 1971, a Scania lançou os ônibus B-110 e BR-115 (rodoviário). O modelo BR-115 trazia, como novidades, o motor traseiro instalado longitudinalmente e a suspensão a ar nos dois eixos, o que tornava as viagens mais rápidas e mais confortáveis. Os chassis ganhavam motores mais potentes, de 202 cv e 240 cv, respectivamente.

O ano de 1972 marcou a introdução, pela Scania, dos motores turbinados no Brasil. O lançamento do Scania Super nas versões L, LS e LT, com distância entre eixos de 4,20 m, possibilitou o desenvolvimento de uma cabina-leito para o motorista brasileiro, habituado a dormir junto à boléia do caminhão.

Ainda em 1972, a fábrica lançou o efêmero L-100, uma espécie de Scania 'pé-de-boi', com pneus de dimensões menores, com redução traseira, para apenas 30,5 t de pbt.

No 9º Salão do Automóvel, em 1974, a Scania apresentou o extrapesado LK 140, com tração 6x4 e motor de 350 hp. Os primeiros cem caminhões LK 140 começaram a operar em 1975.

Em 1976, ao mesmo tempo em que iniciou o intercâmbio de peças

ga arrefecida) na linha T 112. Na Europa, o *intercooler*, responsável por uma redução de 7% no consumo do veículo, já era comercializado, desde fins de 1982, como equipamento opcional para motores turbo-alimentados.

No Brasil, a novidade ficou restrita, na época, aos motores de onze litros, com seis cilindros em linha, e turbinados.

Os double-decker — Em 18 de outubro de 1983, saía da linha de montagem o 50 000º veículo, um caminhão T 142 H, 4x2 (lançado em meados de 1983), com motor de quatorze litros e potência de 388 cv a 2 000 rpm. Nesse momento, a Scania firmava-se com 42% de participação no mercado brasileiro de caminhões pesados.

No começo de 1986, acreditando na expansão do mercado para ônibus do tipo *high-deck*, com quatro metros de altura, a Scania produziu o novo chassi para ônibus rodoviário K 112 T (de motor traseiro) com terceiro eixo original de fábrica. Construído com tubo de aço sem costura, o equipamento (opcional) aumentou a capacidade de carga de 15 t para 18,5 t.

Em 5 de fevereiro de 1986, a montadora concluiu a encomenda de 180 ônibus urbanos K 112, tipo Padron, feita pela CMTC. Encarrocados pela Marcopolo, os veículos atendiam às especificações do Geipot.

Na 5ª Brasil Transpo, em outubro de 1987, a Scania apresentou o chassi fora de estrada F 112 HL, disponível em quatro versões: duas para o transporte rodoviário de passageiros e duas para o transporte urbano. Com peso elevado, o veículo fora projetado para operar em estradas de terra ou lamacentas nas regiões da Amazônia, do Cone Sul, da América Central e da periferia de grandes centros, mas não chegou a fazer sucesso.

Em 1987, a fábrica lança o ônibus de dois andares, construído sobre o chassi K 112 CL. Bastante popular na Inglaterra, o *double-decker* Scania foi dimensionado para transportar 112 passageiros (72 sentados). Apelidado de 'fofão', o veículo, de dois eixos e suspensão a



L 76, em frente à fábrica de São Bernardo, foi o segundo modelo fabricado no Brasil

ar, tinha motor traseiro, com potência de 203 cv a 2 200 rpm.

Utilizado somente em São Paulo, durante a administração de Jânio Quadros, o veículo foi abandonado pela prefeita Luíza Erundina e hoje está praticamente fora de linha.

Em outubro de 1989, os veículos Scania da série 142 começaram a circular equipados como o novo motor DSC 14 07, com potência de 411 cv/ABNT, a maior do mercado brasileiro.

A série 3 — No 16º Salão do Automóvel, em novembro de 1990, a Scania lançou o primeiro caminhão nacional com tração 6x6, o T 112 HK, e o novo ônibus L 113. Com tração nos três eixos, esse caminhão fora de estrada operava em rampas de até 60 graus de aclive, podendo movimentar 17 t de carga útil.

Em outubro de 1991, chegou ao país a chamada série 3, com quatro anos de atraso em relação à Europa. Se, por um lado, apresentavam novos motores, com potência de até 450 cv, a maior do mercado brasileiro, os novos modelos, por outro lado, passavam ao largo dos benefícios da eletrônica embarcada, como, por exemplo, a injeção eletrônica, bastante difundida na Europa e nos Estados Unidos (veja matéria sobre tecnologia).

Durante a realização do 17º Salão do Automóvel, em outubro de

1992, a Scania apresentou uma 'nova' família de motores (ecológicos), formados pelas versões de 310 cv, 320 cv, 360 cv e 450 cv e classificados como de baixo consumo. Em termos opcionais, os motores de onze litros e de 320 cv e 360 cv também eram oferecidos nas versões de baixa emissão de poluentes e menor consumo de combustível.

Além disso, trouxe uma nova suspensão a ar para cabina leito de caminhões tipo R ('cara chata') visando dar maior conforto ao motorista. O equipamento era dotado de molas pneumáticas (bolsões de ar), válvulas niveladoras e amortecedores.

Pela primeira vez, incorporou em sua linha de caminhões e de ônibus os freios ABS, sendo a última montadora a adotá-los no Brasil.

FONTES: Jornais Folha da Manhã, de 30/5/59, e Correio Paulistano, de 22/4/59; revistas Estrada, de 1972 (n.º 14), de 1974 (n.º 20), e de setembro de 1976 (n.º 25), e Rei da Estrada, de novembro de 1977 (n.º 27), de 1981 (n.º 32 e n.º 33), de julho/agosto de 1983, de setembro/outubro de 1983, de novembro/dezembro de 1983, de julho de 1985, de fevereiro de 1986, de outubro de 1987, de dezembro de 1988, e de junho de 1989; Departamento de Comunicação Social da Scania do Brasil; e coleção TM.

A MELHOR DECISÃO É SUA!



Abra caminho para o sucesso de seus negócios!

Você sabe que, em um mercado tão competitivo como o de transporte, a informação certa pode ser a diferença entre o fracasso ou o sucesso de sua empresa. Por isso, assine TRANSPORTE MODERNO agora mesmo! TRANSPORTE MODERNO é uma ferramenta de trabalho indispensável, que o informa com seriedade, agilidade e competência sobre as mais recentes novidades da política de transportes, os lançamentos da indústria, técnicas de administração, serviços e muito mais. Assine TRANSPORTE MODERNO. E abra, no momento certo, o caminho mais eficaz para fazer os melhores negócios.



Faça a sua decisão valer mais!

Agora é muito simples e barato contar com um especialista de renome nacional na hora de decidir sobre custos. Assine CUSTOS & FRETES. E contrate esta revista especializada que traz indicadores de alta confiabilidade sobre preços de veículos, de implementos rodoviários, tarifas e muito mais. São informações com históricos, que permitem projeções seguras. E que podem ser importantes auxiliares na tomada das suas melhores decisões. O momento é decisivo. CUSTOS & FRETES também!



Assuma o controle da sua frota!

Assine CUSTOS & CONTROLES agora mesmo. E receba — todo mês — planilhas de custo exclusivas, individualizadas por categorias e modelos de veículos. Assim você fica sabendo quanto custa cada veículo para a sua empresa. Exatamente. Para ter tudo isto, basta saber quantos quilômetros cada um deles rodou! CUSTOS & CONTROLES é o serviço exclusivo da Editora TM que proporciona as melhores informações para você controlar os custos operacionais de maneira prática, ágil e econômica! Assine CUSTOS & CONTROLES. E assumo o controle de sua empresa de uma vez por todas!

GRÁTIS: CAPA-FICHÁRIO E DIVISÕES!

Ligue já e faça sua assinatura das publicações da Editora TM

Se preferir use nossos serviços de Telex (11-35247) ou Fax (011-571-5869), mandando os seguintes dados: Empresa, CGC, Incrição Estadual, Cargo que ocupa, Endereço, Bairro, Cidade, Estado, CEP, Ramo de Atividade, Nome de quem assina, Telefone, Telex.

Os mesmos dados também podem ser mandados pelo correio para nosso endereço: Rua Vieira Fazenda, 72 - V.Mariana - 04117-030 - São Paulo - SP

- Assinatura anual de "TRANSPORTE MODERNO": Cr\$ 1.366.000,00*.

Neste preço estão incluídas, gratuitamente, a remessa do anuário, "AS MAIORES DO TRANSPORTE" e uma assinatura anual de "CUSTOS & FRETES".

- Assinatura Anual de "CUSTOS & FRETES": Cr\$ 445.000,00*.

• Assinatura Anual de "TM OPERACIONAL - CUSTOS & CONTROLES": Cr\$ 3.684.000,00* por categoria, conforme opções abaixo:

- Automóveis
- Caminhões Leves
- Caminhões Semi-Pesados
- Utilitários
- Caminhões Médios
- Caminhões Pesados.

A assinatura de "TM OPERACIONAL - CUSTOS & CONTROLES" dá direito ao recebimento gratuito de "CUSTOS & FRETES".

TELE ASSINATURAS:
(011) 575-1304

Brasil já tem 17% do grupo

O mercado brasileiro é o maior da marca e representa 70% dos negócios na América Latina



■ O Brasil tem sido o maior mercado para a marca Scania no mundo, e responde por 70% das operações do grupo na América Latina. A Scania Trucks & Buses vendeu, em 1992, 28 800 veículos pesados em todo o mundo, e o Brasil absorveu 15,5% desse número, sendo 13,14% de caminhões e 29,88% de ônibus. Além disso, a Scania do Brasil tem envia-

do, anualmente, mil motores para a Europa. Também fornece outros componentes para as demais fábricas do grupo, dentro do programa de globalização da produção introduzido em 1989. O grupo sueco emprega 20 mil pessoas; no Brasil, a empresa trabalha com 3 200 funcionários, isto é, com 16% do total.

A Scania do Brasil teve lucro em 1992, mas não revela o valor. Dentre os US\$ 420 milhões faturados nesse ano, US\$ 160 milhões foram gerados pelas exportações, o que representa 35% do total, um recorde histórico no grupo Scania, segundo seu presidente, Leif Ostling.

Esse quadro, diz Ostling, vai melhorar ainda mais quando a economia



brasileira voltar a crescer. “No ano passado, a Scania do Brasil participou com 17% do faturamento do grupo, que foi de US\$ 2,3 bilhões”, complementou Ake Brännström, presidente da Scania do Brasil, referindo-se ao resultado de 1992, quando a empresa ficou com 13% do mercado total de caminhões (38,9% do de pesados e 29% do de ônibus). “Em 1993, essa participação aumentará, pois o mercado europeu está em retração”, assegurou.

Brännström lembrou que a empresa está investindo US\$ 160 milhões com recursos próprios até 1996, com o objetivo de modernizar o parque produtivo, visando com isso obter melhor qualidade e melhor produtividade, para melhorar também a competitividade com as demais empresas do grupo. Na Suécia, ela investe, só em desenvolvimento de produto, de 5% a 6% do faturamento (que fica entre US\$ 115 milhões e US\$ 120 milhões) por ano.

Fazendo história — Hoje, com 3 200 empregados num único turno, a fábrica é capaz de produzir oito mil veículos por ano, além de quatro mil motores para aplicações marítimas e industriais. Mas a produção nunca chegou a esse volume (ver Quadro). O melhor ano foi 1989, quando 5 048 caminhões e

MELHORES MERCADOS DE VEÍCULOS SCANIA EM 1992

Países	Caminhões	Ônibus	Total
Brasil	3 234	1 225	4 459
Alemanha	2 996	146	3 042
França	1 994	-	-
Holanda	1 988	-	-
Inglaterra	1 842	130	1 972
Argentina	1 194	573	1 767
Itália	1 641	-	-
Espanha	940	196	1 136
Bélg./Kuxemb.	1 098	-	-
Suécia	913	141	1 054
México	-	601	-
Zimbabwe	-	180	-
Egito	-	94	-
Turquia	-	93	-

Fonte: Scania



A série T detém 80% do mercado da marca, contra 20% do R, mas essa distribuição poderá ser de 60% e 40% em futuro próximo

1 609 chassis de ônibus saíram da linha de montagem em São Bernardo do Campo (SP).

Ao longo dos quarenta anos de sua presença no mercado brasileiro (de 1953 a 1958 com caminhões importados), a Scania viveu bons e maus momentos, como avalia Brännström, para quem o saldo é positivo. Ao chegar a cem mil veículos, a Scania garante “conhecer cada palmo deste chão”, pois seus veículos estão nos principais segmentos do transporte de carga, e também no de passageiros, nas vias urbanas e nas vias rodoviárias. A distribuição e a assistência técnica são feitas por 83 concessionários espalhados por todos os estados. “A presença mais ostensiva dos produtos Scania está na cidade de São Marcos (RS), onde 75% dos caminhões comercializados anualmente são dessa marca”, garante Renê Perrone, gerente de Marketing da empresa.

Foto: Arquivo TM

PRODUÇÃO DA SCANIA NO BRASIL

Ano	Caminhões	Ônibus	Total
1957	162	-	162
1958	84	138	222
1959	302	126	428
1960	422	164	586
1961	339	152	491
1962	722	93	815
1963	780	230	1 010
1964	596	132	728
1965	668	132	800
1966	895	178	1 073
1967	397	174	571
1968	719	254	973
1969	829	170	999
1970	798	195	993
1971	886	229	1 115
1972	1 306	224	1 530
1973	1 649	253	1 902
1974	2 249	301	2 550
1975	3 148	369	3 517
1976	3 993	578	4 571
1977	3 807	727	4 534
1978	3 019	694	3 713
1979	2 974	389	3 363
1980	3 817	664	4 481
1981	2 721	864	3 585
1982	2 363	964	3 327
1983	1 731	558	2 289
1984	2 717	656	3 373
1985	3 465	908	4 373
1986	4 357	1 037	5 394
1987	4 033	1 059	5 092
1988	4 137	1 465	5 602
1989	5 048	1 609	6 657
1990	4 165	1 560	5 725
1991	3 638	2 363	6 001
1992	3 440	2 013	5 453
Total	76 376	21 622	97 998

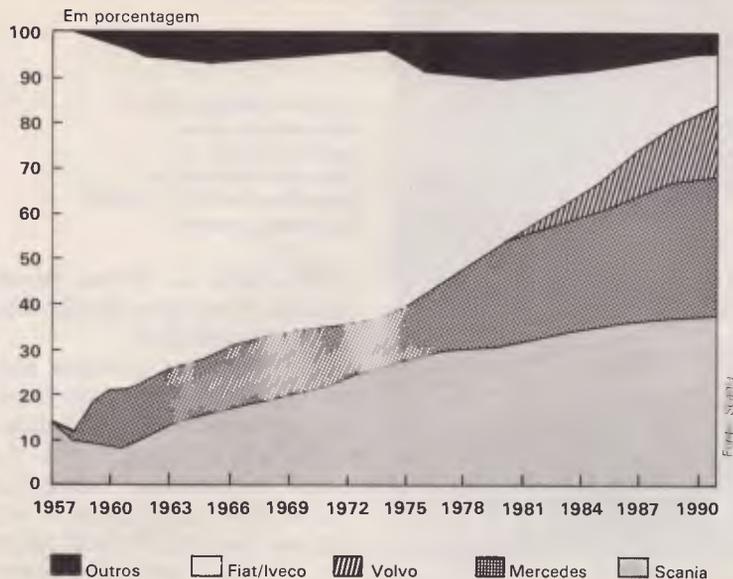
Fonte: Anfavea

Alguns insucessos — Mas a Scania não teve apenas êxitos com sua linha de produtos, como reconhece o próprio Perrone. Por exemplo, o caminhão T 112 HK, com tração 6x6, lançado no Salão do Automóvel de 1990, ainda não teve sequer uma unidade vendida. “Esse é um veículo para o Exército, que não tem renovado sua frota”, desculpa-se.

Alguns nichos de mercado desprezados pela Scania, depois de a Fiat Diesel ter saído do Brasil, tais como o madeireiro e o da construção civil, são hoje supridos pela Mercedes-Benz e pela Volvo. “Pode ter sido uma bobagem da Scania, que a Volvo soube aproveitar”, comentou.

Na área de passageiros, a Scania desenvolveu o chassi F 112, apelidado de ‘minissaia’ devido à sua elevada distância do solo, e indicado para linhas rodoviárias precárias do Norte e do Nordeste. Lançado em 1987, esse veículo quase nada vendeu, e acabou sendo aproveitado no transporte urbano, para linhas da periferia das grandes cidades, como, por

Participação por marcas



exemplo, as linhas suburbanas do Rio de Janeiro, do grupo Rio-Ita.

O mais recente lançamento da Scania, o cavalo T 143 450, com o novo motor V8, de 450 cv de potência, ainda não decolou. "Acho que precisamos fazer uma promoção especial para mostrar suas vantagens", diz Perrone. O presidente da empre-

sa também estranha as dificuldades de comercialização do 450. "Na Europa, onde as rodovias são planas e não exigem tanta potência, esse modelo é um sucesso." Segundo Perrone, o mercado ainda guarda a imagem do motor V8 antigo, que consumia muito combustível.

No entanto, a trajetória mais com-

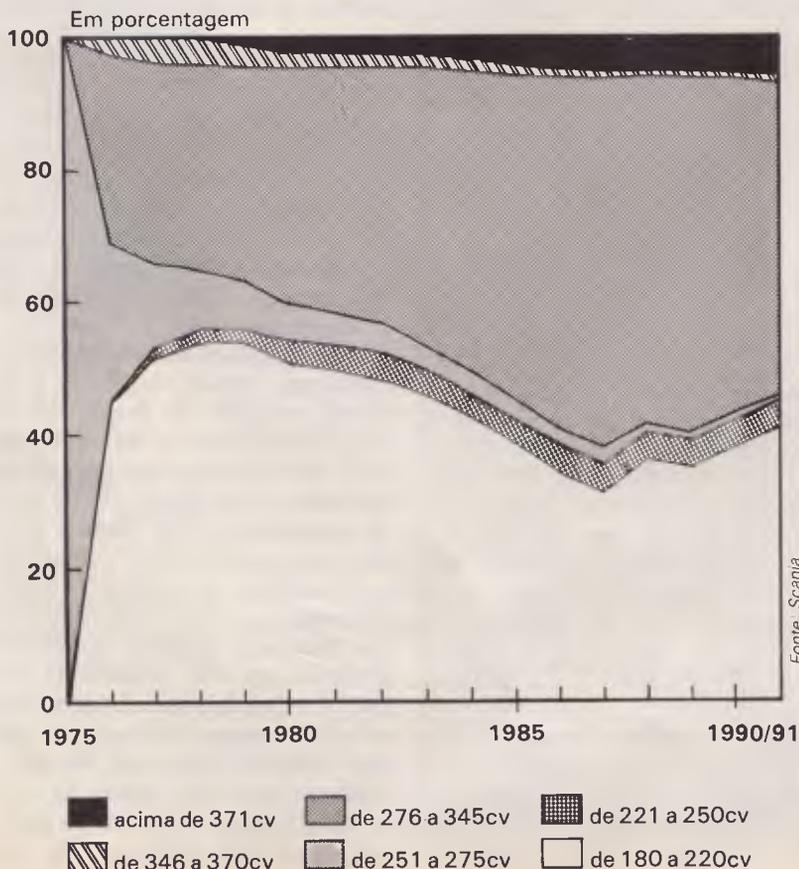
plicada foi a da linha R ('cara chata'), lançada em 1977, em substituição ao LK-140, que chegou a participar com 25% das vendas internas, e depois caiu para menos de 10%. Em 1990, quando o governo autorizou as seis toneladas no eixo dianteiro, a Scania resolveu explorar o R, mais adequado que o T, para aproveitar esse benefício. "Agora, o R está com 20% de participação, contra 80% da linha T", acrescenta Perrone, que prevê um limite máximo de 40% para o 'cara chata' no mercado Scania brasileiro porque ainda preva-

VENDAS DE ÔNIBUS RODOVIÁRIOS AO MERCADO INTERNO

Ano	Total	Scania %
1987	2 055	38,7
1988	2 141	34,9
1989	2 507	36,1
1990	2 317	36,6
1991	2 770	37,1
1992	1 910	39,9

Fonte: Scania

Evolução da frota por potência



lecem as cargas a granel, de grande volume e peso específico equivalente.

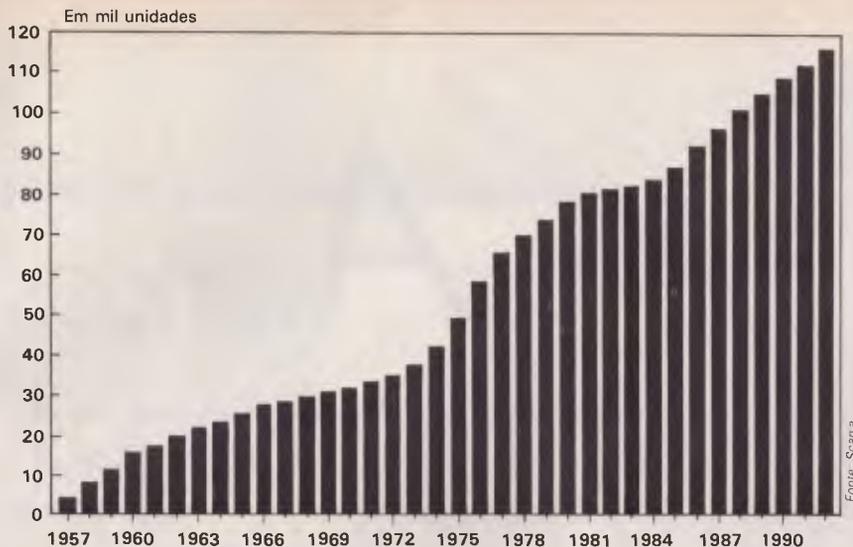
Nichos crescentes — Para Perrone, o 'cara chata' tem nichos específicos, como, por exemplo, o transporte de aço e, mais recentemente, o de cana, onde, "em três anos, a Scania conquistou 60% do mercado e, só neste ano, vendeu 160 unidades. Estamos dando um baile na concorrência", assegura. No setor madeireiro, antes dominado pela Volvo, a Scania colocou, neste ano, 73 caminhões só na região de Paragominas (PA).

Afora isso, a Scania mantém com a linha T uma posição consolidada nos transportes de carga geral, de granéis sólidos, de produtos agrícolas e de combustíveis, enquanto que a Volvo e a Mercedes predominam nos mercados de produtos químicos e de construção civil.

Para Perrone, além da imagem que o caminhão Scania conquistou no mercado, graças ao seu desempenho baseado no trinômio economia, qualidade e produtividade, o valor de revenda do usado fala mais alto no momento de opção pela marca.

Com seu espaço garantido no

Pesados em circulação



mercado nacional, a Scania acompanha à distância a crise que afeta os fabricantes de caminhões leves e médios. O gráfico do mercado mostra a faixa dos médios espremida, de um lado, pela faixa dos pesados, e do outro, pela dos leves. "Hoje, os pesados já representam 45% das vendas. Aliás, no ano passado, quando a indústria amargou a maior queda dos últimos vinte anos, o segmen-

FROTA DE ÔNIBUS RODOVIÁRIOS

Ano	Scania	Total
1960	270	3 200
1970	1 500	12 000
1980	3 500	28 000
1985	5 000	31 000
1990	8 000	36 000
1992	9 200	38 000

Fonte: Scania

to dos pesados foi o único que cresceu", explica Perrone.

Por outro lado, o mercado de ônibus tem se mantido estável no segmento rodoviário, e com oscilações no urbano. Para Ake Brännström, o ano de 1991, quando a indústria produziu 16 mil ônibus, foi atípico e não pode servir de parâmetro para comparações. "Se compararmos 1992 com 1990, constataremos que tivemos um excelente desempenho", exemplificou (ver Quadro). No segmento dos rodoviários, a Scania tem mantido uma participação da ordem de um terço das vendas, enquanto que no urbano essa participação não passa de 10%, pois ela oferece apenas ônibus pesados, ao passo que a gama da Mercedes-Benz atende a todas as faixas e detém 80% do mercado, onde predominam os veículos médios.

A frota em circulação é de 127 mil ônibus urbanos e rodoviários, da qual a Scania participa com 12 mil unidades, informa a fábrica. No segmento dos rodoviários, onde

GRANDES MARCAS

SCANIA - 100.000 Veículos - **RACOR** - 100% Livre de Contaminação de Água



A Scania chegou a 100.000 veículos produzidos no Brasil.

Este é um marco importante também para nós da Divisão Filtros que participamos desta conquista com o nosso filtro separador RACOR, presente nos veículos Scania.

A qualidade dos Filtros RACOR é reconhecida por:

- Menor gasto com reposição de bombas e bicos injetores
- Menor gasto com anéis, cilindros e pistões
- Menor gasto com combustível
- Menor gasto com óleo lubrificante
- Maior produtividade

PARA ALCANÇAR UMA GRANDE MARCA É PRECISO SER UMA GRANDE MARCA.

RACOR



PARKER HANNIFIN IND. E COM. LTDA.
Divisão Filtros

Via Anhangüera, km 25,3 - Trevo Paris - CEP 05276-000
Tel.: (011) 847-1222 - FAX: 847-1623
São Paulo - SP - Brasil

FILTROS RACOR - ORIGINAL, NÃO UMA CÓPIA.

a presença de veículos pesados é maior, em uma frota total de 38 mil veículos, mais de 9 mil são Scania (24%). Nos urbanos, com uma frota de 89 mil unidades, a participação da Scania, que está nesse mercado há oito anos, cai para 3,1 mil (4%).

Perspectiva ruim — Apesar de a filial brasileira ter exportado 35% da produção em 1992, Ake Brännström não se mostra otimista para este ano. “No ano passado, a indústria europeia produziu 150 mil caminhões; neste ano, terá um terço a menos”, previu. “Em 1992, exportamos mil motores; neste ano, serão apenas duzentos. O mundo inteiro está em recessão”, constata. Em 1992, a Scania duplicou as exportações de 1991, e neste ano, segundo Brännström, deverá repetir os resultados de 1991. Mesmo assim, a filial brasileira tem inúmeros mercados para explorar na América Latina, na África portuguesa e no Oriente Médio.

Brännström conta que, no ano passado, a Scania conseguiu entrar na Venezuela e voltar ao Equador. No Peru, o encerramento das montagens da Scania em 1992 abriu espaço para os caminhões completos. O México, que importou 601 ônibus, tem um programa de compras de cinco anos. Mas os melhores mercados ainda são o Chile, que importou 270 unidades (dois terços de caminhões e um terço de ônibus), e a Argentina, que, por meio do Protocolo 21, absorveu 129 veículos (111 caminhões e dezoito ônibus). Ou-

VENDAS ACUMULADAS DE CAMINHÕES SCANIA AO MERCADO INTERNO

Ano	Unidades	Em circulação
1960	1 400	1 300
1970	8 000	6 800
1980	31 000	24 000
1992	69 000	43 000

Fonte: Scania

tros países, como, por exemplo, o Uruguai, a Costa Rica, o Paraguai a Bolívia, Angola e Moçambique têm mercado menor, porém garantido. Quanto ao Oriente Médio, está parado, depois da proibição das vendas ao Iraque pela ONU.

SCANIA TECNOLOGIA

Avanços chegam atrasados

A liderança no mercado pouco
estimula a busca
de novas tecnologias antes
da concorrência



■ A participação da Scania brasileira no programa de globalização da produção, iniciado pelo grupo há três anos, e que une as cinco fábricas (a matriz sueca e as filiais da Holanda, da França, do Brasil e da Argentina) na troca de componentes, com o objetivo de reduzir custos, não disfarça a defasagem tecnológica entre os produtos brasileiros e os que são fabricados e distribuídos no primeiro mundo. As razões são as de praxe: é o mercado que impõe o nível do produto. Ou, nas palavras do gerente de Marketing, Renê Perrone: “Apenas 5% dos consumidores exigem avanços, 95% compram preço.” Segundo Perrone, esses 5% visitam as feiras internacionais e querem os mesmos itens de modernidade nos caminhões brasileiros, mas nem sempre estão dispostos a pagar por isso.

No entanto, para Ake Brännström, presidente da empresa, os ganhos proporcionados por determinados itens, em particular pelos eletrônicos,

não justificam a substituição. Cita, por exemplo, a injeção eletrônica EDI — *Electronic Fuel Injection*, que oferece 20 cv a mais na potência de um motor *turbo-intercooler*, o que, além de sair mais caro, exige alto nível de sofisticação na assistência técnica, nível esse de que o Brasil ainda não dispõe. “Vamos esperar que a Europa ganhe experiência com a EDI para depois a trazermos para cá.”

A empresa utiliza um raciocínio semelhante para justificar o atraso em relação à concorrência na introdução do sistema de freios ABS. Em 1990, quando a Mercedes-Benz e a Volvo já haviam incorporado o sistema em seus caminhões e em seus ônibus, Arne Karlsson, então presidente da Scania, ainda se mostrava cauteloso: “É preciso avaliar melhor o desempenho desse item e sua manutenção”, disse à TM 320, embora sua utilização nos veículos da marca na Europa já tivesse comprovado sua eficácia. No Brasil, a fábrica só passou a oferecê-lo, como item opcional, a partir de 1992. Mesmo assim, Brännström e Perrone colocam dúvidas quanto à sua necessidade no mercado nacional (“onde não há neve”) e sua aceitação pela clientela. Perrone aponta apenas as empresas petrolíferas, “que se preocupam muito com a segurança”, como eventuais compradoras de freios ABS.



Foto: Divulgação

O *Streamline*, lançado em 1991, ainda não tem data para chegar ao Brasil

Da mesma forma, a caixa de câmbio CAG, com marchas sincronizadas, que dispensa a alavanca convencional e é assistida por computador, utilizada em caminhões Scania na Europa desde 1988, ainda não é oferecida nos veículos nacionais. Seu emprego facilita a vida do motorista, eliminando os movimentos de troca de marchas. Para cada situação, o computador sugere a marcha adequada. O motorista apenas pisa na embreagem e a marcha é trocada por meio de cilindros de ar comprimido comandados por um microprocessador.

Longe daqui — A última palavra em tecnologia na Scania é o *retarder* hidrodinâmico, integrado à caixa de câmbio, que funciona como freio auxiliar, controlado por microprocessador, incorporado ao R143M *Streamline*, e que foi apresentado no Salão de Bruxelas, em janeiro último (veja TM 345).

A incorporação desse item está longe de ocorrer, pois nem mesmo se cogita em trazer para o Brasil o *Streamline*, que foi lançado em 1991. O *Streamline* conta com uma aerodinâmica superior em até 15% à da série R, que é fabricada no Brasil desde 1977.

O mesmo se pode dizer do motor *turbo-compound*, que oferece maior rendimento, graças ao reaproveitamento dos gases de escape por meio de uma segunda turbina, que transmite força extra diretamente ao virabrequim. O sistema proporciona melhor aproveitamento energético do combustível e garante cerca de 5% mais

potência do que um motor comum de igual capacidade (ver TM 323).

O lançamento da série 3 no Brasil só ocorreu em outubro de 1991, com quatro anos de atraso e sem incorporar a tecnologia dos *turbo-compound* da linha *Streamline*. Stig Ericsson, vice-presidente da Scania mundial, alegou custos elevados para justificar o afastamento do Brasil (mais uma vez) das novidades da série 3 europeia, tais como a cabina *Top-Line* e seu interior redesenhado. “O maquinário para a produção do novo painel implicaria um custo de US\$ 10 milhões”, enfatizou.

Os motores turbinados, já superados pela linha Volvo — a partir da nova linha NL, todos os caminhões são dotados de motor com *intercooler* —, ainda têm ‘boa aceitação’ na linha Scania. “Fomos os primeiros a trazer o turbo e o *intercooler* ao mercado nacional”, lembra Perrone, ao destacar que os motores turbinados de 310 cv e de 320 cv são ainda muito requisitados pelo mercado e atendem às exigências legais de controle ambiental.

Melhorar qualidade — Em que pese a defasagem tecnológica dos produtos, a filial brasileira prepara-se para ampliar sua participação no programa de globalização da produção. Para isso, começou, neste ano, um investimento de US\$ 160 milhões, que irá até 1996, com o objetivo de atingir o mesmo nível de qualidade das congêneres. Desse modo, substituirá máquinas antigas por outras, multi-operacionais, na linha de mon-

tagem e em outras fases do processo produtivo, que utilizam os modernos recursos da eletrônica e do comando numérico para imprimir maior rigor ao controle de qualidade. “Uma vez que os anos de 1983 e 1984 foram os piores para o nosso mercado, os investimentos necessários à melhoria dos produtos deixaram de ser feitos e estão sendo corrigidos agora”, acrescenta Brännström.

Com 120 mil m² de área construída em terreno de 360 mil m², a fábrica de São Bernardo começa a ganhar, neste ano, a unidade de produção de cabinas, hoje nas mãos de um único fornecedor, a Brasinca. Brännström faz questão de dizer que a Brasinca continuará fornecendo as partes que serão montadas na Scania, com controle de qualidade próprio.

Parte desse investimento será utilizado no treinamento da mão-de-obra da fábrica para operar esses novos equipamentos, esclarece Brännström.

No Brasil, o Departamento de Desenvolvimento da Scania não se compara com os da Mercedes-Benz, da General Motors ou da Autolatina, que são capazes de fazer projetos de veículos para o mercado nacional. Com oitenta técnicos, ele ganhou, no ano passado, um novo computador dotado de sistema CAD com ligação *on-line* via satélite com o da matriz sueca. “Só o computador custou US\$ 4 milhões”, destaca Brännström. Dessa maneira, os brasileiros poderão acompanhar mais de perto o desenvolvimento de produtos na própria matriz, onde o setor, que emprega 1 100 profissionais, centraliza os projetos para o grupo.

Brännström diz que seu Departamento de Desenvolvimento não só acompanha os projetos em andamento como também participa deles, oferecendo sugestões e testando itens para as condições brasileiras e dos mercados que exporta. “Atualmente, estamos testando caixas de câmbio automáticas da ZF e da Allison em ônibus urbanos no Brasil e no Uruguai”, exemplificou. Suas concorrentes Volvo, Mafersa e Mercedes-Benz já oferecem, desde há alguns anos, a caixa automática ao mercado nacional.

T ransição para o futuro

Livres da tutela do governo
e do monopólio dos
sindicatos, os portos buscam
a modernização

■ Depois de dois anos de muitas greves, *lobbies*, emendas e debates, entrou em vigor, em 25 de fevereiro, a Lei 8 630, que moderniza os portos brasileiros. Porém, até o começo de abril, ainda não havia sido realizada nenhuma mudança radical, e nada indicava que pudessem vir a ocorrer alterações profundas num curto lapso de tempo. Governo, empresas e trabalhadores consideram normal esse período de transição e de demora para se concretizarem as profundas transformações que a lei introduziu no setor portuário.

Um mês de negociações entre trabalhadores e empresários não foi suficiente para um acordo coletivo (entre sindicatos e empresas), ou para uma convenção coletiva (entre sindicatos patronais e de trabalhadores). O prazo para esse entendimento termina no dia 25 de maio.

Sem acordo ou convenção, a Lei 8 630 determina que as questões trabalhistas serão definidas pelo Órgão Gestor de Mão-de-obra, o novo órgão criado, que, daqui para a frente, irá cadastrar e fornecer trabalhadores avulsos, rompendo o monopólio dos sindicatos.

Alguns empresários não estão fazendo muita força para buscar o entendimento. "É melhor que a convenção não seja fechada", opina o presidente da Confederação Nacio-

nal dos Transportes, Clésio Andrade. "Uma convenção acabaria absorvendo resquícios da lei antiga e impedindo a modernização", raciocina.

O presidente da Federação Nacional dos Estivadores, Luís Augusto Vieira Braga, acenava com mais uma paralisação dos portos, alegando que os empresários estavam intransigentes. "Se não houver acordo entre as partes, as coisas vão ficar feias", prometia Wilson Silva, presidente do Sindicato dos Portuários de Paranaguá. "Desse modo, as greves, os piquetes e até mesmo os incêndios de navios poderão se concretizar", completa. "Os portos ficarão mais tempo parados do que em funcionamento", ameaça.

"Se houver greve, as autoridades saberão tomar posições firmes", re-

"Sem acordo ou convenção, os portos poderão ficar mais tempo parados do que funcionando"

bate o presidente do Syndarma — Sindicato Nacional das Empresas de Navegação Marítima, Sérgio Henrique Cavalcante Salomão. "A economia brasileira não pode se tornar refém de dirigentes sindicais. Acre-



Foto: Joel Rocha

ditamos que o governo garantirá o livre acesso aos portos a quem queira trabalhar", dizia ainda Salomão.

'Lei inevitável' — Quanto à possibilidade de confronto, o governo, na verdade, procura abafá-la com panos quentes. Segundo o prefeito santista, David Capistrano, do PT, o presidente Itamar Franco teria prometido intervir nas negociações entre empresários e trabalhadores para "garantir o equilíbrio de forças". Com o mesmo objetivo, o Ministro do Trabalho, Walter Borelli, promete criar em breve a Câmara Setorial dos Portos. Essa Câmara será um fórum permanente de negociações entre trabalhadores, governo e empresários.

Seja qual for o fórum, não faltam os que acreditam que só a negociação poderá evitar que a Lei 8 630 fique apenas no papel, como ocorreu com



A lei 8 630 busca maior produtividade da mão-de-obra e maior grau de mecanização dos portos brasileiros

o Decreto Lei 5/66, do ex-presidente Castelo Branco. O decreto criava, já naquela época, o operador de carga e descarga, e unificava doqueiros e avulsos numa só categoria, mas acabou sendo revogado. “A nova lei retirou uma couraça que cobria as relações entre trabalhador e empresário, abrindo uma discussão mais abrangente”, analisa Alcídino Pereira, diretor da APPA — Administração dos Portos de Paranaíba e Antonina.

Entre os trabalhadores santistas, os mais numerosos do país, não havia um consenso. Essa divisão foi notada, pela primeira vez na história do porto, na paralisação ocorrida no dia 25 de fevereiro último, quando apenas os avulsos cruzaram os braços.

Os empregados das Companhias Docas aparentemente assimilaram o fato de que as mudanças são irre-

versíveis, e a evidência de que não adianta mais protestar. “A lei está aí, temos de conviver com ela”, raciocina Luís Carlos França da Hora, vice-presidente do Sindicato dos Operários Portuários de Santos, um dos sindicatos de trabalhadores com vínculo empregatício.

“Cabe ao governo garantir o funcionamento dos portos. A economia não pode virar refém dos sindicatos”

‘Palmo a palmo’ — “Estamos avançando nas negociações centímetro a centímetro, pois, antes, é preciso desarmar os espíritos, e isso leva tempo”, disse Marco Polo Mello Lopes, diretor executivo da Associação das

Siderúrgicas Privadas, e coordenador da Ação Empresarial Integrada.

Todas as semanas, de quinta a domingo, ora em Brasília ora no Rio, as duas partes se reuniram até o dia 25 de maio, com a presença de observadores do governo. Thalles Chagas Machado Coelho, representante do Ministério do Trabalho nas negociações, considerou, a princípio, difíceis as conversações. “São muitos os interesses envolvidos e, durante anos, acumularam-se muitas arestas entre as partes. Progressivamente, elas estão sendo reduzidas.” Machado Coelho disse ainda que a estiva, no começo, mostrava-se inflexível, mas depois aderiu ao diálogo.

A estiva abrange o maior contingente de trabalhadores avulsos. Antes da Lei 8 530, cabia aos Sindicatos dos Estivadores fornecer a mão-de-obra requisitada pelas agências.

Por enquanto, pouca coisa mudou. Os reajustes tarifários, por exemplo, continuam sendo decretados pelo governo. O último, ocorrido no dia 22 de março, foi linear, de 18%, para todos os portos.

Na área operacional, uma das poucas alterações notadas pelos usuários foi a redução, de US\$ 1 por tonelada, no custo das tarifas no Porto de Santos. Isso graças à baixa de 50% para 40% do ATP — Adicional de Tarifa Portuária, determinada pela Lei 8 630.

Marco Polo Mello Lopes prevê um período de adaptação de seis a sete meses para a concretização das primeiras mudanças. “Não esperávamos que tudo se transformasse do dia para a noite”, diz Meton Soares Júnior, presidente da Secretaria Nacional de Transporte Aquaviário, da Confederação Nacional dos Transportes. Ele acha fundamental que os portos comecem, o mais urgentemente possível, a discutir com seus clientes os reajustes tarifários.

Sem trabalhar — A liberação de cada porto para fixar a sua tarifa, somada à movimentação de cargas de terceiros por terminais privados, poderá estimular a competição, reduzindo custos. Os usuários esperavam uma redução imediata de 50%, se fosse aprovado o artigo que transferia para a União os serviços de dragagem. Como o presidente Itamar Franco vetou esse artigo, a dragagem continuará onerando as tarifas.

Uma das questões mais polêmicas refere-se ao fato de se pagar enormes ‘ternos’ avulsos para não fazerem absolutamente nada. De acordo com a legislação agora revogada, que vinha da década de 30, operações hoje automatizadas, como, por exemplo, a carga e a descarga de grãos sólidos, exigiam no Brasil doze homens. “Nas descargas de trigo”, conta Sérgio Henrique Cavalcante Salomão, “em 99% do tempo, os estivadores não trabalham. Mas ganham. Daí os custos bem maiores dos portos brasileiros em relação aos dos portos do exterior. Outro exemplo é o da descarga de navios *full-containers*. “Os armadores eram obrigados a pagar doze estivadores para tarefas que, no exte-



Foto: Arquivo TM

rior, são feitas por apenas dois ou três homens”, denuncia Salomão.

A nova legislação dispensa a intervenção de operadores portuários na manipulação automatizada de cargas que não requeira mão-de-obra, ou que possa ser executada exclusivamente pela tripulação e por paus-de-carga do navio, ou, ainda, nos casos em que a carga e a descarga sejam feitas por meio de equipamentos mecânicos automáticos.

Os líderes sindicais garantem que os salários atuais são baixos, e que não chegam a pesar nos custos. Segundo a Federação Nacional dos Estivadores, o salário médio da categoria fica entre US\$ 400 e US\$ 450. Quanto aos vencimentos dos conferentes, ficavam, no final de março, entre Cr\$ 20 milhões e Cr\$ 25 milhões, podendo chegar a até Cr\$ 80 milhões para chefes de turno.

No entanto, não faltam denúncias de abusos. Segundo a revista *VEJA*, havia, em março do ano passado,

“Na descarga de trigo ou de contêineres, os estivadores não trabalhavam. Mas continuavam ganhando”

funcionários recebendo Cr\$ 12,9 milhões (salário que hoje equivaleria a cerca de Cr\$ 150 milhões), graças ao milagre da multiplicação das horas de trabalho. Um vigia chegou a ‘trabalhar’ 1 117 horas em março de 1992 porque fora escalado, pelo sindicato dos estivadores, para três navios diferentes ao mesmo tempo. Espera-se que a quebra de monopólio sindical ponha fim a tais aberrações.

Comando Único — No prazo de cinco anos, a Lei 8 630 eliminará a dicotomia hoje existente entre os avulsos e os trabalhadores com vínculo

O uso de pau de carga dispensará o operador portuário.

A maioria dos guindastes dos portos brasileiros são obsoletos.



empregaticio. Atualmente, os avulsos (estivadores, conferentes, consertadores, bloquistas e vigias) só trabalham a bordo, enquanto que os contratados, da capatazia (operários, pessoal administrativo, motoristas rodoviários e guindasteiros) só trabalham em terra. Assim, por exemplo, o embarque de um automóvel pelo sistema ro/ro exige dois motoristas: um em terra (motorista) e um a bordo (estivador). Essa divisão irracional constituía uma das maiores queixas dos empresários. Sem comando único, as responsabilidades por danos à carga ou ao navio acabavam se diluindo. Porém, com a nova lei os trabalhadores poderão ser responsabilizados por perdas e danos.

A criação de um centro de treinamento para formação do trabalhador multifuncional — capaz de atender a todos os setores do porto — está prevista no Artigo 19, Inciso II.

Os operadores portuários poderão contratar pessoal fixo por tempo indeterminado, podendo, pois, escolher com quem irão trabalhar. A profissão de portuário, no entanto, continuará privativa de quem tiver registro. A lei garante prioridade de registro para os que já trabalham tanto como avulsos quanto como contratados.

Baixa produtividade — Além das distorções trabalhistas, o grau de mecanização dos portos nacionais é



Foto: Joel Rocha

outro elemento que ainda deixa muito a desejar. Santos, o mais bem-equipado, dispõe de quinze guindastes de 1928, que só foram desativados em janeiro deste ano, por determinação judicial, depois que um guindasteiro morreu num acidente. Dentre os que estão na ativa, a maioria deles é de 1946, e os mais modernos são de 1984.

Enquanto Roterdã tem quatrocentos portêineres para 40 t, em todo o Brasil há somente oito, cinco dos quais estão em Santos. Desse modo, enquanto um navio *full-container* permanece, em média, durante seis horas num terminal automatizado como, por exemplo, o do Rio de Janeiro, nos demais portos brasileiros essa média chega a trinta horas, informa Sérgio Salomão.

Em Roterdã, o custo de movimentação de um contêiner não passa de US\$ 130,00, e exige a participação de dez trabalhadores. No Rio de Janeiro, esse custo chega a US\$ 554,56, e exige entre 27 e 42 trabalhadores.

Estima-se que o país perde US\$ 5 bilhões por ano em exportações, devido à ineficiência de seus vinte portos públicos (um número exagerado), por onde passam cerca de 355 milhões de toneladas por ano. Essa movimentação só é inferior à do Japão (617 milhões de toneladas) e à dos Estados Unidos (415 milhões). No entanto, apenas 2,9% dessa carga é contenei-

rizada. Cerca de 80% dela é constituída de mercadorias a granel, 5,6% por cargas pesadas e 11,5% por carga geral. Apenas Roterdã movimentou, sozinho, 300 mil toneladas anuais.

Direito de esperar — Tão baixos índices de produtividade só fazem crescer o exército da estiva e da capacidade. Estima-se que os portos brasileiros ocupam 20 mil avulsos. Em abril, a Codesp dispunha de 7 600

“A lei trará escravidão, desemprego e aviltamento de salários. Os estivadores vão virar bóias-frias”

empregados e mais 8 649 avulsos para movimentar cerca de 28,4 milhões de toneladas anualmente, a maior parte constituída de carga geral. A Companhia Docas do Rio de Janeiro, por sua vez, empregava 3 400 homens, que manipularam 40 milhões de toneladas de janeiro a setembro de 1992. Por sua vez, Paranaguá, o terceiro porto nacional, emprega 1 200 funcionários e utiliza outros 1 200 avulsos para movimentar 13 milhões de toneladas por ano.

O fim das aberrações levará, inevitavelmente, ao enxugamento da mão-de-obra. Desse modo nada mais na-

tural que o forte *lobby* dos portuários lance mão de seu direito de esperar, para evitar que isso aconteça.

Por exemplo, o presidente do Sindicato dos Estivadores de Santos, Vanderlei José da Silva, afirma que a lei de modernização dos portos causará desemprego em massa, além de escravidão nos portos.

Os trabalhadores ameaçam denunciar a lei à Organização Internacional do Trabalho. Luiz Carlos Novaski, presidente do Conselho Fiscal do Sindicato dos Estivadores de Paranaguá, acredita que 50% dos membros da categoria ficarão sem trabalho. Prevê o aviltamento dos ganhos. “Seremos os bóias-frias dos portos”, declara.

Benedito Furtado, presidente do Sindicato dos Empregados na Administração do Porto de Santos, também teme a redução de salários. “A Codesp tem contratado gente de empreiteiras para alguns trabalhos pelo salário mínimo”, denuncia.

Indenização — A legislação já previu que as demissões seriam inevitáveis, e até mesmo desejáveis. Por isso, os trabalhadores hoje credenciados a atuar nos portos terão incentivos para deixar seus postos. A lei estabelece indenização de Cr\$ 50 milhões (corrigidos a partir de julho de 1992 pela variação mensal do IRSM) para o afastamento, acrescida de Cr\$ 12 milhões (também corrigidos) se o trabalhador quiser se credenciar como operador portuário.

Para formar o FIT — Fundo de Indenização ao Trabalhador, será cobrado um adicional que incidirá na navegação de longo curso, na base de 0,7 (sete décimos) de UFIR por tonelada de granel sólido, uma UFIR por tonelada de granel líquido e 0,6 UFIR por tonelada de carga geral, solta ou unificada.

“Pelo menos a curto prazo, o FIT é inviável”, critica o secretário do sindicato dos Conferentes de Paranaguá, Nelson Bandeira. “Como requerer o Fundo, se ainda não há depósitos?”, indaga. Esta pergunta ficou sem resposta quando o presidente Itamar Franco vetou o Item 2 do Parágrafo primeiro do Artigo 67 da Lei 8 630, que permitia empréstimos destinados a indenizar os trabalhadores avulsos. Bandeira tam-

bém não confia na honestidade do governo para administrar o novo fundo. "Corremos o risco de ver esse recursos irem para o mesmo lugar que o FGTS, que simplesmente evaporou", adverte.

Privatização — Uma possibilidade aberta pela lei, e que também não anima trabalhadores, é a do arrendamento de instalações à iniciativa privada. "A lei é privatizante, mas, atualmente, devido à recessão, não está havendo investimentos", raciocina Nelson Barbosa Bandeira. "Como modernizar os portos sem dinheiro?", indaga.

Em Santos, porém, a Codesp já pensa em arrendar alguns de seus trechos. Os que mais interessam à iniciativa privada são os mais bem equipados e de melhor produtividade: o Tecon — Terminal de Contêineres, o Tefer — Terminal de Fertilizantes, os Corredores de Exportação, e os Terminais de Sal e de Combustíveis da Alemoa.

Nos Corredores de Exportação, a Codesp já exercita um tipo de privatização: desde 1991, o trecho está arrendado por dez anos a um *pool* de exportadoras de soja. Essas empresas já investiram US\$ 8 milhões em obras e em equipamentos. O sindicalista França da Hora afirma que a experiência foi boa: os empregados da Codesp foram chamados para trabalhar nos Corredores, que, mais bem equipados, tornaram-se mais produtivos.

Também foram feitos contratos operacionais no Tefer, com empresas de algodão, de cimento e de açúcar. O contrato operacional de seis meses no Tefer foi prorrogado por mais um ano, por indústrias de fertilizantes que, mediante tarifas especiais, passaram a procurar Santos, descarregando aí suas 300 mil toneladas/ano de enxofre, que antes eram descarregadas em Praia Mole, no Espírito Santo.

Em Paranaguá, uma porcentagem de cerca de 70% da movimentação fica por conta da iniciativa privada. "A Lei 8 630 apenas regulariza a operação portuária pelos agentes portuários", admite Mário Lobo, superintendente administrativo da APPA. "É muito mais vantajoso



Foto: Arquivo TM

arrendar instalações para operadores privados e, com o dinheiro arrecadado, promover o desenvolvimento global na área do porto", declara Alcides Pereira.

Primeiro Passo — As mudanças administrativas previstas pela lei terão início com a instalação dos Caps — Comandos das Autoridades Portuárias, um em cada porto organizado. O Artigo 31 da Lei 8 630 determina que os Caps serão formados por quatro blocos: o do poder público, o dos operadores portuários, o dos trabalhadores e o dos usuários e afins.

Entre as atribuições dos Caps, estão os arrendamentos mediante licitações das instalações portuárias e o estabelecimento de uma política livre e competitiva de tarifas, sem interferência do governo federal.

Os Caps também estabelecerão as normas de pré-qualificação dos

"Em 1977, 70% do Adicional da Tarifa Portuária será aplicado no porto onde a taxa for arrecada"

operadores portuários (as atuais Companhias Docas e as empresas privadas que operarão terminais públicos ou privados).

"Com o Cap no porto, a administração portuária ficará mais ágil", comemora Alcides Pereira, diretor da APTA. "Não podemos afirmar se o Cap funcionará ou se será bom ou ruim", rebate o secretário do Sindicato dos Conferentes do Porto de Paranaguá, Nelson Bandeira. "Tudo depende da aplicação da lei."

Soares pede às autoridades 'posições firmes' para coibir as prometidas greves, piquetes de ordens

ATP fica no porto — Uma mudança que agradou tanto patrões como empregados é a da aplicação do ATP — Adicional da Tarifa Portuária no próprio porto de origem. Prevista no Artigo 52, Parágrafo 1º, Incisos I a V, essa norma deverá entrar em vigor já em 1993, quando 30% dos recursos do ATP serão repassados para o porto de origem. Este percentual crescerá gradativamente até 1997, quando 70% do total arrecadado deverão ficar no próprio porto.

Operador portuário — Outra novidade da lei é a criação da figura do operador portuário, que poderá ser a própria Companhia Docas ou uma empresa particular.

O operador portuário ficará responsável perante a Administração do Porto pelos danos culposos causados à infra-estrutura, a instalações e a equipamentos que estejam sob sua guarda. Ficará responsável diante do trabalhador portuário pela remuneração e pelos encargos. Será responsabilizado, perante a autoridade aduaneira, pelas mercadorias sujeitas a controle aduaneiro durante o período em que elas estiverem sendo confiadas a ele, ou quando ele estiver encarregado de controle ou de uso exclusivo da área do porto.

Por isso, as agências marítimas já estão acrescentando às suas atividades a operação portuária.

O presidente do Sindicato das Agências Marítimas e dos Operadores Portuários do Estado de São Paulo, e vice-presidente da Federação Nacional das Agências Marítimas e dos Operadores Portuários, Elmar Braun, acha que essas entidades não irão desaparecer com a desregulamentação dos portos: "Não acredito que os armadores dispensarão as agências, principalmente agora, em que está ocorrendo uma tendência para se terceirizar atividades."

Reportagem: Elaine Saboya (Santos e Rio) e Filipe de Mello Pimenta (Paranaguá). Texto final: Neuto Gonçalves dos Reis.



CURSOS TRANSPORTE MODERNO. AULAS COM 29 ANOS DE EXPERIÊNCIA PARA A SUA EMPRESA.

Há 29 anos, a revista TRANSPORTE MODERNO acompanha a evolução do transporte brasileiro. Criada e escrita por técnicos jornalistas, ela continua influenciando gerações de profissionais empresários de todo o país.

Ciente de sua importância neste setor, TRANSPORTE MODERNO reuniu técnicos altamente capacitados, e agora oferece um PROGRAMA DE CURSOS para promover o aperfeiçoamento profissional e o aumento da eficiência. O objetivo: gerar produtividade, reduzindo custos e aumentando a qualidade dos serviços.

Além disso, o PROGRAMA DE CURSOS reserva algo muito especial para a empresa que, no ato da inscrição, entregar seu perfil: a possibilidade de vê-lo ser comentado, analisado e estudado durante as aulas, como um verdadeiro "case"!

Conheça os cursos do DEPARTAMENTO TÉCNICO de TRANSPORTE MODERNO. E faça sua empresa enfrentar com sucesso a concorrência e os desafios do futuro.

Programa de Cursos para 1993

Curso	Apresentador	Abril	Junho	Agosto	Novembro
Frotas: Administração da Manutenção	Eng. Luiz Roberto Cotti	13 e 14		17 e 18	
Controle e Gerenciamento da Frota	Eng. Ramon de Alcaraz	15 e 16		19 e 20	
Pneus: Técnicas de Controle e Gerenciamento	Anselmo Gelli	15 e 16		17 e 18	
Logística, Distribuição e Transporte	Eng. Antonio Carlos Alvarenga	28 e 29		19 e 20	
Como Negociar e Contratar Fretes	Eng. Antonio Carlos Alvarenga		15 e 16		23 e 24
Relações Humanas: A "Chave" para a Melhoria da Qualidade	Eng. Luiz Roberto Cotti		15 e 16		23 e 24
Como Calcular Custos e Fretes	Eng. Neuto G. dos Reis Eng. Antonio Lauro Valdivia		17 e 18		25 e 26
Pneus fora de Estrada	Eng. Marcos Vinicius do Prado		17 e 18		25 e 26
Tacógrafo: Como Utilizá-lo em Benefício de sua Frota	Eng. Marcos Vinicius do Prado		22 e 23		18 e 19
Curso de Direção Econômica	Antonio Carlos Miranda	IN COMPANY			
Curso de Direção Defensiva	Eng. Gilmar Rosso	IN COMPANY			

* Carga horária: 16 horas (8 - 18h)

PARA RECEBER O PROGRAMA COMPLETO E OUTRAS INFORMAÇÕES,
TELEFONE AGORA MESMO!



Rua Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana - CEP 04117-030 - São Paulo - SP
Fone: (011)575-1304 (Linha sequencial)
Telex: (11)35247 - Fax: (011)571-5869

INSCREVA-SE JÁ!
Telefone para Fernanda
TEL.: (011) 412-8588
VAGAS LIMITADAS
AULAS TAMBÉM NA SUA EMPRESA!

CLÉSIO SOARES
DE ANDRADE

“A CNT precisa ser mais ouvida”

O maior objetivo do novo presidente da Confederação Nacional do



Foto: Arquivo TM

Transporte é inserir o transportador nos grandes debates nacionais

■ Aos quarenta anos, o mineiro Clésio Soares de Andrade assumiu a presidência da CNT — Confederação Nacional do Transporte em janeiro deste ano, cercado de invejável apoio. Mesmo tendo como adversário o ex-presidente da Rodonal, Heloísio Lopes, e enfrentando a oposição do poderoso Camilo Cola, ex-presidente da entidade e maior empresário de ônibus rodoviários do país, acabou eleito por unanimidade — pressentindo a derrota, Lopes retirou a candidatura.

Dono da Itamarati, uma empresa urbana de Belo Horizonte com oitenta coletivos, sócio da Independente, companhia do mesmo ramo, e também com oitenta veículos, de Porto Velho, dono de uma locadora de automóveis e noviço nos setores da construção civil e da importação, Andrade chegava assim ao ponto culminante de uma meteórica carreira iniciada em 1982, quando foi eleito presidente do Setransp, o sindicato de transporte de passageiros de Belo Horizonte, onde permaneceu até 1987. Nesse meio tempo, fundou e presidiu a NTU — Associação Nacional de Transportes Urbanos, e comandou a federação mineira de transporte de passageiros. Na NTU, continua até hoje, enquanto não completa a transição do cargo para o empresário Otávio Cunha, do Maranhão.

Nesta entrevista, Andrade fala do seu grande desafio à frente da CNT — o de inserir o transportador nos grandes debates nacionais — e estabelece as posições da entidade em face dos problemas do setor.

TM— Quais são os seus objetivos à frente da CNT?

Andrade— O maior de todos é inserir o transportador nos grandes debates nacionais. Quando falamos em grandes debates, referimo-nos principalmente à política econômica e à própria vida política do país. Ou seja; em

todas as discussões que envolvam o empresário, o transportador deve ser ouvido através da CNT. É este o nosso grande desafio.

TM— Como se poderá atingir esse objetivo?

Andrade— O primeiro passo está sendo a reestruturação interna da CNT. Precisamos fazer com que a atual estrutura, que é boa, volte-se para fora da entidade. Para isso, estamos reestruturando a entidade. Está sendo implantado um departamento econômico, que pretende acompanhar toda a política econômica, fiscal e tributária do governo. Também haverá um departamento técnico e de desenvolvimento de transportes, que estará mais voltado para o setor. Ambos os departamentos serão alimentados por um departamento de estatísticas e de pesquisas, que estará sempre levantando a opinião dos transportadores em relação aos temas mais importantes. Estamos fechando, por exemplo, uma pesquisa sobre sistema e forma de governo, onde o presidencialismo está vencendo por larga margem. O departamento de Administração e Finanças será mantido. Criaremos mais três assessorias, a jurídica, a de relações institucionais e a de relações governamentais.

TM— Além da pesquisa sobre o plebiscito, há outros trabalhos importantes em andamento?

Andrade— O departamento técnico trabalha, neste momento, na possível isenção de ICMS para os transportes de carga e de passageiros. A área jurídica pretende elaborar, nos próximos sessenta dias, um anteprojeto para a nova Constituição, para ser apresentado à Comissão de Reforma Constitucional, que será instalada no dia 5 de maio. A CNT também está preocupada com as formas de exploração de linhas, com terminais de cargas, com a deterioração da infra-estrutura dos transportes, com a reforma portuária e

com os aspectos da reforma constitucional específicos do setor de transportes.

TM— *O que a CNT pretende fazer para melhorar a imagem do setor?*

Andrade— O transportador sempre foi visto como um vilão, o que torna prioritária a preocupação com a melhoria da imagem do setor e da própria CNT. A começar pelo público interno, pois, devido à falta de comunicação com a base, muitos transportadores ainda não sabem o que é a CNT.

TM— *Como realizar essa comunicação sem atropelar as federações, os sindicatos ou as associações?*

Andrade— A CNT precisa distinguir bem entre o que é geral e o que é específico. O que é setorial ou regional ela pode até mesmo apoiar, desde que não se manifestem interesses conflitantes. Mas o papel da CNT é o de atuar nos assuntos macro-econômicos.

TM— *E quanto ao público externo, haverá alguma campanha publicitária para conquistá-lo?*

Andrade— Não constitui papel da CNT fazer campanha comercial — até mesmo porque ela não dispõe de recursos para tanto. Campanha comercial tem de ser feita em cima do produto. Desse modo, cabe a cada empresa fazer a sua. Estamos preocupados principalmente em conquistar credibilidade na grande imprensa, como já o fizeram outras confederações.

TM— *Por falar em recursos, como andam os convênios com a CNI?*

Andrade— O Senai tem repassado para a CNT um valor irrisório. Como o convênio venceu em dezembro e como boa parte do setor de transportes não está sendo bem atendida pelo Sesi e pelo Senai, chegou o momento de rediscutir tudo isso. Queremos também convênios regionais entre a CNI e as federações. Se conseguirmos tudo isso, renovaremos o acordo e continuaremos utilizando os serviços do Sesi e do Senai, que já contam com uma estrutura montada. Caso contrário, insistiremos na votação, pela Câmara, do projeto que cria o Sesi e o Senai, e que já foi aprovado por todas as comissões. Vamos, inclusive, rerepresentá-lo no Senado, com algumas atualizações, por intermédio da senadora mineira Júnia Marise.

TM— *A CNT tem trabalhado para melhorar as condições de financiamento às empresas de transportes?*

Andrade— Como promotor do desenvolvimento econômico, o governo tem obrigação

Foto: Arquivo TM



de traçar uma política de financiamento à iniciativa privada. Os últimos governos acabaram se descuidando muito do assunto, especialmente porque os rombos das estatais passaram a absorver todos os recursos. Mas o governo atual está sendo mais sensível à questão. Dentro disso, conseguimos na câmara setorial da indústria automobilística a elevação da participação da Finame de 40% para 70% no financiamento de caminhões, cuja frota está em situação mais crítica, e de 40% para 50% no de ônibus.

TM— *Essa elevação já está sendo praticada?*

Andrade— O assunto ainda depende de resolução do BNDES. Quando o Banco aprovou a elevação na câmara setorial, contava com recursos do FAT — Fundo de Amparo ao Trabalhador, que seriam liberados pelo Ministério do Trabalho. Uma opção seria a captação de recursos externos. Outra seria a utilização das reservas cambiais. O país tem US\$ 20 bilhões em caixa, quando US\$ 10 bilhões são suficientes. Não haveria pressão inflacionária se esses US\$ 10 bilhões fossem investidos gradativamente em bens de capital.

TM— *Desde a gestão de Camilo Cola, a CNT promete financiamento para o carreteiro. Por que o tema não foi incluído no pacote da câmara setorial?*

Andrade— A reivindicação foi violentamente rechaçada pelo BNDES na câmara setorial. Alegam que o financiamento de autônomos envolve muito risco para o agente financeiro devido à ausência de garantias, especialmente no caso de acidente com o veículo.

TM— *O Ministério dos Transportes anuncia a volta do pedágio nas rodovias federais. Até o final de março, saem os editais para contratar empresas que vão cobrar a taxa na ponte Rio—Niterói. Em abril, virão os editais para estradas consideradas mais importantes e de movimento superior a dez mil veículos por dia. Qual a posição da CNT sobre o assunto?*

Andrade— Se tivéssemos um sistema tributário simplificado, o pedágio seria até mesmo

“A volta do pedágio é uma aberração, que só vai onerar os fretes e trazer uma enxurrada de ações judiciais”



Foto: Arquivo TM

“O regulamento do transporte de passageiros que está aí não serve. Privilegia as grandes em detrimento da maioria”

admissível. Porém, com tantos tributos, temos de ser contra qualquer um a mais. A volta do pedágio é uma aberração, que só irá trazer mais custos para o transportador, encarecer os fretes e provocar uma enxurrada de ações na justiça.

TM— O pedágio seria ilegal?

Andrade— A CNT está estudando o assunto e não descarta o incentivo aos transportadores que buscarem evitar, na justiça, mais esse abuso tramado por tecnocratas de gabinete, e cuja arrecadação é caríssima. A péssima experiência do selo-pedágio, implantado em 1990, mas logo derrubado nos tribunais, mostra que poderemos ter sucesso nessa empreitada.

TM— O governo acredita que pode tornar a cobrança mais eficiente, delegando a manutenção das estradas a empresas privadas.

Andrade— A concessão pode funcionar, mas apenas em alguns casos particulares, como o da Ponte Rio—Niterói, o da Dutra e os de mais duas ou três rodovias. Mas tudo isso ainda depende da aprovação da lei das permissões e concessões.

TM— Enquanto o pedágio não volta, a única fonte de recursos adicionais é o imposto sobre importação de combustíveis, duplicado recentemente de 19% para 38%. A CNT apóia essa medida?

Andrade— O imposto sobre importação de petróleo pode ser considerado um tributo inteligente. É um dos três ou quatro que achamos que deve existir, pois tem cobrança simples e barata, não envolve grande burocracia e evita a sonegação. A não ser que a Petrobrás resolva ‘sonegá-lo’, como aconteceu algumas vezes.

TM— A CNT tem restrições ao texto em tramitação da lei das concessões e licitações?

Andrade— O texto é positivo, pois cria condições de se transferir qualquer serviço público para a iniciativa privada. Peca, porém, por ser muito genérico, abrangendo desde transporte até energia, e passando pela questão das obras públicas. Também criticamos a exigência de preço mínimo. Isso seria até mesmo possível para uma empreitada. Mas

como estabelecer, por exemplo, preço de tarifa de ônibus para daqui a cinco anos? O projeto cassa o contrato de todas as atuais concessões, além de proibir transferências. Desse modo, empresas em dificuldades não poderão se desfazer de uma de suas linhas para resolver seus problemas. Mas é melhor ter uma lei genérica do que não ter nenhuma.

TM— A CNT apóia mudanças no vale-transporte?

Andrade— O vale-transporte melhorou a relação entre o usuário e o transportador. Foi uma válvula de escape contra a pressão social em cima das empresas de ônibus. Mas sua operação em algumas cidades, como é o caso de São Paulo, exige aperfeiçoamentos. A empresa compradora precisa encontrar todos os vales de que necessita em um mesmo local.

TM— A CNT está acompanhando a ‘desmunicipalização’ do transporte público paulistano?

Andrade— Isso era previsto. A prefeitura não ia agüentar subsidiar tanto o transporte urbano em detrimento de outras prioridades. Principalmente porque a administração do PT permitiu um aumento excessivo dos salários dos trabalhadores em transporte, o que inflacionou as tarifas de todas as outras capitais. Paulo Maluf nada mais fez do que dar um basta, como qualquer governante o faria.

TM— O senhor apóia as medidas de Maluf?

Andrade— Temos restrições quanto aos valores. O preço de US\$ 0,30 por passageiro é impraticável. Temos informações de que há empresas reduzindo o número de ônibus e outras que já não estão pagando dívidas. A tendência é a de queda na qualidade do serviço. Esperamos que haja investimento na infra-estrutura para melhorar a velocidade comercial. Este é um caminho mais técnico e menos político. Em vez de inchar a frota, como fez o PT, deve-se aumentar a velocidade comercial.

TM— Cidades como São Paulo não exigem também maiores investimentos em trens, em metrô e em VLT?

Andrade— Esses sistemas são necessários em grandes cidades. Mas não dá para generalizar o seu uso. Por isso, mais de 60% do transporte público continuará sendo feito sobre pneus.

TM— Isso não torna indispensável o uso mais intenso do gás natural, para reduzir a poluição provocada pelos ônibus?

Andrade— As experiências feitas até agora — especialmente a de Natal — são negativas. Um ônibus com seis cilindros de gás fica pesadíssimo, não consegue rodar o dia todo e leva muito tempo para ser reabastecido. As adaptações eram mal-feitas e havia muita dificuldade para se conseguir peças. Com

a entrada da Mercedes-Benz, o veículo melhorou. Mas o governo precisa assegurar recursos para que as empresas possam investir em veículos e em postos de abastecimento.

TM— *A CNT apóia o projeto do governo de alterar o regulamento do transporte rodoviário de passageiros?*

Andrade— *A CNT tem evitado se pronunciar sobre regulamentação do setor de passageiros e sobre carga em ônibus porque os dois assuntos envolvem interesses conflitantes de seus associados. Porém, na minha opinião pessoal, o regulamento que está aí não serve nem ao usuário nem à maioria das empresas, e nem ao governo. O que eu tenho ouvido de um grande número de empresários é que o regulamento acaba privilegiando o grupo das grandes operadoras em detrimento da maioria, e que, além disso, não assegura todos os direitos do passageiro.*

TM— *O que o senhor acha de uma abertura total de mercado, como quer o governo?*

Andrade— *A desregulamentação é perigosa. Poderá comprometer a segurança do transporte e deixar sem atendimento as linhas socialmente necessárias mas comercialmente inviáveis. Linha rentável com linha não-rentável só se equilibram com transporte regulamentado.*

TM— *E quanto à carga por ônibus?*

Andrade— *Este é um assunto a ser resolvido entre a NTC, a Rodonal e a NTR. Aliás, o fato de que há duas entidades cuidando dos interesses do transporte interestadual é, por si só, um sintoma de dissidência no setor. Além disso, a carga por ônibus fortalece essa divisão. Se o ônibus foi feito para transportar passageiros, no momento em que transporta carga está ampliando seu número de adversários. Além de enfrentar o adversário interno, também passa a enfrentar o inimigo externo. Antes de resolver o problema da carga no ônibus, o transporte de passageiros precisa buscar rapidamente um acordo para evitar essa cisão interna.*

TM— *Qual a posição da CNT a respeito da Lei 8 630, que quebrou o monopólio dos sindicatos no fornecimento da mão-de-obra portuária?*



Foto: Arquivo TM

Andrade— *A Lei 8 630 é um grande avanço para o país, principalmente porque cria melhores condições para o comércio exterior. Passado o prazo de noventa dias, se a convenção não for fechada, será criado o órgão gestor.*

TM— *Então, é melhor que a convenção não seja fechada?*

Andrade— *Uma convenção acabaria absorvendo alguns resquícios da lei antiga, mantendo privilégios que podem prejudicar a modernização dos portos. A criação do órgão gestor seria a opção mais eficiente, pois esse órgão teria mais flexibilidade para implantar as mudanças.*

TM— *Fala-se no estabelecimento de um contrato de gestão entre a Rede Ferroviária Federal e o governo, e também na privatização das operações. Como a CNT vê essas idéias?*

Andrade— *Sou muito simpático a essa tese. Pelo que sabemos, a ferrovia transporta hoje menos cargas do que o fazia há dez anos. O fato de ter permanecido na mão do governo criou muitas dificuldades e ineficiências. Hoje, o que não faltam são locomotivas paradas por falta de manutenção. Se a iniciativa privada não entrar no setor, a tendência é piorar.*

TM— *O setor aéreo continua fora da CNT?*

Andrade— *Continuamos com algumas dificuldades para acertar os ponteiros com o presidente do sindicato do setor, o SNEA, Rubel Thomas, também presidente da Varig, que tem uma visão muito pessoal da CNT. Mas, em último caso, poderemos instalar a seção inscrevendo diretamente as empresas do setor.*

Neuto Gonçalves dos Reis

“Uma convenção coletiva acabaria absorvendo alguns resquícios da antiga lei dos portos. Por isso, é melhor que não saia”



LuK, maciez para quem dá duro na estrada.



Embreagens

Para Caminhões e Ônibus



Frágeis super-homens

Como se não bastassem todos os outros problemas que o afligem, o Brasil ainda tem de se haver com o flagelo do mau desempenho de seus cidadãos ao volante. O tema tornou-se mais atual nos últimos meses, com os debates relativos à elaboração do novo Código Nacional de Trânsito. No caso, só se tem a ganhar com o alarido do choque das opiniões divergentes. Autoridades nas mais diferentes áreas ligadas ao assunto viram-se diante da oportunidade de influir para que aos poucos desapareça a única modalidade de discussão indesejável nesse terreno: aquela que se dá entre os próprios motoristas, em plena via pública e com a adrenalina em ebulição. Estamos longe do requinte estatístico de saber quantas dessas desavenças cotidianas contribuem para que 50 mil brasileiros morram no trânsito a cada ano. Mas já se pode esperar que, com leis mais adequadas, o país se livre de sua histórica hegemonia entre os campeões mundiais de acidentes com veículos.

No plano das idéias, a viagem rumo a essa desejada planície prolonga-se desde 1990, e não sem solavancos. Naquele ano, o Ministério da Justiça nomeou uma comissão de especialistas em direito para elaborar um anteprojeto do novo Código. Mais tarde, um grupo de técnicos do próprio Ministério emendou essa proposta inicial. Por lhe parecer que a versão resultante era menos rigorosa com os infratores, um dos membros da comissão pioneira lamentou publicamente a supressão de um capítulo que especificava 27 tipos de crimes de trânsito.

Poucas coisas têm tanto poder de incendiar polêmicas como a discussão sobre a severidade das leis cerceadoras da liberdade dos indivíduos — mesmo que se trate da liberdade de errar. Ante a idéia de que os legisladores pudessem carregar na mão quanto às penalidades, o presidente de uma das muitas associações de advogados do país pôs em dúvida a própria eficácia do novo Código. “Punição não resolve”, disparou. “Mais importante é a educação.” Adeptos da



pedagogia da intimidação poderiam refutar esse ponto de vista negando a contradição entre castigo e progresso: para eles, a palmatória continua a ser a ferramenta por excelência da civilização.

Mais do que esse confronto particular, tão velho quanto a divisão do mundo entre liberais e conservadores, há de ser valioso o esforço por uma melhor compreensão das alterações de comportamento dos indivíduos no trânsito. As delegacias de polícia colecionam inquéritos que têm como personagens centrais pacíficos cidadãos repentinamente convertidos em brutais agressores, quando não em assassinos. Que estranha força compele frequentadores de missas, chefes de família, vizinhos solidários a praticar, ao volante, gestos em total desacordo com vidas inteiras de apego ao bom senso? A resposta convencional tende a situar as causas na tensão da vida moderna. Mas não há notícia de que explosões de ira como as do trânsito também ocorram em filas de açougues ou entre praticantes de caminhadas matinais.

Uma pista para se deslindar o mistério pode estar na química da interação entre o motorista e o veículo. É como se a máquina alterasse de algum modo a natureza do homem, distorcendo o espelho onde se reflete sua auto-estima. Com a cre-

dencial de alguém cuja obra contribuiu para elevar a competitividade das corridas de Fórmula 1, o japonês que criou o motor Honda não se furtou a uma confissão reveladora a respeito. Na adolescência, o baixinho e franzino Soichiro Honda cansara-se de acumular derrotas em disputas de pedestrianismo em sua aldeia natal. Certo dia, construiu uma tosca bicicleta e, com ela, venceu todos os concorrentes. (Que, de tão extasiados com a novidade, nem repeliram a intromissão da arma desigual.) Foi então que o aplicado competidor descobriu o que viria a ser o combustível de sua vitoriosa carreira na indústria automobilística: a noção de que com o uso de máquinas o ser humano pode compensar suas deficiências. Um possante automóvel cura aleijões da alma. Honda baseava-se nos próprios sentimentos de ex-perdedor: “Vinguei-me dos outros, de minha lentidão, de minha escassa capacidade física”, escreveu em sua autobiografia. “E tomei gosto pela competição.”

Embalado por esse curioso arrivismo psicotecnológico, o motorista comum reage com ferocidade a quem lhe questione a falsa estatura. Como admitir a própria fraqueza pela segunda vez, ou seja, agora que tem a pele amalgamada numa musculatura de aço? O mais curioso é que a sensação de poderio não costuma ser apenas proporcional ao tamanho do veículo. Consumada a simbiose, o moderno centauro com cabeça de homem e corpo, digamos, de Fusca pode desafiar um rival que tenha o tronco acoplado a um supercaminhão.

Triste equívoco, para cuja remoção todo esforço de esclarecimento será louvável. Não, a carapaça de um veículo não transforma o motorista em super-homem. Muito pelo contrário, a julgar pelas estatísticas de acidentes de trânsito, é quando se abriga naquele cubículo e sucumbe à ilusão da onipotência que o homem se torna um ser verdadeiramente vulnerável. Carente, mais do que nunca, de humaníssimas virtudes como a prudência e a humildade.

Trunking, um rádio sem interferências

O Trunking, um sistema de comunicação bidirecional móvel, que utiliza ondas de rádio (mHz), chega ao mercado nacional, vindo dos Estados Unidos. Quem o traz é a Mobitel, de São Paulo, empresa de capital majoritário português. Mais sofisticado que os sistemas de radiocomunicação, comuns entre as cooperativas de táxi, o Trunking agrega componentes que permitem conexão com linha telefônica e memoriza alguns números de telefone.

Utilizando tecnologia da E.F. Johnson — a mesma que fornece para a Intercel, de Lages (SC), o sistema troncalizado macrocelular (ver **TM 343**), o Trunking da Mobitel utiliza alguns canais de frequência obtidos junto à Secretaria Nacional de Comunicações,

e é capaz de manter a comunicação em toda a região metropolitana de São Paulo graças a uma central e a uma antena instaladas na avenida Paulista.

Outra característica que distingue o Trunking de um sistema de rádio convencional é a garantia da privacidade da comunicação. Além disso, oferece mais de um canal por usuário. O equipamento custa entre US\$ 700 e US\$ 2 000, mas a empresa interessada paga, além disso, o equivalente a US\$ 100 de taxa de inscrição, mais US\$ 30 por rádio instalado e taxa mensal de US\$ 35 mensais por uso do equipamento correspondente a noventa minutos de comunicação. Para mais informações: fone (011)283-0944 ou fax (011)288-7835.



Fotos: Divulgação

O rádio pode ser utilizado como telefone

Fluido limpa bicos injetores no motor

A Maistar, de Belo Horizonte (MG), está trazendo dos Estados Unidos a máquina Controladora Clean Max, nas versões D-1000 e D-3000, para limpeza e para descarbonização de bicos injetores de motores Diesel de até 2 500 hp. Medindo 61 cm de altura, 50 cm de largura e 36 cm de profundidade, e pesando 25 kg, a D-1000 dispõe de um tanque de 19 l para colocação do fluido Clean-Max/Diesel. Uma bomba pressurizadora e alimentadora,

com capacidade de 257 l/h, com sistema automático de válvulas de derivação de fluxo controladas por manômetro e dotadas de filtro, responde pelo serviço. Funcionando com sistema elétrico de 12 v, pode ser acoplada à bateria. A D-3000 faz limpeza simultânea de vários motores.

O fluido Clean-Max é uma mistura de compostos inorgânicos, benzenos e xilenos, que age como solvente e como detergente sobre as resinas que mantêm os depósitos de carvão aderidos entre si e às peças dos bicos injetores. Com características físicas semelhantes às do óleo diesel, o fluido pode ser utilizado com o motor em funcionamento, sem causar danos ao motor nem afetar a saúde dos operadores da calculadora, pois obedece às normas antipoluição.

Toda a operação de limpeza leva 45 minutos, e é realizada com o motor ligado, dispensando, portanto, a retirada dos bicos.

Mais informações poderão ser obtidas pelo fone (031)441-3393 ou pelo fax (031)443-4934.

Bateria de quarta geração para picapes

A Prestolite Premium é a bateria de quarta geração que a Microlite está lançando para o mercado de automóveis e de comerciais leves. As grelhas de placas negativas são feitas com liga de chumbo e de cálcio, e as positivas, com liga de chumbo com baixo teor de antimônio, que ela chama de híbrida. Essa combinação diminui a formação de gases no interior da bateria e reduz a perda de água, além de não se deixar afetar por longos períodos de estocagem. Em ambientes de alta temperatura, essa bateria, segundo a Microlite, consome menos água que as gerações anteriores, pois dispõe de uma câmara de condensação. As placas são revestidas com polietileno, que as protege de eventuais trincas dos separadores, causa comum dos curto-circuitos. Uma alça retrátil embutida na tampa facilita o seu manuseio.



A máquina limpa bicos com motor no cofre

Maxitec

Sistemas Eletrônicos de Pesagem Tecnologia e Precisão

SAW 10 C Balança Axial Estática Portátil para Veículos

É ideal para órgãos controladores de rodovias, transportadoras e terminais de carga, permitindo a medição em terreno rústico. A capacidade de pesagem é de 500 a 10.000 kg por placa.

Vantagens

- Display digital de fácil visualização
- Controle de zero automático
- Leve
- Baixa altura
- Carcaça resistente a passagem de veículos
- Grande superfície de pesagem
- Construção hermeticamente fechada
- Alimentação com pilhas comuns
- Microprocessador que efetua a autoverificação do equipamento

Sistema Portátil de Pesagem Dinâmica MXP-300

É constituído por uma unidade eletrônica central compacta, que inclui:

- Indicador digital
- Impressora
- Emissor de data e horário
- Terminal manual para programação, introdução da placa do veículo e limites legais de peso
- Emissor de alarme

Suas placas de pesagem são fabricadas em aço de alta resistência e têm capacidade de 10t, cada uma. Contêm sensor de carga do tipo "strain gauges", vulcanizadas por uma camada de borracha. Alças laterais facilitam o seu transporte.

Consulte-nos

Maxitec SA
AUT P13 – Sistemas Eletrônicos de
Pesagem
Tel: (011) 872-6722 r.3278 e 3298
Fax: (011) 825-7459

Automação Siemens



transporte

MODERNO

PASSAGEIROS

ANO II - Nº 19 - ABRIL 1993



Foto: Paulo Igarashi

CARROÇARIA

*MOV e Engerauto
desprezam a crise e
investem na produção
de modelos urbanos*

Dupla dinâmica

■ Mesmo com a tendência de retração no mercado de ônibus (segundo estatísticas da Anfavea, as vendas de chassis no bimestre janeiro/fevereiro registraram queda de 54% em relação ao mesmo período de 1992), há duas empresas apostando firme na fabricação de carroçarias urbanas.

Uma delas, a Engerauto, fez sua *avant-première* na Expobus'92, em outubro, e agora aperfeiçoa o modelo Transport, instala nova linha de montagem no interior do Estado de São Paulo e define uma estratégia de vendas e de assistência aos clientes.

A outra, a MOV, que também é estreante no setor de ônibus na Expobus'92 com o modelo rodoviá-

Com design elegante, Passeo lança empresa no segmento

rio Presence, aposta as fichas no urbano e lança o Passeo.

A extensão territorial brasileira, o crescimento das cidades e o envelhecimento da frota nacional são os tradicionais argumentos que explicam a entrada no mercado. “A crise passa e o Brasil fica”, sintetiza Edson Ceccato, diretor comercial da Engerauto.

Além disso, há rumores de estar havendo movimentação de negociações para outros países, principalmente Argentina, Chile e México, a qual, apesar de não ter sido confirmada, também não é descartada pelas novatas. “Vamos nos firmar no Brasil, mas podemos vender lá fora”, diz Sidney Lopes, diretor comercial da MOV. Sua empresa, desde há quase um ano, tem representantes exclusivos no Chile, no Uruguai e no Paraguai. Os microônibus e os carros especiais (para transporte de valores) fabricados pela empresa têm aceitação muito grande lá fora, adianta. No entanto, Sidney Lopes não gosta de falar em números. “A concorrência hoje é muito acirrada”, justifica.

A Engerauto também admite consultas de empresários da Costa Rica, na América Central. “Mas ainda é cedo para falar em exportação”, afirma Ceccato, ressaltando que a intenção é lançar a nova versão do Transport em todo o Brasil, paralelamente à estrutura para vendas de peças e à assistência técnica.

Design diferenciado — Fabricadas ou modificadas a toque de caixa, as carroçarias terão seus testes de resistência e de durabilidade realizados nas próprias ruas. O modelo Passeo, da MOV, foi fabricado para a Viação Atlântico, que opera linhas urbanas na Baixada Santista. Segundo Lopes, a empresa, depois de ver o carro, encomendou mais cinquenta unidades. O Transport ainda não está sendo vendido. Encontra-se numa empresa de transporte rodando “em fase de teste”, diz Ceccato.

O Passeo foi fabricado em estrutura de aço-carbono galvanizado, com chapeamento lateral e teto em alumínio, o mesmo material utilizado no acabamento. Internamente, a MOV deixa opções para o cliente. Oferece acabamento lateral em alumínio corrugado ou em fórmica. No piso, também se pode escolher entre a madeira naval, com revestimento de PVC preto, ou o alumínio. O teto é revestido de fórmica. As poltronas podem ser de espuma de poliuretano estofada, revestida com couro sintético, como o primeiro carro, ou com fibra de vidro. Lopes afirma, além disso, que todo o carro recebeu um tratamento anticorrosivo especial. “Este é segredo de fábrica, que não posso revelar”, afirma.

Com desenho arrojado, mantendo linhas retas e amplos espaços envidraçados, o Passeo traz detalhes externos, como, por exemplo, cantoneiras dianteiras de vidro, que lhe dão aspecto elegante e requintado. As janelas laterais têm caixilhos de alumínio pintado de preto fosco epóxi. Os vidros dianteiro e traseiro, segundo Luís Henrique F. Sousa, supervisor comercial, são laminados, sendo que o dianteiro é também bipartido. As portas são de duas folhas, de acordo com a tendência do mercado, afirma.

A traseira e a dianteira, em fibra, terminam em pára-choques de chapas de aço-carbono, de alta resistência. A grade da frente é movimentada por acionamento pneumático, para dar acesso ao motor do veículo. Na traseira, o desenho mantém a sobriedade, sem nervuras além daquelas necessárias para a colocação das lanternas e da placa do veículo.

As lanternas acompanharam o posicionamento da lanterna do chassi sobre o qual o primeiro Passeo foi montado, um MBB OF 1318, com entreeixos de 5,17 m e comprimento de 10,8 m. Elas ficam incrustadas no painel, e não nos cantos, como comumente ocorre. Sousa adianta que a carro-



Foto: Paulo Igarashi

çaria respeitará as lanternas dos chassis de qualquer marca. “Da lanterna às chapas, passando pela limpeza, fizemos o carro pensando na facilidade de manutenção”, diz. Tanto as lanternas como os faróis são da Parati, da Volks, facilmente encontráveis em lojas de auto-peças, diz Lopes. O Passeo pode ser montado em qualquer modelo ou marca de chassi.

Melhorias internas — Sem apresentar, à primeira vista, mudanças evidentes, o Transport passou, na verdade, por um tratamento especializado, depois do ‘batismo’ em outubro passado. A Engerauto pinçou do mercado profissionais especializados no segmento, com longas experiências na Thamco, na Caio, na Cobrasma e na Nielson, e retocou o carro inteiro. O diretor de Vendas afirma que o Transport recebeu reforços generalizados, que vão da fixação da frente superior interna, em fibra de vidro, até o piso e até o teto solar, que acompanha agora o maior fornecedor do mercado. O design externo permaneceu praticamente o mesmo, mantendo as linhas mais arredondadas, os faróis e as lanternas do Gol. Na versão anterior, a grade frontal era maior, com



Modificações no Transport abrem espaços maiores para os vidros, diminuem uma aleta no painel frontal e reforçam estrutura e acabamento, tanto interno como externo

armando para uma produção audaciosa. Até o final de abril, a Engerauto poderá empurrar sua linha de produção para longe do limite de 20 carros/mês. “Queremos estar fabricando 4 carros/dia até o final do ano”, diz Ceccato. Realmente, o projeto da fábrica, instalada ao lado da linha de carros especiais em Tatuí, no interior de São Paulo, permite a expansão da capacidade para 100 carros/mês.

O esqueleto do Transport será montado fora do chassi e depois posicionado na plataforma. Ceccato afirma que esse método foi escolhido em função da agilidade da fabricação e, ainda, pelo fato de reduzir o risco de desalinhamento do carro.

Foram contratados cerca de trezentos funcionários, encarregados exclusivamente da montagem dos ônibus. A fábrica será totalmente independente. A estratégia da Engerauto, empresa do Grupo Santo Amaro, consiste em maximizar a utilização de terceiros na fabricação. “Compraremos de fora tudo aquilo cuja produção em casa não seja essencial”, diz. Com isso, acredita que a empresa poderá praticar preços competitivos no mercado.

Na MOV, uma das estratégias de vendas também será o barateamento do produto. “Cobramos, em média, 10% a menos que a concorrência”, promete Sidney Lopes. A empresa também está se estruturando, com instalações em terreno de seis mil m², em Cumbica, Guarulhos, destinadas especialmente à fabricação de ônibus urbanos e rodoviários. A capacidade de fabricação é de seis carros/dia, que será alternada entre os dois segmentos, de acordo com a demanda. A equipe da linha de produção está sendo contratada, e deverá iniciar em breve a fabricação dos carros.

três aletas de refrigeração. Agora, a área de fibra de vidro foi diminuída, o que reduziu a grade a duas aletas, com movimentação mecânica para a manutenção. A vidraça do pára-brisa ficou maior, passando a ocupar o espaço da terceira aleta.

“Deixamos o modelo de acordo com as necessidades do mercado e compatível com a concorrência”, admite Ceccato. Houve um redimensionamento completo, desde a estrutura até os acabamentos interno e externo.

O esqueleto da carroceria ganhou mais travessas nas laterais inferiores, que agora desenham um X, para oferecer apoio mais vigoroso às chapas de alumínio que revestem o carro, interna e também externamente.

Os vidros ganharam espaço nas laterais e no painel traseiro. As seis janelas maiores que acompanham a extensão de 11 m do modelo sobre o chassi Ford, onde foi montada a nova versão, têm 70 cm de largura. As placas de alumínio do piso foram redimensionadas, recebendo novos recortes e fixação melhorada.

Na parte da frente, perto do motor, Ceccato explica que houve um aumento no número de placas móveis, para facilitar a

manutenção mecânica. A grade do painel dianteiro externo é dotada de movimentação manual, com presilhas para segurar o tampo aberto. Ceccato garante que a fixação das poltronas também recebeu reforços, bem como os rodapés, que dispõem, agora, de um acabamento arredondado adicional. A bateria, anteriormente posicionada na frente do veículo, migrou para a parte de trás, de modo a evitar eventuais danos em caso de acidentes.

Montado sobre chassi Ford, o Transport poderá, a princípio, vestir qualquer modelo de motor dianteiro. No entanto, Ceccato adianta que, em pouco tempo, a Engerauto também estará apta a encarregar chassi com motor traseiro.

Produção audaciosa — Tanto a Engerauto como a MOV se acham dispostas a se fixar no segmento. “A Engerauto está realmente diversificando sua produção”, afirma Ceccato, baseado na receptividade que a empresa sentiu durante a Expobus’92. Na MOV, a solicitação do mercado é também o argumento para sua entrada nele. “Solicitam-nos um modelo urbano”, conta Lopes.

Desse modo, ao atender à solicitação, as duas empresas estão se

ESTAMOS CONTANDO COM VOCÊ...

... e com todas empresas do setor para completar a mais importante fonte de informações sobre o transporte comercial no Brasil.

A Editora TM já está computando os dados para a edição 93 de AS MAIORES DO TRANSPORTE.

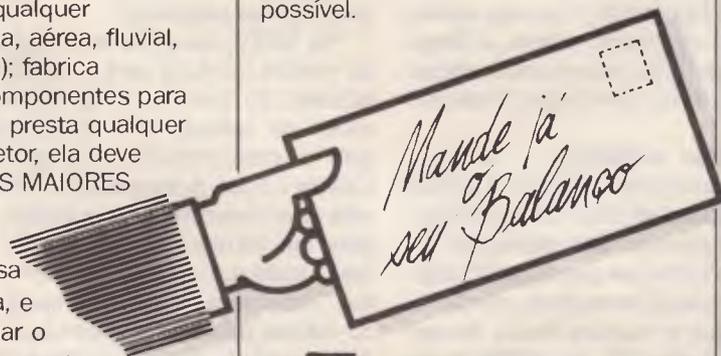
Se a sua empresa transporta carga ou passageiros em qualquer modalidade (marítima, aérea, fluvial, rodoviária ou urbana); fabrica equipamentos ou componentes para transporte, ou ainda, presta qualquer tipo de serviço ao setor, ela deve estar presente em AS MAIORES DO TRANSPORTE.

A inclusão do nome de sua empresa no anuário é gratuita, e para isso, basta enviar o balanço e determinar o setor onde ela deva figurar (Veja os setores cobertos).

O anuário é um guia de consulta

obrigatório para todos que, direta ou indiretamente, estão ligados ao transporte comercial. Por isso a presença de sua empresa é importante. Importante para você e para o setor como um todo.

Aproveite esta oportunidade e envie o seu balanço o mais rápido possível.



**AS MAIORES
DO TRANSPORTE**

EDITORA TM LTDA.

R. Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana - 04117-030 - São Paulo - SP
Tel.: (011)575-1304 Fax: (011)571-5869 Telex: (11)35247

SETORES COBERTOS

SERVIÇOS DE TRANSPORTE

- Aéreo
- Ferroviário
- Marítimo e fluvial
- Rodoviário de carga
- Urbano de carga
- Rodoviário de passageiros
- Urbano de passageiros
- Fretamento e turismo

INDÚSTRIA DE TRANSPORTE

- Carrocerias e implementos para caminhões
- Carrocerias e implementos para ônibus
- Construção naval (estaleiros e navieças)
- Equipamentos de movimentação de materiais
- Indústria aeronáutica

- Material ferroviário
- Montadoras de caminhões e ônibus
- Peças e componentes para caminhões e ônibus
- Fabricante de pneus

COMÉRCIO DE TRANSPORTES

- Revenda de peças e componentes para caminhões e ônibus
- Distribuidor de combustíveis
- Revenda de caminhões e ônibus

SERVIÇOS AUXILIARES

- Leasing ou locação de veículos
- Recauchutagem de pneus
- Retífica de motores

CARROÇARIAS

Redução da idade da frota diminui trabalho das reformadoras de ônibus

Reforma em baixa

■ Um paradoxo parece ter apanhado o setor de reformas de carroçarias de ônibus, principalmente nos segmentos do rodoviário e do fretamento, onde a prática de recuperar veículos usados é mais comum. Embora a economia esteja soçobrando num período de incertezas políticas e mercadológicas, não há indícios de que, em sua maioria, as empresas de transporte prefiram recorrer à reforma de seus veículos, investimento que, à primeira vista, é mais vantajoso que a aquisição de um veículo novo.

O primeiro motivo disso, e talvez o mais óbvio, é o fato de que as empresas estão reduzindo cada vez mais a idade da frota, a fim de aumentar o poder de competição. O segundo, que também implica no aumento do poder de competição, principalmente devido à redução dos custos, é a troca do serviço de reforma, feito por terceiros, pela correção periódica, levada a cabo por uma equipe da casa. “Já chegamos a reformar fora, mas não tivemos uma experiência boa”, revela Homero Santos, gerente administrativo da Viação São José, empresa de transporte urbano que opera

em Santo André. Segundo ele, “o prazo de entrega do veículo excedia o tempo necessário, e o custo da reforma era muito alto”. Dessa maneira, a empresa, que conta atualmente com 85 veículos — a maioria deles constituída por chassis da Mercedes-Benz e carroçarias da Caio —, resolveu entregar os pequenos reparos aos seus próprios mecânicos. Uma vez que

o tipo de remuneração pago pela prefeitura tem evitado a defasagem registrada há seis anos, a empresa tem conseguido manter para a frota uma idade média de três anos e meio, evitando, assim, danos oriundos de desgaste e de sucateamento dos veículos.

“Com exceção dos carros realmente velhos, do tipo 0-364 (da MBB), que trabalham no transporte de bóias-frias, a reforma não é compensadora”, conta Angelo Roberto Escodro, proprietário da Reformadora Azul Claro, localizada em Indaiatuba, no interior de São Paulo. O maior inimigo do tipo de serviço que presta, segundo afirma, é o preço muito alto das peças de reposição. Uma vez que a qualidade do serviço prestado pela transportadora virou sinônimo de veículo avançado, o custo do reparo, por exemplo de monoblocos 0-371, ficou um absurdo. Para confirmar esse argumento, Escodro fornece a lista de preços para um pequeno reparo frontal/lateral num rodoviário MBB: frente do veículo (peça que vai entre o pára-choque e o pára-brisa) — Cr\$ 7,7 milhões; borracha de friso do pára-choque — Cr\$ 12,3 milhões; porta completa — Cr\$ 33,5 mi-

Um simples reparo frontal/lateral de um ônibus pode passar dos Cr\$ 50 milhões



Foto: Paulo Igarashi

lhões (preços da última quinzena de março). “Apenas esse reparo ficará em mais de Cr\$ 50 milhões, e tudo com peças originais, uma vez que elas não existem no paralelo”, avalia Escodro, que, em seguida, argumenta: “Dessa forma, como vou estipular o custo da mão-de-obra?”

Grandes atrapalham — A fabricação tanto de monoblocos como de carroçarias obedece a um sistema modular de montagem que facilita a substituição de peças avariadas. Dessa maneira, uma pequena batida não compromete componentes estruturais, de chassi. “Os problemas mais complicados são torsões das estruturas, que se soltam das longarinas, além das molas quebradas”, conta Santos.

Essas avarias, no entanto, são facilmente detectadas pela equipe de manutenção que, a cada dia, inspeciona dois veículos da frota. Caso um desses problemas seja constatado, o veículo é recolhido ao galpão de reparos. “Essas torsões já se tornaram comuns devido às ruas em que os nossos ônibus trafegam”, afirma o gerente da viação São José.

Quando há necessidade de reparos mais complicados, a própria encarregadora visita a empresa para prestar assistência técnica. “Em algumas ocasiões, nossos mecânicos sentem dificuldades até mesmo para proceder à simples remoção de um pára-brisa. É aí que acionamos a Caio”, explica Santos.

A reformadora de Escodro não encontra a mesma facilidade. “Se não acharmos a peça no mercado de reposição, cairemos na mão do fabricante, que demonstra na entrega, ou na do mercado paralelo, que trabalha com preço aberto”, lamenta. Por outro lado, não é somente o custo das peças que tende a onerar o serviço. A mão-de-obra especializada, bem rara no interior, como no caso da Azul Claro, vem aumentando dia a dia.

“Um ônibus com mais de dez anos vale mais no mercado de re-



Santos: experiência não foi boa



Escodro: peças de reposição são caras

venda do que na oficina de reforma”, sentencia Hélio Fioravante, diretor da Viação Avante, de Itu. Cliente da Escodro, e trabalhando no segmento de fretamento, os veículos da empresa têm uma idade média de oito anos. “Reformamos, quando muito, alguns 0-364”, garante, compartilhando da mesma opinião do diretor da Azul Claro. Mas avisa, logo de início: “Dependendo da batida, nem compensa fazer o orçamento.”

No entanto, o que tem garantido serviço nas oficinas da Escodro tem sido pequenos empresários e proprietários de um só veículo de fretamento. “É o típico serviço de quebra-galhos”, define. A Azul Claro tem uma cartela de clientes de vinte microempresas,

a maioria delas sediada na capital do estado e não no interior. “A compra das pequenas empresas por grandes grupos também tem afastado o serviço de terceiros.”

Idade da crise — Outra encarregadora situada em Indaiatuba, que solicitou a omissão do seu nome, vem igualmente sofrendo com a falta de serviço. “O movimento caiu vertiginosamente, de vinte veículos, no final do ano, para apenas dois”, afirma seu diretor.

Escodro acredita que um veículo só está disponível para reforma quando o limite de utilização foi ultrapassado há muito tempo. “A pintura é um item que só é reparado meses após o acidente”, garante. Assim, se apenas um veículo da frota apresenta um volume de avarias grande o bastante para impedi-lo de rodar, é mais compensador ao frotista encostar esse veículo no pátio até que a reforma se torne emergente.

Embora saiba que há inúmeras vantagens na reforma de carroçarias — ela consumiria, apesar do alto custo das peças, apenas 10% do valor de uma carroçaria nova, Escodro ainda não conseguiu convencer dessas vantagens as empresas com que trabalha. Talvez devido ao momento recessivo, que espanta cada vez mais as práticas antigas, do tempo em que o custo da mão-de-obra não precisava ser rateado com o cliente.

Mesmo assim, continua vestindo sua capa comercial ao projetar o ganho de mais cinco anos num 0-364 reformado. Resta saber, na planilha, se o custo da reforma é plenamente coberto nesse lapso de tempo relativamente grande. Ou mais, se o mercado atual, tão exigente, ainda comportará, daqui a cinco anos, um veículo mais velho do que a própria crise.

Fotos: Paulo Igarashi

MUNICIPALIZAÇÃO

Com o pretexto de abolir o subsídio aos empresários, o novo prefeito revê sistema de transporte em São Paulo

De volta ao começo

■ Na campanha política para a prefeitura do município de São Paulo, o então candidato Paulo Maluf, empossado em janeiro deste ano, já anunciava a disposição de tirar o subsídio público

do sistema de transporte sobre pneus. Maluf não ficou apenas no discurso.

Uma das primeiras medidas da Secretaria dos Transportes, tomada ainda em fevereiro, foi a

de providenciar um adendo ao contrato de municipalização com as 41 empresas, assinado no final de 1991, alterando a remuneração e a forma de arrecadação dos recursos da tarifa. Paralelamente, negociou com os proprietários de ônibus clandestinos, reunidos na Associação dos Proprietários Coordenadores de Ônibus que Fazem Lotação na Capital SP, a regularização da presente situação ilegal em que operam, a partir de um cadastramento de todos os veículos que rodam atualmente nas ruas da cidade. Para as empresas municipalizadas, o prazo prometido para ajuste do sistema é de 120 dias, a partir de março, quando serão redefinidas novas diretrizes de remuneração e de arrecadação.

Para os clandestinos, que gostam de ser chamados de 'auxiliares', o prazo não chegou a ser fixado, mas o presidente da Associação, José Augusto Silva, está confiante na rapidez da regularização, chegando a falar em sessenta dias para a assinatura do decreto que irá incorporar a



frota ao sistema de transporte de ônibus paulistano.

Ideais conflitantes — A principal mudança trazida pelo adendo ao contrato assinado pelas empresas municipalizadas é a inversão dos pesos da quilometragem e do número de passageiros para o cálculo da remuneração das empresas. Pelo sistema anterior, as empresas recebiam 80% do custo operacional, ficando 20% para reposição, de acordo com o número de passageiros transportados. Agora, o pagamento é feito até os limites de US\$ 0,34 em março, US\$ 0,32 em abril e em maio, e US\$ 0,30 em junho. Não será remunerado valor algum acima desse teto. “Nossos custos estão acumulando defasagens mensais de cerca de 40%”, afirma José Sérgio Pavani, presidente da Transurb, entidade que reúne os empresários que operam o sistema em São Paulo.

Com base no adendo, os recursos da roleta ficam nas mãos dos empresários, em vez de serem recolhidos aos cofres da prefeitura para administração da remuneração. De acordo com o contrato original de municipalização, as empresas repassavam o dinheiro para o poder público, e eram remuneradas diariamente, com nove dias de defasagem. A idéia, segundo o Secretário Municipal dos Transportes, Getúlio Hanashiro, é transformar essa receita das roletas em adiantamento do pagamento às empresas, que “têm um ganho financeiro com a retenção direta”. A diferença, até atingir o teto fixado no adendo, seria reposta pelo órgão municipal.

Além disso, Hanashiro informa que está havendo uma auditoria nas empresas, para estabelecer qual o custo operacional real do sistema. Pelo método de amostragem, algumas operadoras servirão de parâmetro para o estabelecimento de novas regras, no final dos quatro meses de validade do adendo. “Sabemos que há gorduras e queremos tirá-las”, afirma o secretário.

Dívida acumulada — Porém, enquanto a análise dos gastos se desenvolve, os ônibus continuam rodando. Segundo Pavani, as empresas estão recorrendo a empréstimos em banco para poder cumprir seus compromissos com o pessoal e com fornecedores. Ele adianta que já havia, desde novembro, uma dívida da prefeitura, deixada pela administração anterior. O acumulado com a falta de pagamento dos gastos em todo esse período chega a US\$ 100 milhões, o que equivalia, em março, a cerca de Cr\$ 2 trilhões. No dia 19 de março, dia de vale para o pessoal, a prefeitura adiantou Cr\$ 100 bilhões. Pavani conta que muitas empresas não tiveram tempo hábil para recorrer aos bancos, e postergaram o vale para o dia 23. “Por isso, ocorreu a greve dos ônibus na cidade”, diz.

Apesar da instabilidade na remuneração, Pavani não critica o poder público. “Tenho fé em que a situação irá se resolver, após a auditoria da prefeitura”, afirma, ressaltando que, por enquanto, as empresas não poderão tirar os carros das ruas devido ao contrato de municipalização, que determina o número de veículos, os horários, as frequências e as linhas a serem cumpridas pelas operadoras.

Se, na prática, impera a aparente obediência às regras novas e transitórias, aos olhos da lei as empresas nada estariam transgredindo se resolvessem enfrentar a mudança do jogo público.

“A ilegalidade do adendo ao contrato é flagrante”, afirma o vereador Francisco Whitaker, do PT, que acompanha o processo de municipalização desde o início, na gestão administrativa anterior. Ele explica que um adendo só poderia incluir itens que não estivessem previstos na lei de municipalização e, por conseguinte, no contrato com as operadoras. Adianta que o adendo em questão abre espaço para o rompimento do contrato pelas empresas, uma vez que estabelece critérios que contrariam requisitos deter-



Hanashiro: queremos tirar as gorduras



Foto: Júlio Alcântara/AE

minados no edital de licitação para escolha das empresas que hoje compõem o sistema.

A alteração na remuneração só poderia ser feita se a Câmara Municipal a aprovasse. Da mesma maneira, a prefeitura não poderia admitir a retenção direta na receita. “O contrato previu a retenção direta por um curto lapso de tempo, no início da municipalização”, esclarece. Para o vereador, a estratégia atual consiste em “empurrar com a barriga o problema dos transportes, pois a atual gestão não quer empregar o dinheiro público em favor da qualidade de vida da população”.

Whitaker admite que algumas arestas, como, por exemplo, a reorganização das linhas, poderiam ser aparadas para aperfeiçoar o sistema. “Mas apenas num sistema municipalizado é possível rea-



A defasagem na remuneração do custo das empresas, resultante da alteração contratual, pode tirar o dobro de ônibus colocado no sistema na gestão anterior

compor seus custos, elas teriam de carregar 40% de passageiros a mais, o que aumentaria a densidade de pessoas nos ônibus do valor atual, de seis a sete pessoas por metro quadrado, para dez a doze pessoas por metro quadrado. Segundo ele, essa saída corresponde, em última análise, a tirar carros da rua para empatar os custos, pois é impossível aumentar, num curto lapso de tempo, o contingente da população que anda de ônibus. Supondo que a prefeitura realmente remunere até o teto fixado no adendo, cerca de 2,400 ônibus deveriam sair do sistema.

O agravante, segundo ele, é a entrada dos ônibus clandestinos, pondo em risco a segurança e o conforto dos passageiros, e tirando recursos do sistema. Whitaker estima em 15% a evasão de receita provocada pelos mais de dois mil ônibus irregulares existentes.

Para o vereador, as mudanças em vigor são tecnicamente infundadas. “Há um preconceito ideológico contra a municipalização”, diz. Além disso, ele denuncia uma briga de bastidores pela oligopolização do sistema em São Paulo. “Alertamos o Secretário dos Transportes em relação a uma estratégia perversa de um grupo de empresários interessados na falência de algumas operadoras, para facilitar negociação para a compra das empresas”, afirma. “O mais trágico é o fato de que a população, que não tem nada a ver com essa briga por poder, acaba pagando a conta, seja com uma tarifa cara comparativamente ao seu poder aquisitivo, seja devido à péssima qualidade do transporte oferecido.”

Transporte ‘auxiliar’ — Aparentemente, o colapso do sistema para a população usuária ainda está longe de ocorrer. O presidente da

Associação dos ‘auxiliares’ atribui a normalidade à atuação de seu pessoal. “Estamos disciplinando os proprietários de auxiliares para que se enquadrem dentro das regras de segurança”, aponta. Ele admite que, atualmente, há cerca de 30% de veículos clandestinos sem condições de segurança. A falta de freios é a falha mais grave nesses carros. Mas também estão circulando veículos sem faróis, sem lanternas, sem pára-choques e, ainda, com remendos em vidros quebrados, entre outros problemas. A prefeitura está realizando algumas apreensões, afirma José Augusto Silva. “O proprietário que tem seu carro apreendido faz o conserto e volta a rodar”, diz.

Silva está confiante na proposta para entrada no sistema, feita pelo Secretário dos Transportes. “Afim, defendemos o Dr. Paulo em palanque”, afirma. De acordo com ele, os ‘auxiliares’ devem ser carros de, no mínimo, 1980 para a frente, não importando o modelo, urbano ou rodoviário. Será necessário atender às condições de segurança e, provavelmente, a de que os ônibus tenham pintura padronizada. A propósito, segundo Silva, os próprios motoristas e cobradores deveriam vestir uniformes.

Os ‘auxiliares’ teriam permissão para operar linhas periféricas, segundo o presidente da Associação. Essas linhas levariam os passageiros até os doze terminais prometidos pela atual gestão, e, de lá, as municipalizadas cuidariam do transporte para o centro da cidade. A tarifa teria de ser a mesma em todo o sistema.

Getúlio Hanashiro afirma que ainda não foi iniciado o processo de licitação para os terminais. No entanto, a previsão para a conclusão das obras é o final da gestão. Ele admite que a secretaria está trabalhando no decreto para regularização dos clandestinos, apesar de não haver prazo definido para a aprovação. Por outro lado, o vereador Whitaker garante que essa medida também seria ilegal.



Foto: Divulgação

Whitaker: o adendo é totalmente ilegal

lizar a distribuição das linhas rentáveis e das não-rentáveis entre as operadoras, sem prejuízo da qualidade”, afirma. Segundo ele, se se voltar à forma antiga, de concessão, as empresas não irão operar as linhas ruins, ficando novamente para a CMTC a incumbência de prover esses trajetos.

Conta cara — O subsídio do transporte sobre pneus, baseando-se na tarifa de março, de Cr\$ 7 000,00, passaria da casa de 70% do valor da tarifa. Para que o valor pago nas roletas possa zerrar os custos das empresas, a tarifa deveria ser de Cr\$ 12 000,00. Durante o ano passado, a prefeitura divulgou que o subsídio situava-se entre 30% e 35% sobre o valor da tarifa.

Pelos cálculos de Whitaker, para que as empresas possam re-

Colon deixa mercado de ônibus



Foto: Paulo Igarashi

Lançado em 1992, Colon Bus teve baixa aceitação

A Colon, depois de rápida incursão no segmento de ônibus, resolve abandonar o filão. Atuando na área de implementos rodoviários, a Colon lançou seu Colon Bus em fevereiro de 1992. "Não posso afirmar que o mercado está ruim, pois pode estar bom para as empresas já tradicionais", afirma Carlos Eduardo Pecucci, diretor-superintendente. Reservado, ele prefere

não fechar de vez as portas: "Congelamos esse projeto, pelo menos por enquanto."

O modelo urbano surgiu da expectativa positiva em relação ao segmento, em franca ascensão no início de 1992. Porém, o protótipo deixou a desejar em termos de acabamento e de vedação, e o produto acabou deixando de apresentar boa aceitação no mercado.

Empresas aprovam embarque dianteiro

Pesquisa realizada pela ANTP — Associação Nacional de Transportes Públicos entre 148 empresas de transporte urbano, distribuídas por trinta municípios brasileiros, revela que a inversão do fluxo de entrada de passageiros em ônibus, da traseira para a dianteira, conseguiu trazer para as operadoras redução ou eliminação da evasão da receita, diminuição dos custos de manutenção, aumen-

to da segurança, com registro de redução do número de atropelamentos nos desembarques, e ainda o aumento da rapidez no embarque e no desembarque de passageiros.

Dentre as entrevistas, 57% fizeram a inversão em caráter definitivo, a maioria em toda a frota, e 33% desistiram do embarque dianteiro, sendo que a metade delas o fez por decisão do órgão gestor.

Denúncia pode esconder descontentamento

O secretário-executivo do Ministério dos Transportes não descobriu nenhuma irregularidade na concessão, para quatorze operadoras brasileiras, entre as quais a Gontijo e a São Geraldo, de linhas temporárias para Buenos Aires, apesar da denúncia do diretor-adjunto do DNTT — Departamento Nacional de Transportes Terrestres, Paulo Rui Rangel, contra seu superior, Ítalo Sobral, no final de março. Segundo a Assessoria de Imprensa do Ministério dos Transportes, a lei permite a concessão sem licitação no caso de linhas temporárias, e também não há ambigüida-

de em relação à autonomia do responsável pelo DNTT para resolver o assunto. Apesar disso, a averiguação continua, diz o Ministério.

Sem confirmar, a Assessoria admite, no entanto, que paira em torno da questão a desconfiança de que por trás da denúncia esteja o descontentamento da até então única operadora regular da rota, a Pluma. Em época anterior, a empresa havia tentado anular as mesmas autorizações por mandado de segurança impetrado na Justiça de Porto Alegre. Com o insucesso do pedido de anulação, a empresa teria tentado outros meios.

Fabricação de urbanos obedece a novos critérios

O Conmetro alterou alguns critérios técnicos de fabricação de carroçarias para ônibus urbanos, oficializando-os em publicação feita no *Diário Oficial* de 5 de fevereiro. Antes disso, a última resolução do Conmetro para a fabricação dos modelos urbanos fora tomada em 1988.

As principais mudanças referem-se às dimensões das escadas e dos degraus, às janelas, à iluminação interna e à catraca. Por sugestões de operadores, foi admitida uma tolerância de 5% a 10% nas alturas máximas dos ônibus, que se acham hoje na faixa de 37 cm a 45 cm para o primeiro degrau, e de 27 cm a 30 cm para os demais degraus. De acordo com o novo regu-

lamento, as janelas podem ser construídas com quatro vidros móveis, em vez da obrigatoriedade de o inferior ser fixo, como ficara estabelecido em 1988. A iluminação interna não precisará mais ter a mesma intensidade em todo o ônibus. A luminosidade poderá ser trabalhada de diferentes maneiras em todo o interior, desde que não caia para menos de 30 lux. As catracas terão sua altura aumentada dos atuais 80 cm x 90 cm para 90 cm x 1,05 m, mantendo-se a mesma abertura para os passageiros, de 40 cm.

As indústrias têm seis meses para adequar sua produção às novas normas, a partir da data da publicação oficial da resolução.

Ex-diretores da EMTU se defendem

Acusados de interferência no processo de licitação do Sistema de Rastreamento de Veículos, a favor da Saab-Scania Combitech (TMP n° 18, de janeiro/fevereiro, pág. 50), os ex-diretores da EMTU/Recife, Paulo Murilo Albuquerque, Alfredo Bandeira, César Cavalcanti e Ana Maria Viçosa enviaram a esta Redação um dossiê com relatórios e documentos do Poder Judiciário e do Tribunal de Contas sobre o assunto. Alegam que a conclusão da Comissão de Inquérito, segundo a qual a visita da diretoria à Saab-Scania, na Suécia, "se constituiu em ofensa aos princípios da moralidade" é infundada, "não resultou em apropriação indébita ou em enriquecimento ilícito, e buscou legitimar a intempestiva exoneração dos cargos de confiança então ocupados". O dossiê de defesa afirma que o convite da Combitech e a solicitação formal ao governador foram posteriores à assinatura do contrato de fornecimento com

a empresa sueca, e anteriores à formalização da liminar que determinou a suspensão do mesmo contrato, diante de arguição legal da Seagull, que se sentiu prejudicada na fase de habilitação da concorrência. Os signatários argumentam que a "licitação e o julgamento das empresas concorrentes foram realizados pelo Detelpe", razão pela qual qualquer vantagem da Scania para a EMTU teria efeito inócuo de beneficiamento no processo. Documento do Tribunal de Contas conclui "pela ausência de irregularidades por parte do Detelpe que induzissem à nulidade" do processo licitatório. Conclui, também, pela "inabilitação da Seagull devido ao não-cumprimento dos subitens (...) do edital de licitação". Os signatários ressaltam, finalmente, que os documentos apresentados objetivam "salvaguardar e proteger nossa reputação, injustamente enlameada pela ganância e pela irresponsabilidade de terceiros..."

Rodonal se posiciona contra a cartelização

Embora o projeto da desregulamentação do TRP ainda estivesse na Consultoria Jurídica da República até a data de fechamento desta edição, a Rodonal, na voz de seu presidente, José Augusto Pinheiro, admite que alguns dos artifícios utilizados atualmente pelas grandes empresas devam ser revogados, para que o sistema rodoviário de passageiros não se transforme em monopólio. A fusão de linhas, os prolongamentos de itinerários e as autorizações provisórias são alguns dos sus-

tentáculos da cartelização, uma vez que, na licitação, as empresas operadoras têm a preferência na concessão, por força até mesmo do edital. Por outro lado, Pinheiro posiciona-se contra a liberação total do setor. "Não podemos nos descuidar da segurança dos passageiros", diz, ressaltando que a legislação precisa fixar normas técnicas para as empresas operadoras. Ele se preocupa com a condição mecânica e visual da frota, além do treinamento dos motoristas e de outras medidas.

■ O coronel Klinger Sobreira de Almeida é o novo representante dos transportadores rodoviários de passageiros no Contran, por nomeação do presidente

da república, indicação da CNT. Almeida atua na holding do grupo da Viação Águia Branca.

■ Daqui a cerca de seis meses,

Ford sai na frente e anuncia chassi B 1618

O chassi Autolatina, lançado em setembro passado (TMP n° 14), está estreando no mercado com a marca Ford. Uma convenção em Angra dos Reis (RJ), dirigida para cerca de duzentos empresários do segmento urbano, inaugurou oficialmente a corrida comercial. A Ford, segundo o gerente de Marketing de Caminhões, e agora também de Ônibus, Fernando Barata, pretende alcançar a marca de oitocentas unidades vendidas até o final do ano, abocanhando 6% desse mercado. Dentre os 173 distribuidores de caminhões, vinte já foram selecionados para a comercializar os chassis B 1618, e até o final do ano serão 25. O fornecimento de peças será feito por meio de todos os 550 pontos de venda da marca, espalhados pelo país. Barata garantiu aos empresários que a fábrica não se descuidará da assistência técnica, e que oficinas volantes atenderão o cliente em qualquer lugar do Brasil. "Estamos investindo na atenção e no cuidado de pós-venda", afirma, sugerindo ser esta a diferença que distinguirá a Ford perante a concorrência, tanto dentro de casa, com a Volks, como fora dela, com a Mercedes-Benz.

Com entreixos modulares, que permitem distâncias de 5,10 m e de 5,90 m, e garantia de dois anos para as unidades vendidas até março

de 1994, sem limite de quilometragem, o OF 1618 custará 2% a mais do que o MBB 1318, com a vantagem de a sua capacidade ser maior que a dele em três toneladas.

Para os empresários presentes, a novidade agradou. "As especificações do chassi Ford são mais bem-adaptadas às condições urbanas brasileiras do que outros modelos da concorrência", analisa Pedro Constantino, diretor da Viação Santa Catarina, de Campinas (SP). Para Marco Antônio Pillar, diretor da Fioravante, onde uma unidade ficou dez meses em testes, as maiores vantagens "são a redução do ruído interno, devido ao revestimento acústico do motor dianteiro, e a ergonomia cuidadosa que se verifica na área do motorista".



Foto: Divulgação

Capô do motor é o maior destaque

CATRACA

a argentina El Detalle estará iniciando a fabricação dos chassis para ônibus urbano, numa unidade fabril atualmente em fase de instalação em Gravataí, a 25 quilômetros de

Porto Alegre. Segundo o diretor da empresa, Juan Carlos Surdo, a empresa brasileira já está oficialmente registrada, com o nome de El Detalle do Brasil Automotores Ltda.

TRW
é na
RUCKER

ASSISTÊNCIA
TÉCNICA COM
GARANTIA DE
FÁBRICA

REVENDA
AUTORIZADA
DE PEÇAS E
MOTORES

TRW
é na
RUCKER

TRW
é na
RUCKER

INSTALAÇÃO
DE DIREÇÕES
HIDRÁULICAS E
HIDROSTÁTICAS

TRW - A DIREÇÃO CERTA É

RUCKER
EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LTDA

É SÓ
LIGAR **(011) 260-4400**

*sf - Prática da vida. Habilidade ou perícia resultante
da execução contínuo duma profissão, arte
ou ofício.*

XPERIÊNCIA

Não é por acaso que TRANSPORTE MODERNO é a revista líder do seu segmento. Foi uma posição conquistada em 29 anos de muito trabalho e dedicação. Por isso, TRANSPORTE MODERNO é a melhor opção de informação para o setor de transporte comercial em todas as modalidades. E, a informação experiente é o melhor instrumento para quem precisa tomar decisões. Faça sua assinatura de TRANSPORTE MODERNO e comprove.

A fórmula do sucesso tem muitos ingredientes. Certamente a experiência é um deles.



transporte
MODERNO

Rua Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana - CEP 04117
Tel.: (011) 575-1304 (Seqüencial)
TELEX (11) 35247 - São Paulo - SP

PASSAGEIROS



Movimento pela Embraer ganha adesão de políticos



Foto: Arquivo TM

Preço de fábrica contém 19% de impostos

O movimento em defesa da Embraer, criado em fevereiro pela APVE — Associação dos Pioneiros e Veteranos da Embraer, entidade que reúne os funcionários e os ex-funcionários com, pelo menos, dez anos de casa, conseguiu chegar em Brasília, no final de março, com um documento assinado por mais de um milhão de pessoas. O movimento já ganhou a adesão de entidades importantes de empresários, tais como a Fiesp, e também de trabalhadores, como, por exemplo, sindicatos, e pretende sensibilizar o presidente da República para a preservação da tecno-

logia aeronáutica nacional. “Queremos que a Embraer tenha condições de competir em pé de igualdade com outras indústrias de aviões do mundo”, esclarece a Assessoria de Imprensa da APVE. A entidade preparou um dossiê onde registra dados econômico-financeiros, administrativos e comerciais do segmento aeronáutico do Brasil e do mundo, onde embasa a viabilidade comercial e industrial da empresa, desde que sejam reformuladas as disposições atuais. Uma das mudanças reivindicadas é a redução da tributação. Mais de 19% do preço de uma aeronave fabricada pela Embraer corresponde a impostos, enquanto que aviões estrangeiros chegam ao Brasil com isenção total de taxas. Além disso, apenas um grande cliente da Embraer, o Ministério da Aeronáutica, deve mais de 10% da dívida total da empresa, de US\$ 900 milhões, sem cogitar no pagamento. “Antes de falarmos em privatização ou em manutenção da atual situação administrativa, devemos pensar em deixar a empresa viva”, sintetiza a Assessoria da APVE. Os parlamentares se comprometeram a criar projetos de lei para tentar atenuar a dramática situação da empresa.

CATRACA

■ A NTR já começou sua peregrinação pelo Brasil. Fez sua primeira reunião no Paraná, na sede da Rodopar. Explicações sobre a formação da entidade e discussão de temas como, por exemplo, regulamentação e lei da balança foram temas do encontro.

Ainda no Sul do país, o presidente da entidade, Aylmer Chieppe, também se reuniu com a Fetergs — Federação das Empresas Gaúchas e com a RTI — Associação Regional de Intermunicipais. As próximas reuniões serão no Sudeste, no Norte e no Nordeste do Brasil.



COM CÂMARA
7.00 R 16
7.50 R 16

SEM CÂMARA
8.5 R 17.5

XCE XZA



DESCUBRA OS NOVOS RADIAIS MICHELIN
PARA CAMINHÕES LEVES E MICRO-ÔNIBUS

IMPORTADOS PELO PRÓPRIO FABRICANTE

MICHELIN®

FAÇA ECONOMIA E DEFENDA A ECOLOGIA.



COMPRE 6 ELEMENTOS, GANHE 6 VÁLVULAS.

Entre pra ganhar na Promoção Eco Econômico Bosch. Recorte o selo acima e apresente no Serviço Autorizado ou no Distribuidor Bosch mais próximo. Lá você preencherá um cupom e receberá gratuitamente 6 válvulas na compra de 6 elementos da bomba injetora, de acordo com as aplicações abaixo descritas.

Aproveite, porque é só até 29 de maio. A sua economia e a ecologia agradecem.

MBB C/ MOTOR OM 352/314/352 A	VW E FORD C/ MOTORES MWM D225-4 D229-4 / D229-6
ELEMENTO 1 418 325 096	ELEMENTO 1 418 425 099
VÁLVULA 1 418 522 055	VÁLVULA 1 418 522 055

Promoção válida de 03 a 29/05/93, enquanto durar o estoque, nos Serviços Autorizados e Distribuidores Bosch.



Sua oficina
de confiança.



BOSCH

Nosso produto é tecnologia.