

transporte

MODERNO

Editora TM Ltda.

PUBLICAÇÃO MENSAL - Nº 377 - JULHO/1996 - R\$ 5,00



PRODUTIVIDADE
**Uso de contêiner
moderniza
os Correios**

TRANSPORTADORAS
**Como crescer
em tempos
de crise**

MERCOSUL

Transporte impulsiona a integração

Infra-estrutura: caminhos para a intermodalidade

Rodoviário: fronteira vence burocracia

Aéreo: demanda em expansão

Marítimo: taxa especial nos portos

Ferrovias: privatizações ativam interesses



**SUA CARGA
ACABA DE GANHAR
UMA SALA VIP**



NOVO TERMINAL DE CARGAS CA

AS CARGAS COM DESTINO AO INTERIOR DE SÃO PAULO ACABAM DE GANHAR UMA SALA VIP DE 21.000 METROS QUADRADOS. É O NOVO TERMINAL DE CARGAS CAMPINAS DO EXPRESSO JUNDIAÍ.

ELE REÚNE CENTRO ADMINISTRATIVO INTEGRADO, NÚCLEO DE ARMAZENAGEM DE ALTA TECNOLOGIA, *TRUCK-WASH*, PARQUE DE MANOBRAS E INSTALAÇÕES DE APOIO: MO-

DERNO CENTRO DE CONVENÇÕES E TREINAMENTO, RESTAURANTE, *SLEEP-WELL CENTER*, ETC. NADA DE MAIS PARA UMA EMPRESA COMO O EXPRESSO JUNDIAÍ, QUE INVESTE NA QUALIDADE DE SEUS SERVIÇOS E APLICA CONTINUAMENTE AVANÇADOS RECURSOS EM LOGÍSTICA PARA RESOLVER PROBLEMAS ESPECÍFICOS DE CADA CLIENTE.

TUDO PARA GARANTIR MAIS CONFORTO, SEGURANÇA E

RUA ANTONIO LUCHIARI 251 DISTRITO INDUSTRIAL CAMPINAS SP



D F A

EMPINAS DO EXPRESSO JUNDIAÍ

AGILIDADE NA MOVIMENTAÇÃO RACIONAL DE CARGAS NO EIXO RIO-SÃO PAULO, PROPORCIONANDO REDUÇÃO DE CUSTOS E AUMENTO DE PRODUTIVIDADE. MAS NÃO PRECISA FICAR COM INVEJA DO TRATAMENTO QUE O EXPRESSO DÁ À SUA CARGA.

AFINAL, ELE É O MESMO QUE AS SALAS VIP DOS MELHORES AEROPORTOS DO MUNDO PODEM OFERECER A VOCÊ.

EXPRESSO  **JUNDIAÍ**
SÃO PAULO LTDA.

FONE (019) 245.5144 FAX (019) 245.5776



DIRETORES

Odair Locanto
Marcelo Fontana

REDAÇÃO

Editor-chefe: Ariverson Feltrin

Redatora-chefe: Valdir dos Santos

Editor-executivo: Eduardo C. Ribeiro

Redatores: Gilberto Penha de Araújo, Carmen Lígia Torres

Arte: Eduardo Gragnani Jr. (Editor), Alexandre Batista (Sub-editor), Daniel Lamano da Costa (Assistente)

Fotografia: Paulo Igarashi

Colaboradores: Jorge Miguel dos Santos (mercado)

Documentação: Maria Penha da Silva

Jornalista responsável: Ariverson Feltrin

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Representantes

São Paulo: Carlos A.B. Criscuolo, Vito Cardaci Neto, Mônica Barcellos, João E. Teixeira

Rio de Janeiro

SHR Serviços de Assessoria
Sérgio Ribeiro
Rua Alcindo Guanabara, 24, conj. 1.510
Fone/fax: (021) 532-1922
CEP 20031-130 - Rio de Janeiro-RJ

Paraná e Santa Catarina

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

Rio Grande do Sul

Casa Grande Representações
Ivano Casagrande
Rua Gonçalves Ledo, 118
Fone (051) 224-9749 - Fone/fax: (051) 339-4926
CEP 90610-250 - Porto Alegre-RS

DEPTO. ADMINISTRATIVO-FINANCEIRO

Gerente: Mitugi Oi

DEPARTAMENTO DE CIRCULAÇÃO

Gerente: Cláudio Alves de Souza

Distribuição

Lobra - Mala Direta, Informática e Distribuição Ltda.

Assinaturas

Anual (oito edições mais o Anuário e As Maiores do Transporte): R\$ 50,00. Pedidos com cheque ou vale postal a favor da Editora TM Ltda. Exemplar avulso: R\$ 5,00. Em estoque apenas as últimas edições. Dispensada de emissão de documentação fiscal conforme R.E.Proc.DRT.1 nº 14498/85 de 06/12/85.

Periodicidade

Mensal

Circulação:

18.000 exemplares
Circula no mês subsequente ao da capa

Registrado no 2º Ofício de Registro de Títulos e Documentos sob o nº 705 em 23/03/63; última averbação nº 26.394 em 20/07/1988. As opiniões expressas nos artigos assinados e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas de Transporte Moderno.



Av. Marquês de São Vicente, 10, Barra Funda, CEP 01139-000, São Paulo, SP
Tel.: (011) 862-0277
Fax: (011) 825-6869 e 826-6120

CGC - 53.995.544/0001-05
Inscrição Estadual nº 111.168.673.117

Filiada à ANATEC e à ABEMD

Nosso E-mail:
transporte@ibm.net



SUMÁRIO

TRANSPORTE ROMPE BARREIRAS

Esta edição de TM dedica 14 páginas ao Mercosul, uma integração onde o transporte tem desempenhado ação preponderante, não apenas na movimentação física, mas na derrubada de barreiras burocráticas herdadas por uma região que viveu longos anos em litígio territorial.

Para preparar este trabalho de fôlego, a jornalista Valdir dos Santos esteve em Uruguiana, onde cobriu o encontro de agentes privados e constatou o que disse o diretor de Logística da Chocolates Garoto, Ubiracy Arnulfo da Fonseca: "A burocracia não é mais um obstáculo nas exportações para o Mercosul. Há um ano gastávamos um dia na aduana, tempo reduzido hoje para cerca de 4 horas".

A jornalista Carmen Lígia Torres apurou em Brasília que o governo, com a privatização das rodovias, ferrovias e portos, espera sensível melhora na infra-estrutura e, em consequência, na eficiência dos transportes, fato já notório na Argentina, onde a desestatização começou antes.

Tais andanças somadas a uma consistente pesquisa sobre a evolução do comércio e do transporte no Mercosul, serviram de matéria-prima para as reportagens sobre o Mercosul, diagramadas por Alexandre Batista e Daniel Lamano da Costa e tema de capa, ilustrada pelo editor de Arte, Eduardo Gragnani Jr.

O editor



TRANSPORTADORAS QUE NÃO TEMEM A CRISE - Administração espartana, foco no cliente, antevisão do futuro, receitas para crescer em tempos difíceis

37



CONTÊINER ARAMADO DISCIPLINA CORREIOS - Empresa adota em larga escala equipamento que unitiza cargas e acelera as operações de carga e descarga

40



MERCEDES-BENZ: AO GOSTO DO CLIENTE - Empresa lança o caracata o 1214 Urbano e o 710, com motor turboalimentado, ambos criados a partir das necessidades do mercado

42



ISUZU EM TESTES - Cia de Cigarros SouzaCruz experimenta na prática o desempenho do Isuzu 2.8 para 3t de carga

42

SEÇÕES

Editorial	9	Indicadores & Mercado	46
Atualidades	10	Memória	51
Produtos	45	Pérolas	52

Ilustração de capa: Eduardo Gragnani Jr.

Série Brasil M Seu coração vai

Mercedes-Benz do Brasil. Saindo na frente há 40 anos. A Mercedes-Benz está lançando a Série Brasil de caminhões médios e semipesados. A máxima experiência unida à mais avançada tecnologia. **Mais potência, mais desempenho, menor consumo.** Os caminhões da Série Brasil são incomparáveis. Os conceitos de "Long Life" - maior durabilidade do trem-de-força - e "Heavy Duty" - reforço nos componentes de maior



Série Brasil
Mercedes-Benz

<http://www.mercedes-benz.com.br/>

64%

Até 64% maior capacidade de subida na categoria dos caminhões de 12 t. Além de velocidade máxima até 18% maior.

46%

Até 46% maior torque entre os caminhões de 12 t. Apresentando, também, potência maior até 27% e até 30% maior na relação potência/peso.

33%

Série Brasil Mercedes-Benz

ercedes-Benz. bater mais forte.

desgaste - dão o grande toque de inovação em todos os modelos da série: L-1218, L-1418, L-1620 e LK-1620.

A Série Brasil Mercedes-Benz tem visual moderno e agressivo. A cabina é ampla e confortável. Motor e transmissão formam um conjunto resistente e imbatível. Com mais de 150 novidades, a Série Brasil Mercedes-Benz apresenta razões de sobra para fazer o seu coração bater mais forte.



Capacidade de subida até 33% maior que a concorrência na categoria dos caminhões de 16 t, com velocidade máxima até 12% maior.

35%

Até 35% maior na relação potência/peso entre os caminhões de 16 t. Na mesma categoria, a Série Brasil apresenta torque até 18% maior e potência até 29% maior.



Mercedes-Benz
Veículos Comerciais

Compare e comprove.

UMA PUBLICAÇÃO COM ESSE NOME NÃO PODE FICAR SEM O SEU

Há 21 anos, a edição As Maiores do Transporte torna público o segredo e o sucesso das melhores

empresas do setor (marítimo, fluvial, cargas, aéreo, passageiros e ferroviário).

Estar entre os melhores significa ser colocado como exemplo de estratégias e decisões inteligentes.

É por esse motivo que as empresas de transporte, indústrias de materiais e serviços auxiliares anunciam na edição anual das Maiores do Transporte.

Esta é a oportunidade para estar presente na revista mais consultada o ano todo pelos principais empresários e executivos do meio dos transportes.

**Data de fechamento
publicitário:**

27 DE SETEMBRO

**Data de entrega
de material:**

4 DE OUTUBRO

Data de circulação:

14 DE OUTUBRO

Tiragem:

19.000 EXEMPLARES



Editora TM Ltda.

Maiores informações ligue para
(011) 862-0277

O cerco ao caminhão

Os homens são solidários apenas na dor. Tome-se o exemplo do Brasil que atravessou o final da década de 70, início dos anos 80, com o preço do petróleo nas alturas. O país torrou anos a fio suas reservas, endividou-se, mas ninguém arredou pé: não houve rodízio de carros nem reescalonamento de horários. O brasileiro permaneceu impávido no volante de seu carro.

Nesta segunda metade dos anos 90, quase terceiro milênio, os homens parecem mais humanos ou apenas tementes às multas? O fato é que estamos solidários na dor. Neste ambiente, a megalópole chamada São Paulo deu o pontapé inicial na Operação Rodízio, de 5 a 30 de agosto que proíbe automóveis e caminhonetes de circular em dias da semana de acordo com os finais de placas.

Os caminhões ficaram de fora da medida, sob os apupos dos donos de automóveis e da imprensa. Em síntese, a questão era essa: “Por que eles podem poluir e nós não?”.

De início, os caminhões estavam enquadrados. Mas, depois de muitas negociações e ameaças dos transportadores de bancar as

multas, fumou-se o cachimbo da paz. Os veículos de cargas flagrados soltando fumaça preta serão multados em cerca de 500 reais, valor que dobra a cada reincidência.

Em 26 de julho as 1.380 empresas filiadas ao Setcesp, sindicato das empresas rodoviárias paulistas, com frota estimada em 200 mil caminhões, começaram a receber os termos de adesão ao Programa de Gestão Ambiental do governo de São Paulo. “Estamos assumindo o compromisso de fazer o possível para melhorar a qualidade do ar, e esperamos, agora, que os fabricantes de veículos e autopeças e os distribuidores de combustível façam sua parte”, sinalizou o presidente da entidade, Romeu Natal Panzan.

O problema de poluição veicular é gravíssimo, notadamente no inverno e os caminhões certamente têm muita culpa no cartório – a Cetesb, empresa pública que cuida do controle ambiental estima que 45% dos motores a diesel encontram-se desregulados, emitindo material particulado, um dos principais poluentes na região metropolitana de São Paulo.

Diante desse quadro, o governo paulista agiu com astúcia ao enquadrar de início os caminhões, liberando, depois, sob a condição de multar os fumacentos.

Os transportadores agiram com maturidade, negociando à exaustão e se comprometendo a empreender uma campanha que inclui panfletos e adesivos em pedágios, postos de balanças e outros pontos de grande circulação de caminhões. “É preciso que todos empresários entendam que a poluição da atmosfera contribui para o aumento da taxa de mortalidade infantil e os idosos são os mais atingidos”, destacou Panzan.

O bolso é a parte mais sensível dos povos, morem eles em países sub ou superdesenvolvidos. Ao prejuízo causado pela multa, o brasileiro começa a adicionar sua solidariedade para atenuar os males físicos provocados pela poluição veicular.

Os resultados, embora parciais, sinalizam a antevisão de um futuro mais animador.



O editor

Mercedes usa motores CAT e Cummins

A Mercedes-Benz da Austrália anunciou, segundo a revista Truck & Bus australiana, que está oferecendo os motores Caterpillar 3406E, de 550 hp, e Cummins N14, de 525 hp, no modelo FLC112 Freightliner, indicado para aplicações rodoviárias e com 90 toneladas de capacidade máxima de tração.

A educação é valorizada

O Sindicamp, sindicato que reúne as empresas rodoviárias de cargas de Campinas (SP) e região, lançou a campanha batizada "Educação é o transporte para o futuro", com o objetivo de conscientizar a sociedade a valorizar a educação da população como fator de crescimento. A entidade, também em julho inaugurou em sua sede, um auditório para 112 lugares para atividades de reciclagem profissional.



Sede incorpora novo auditório com 112 lugares

TRANSREMOÇÃO

De casa nova, aos 30 anos



O novo prédio da empresa: 2 mil m² construídos

Em 1º de setembro, a Transremoção Transportes Pesados e Remoções Técnicas estará inaugurando sua nova sede, no bairro do Limão na cidade de São Paulo, em uma área de 5.000 m², com uma grande festa, que contará com a participação de 600 clientes e 90 funcionários. Especializada em serviços de remoção industrial (caldeiras, fornos e máquinas de usinagem), alugueis de guindastes hidráulicos e caminhões equipados com guindauto de até 15 t, a Transremoção vai dispor, nas novas instalações, de espaço suficiente para abrigar os setores administrativo e operacional, em uma área construída de 2.000 m².

Ao contrário das antigas instalações, na rua Matarazzo, no Bom Retiro, a nova sede vai propiciar melhoria no atendimento da clientela, que busca qualidade na hora de contratar serviços e almeja a certificação ISO 9000. Para os diretores Pedro José Gaia e Josué Rodrigues, a nova sede tem um significado especial, pois, em novembro, a Transremoção completa 30 anos de existência, e contará com uma infra-estrutura adequada para abrigar a frota própria de 50 veículos, sendo 10 cavalos-mecânicos Mercedes, Scania e Volvo, 12 caminhões Munck trucados, 13 pranchas retas, rebaixadas, e carretas tipo carga seca, além dos veículos de apoio MB 608, MB 709, Kombi e utilitários para transporte de pessoal. Ainda integram a frota cinco guindastes telescópicos, com capacidade máxima de 25 t, e 14 empilhadeiras Hyster, na faixa de 2,5 t a 10 t, movidas a gás e a diesel. Oito equipes encarregam-se do trabalho de remoção manual de máquinas industriais que pesam até 150 t.

A Transremoção está presente no porto de Santos e em armazéns alfandegados, transportando contêineres com máquinas dos mais variados tipos, utilizadas pelas indústrias alimentícia, têxtil e química.

Tapajós muda para Marginal e faz promoção

Na confluência da Marginal do Tietê com a Via Dutra, em São Paulo, um dos pontos de maior tráfego de caminhões no Brasil, está a nova sede de 10 mil m² construídos (em 30 mil m² de terreno) da Tapajós, revenda Mercedes-Benz, dirigida pelo empresário Antônio Saad. Na inauguração, no final de julho, a Tapajós fez uma promoção de forte impacto que incluiu o içamento de um novo caminhão Série Brasil e a presença do presidente da montadora, Ben van Schaik, e do diretor comercial, Roberto Bogus. A Tapajós vai explorar com firmeza as vendas de veículos novos, usados e assistência técnica. Um dos destaques da nova sede é a área de serviços, que dispõe de 40 boxes.



Fotos Paulo Igarashi

Tapajós: 30 mil m² de terreno na Marginal

GENTE

Fabricantes

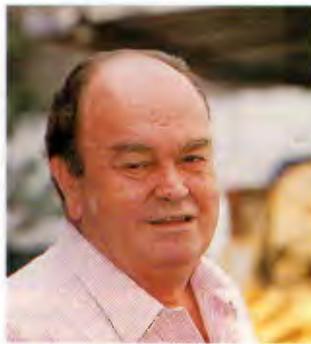


Foto: Paulo garash

■ **Alarico Carneiro da Cunha** (foto) foi promovido a assessor da presidência da Recrusul, uma das mais importantes empresas da área de implementos. Alarico, de 64 anos, começou na Fruehauf, em 1957, como gerente de Vendas. Posteriormente, passou pela Brasinca, Ford, Chrysler, Thermo King e, desde 1988 está na Recrusul, onde gerenciava o departamento de ar condicionado, posto que será ocupado por Luiz Antônio Perini. Alarico, que difundiu no Brasil o uso de ar condicionado em ônibus, vai assessorar o presidente Hélio Wosiack nos projetos de desenvolvimento da empresa.

Concessionários

■ **José Durval Bressan** é o novo gerente de Pós-Vendas da Tapajós, revenda Mercedes-Benz de São Paulo, classificada entre as 10 maiores do país. Bressan veio direto da Mercedes-Benz, onde trabalhou durante 30 anos.

VENDAS

Julho, mercado ainda frio

As vendas de caminhões em julho foram de 3.537 unidades, resultado superior ao de junho, de 2.918 unidades, mas insuficiente para escoar os altos estoques existentes – calcula-se que os pátios das fábricas e das revendas tenham 10 mil unidades, equivalentes a três meses de vendas.

Neste clima, as comemorações são para os que tiveram os melhores (entre os piores) resultados. A Scania declinou apenas 24,2% no período janeiro a julho. Já a Ford decresceu 27,4%. A Mercedes-Benz comercializou de janeiro a julho menos 41,4%. A Volvo caiu 49,5%. A General Motors decresceu 58,8%. A Agrale recuou 78,8%.

Deve-se ressaltar que a comparação está sendo feita entre sete meses aquecidos (1995) e sete meses frios (1996).

Além de frios, os resultados são decepcionantes para as margens das revendas. “Estamos vendendo o novo 1620 Mercedes por R\$ 67 mil, sem margem”, diz uma fonte da rede da estrela.

CAMINHÃO - VENDAS NO VAREJO (Julho/96)							
Caminhão	Julho		Acumulado '96			Acumulado '95	
	Volume	Part. (%)	Volume	Part. (%)	Var. (%)	Volume	Part. (%)
Volkswagen	591	17,2	4.156	16,6	(34,7)	6.360	17,2
Ford	566	16,4	5.046	20,2	(24,2)	6.660	18,0
M. Benz	1.360	39,5	9.813	39,2	(32,1)	14.445	39,0
G. Motors	44	1,3	535	2,1	(22,7)	692	1,9
Scania	592	17,3	3.215	12,9	(24,7)	4.267	11,5
Volvo	257	7,5	2.045	8,2	(43,5)	3.619	9,8
Agrale	28	0,8	207	0,8	(78,4)	960	2,6
Indústria	3.441	100,0	25.017	100,0	(32,4)	37.003	100,0

Fonte: Mercado

CAMINHÃO - VENDAS NO ATACADO (Julho/96)							
Caminhão	Julho		Acumulado '96			Acumulado '95	
	Volume	Part. (%)	Volume	Part. (%)	Var. (%)	Volume	Part. (%)
Volkswagen	554	15,7	4.090	17,4	(37,8)	6.571	17,1
Ford	557	15,7	4.859	20,7	(27,4)	6.890	17,4
M. Benz	1.414	40,0	8.913	37,9	(41,4)	15.218	39,6
G. Motors	113	3,2	408	1,7	(58,8)	990	2,6
Scania	631	17,8	3.105	13,2	(24,2)	4.098	10,7
Volvo	243	6,9	1.949	8,3	(49,5)	3.859	10,1
Agrale	25	0,7	204	0,9	(78,8)	960	2,5
Indústria	3.537	100,0	23.528	100,0	(38,7)	38.386	100,0

Fonte: Mercado

Carretas Recrusul para 28 paletes

A Recrusul, que se prepara para inaugurar nova fábrica em Sapucaia do Sul (RS), acaba de vender para a Transportes Perruffo, de Pranchita, no Paraná, um lote de 15 semi-reboques frigoríficos com prateleiras

para 28 paletes. Os equipamentos têm 14,70 m de comprimento (60 cm mais que o convencional) graças à adoção do cavalemeccânico trucado. O negócio ultrapassou R\$ 1 milhão.

Posto Sakamoto, boa novidade na Via Dutra

Na Via Dutra privatizada, um segundo Posto Sakamoto foi inaugurado com uma súpervista para 4 mil caminhoneiros, promoção da revista Caminhoneiro. Localizado em Guarulhos, na entrada de São Paulo, na pista Rio-SP, tem 90 mil m² de pátio e oferece serviço raro em postos: estacionamento totalmente fechado, com uma equipe para vigiar o sono dos motoristas.



Foto: Mazon

Sakamoto com cores BR

Cláudio Sakamoto conta que será cobrada de estacionamento uma taxa de R\$ 10. “Quem puser 125 litros de diesel (caminhão toco ou trucado) ou 250 litros (carreta) terá 50% de desconto na taxa”, afirma.

Além de estacionamento, há 3 mil m² construídos com restaurante, vestiários, chuveiros e um posto do Pate, para assistência médica e dentária, recreação e treinamento. A expectativa é vender 1 milhão de litros de combustível dentro de um ano.

O primeiro Posto Sakamoto começou em 1952, sempre com a bandeira Atlantic, agora trocada (nos dois) pela BR-Petrobrás.

Vipal produz banda para super single

A Borrachas Vipal, líder do mercado de recauchutagem no país, produziu, e já está comercializando, a nova banda pré-moldada Vipalmold VST-35, para aplicação em pneus super-single, sem alterar suas características originais. É disponível para aplicação em pneus 385/65R22,5.

Treviso tem revenda em Minas



Foto: D. Vergeiro

A oficina tem 35 boxes

Em Pouso Alegre, na rodovia Fernão Dias está a nova revenda Treviso (foto), concessionária Volvo que exigiu investimentos de R\$ 5 milhões. O ponto é passagem obrigatória de 4 mil caminhões por dia. A concessionária ocupa terreno de 30 mil m² e tem 3.300 m² de área construída. A área de serviços conta com 35 boxes, 25 para oficina e 10 destinados à funilaria e pintura. Com a Treviso Pouso Alegre sobe para 71 o número de casas Volvo espalhadas pelo país. A marca possui no Brasil uma frota de 40 mil caminhões e 12 mil ônibus.

PRIVATIZAÇÃO

Pedágio chega à Dutra



Foto: Paulo Iustrachi

Posto de Parateí (SP); recibo de cobrança

As rodovias brasileiras, privatizadas, certamente ganham mais vida, investimentos e a contrapartida, o pedágio, que a partir de 1º de agosto começa a ser cobrado em quatro postos – dois do lado paulista, em Guararema e Pindamonhangaba, dois no Rio, em Itatiaia e Itaguaí. A Via Dutra será administrada por 25 anos pela NovaDutra, empresa que investiu em obras de emergência “mais do que o previsto”, disse a Transporte Moderno o presidente da NovaDutra, Evandro Sarubby, que faz uma comparação. “A Dutra é como se fosse uma casa velha. De repente, o morador ganha na Loteria e resolve reformá-la, morando dentro. Com o andamento das obras, quanto mais se mexe, mais precisa mexer. Foi o que aconteceu, pois as carências eram grandes. Em vez de 35 km de defensas de concretos, fizemos 70 km, por exemplo”.

Além de dinheiro e tiquete, os pedágios da Via Dutra, estrada por onde transita boa parte do PIB brasileiro, vão aceitar a partir de março de 1997 cartões tipo Smart Card, informou Sarubby.

Outra construtora, a Servix Engenharia, também ganhou concorrência para operar o sistema Anhangüera/Bandeirantes, de São Paulo, considerado o *filémignon* das rodovias brasileiras. Como aconteceu anteriormente nas privatizações da ponte Rio-Niterói e Via Dutra, a Anhangüera/Bandeirantes também está enfrentando uma ação proposta pela Primav, uma das concorrentes que não concordou com o primeiro lugar conferido à Servix Engenharia.

TARIFAS DE PEDÁGIO DA NOVA DUTRA

Cat.	Tipo de Veículo	Nº eixos	R\$
1	Automóvel, caminhoneta e furgão	2	2,86
2	Caminhão leve, ônibus, caminhão trator e furgão	2	5,72
3	Automóvel com semi-reboque e caminhoneta com semi-reboque	3	8,58
4	Caminhão, caminhão-tractor, caminhão-tractor com semi-reboque e ônibus	3	8,58
5	Automóvel com reboque e caminhoneta com reboque	4	11,44
6	Caminhão com reboque e caminhão-tractor com semi-reboque	4	11,44
7	Caminhão com reboque e caminhão-tractor com semi-reboque	5	14,30
8	Caminhão com reboque e caminhão-tractor com semi-reboque	6	17,15
9	Motocicletas, motonetas e bicicletas a motor	2	1,43

Fonte: Nova Dutra

O impacto da taxa nos fretes

O frete-caminhoneiro na linha São Paulo–Rio estava cotado dia 5 de agosto a R\$ 300 para um truque de 12 t. No sentido oposto, valia R\$ 240. Para fazer o percurso redondo um caminhoneiro gasta de pedágio R\$ 68,64 (oito passagens vezes R\$ 8,58 por passagem). Resultado: o pedágio representa 12,71% do frete.

Uma composição de cinco eixos recebia de frete-caminhoneiro R\$ 500 na rota SP-Rio e R\$ 430 no retorno. O pedágio ida e volta sai por R\$ 114,40. Resultado: a taxa representa 12,3% do frete apurado pelo caminhoneiro.

Em combustível, o primeiro item no custo operacional, um trucado, na viagem SP-Rio-SP gasta R\$ 112 (63% mais do que o pedágio). Já uma carreta gasta de diesel R\$ 135 (17% mais do que a taxa).

“O frete continua o mesmo, só que, claro, ninguém aceita carregar se ao valor do frete não for acrescido a taxa do pedágio”, diz um agente de cargas.

Não há dúvida que o pedágio é um fator de encarecimento do frete, custo que será absorvido pelo embarcador. Resta o consolo de que a taxa – no primeiro dia rendeu à NovaDutra cerca de R\$ 1 milhão – será revertida para aumentar a segurança e economizar vidas.

GENTE

Embarcadores



■ **Nádia Ribeiro** (foto) é a nova diretora da Air Express International, agente de carga com cerca de 500 escritórios espalhados no mundo. A missão de Nádia será dar maior agressividade à política comercial da empresa, que, na área marítima, opera em parceria com a Mesquita na desconsolidação de cargas. Primeira mulher a ocupar cargo de direção na empresa, Nádia, anteriormente, foi gerente geral de carga geral da Schenker (agente de carga alemã) e gerente de carga aérea da Air France.

■ A Santista Alimentos tem gerente nova na área de logística: **Fernando Goulart** (ex-Coca-Cola Rio), **Augusto Gitirama** (ex-Philips), **Carlos Chies** (ex-Trevo) e **Décio Orenge** (ex-TNT) assumiram as quatro gerências regionais. O quarteto é chefiado pelo diretor de Logística, **Luís Brito**.

HELICÓPTEROS

Quatro pás ganham aplicação civil



O primeiro Bell 430 no Brasil sobrevoa São Paulo

A Bell Helicopters está introduzindo no Brasil a série 430, um helicóptero que traz algumas boas novidades, entre elas o controle eletrônico (Fadec), que permite a partida automática, ao invés do sistema manual. Outra inovação é a hélice de quatro pás (antes só usada em aparelhos militares) que garante estabilidade e mais velocidade.

O Bell 430 é um biturbina indicado para transporte de passageiros ou, através de configurações especiais, para serviços gerais, como uso hospitalar.

Na configuração-padrão o modelo 430 pesa 4.082 kg – 2.397 kg de peso próprio e 1.685 kg de carga útil. Sua velocidade máxima de cruzeiro é de 265 km/h, com autonomia de 685 km. É equipado com tanque-padrão para 935 litros de querosene. Tem tanque-auxiliar para 182 litros. O modelo 430 leva 9 ou 10 pessoas – sendo dois tripulantes.

Além do 430, que voa por instrumentos, a Bell está lançando no Brasil o modelo 407, também um quadripás com partida automática, mas que voa visual, com capacidade de 6 passageiros mais piloto. O 430 custa US\$ 4,8 milhões. Já um modelo 407 todo equipado, cuja primeira unidade foi comprada pelo grupo Viação Cometa, sai por US\$ 1,5 milhão.

Museu GM para preservar a memória

A General Motors lançou pedra fundamental do Museu GM, numa área de 6,5 mil m² cedida por 99 anos em regime de comodato pela prefeitura de São Caetano do Sul, ABC paulista. O prédio terá 12,8 mil m² para abrigar área de exposição e centro de convenções para 1,5 mil pessoas. O acervo já conta com 275 mil itens – fotografias, anúncios publicitários, filmes, catálogos, móveis, além de 34 veículos de várias épocas, entre os quais um Oldsmobile 1906, dois ônibus Chevrolet das décadas de 50 e 60. A GM tem 71 anos de Brasil, 67 deles em São Caetano.



Chevrolet Marta Rocha e maquete do novo prédio

Fotos: Divulgação

LuK
Maciez pra quem dá duro na estrada

Embreagens para Caminhões,
Ônibus, Tratores e Utilitários



Embreagens

CHEGOU O FORD C

PARA QUEM QUER CABINE AVANÇADA, M



ARGO 814 TURBO.

AS NÃO ABRE MÃO DA QUALIDADE FORD.



O novo Ford Cargo 814 não é apenas o primeiro caminhão da Ford com cabine avançada no segmento dos leves. Ele é também o melhor caminhão da sua categoria.

É o caminhão ideal para empresas que precisam transportar e distribuir seus produtos em curtas e médias distâncias.

Ao decidir-se pelo Ford Cargo 814, você vai contar com facilidades em assistência técnica, peças e serviços, planos de compra a prazo oferecidos pela Ford e ainda a garantia do ISO 9002. Vá conhecê-lo na rede de Distribuidores Ford credenciados para esse produto. Maiores informações, Ford by Phone: 0800-17-2000.

CABINE AVANÇADA BASCULANTE. Proporciona maior volume e excelente distribuição de carga. Melhor manobrabilidade. Fácil acesso ao motor.

2 OPÇÕES DE ENTREEIXOS. 3,30 m e 3,90 m.

MOTOR CUMMINS TURBO AFTERCOOLER. Maior potência da categoria com excelente desempenho.

LONGARINAS RETAS. Rápido encarroçamento com menores custos.

FREIOS. Totalmente a ar com válvula moduladora do freio de emergência.

Use o cinto de segurança. Este veículo está em conformidade com o PROCONVE, preservando o meio ambiente. Alguns dos itens apresentados são opcionais. Use sempre peças e acessórios originais Ford.

FORD CARGO



Rodobens, a marca dos 100 mil

O Consórcio Rodobens, do grupo Verdi, completou 30 anos de existência com uma marca particularmente significativa: 100 mil caminhões Mercedes-Benz entregues. A empresa, que opera ainda com carrocerias de ônibus, carretas, utilitários e tratores, tem 40 filiais e 190 concessionários Mercedes-Benz conveniados. O negócio, hoje grandioso, começou tímido, numa sala do 10º andar do Edifício Automóvel Clube, em S. José do Rio Preto, interior paulista. Em 1978 a sede mudou para uma casa, na mesma cidade, e surgiram as primeiras filiais. Desde 1981, ocupa um espaço na matriz do grupo Verdi, em Rio Preto.

Circle lidera carga aérea

A Circle International do Brasil, na liderança com US\$ 21,4 milhões, Schenker, com US\$ 18,6 milhões, KN-Deicmar, com US\$ 11,8 milhões, Cobrac, com US\$ 7,1 milhões, e Panalpina, com US\$ 7 milhões, foram os cinco agentes de cargas que em 1995 mais movimentaram fretes de exportação por via aérea pelo ranking da IATA. Com isso, a Circle deteve 14,5% do mercado total, de US\$ 145,28 milhões, US\$ 1 milhão acima do movimento em 1994.

NOVIDADES

Focinho mais curto na série 4 Scania

Depois de lançar na Suécia, em outubro de 1995, o cara-chata (modelo R) da série 4, a Scania anunciou em julho o início de fabricação do focinhudo (modelo T) com as versões T124 e T144 (com motores de 12 e 14 litros).

Em vez de focinho longo, como na geração anterior, a série 4 tem uma frente mais curta, um design semi-avançado.



Frente mais curta é o destaque do T

Outra novidade é a intercambialidade do habitáculo: ele serve tanto para o modelo R como para o T.

O lançamento da série 4 no Brasil (linha R) está previsto para o primeiro semestre de 1997. A linha T deverá chegar na Austrália nos próximos 12 a 24 meses. No Brasil, o maior mercado mundial da marca, não se tem notícia de quando chegará o novo focinhudo.

O design da linha T foi assinado pelo estúdio Bertone, da Itália, um dos mais renomados do mundo. O T124 tem um novo motor, de 12 litros, de 6 cilindros em linha, com 400 hp, com torque máximo de 1.810 Nm. De início vai utilizar sistema de controle de injeção EDC. Num futuro próximo vai incorporar injetores individuais eletrônicos de alta pressão. O T144 emprega motor V8 de 14 litros, com potência de 460 ou 530 hp, e torque de 2.300 Nm e 2.130 Nm, respectivamente.

Simultaneamente à série 4, a Scania estará oferecendo, a partir de outubro, um sistema eletrônico de freio batizado de EBS, que garante uma resposta rápida de frenagem do primeiro ao último eixo. Com o EBS, o caminhão, a uma velocidade de 80 km/h e a carga plena, utiliza 7 m menos para sua parada total.

A Scania desenvolveu o EBS junto com a Bosch da Alemanha num projeto iniciado nos anos 80. Os testes de campo começaram em 1994 e hoje já há em operação 65 caminhões equipados com tal sistema.

Em busca do certificado ISO-Verde

Neste momento em que o caminhão é considerado o vilão das cidades, é oportuno o acordo assinado pela Spal (fabricante de Coca-Cola e cerveja Kaiser em São Paulo) e os órgãos que cuidam do meio ambiente no estado paulista para a gestão de um projeto-piloto para controlar a poluição da frota de veículos movidos a diesel. É a seqüência de um trabalho iniciado em janeiro de 1995 pela Spal no depósito de Jaguaré, base de 40 caminhões. Agora, o programa será estendido para a frota total da Spal, de mil caminhões, com idade média de 5,5 anos, sendo 1/3 terciarizada.



Foto: Divulgação

A celebração do acordo para reduzir poluentes

O programa da Spal vai contar com cursos e treinamento para motoristas e mecânicos em aulas práticas ministradas por técnicos da Cetesb, que abordam temas sobre preservação ambiental, qualidade de combustíveis, manutenção e principalmente ensinamentos de uso da Escala Ringelmann para medir a emissão de poluentes. A Spal quer obter a ISO-14000, a ISO-Verde.

QUAL A DIFERENÇA ENTRE ESTES DOIS MOTORES?



**APARENTEMENTE IGUAIS,
MAS NA VERDADE, NÃO SÃO.**

Um deles recebeu o selo da qualidade, pois foi recondicionado por uma empresa auditoriada pelo IQA- INSTITUTO DA QUALIDADE AUTOMOTIVA, órgão credenciado pelo INMETRO para certificar a qualidade do setor automobilístico do Brasil.

A certificação é concedida após uma ampla e detalhada verificação da conformidade nos processos utilizados de acordo com a norma ABNT-NBR 13032 e as diretrizes do SBC- SISTEMA BRASILEIRO DE CERTIFICAÇÃO; compatível com o modelo internacional ISO.

Isso significa que a usinagem realizada em equipamentos adequados obedece a padrões especificados pelos fabricantes, as peças desgastadas substituídas por novas de qualidade reconhecida e a mão-de-obra treinada é especialmente qualificada para a remanufatura de motores.

O resultado é um motor retificado com qualidade assegurada.

DAQUI PARA FRENTE, QUANDO VOCÊ FOR UTILIZAR OS SERVIÇOS DE RETÍFICA DE MOTORES, FIQUE DE OLHO NO SELO.

RETÍFICAS CERTIFICADAS

MM-SP	CONFIANÇA-LEME-SP
LEON-SP	MOTAM-CURITIBA-PR
ELITE-SP	ANDALUZ-RIB.PRETO-SP
NACAR-RJ	LAGUNA-RIB.PRETO-SP
REMOPE-SP	MACALI-CARAZINHO-RS
MOTOLUX-SP	SORODIESEL-SOROCABA-RS
BOSCOLO-SP	SUL CATARINENSE-CRICIUMA-SC
SANTILLI-SP	OSHIRO RET.-CAMPO GRANDE-MS
RETIFORT-SP	RET. PARANÁ - CAMPO MOURÃO-PR
MOTOR VIDRO-SP	AGULHAS NEGRAS-CARAPICUIBA-SP
TEVAL-DIADEMA-SP	





Um grande laboratório

A união aduaneira Brasil-Argentina-Paraguai-Uruguai estimulou o comércio e chacoalhou os transportes

Valdir dos Santos



A intermodalidade tende a trazer equilíbrio ao transporte, hoje com predomínio do rodoviário

Os números não mentem: as trocas comerciais no Mercosul deram um salto de mais de 300% de 1990 a 1995 (de US\$ 3,6 bilhões para US\$ 12,8 bilhões). O volume de carga ingressada no Brasil a partir dos vizinhos do Cone Sul aumentou de 5,9 milhões de t para 27,6 milhões nos últimos cinco anos, enquanto saíram outras 9,7 milhões de t no ano passado, contra 5,3 milhões em 1991.

Tem mais: os três parceiros absorveram 13,2% das exportações do Brasil em 1995, ante a 4,2% em 1990, e as importações brasileiras do Mercosul em 1995 representaram 13,5% do total, quando há seis anos atingiam 11,2%.

Não é por outro motivo que os transportes promoveram verdadeira corrida rumo ao Sul nesses cinco anos, o único mercado em crescimento e com perspectivas de continuar em

alta. De menos de uma centena de operadores rodoviários autorizados a fazer o transporte internacional até 1990, o Ministério dos Transportes registra atualmente mais de 1.700.

As companhias aéreas devotam especial atenção ao Mercado Comum do Sul, tendo substituído as aeronaves de médio porte por aviões de grande capacidade, aumentando frequências, fazendo vôos cargueiros e pleiteando extensão das rotas regionais para os países vizinhos.

O transporte marítimo conquista cada vez maior espaço nas rotas do Mercosul, fazendo acordos com administradores portuários para reduzir custos e ganhando parcerias com operadores de outros modais para transportar veículos zero-km e contêineres.

Nas ferrovias também há passos avançados. Acordo entre os

países membros do Mercosul já estabeleceu a interpenetração dos trens, garantindo-se o rateio das receitas. A Argentina, de certa forma, está na frente à medida em que suas ferrovias foram, privatizadas há três anos, o que dá às suas empresas mais flexibilidade para se tornar agressivas na disputa pela carga. A Ferrocarril Mesopotamico, a mais forte operadora do país, não esconde seu interesse em participar também da privatização da Malha Sul brasileira, marcada para o próximo mês de dezembro.

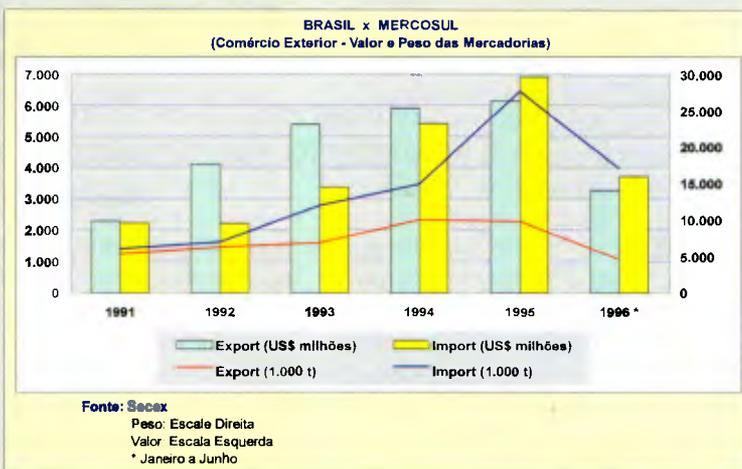
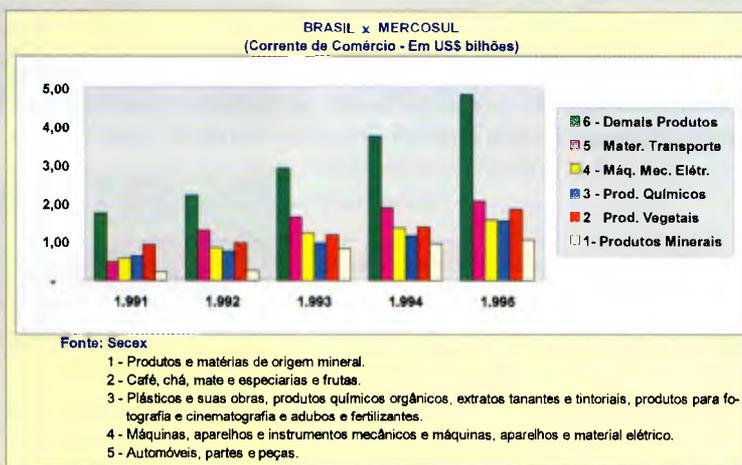
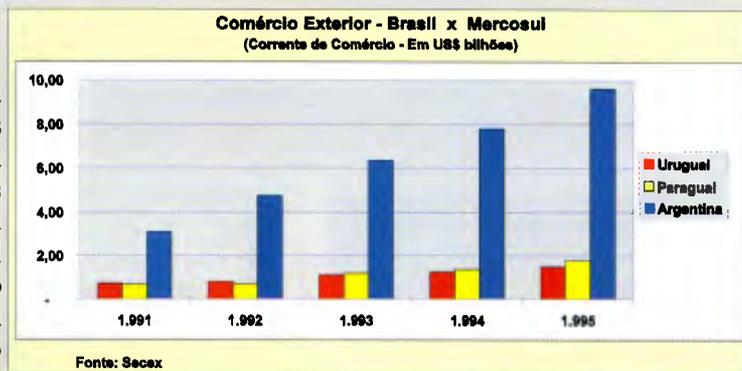
A ferrovia, além dos produtos típicos, como grãos e minérios, experimentou rápida ascensão no transporte de contêineres até 1994, quando perdeu espaço para os agressivos operadores marítimos.

A incipiente via fluvial não se descuidou e também concorre com a ferrovia no transporte da soja paraguaia para exportação.

A despeito do empenho dos outros modais, o rodoviário segue ativo na liderança fazendo entre 60 e 70% do transporte no Mercosul, enfrentando uma guerra predatória do frete com seus próprios parceiros. Das 1.703 operadoras autorizadas a cruzar as fronteiras não só do Mercosul, como também dos demais vizinhos da América do Sul, nem a metade está em operação por esse motivo. Mas a competição tem suas vantagens. É no transporte internacional que estão as empresas melhor estruturadas e mais avançadas em tecnologia, para atender às exigências cada vez maiores dos importadores e exportadores nesses tempos de globalização da economia, de regimes produtivos *just-in-time* e de alta competitividade que impõem estoques cada vez menores.

A disputa pela carga associada às exigências dos embarcadores em busca de menores custos e mais eficiência está fazendo do Mercosul um laboratório para novas experiências. As regras que disciplinam o mercado comum anteciparam a legislação brasileira, criando a figura do operador multimodal já em plena atividade, juntando o que tem de melhor nos diferentes modos de transportar: unindo a flexibilidade e a rapidez do caminhão com o baixo custo do navio, que aumenta cada vez mais sua frequência para dar atendimento nos diferentes portos na hora desejada. O transitário opera com conhecimento único, cruzando as fronteiras sem dificuldades. A ferrovia, de olho nesse filão, oferece vantagens da segurança, da frequência e as facilidades de informação. O modal aéreo também busca a carga de quem quer aliar pressa à eficiência.

Nem tudo são flores nesse universo de opções modais. Composto por países em crise econômica, o Mercosul padece com a precariedade da infra-estrutura e da falta de recursos para recuperá-la; do excesso de oferta quando a demanda cai, intensificando o risco de inadimplência das operadoras.



Isso sem contar as resistências culturais de uma história beligerante na região, notadamente marcada pela Guerra do Paraguai na disputa pelo território. "Não será em pouco tempo que essas divergências serão superadas. Quem era adversário até ontem, não se transforma em parceiro no dia seguinte", opina Luiz Bernardi, coordenador do Comitê de Aduanas do lado brasileiro. Na fronteira, tudo era feito no sentido de dificultar, agora estamos orientados a facilitar, uma mudança que leva tempo para ser assimilada, acrescenta.

Mas, como diz o poeta, quando um poder mais alto se levanta, cessa-se o que a musa antiga canta.



Rodovias Fernão Dias e Dutra (no alto); hidrovía Tietê-Paraná e trilhos da Fepasa: caminhos para o Cone Sul



Intermodalidade dá o tom

Ministério dos Transportes incentiva a utilização multimodal para baratear custos

Carmen Lúcia Torres

Com a abertura das fronteiras físicas, exigida pelo Mercosul e também pela globalização da economia, as autoridades do governo federal para os transportes se depararam com a necessidade de dotar o país de uma rede de infra-estrutura compatível com o novo momento econômico de crescimento das relações comerciais internacionais. Desde 1991 até 1995, as importações brasileiras com o Mercado Comum do Sul cresceram mais de 460% em toneladas, saindo de 5,9 milhões t em 1991 para chegar a 27,6 milhões t em 1995. As exportações, mais tímidas, cresceram mais de 180%, de 5,3 milhões t em 1991 para 9,7 milhões t em 1995.

Para escoar esse volume crescente de mercadorias, que tende a aumentar pro-

porcionalmente ao desenvolvimento econômico da região, e reduzir o famoso custo Brasil, o Ministério dos Transportes tem atuado no sentido de mudar a matriz de transportes, incentivando a intermodalidade. "Todo investimento feito em rodovias, a partir da década de 1960, teve um papel fundamental para o desenvolvimento do país, mas vivemos um outro momento", diz Jairo Rodrigues da Silva, secretário de Desenvolvimento do Ministério dos Transportes.

Contando com 1,6 milhão de km de rodovias, e 30 mil km de ferrovias, e com 40 mil km de rios navegáveis ou potencialmente navegáveis, o país, hoje, movimenta quase 60% de sua carga sobre caminhões, percentual válido também para a movimentação em direção

ao Mercosul. O transporte ferroviário, sucateado, fica com 9% das cargas, excetuando-se o minério de ferro para exportação (no total chega a 20%). Por rio e por mar são escoados pouco mais de 17%, e o transporte aéreo tem uma participação de 0,3%.

Sem recursos para investir na infra-estrutura, o país está buscando parcerias com agentes econômicos privados e com governos estaduais e até municipais para conseguir viabilizar a ferrovia, as hidrovias, os portos e também recuperar a malha rodoviária federal, onde se encontram os principais corredores rumo ao Mercosul. "E o planejamento da infra-estrutura leva em consideração as suas necessidades do Mercosul", afirma Carlos Alberto Wanderley Nóbrega, coordena-

ROTAS DE PORTOS E HIDROVIAS DO MERCOSUL



dor da delegação brasileira que compõe o Subgrupo 5, de transportes e infra-estrutura, e também presidente do Geipot – Empresa Brasileira de Planejamento de Transportes. O Subgrupo 5 é um dos dez que compõem o comitê técnico da Comissão do Mercado Comum, da qual fazem parte os presidentes dos países do Mercosul.

Por meio do Procofe – Programa de Concessão de Rodovias Federais, 859 km dos 55 mil km de estradas já estão em mãos privadas, entre eles a via Dutra e a Osório-Porto Alegre, que fazem parte do corredor rodoviário do Mercosul. Para o ano de 1997 estão previstas concessões de mais 6.200 km, além da estadualização de 13 mil km, logo após passarem por processos de restauração.

Antes de ser passado para operação privada, o corredor deverá receber obras de duplicação, melhorias de pistas, construção de praças de pedágio e de pesagem. São 2.104 km de estradas: BR 381 (Fernão Dias), BR 116 (Rio de Janeiro - São Paulo-Curitiba), BR 376/101 (Curitiba-Florianópolis-Osório), e BR 290 (Osório-Porto Alegre). Para isso, estão orçados recursos de US\$ 1,282 bilhão – US\$ 450 milhões financiados pelo BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento), US\$ 450 milhões pelo Eximbank e uma contrapartida brasileira de US\$ 382,5 milhões, dos quais parte já foi levantada pela concessionária da Dutra, NovaDutra.

Esse corredor tem movimentação média diária entre 9 mil e 10 mil veículos, e crescerá a uma taxa média de 3,2% em três anos, segundo estudos do Ministério dos Transportes. O retorno do investimento no corredor está estimado em 20% ao ano, quando estiver funcionando plenamente.

O programa de privatização das ferrovias começou com a concessão dos 1.621 km de trilhos da Malha Oeste, de Bauru

(SP) e Corumbá (MT), na fronteira com a Bolívia. Privatizada por R\$ 62,36 milhões, por um consórcio liderado pela participação de 38% da Noel Group, empresa norte-americana especializada em operação de ferrovias, este ramal, juntamente com a Malha Sul – 3.180 km – no estado do Rio Grande do Sul, são as duas principais redes de escoamento da carga rumo ao Mercosul. A Malha Sul deverá ser concedida às mãos privadas até outubro deste ano.

Segundo Nóbrega, uma das maneiras de incentivar o transporte de carga por ferrovia está na privatização. "Não há exigência de investimentos, mas metas de transporte a serem cumpridas pelas concessionárias", afirma.

Na área de hidroviás, o Ministério dos Transportes tem funcionado como um radar, explica o secretário de Desenvolvimento. "Temos estudos de viabilidade técnica e financeira para atrair a iniciativa privada e também os governos estaduais em vias pouco exploradas", diz. Apesar de as hidroviás como o complexo hidroviário Araguaia/Tocantins, rio Madeira e rio São Francisco não estarem diretamente ligadas às rotas do Mercosul, situam-se em locais de grande potencial

Viabilizando a navegação dos rios Madeira, Tocantins, Araguaia e São Francisco, os produtos do Norte e Nordeste poderão chegar à Hidrovia Tietê/Paraná para alcançar os países do Mercosul

de carga, que poderá se desenvolver com a viabilidade do transporte.

Atualmente, há intensa concentração de geração de cargas nas regiões Sul e Sudeste. Estatísticas do ministério do ano de 1995 apontam que 72% do total de cargas, em toneladas, exportadas para o Mercosul são geradas pelas regiões Sul e Sudeste. As importações chegam a 89,07%.

Além das hidroviás do Norte e Nordeste, o complexo hidroviário

Tietê/Paraná – 2.400 km nos estados de São Paulo e Paraná, até a Foz do Iguaçu, divisa da Argentina – é o principal alvo de projetos de desenvolvimento e ligações com o Mercosul pela ADTP – Agência de Desenvolvimento Tietê/Paraná. "A procura por parceiros nacionais e internacionais para investimentos nos projetos de infra-estrutura em direção ao Mercosul vai dos Estados Unidos à Alemanha", diz Carlos Roberto Silvestrin, diretor-executivo da ADTP.

Segundo ele, o governo federal promete investimentos em rodovias para estimular a efetivação da intermodalidade.

Para facilitar o transporte marítimo, o governo federal tem centrado a ação nas concessões de terminais portuários, como forma de reduzir custos e modernizar a operação. Estimular a criação de áreas alfandegadas em retroportos também é um dos alvos. "Acreditamos que a concorrência contribuirá para reduzir os custos dos terminais portuários e baixará as tarifas para o embarcador", afirma o coordenador do Subgrupo 5.

Finalmente, o transporte aéreo também começa a ganhar infra-estrutura compatível para participar mais intensamente do mercado comum. ■

Só o campeão mundial poderia carregar tantos

Para conquistar 10 títulos internacionais, nosso campeão dos pesos-pesados se preparou muito. Foram vários anos de pesquisa e desenvolvimento para chegar ao veículo ideal no transporte de grande volume de cargas por longas distâncias. Depois, foi testado mundialmente nas condições mais adversas, até ganhar o reconhecimento do mercado e da imprensa especializada. Na hora de pegar no pesado, não pense duas vezes. Coloque o campeão dos pesos-pesados para trabalhar para você.

VOLVO

Resistência a toda prova.

VOLVO DO BRASIL VEÍCULOS LTDA.



**International Truck
of the Year
1994**



**Fleet Truck of
the Year
Espanha, 1994**



**Caminhão do Ano
Portugal, 1994**



**Golden Piston for
the best engine
Suíça, 1994**

dos pesos-pesados títulos.



excabam



Truck of the Year
França, 1994



Arctic Truck of the Year
Finlândia, 1994



Truck of the Year
Polônia, 1994



**Blue Ribbon
Truck of the Year**
África do Sul, 1994



Truck of the Year
Polônia, 1995



**Grand Prix
de Transport
Actualits' Award**
França, 1995

Os veículos Volvo estão em conformidade com o PROCONVE.



A principal ligação

Pioneiro na região, o modal investe em tecnologia para enfrentar a disputa pela carga

Valdir dos Santos



Por Uruguaiana passam 70% dos produtos comercializados no Mercosul e os caminhões respondem pela maioria

Definido como desbravador do transporte internacional, ao realizar em novembro de 1964 a primeira viagem de um comboio de quatro caminhões levando tijolos refratários do Brasil à Argentina, retornando com negro-de-fumo, o modal rodoviário conquistou a liderança de transportes na região, posto que resiste mantendo, a despeito do esforço dos demais concorrentes. O principal posto de fronteira do Mercosul, Uruguaiana-Paso de los Libres, ligando Brasil-Argentina-Chile e, pela via ferroviária, também o Paraguai, registra atualmente o movimento diário atual de quinhentos cami-

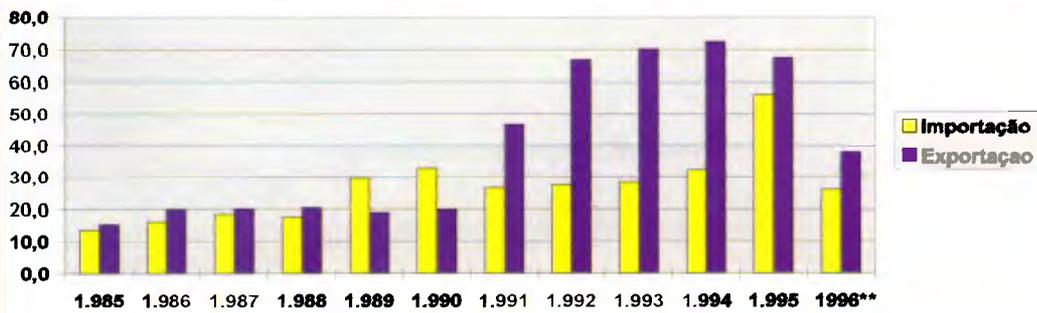
nhões e seis trens.

Nesses mais de trinta anos, um longo caminho foi percorrido. O caudaloso rio Uruguai que separa os dois países acompanhou a evolução desse que é hoje o principal corredor de integração do Mercosul. Do lado brasileiro, Uruguaiana tomou-se a quinta cidade gaúcha, com 120 mil habitantes e na outra margem, Paso de los Libres, com mais de 70 mil habitantes. Esse crescimento muito deve aos negócios não só entre os dois países fronteiriços, como em todo o Cone Sul. E a atividade de transporte de cargas passou a ser uma das principais fontes de renda de Uruguaiana, perdendo apenas

para a agropecuária e para o comércio varejista.

A cidade abriga 150 matrizes e filiais de transportadoras rodoviárias de carga brasileiras, argentinas, chilenas, paraguaias e uruguaias, além de agentes, representantes e despachantes aduaneiros, que somam mais 250, conferindo a Uruguaiana um perfil de cidade dos transportes. Com uma frota de 6.500 caminhões, essas empresas oferecem cinco mil empregos diretos e, segundo o secretário de Desenvolvimento Econômico do município, Douglas Mendonça Thompson, o transporte responde por 10% do PIB municipal. Mas, Samuel

Uruguaiana - RS
(Tráfego de Caminhões na Fronteira * - Em mil)



Fonte: DRF

* Somente veículos carregados. Representa cerca de 70 % do movimento de cargas em Uruguaiana.

** Janeiro a Junho

Zubeldia Nobenzahl, diretor da ABTI, entidade que reúne os operadores internacionais de transporte rodoviário, assegura que essa participação sobe para 30%, se forem incluídas as demais atividades relacionadas ao comércio exterior com a presença de centenas de executivos e motoristas que freqüentam a cidade. “Mais 500 motoristas passam todos os dias pela fronteira”, conta, ao lembrar que a Festa do Caminhoneiro realizada dia 26 de maio reuniu dez mil pessoas.

CRIANDO ROTAS—Considerado o maior porto seco da América Latina, Uruguaiana, responde pelo escoamento de 70% das trocas comerciais do Mercosul, incluindo o Chile, pelos modos rodoviário e ferroviário. As operações de comércio exterior do Brasil somaram 311,19 milhões de t em 1995 e Uruguaiana recebeu 4,2% desse volume (12,94 milhões), superados apenas pelo Porto de Santos (32,57 milhões) e o de Paranaguá (15,10 milhões).

Desse total, a ABTI assegura que o transporte rodoviário responde por 70%. “É o modal melhor estruturado e com mais longa experiência na região”, assegura Nobenzahl, para quem, o rodoviário foi desbravador na região, criando rotas onde não havia estradas, enfrentando resistências burocráticas e culturais de países historicamente beligerantes, tendo contribuído para a construção de uma sintonia com os demais setores envolvidos na facilita-

ção de transposição das fronteiras.

Para José Schwank, um dos pioneiros do setor – sua empresa Irmãos Schwank, sediada em Uruguaiana, opera no transporte internacional desde 1973 – o transporte contribuiu para alavancar o Mercosul. A ABTI, da qual é um dos fundadores, tem assento na mesa de

ROTA RODOVIÁRIA DO MERCOSUL



negociações junto aos governos dos países membros, onde tem dado sua contribuição em busca da harmonização necessária para a integração regional dos transportes.

Ele só mostra um certo desagrado ao comentar que a abertura do transporte internacional, trouxe centenas de empresas para a região, desencadeando uma competição predatória que desestruturou

o mercado, levando algumas tradicionais à falência, entre elas, a pioneira, Transportadora Coral. O Departamento de Transporte Rodoviário do Ministério dos Transportes tem cadastradas 1.703 empresas nas operações internacionais (ver quadro na pág. 28).

“Muitas que conseguiram a permissão nunca operaram, e a maioria que se aventurou, já desistiu”. Na Argentina, também muitas fecharam com a liberação do mercado, acrescenta Schwank. Juan Arcouri, diretor da Ttango Transporte, de Tucumán, na Argentina, diz que o que impera no transporte internacional é o canibalismo tarifário, com empresas sem nenhuma estrutura cobrando frete baixo, em prejuízo daquelas que fizeram pesados investimentos para melhorar o serviço. “Muitos clientes ainda pensam apenas na tarifa e não na qualidade”, aduziu.

O transporte internacional, no entanto, exige das operadoras uma cultura adicional. Tem que ter gente especializada na elaboração da documentação e na burocracia dos serviços aduaneiros, sem contar a necessidade cada vez maior de recursos tecnológicos da informática e das telecomunicações, para atender às exigências de qualidade, como é o caso das montadoras, que saíram na frente na globalização do suprimento, e passaram a exigir logística integrada e transporte com tempo determinado.

A Translor, especializada no transporte de veículos zero-km, por exemplo, já participa de quatro consórcios de logística integrada, para a Ford, Volks, Toyota e Mercedes-Benz, cuidando juntamente com outras empresas da cadeia de suprimento de peças para fábricas instaladas no Brasil e na Argentina, e distribuição de

veículos zero-km entre os dois países. Segundo seu diretor, Rubens Lima, as operações internacionais já representam 50% do faturamento da Translor. Nessas operações, os consórcios utilizam também o modal marítimo para cobrir as longas distâncias entre Santos e Zarati, na Argentina. “Fomos os primeiros a usar o intermodal para as montadoras e chegamos a 120 viagens”. Mas o rodoviário é muito significativo ainda. Em julho, foram mil travessias de caminhões da empresa nas fronteiras de Uruguaiana e São Borja.

Para transportar entre Brasil e Argentina, a Translor oferece serviço porta-a-porta com prazos que variam de dois até oito dias, ou intermediários de quatro, cinco ou seis dias.

Dados colhidos pela ABTI junto a suas associadas mostram que hoje 30% do transporte internacional, notadamente na rota Brasil-Argentina, referem-se a troca de componentes e de veículos zero-km entre as filiais das montadoras. Para ele, os demais modais tendem a competir, mas dificilmente alcançarão o nível de atendimento oferecido pelo rodoviário.

AVANÇOS NAS FRONTEIRAS – As decantadas dificuldades de transposição de fronteira estão sendo superadas. A livre circulação de mercadorias (isenção de



Liberação rápida: 500 caminhões passam por dia nas aduanas

imposto de importação) eliminou a cobrança, mas não o controle nas fronteiras. A vigilância fitossanitária, os certificados de origem, as guias de importação continuam sendo fiscalizados, mas o trabalho sintonizado entre transportador, despachante/embarcador e alfândega tem contribuído para acelerar os processos de liberação das cargas.

Estatísticas da Delegacia da Receita Federal de Uruguaiana mostram que, em dezembro do ano passado, a permanência dos caminhões na EAF – Estação Aduaneira de Fronteira foi de 1,47 dia e 80,7% dos 10.454 veículos que cruzaram a fronteira foram liberados no mesmo dia de ingresso no recinto alfandegado. Em junho deste ano, o tempo médio de permanência foi de 18h48 min e 83,48% dos 10.228 caminhões foram liberados no mesmo dia. Graças ao Siscomex na exportação, a liberação está cada vez mais rápida: 98,86% dos 6.041 caminhões com produtos de exportação foram liberados no mesmo dia, com tempo

médio de espera de 5h 08min; na importação, ainda sem fluxo único de documentação, a espera média dos 3.827 caminhões foi de 41h 39min e apenas 57,75% foram liberados no mesmo dia.

Embora ainda não sejam os almejados, esses resultados representam significativo avanço em comparação com período recente, onde as queixas contra a burocracia das aduanas se acumulavam e os veículos ficavam até uma semana na fronteira. Luiz Bernardi, coordenador do Comitê Técnico Aduaneiro do Mercosul, em palestra no 3º Treinamento de Agentes Privados, realizado entre 22 e 25 de julho em Uruguaiana, afirmou que a agilização dos processos é notável, em comparação com a União Européia, que busca a integração há quase quarenta anos.

“O desafio que nos foi proposto era fazer o processo mais simples e mais econômico sem perder o controle nem a soberania de cada país membro”, afirma Bernardi. Esse desafio se torna maior, segundo ele, porque a política protecionista que imperou durante séculos entre esses mesmos países impôs uma legislação feita para travar. “Agora tem que liberar e isso só será conseguido com muito treinamento e um envolvimento integral dos parceiros e de todos os setores envolvidos”, acrescenta Bernardi.

Segundo ele, inúmeros passos já foram dados, como: a compatibilização das legislações; a classificação dos 14 pontos de fronteira, de Chuí (RS) a Ponta Porã (MS); a aprovação do Manifesto Internacional de Carga/Declaração de Trânsito Aduaneiro (MIC-DTA); União das Aduanas (já efetivada em Livramento e Foz do Iguaçu); atendimento 24h/dia para MIC-DTA; Código Aduaneiro Único,



Foto Arquivo TM

O MIC-DTA facilita a integração das indústrias na região

GM LANÇA GMC.

A MARCA DE CAMINHÕES QUE VAI TRANSPORTAR VOCÊ PARA O FUTURO.



Custo x benefício. O melhor desta relação você só encontra quando adquire um caminhão GMC. Seja qual for o modelo:



- GMC 6-100 ou GMC 6-150
- GMC 7-110
- GMC 12-170, GMC 14-190 ou GMC 16-220

Porque os caminhões GMC oferecem muito mais do que você espera de um caminhão. Veja só:

- A qualidade de um produto assinado pela General Motors
- Tecnologia de ponta com origem nos mercados mais competitivos do mundo: Estados Unidos e Japão



- Mecânica consagrada mundialmente em motores de 90 a 220 cv
- Caminhões projetados e testados sob as mais rígidas normas internacionais de segurança
- Melhor performance entre capacidade de carga, economia, velocidade e durabilidade
- As maiores capacidades de carga em cada segmento
- Caminhões vocacionados para as mais diversas atividades urbanas, rodoviárias ou rurais
- Cabinas de fácil acesso, com espaço e acabamento que proporcionam muito conforto



- Rede de Concessionárias exclusiva de caminhões, ao longo do território nacional
 - Serviço de Assistência Técnica 24 HORAS, com ligação gratuita em todo o país (0800-197400)
 - Maior garantia oferecida no mercado brasileiro de caminhões: 2 anos ou 150.000 km
- Passa hoje mesmo em uma Concessionária GMC e veja tudo o que o futuro reservou para você.



Marca de parceria

REDE DE CONCESSIONÁRIAS GMC

SÃO PAULO - SP

- Itororó Veículos e Peças Ltda. - (011) 914-8666
- Ricavel Veículos e Peças Ltda. - (011) 702-5000
- AMERICANA - SP • Tecorama Veículos e Peças Ltda. - (0194) 60-9867
- BAURU - SP • Amantini Veículos e Peças Ltda. - (0142) 34-8433
- BELO HORIZONTE - MG • Varella Veículos Ltda. - (031) 454-2424
- LAJEADO - RS • J. A. Spohr S/A Veículos - (051) 714-6199

RECIFE - PE • Autonunes Ltda. - (081) 341-2600

IGUATU - CE • Ilevel-Iguatu Ceará Veículos Ltda. (088) 711-1977/1719/1095

FORTALEZA - CE • Dafonte Veículos Ltda. - (085) 257-1122

BACABAL - MA • Bavepel-Bacabal Veículos e Peças (098) 621-1006/1004

VITÓRIA DA CONQUISTA - BA • Codisman Veículos Ltda. (073) 424-1200/1818

CAMPO GRANDE - MS • Perkal Automóveis Ltda. - (067) 741-2228

CAMBÊ - PR • Moro Veículos S/A - (043) 251-1818

SÃO JOSÉ DOS PINHAIS - PR • Diretriz Veic. Ltda. - (041) 283-5010

GOIÂNIA - GO • Jorian S/A Veículos Imp. e Com. - (062) 212-1212

BELÉM - PA • Fácil Veículos e Peças Ltda. - (091) 244-1144

UIABÁ - MT • Princess Veículos Ltda. - (065) 321-2000

RIO DE JANEIRO - RJ • DIG Distrib. Guanabara de Veículos Ltda. - (021) 372-0720/1458



já aprovado pelo parlamento paraguaio e em fase de aprovação pelos senados do Brasil, Uruguai e Argentina; estabelecimento de valor aduaneiro em consonância com as regras do GATT e nomenclatura única.

Mas ainda há muito por fazer, como as normas complementares do regime aduaneiro, que inclui as penalidades para os infratores. "O projeto tem 700 artigos e vamos reduzir para 200". Falta também a integração informatizada das aduanas para permitir o desembaraço de importação; interiorização das aduanas próximo aos centros produtivos, para transformar os de fronteira em meros pontos de passagem; informatização na aplicação do DUA – Documento Único Aduaneiro em substituição à guia de importação e o combate às fraudes, ao

contrabando e ao tráfico de armas e drogas.

Josemar Dalsochio, delegado da Receita Federal de Uruguai, atribui a abreviação dos tempos de despachos aos procedimentos transparentes no trabalho conjunto dos agentes privados com os órgãos públicos, dentro de uma filosofia de facilitação para a integração regional. "O Siscomex, que transmite os dados por via eletrônica, eliminou os erros de preenchimento, e o mesmo deve ocorrer a partir de 1997 com a importação". Os micros já estão instalados, assim como a rede de comunicação, a Embratel está construindo uma instalação satelital em Uruguai e a CRT, companhia telefônica gaúcha, instalou duas novas centrais telefônicas.

A próxima etapa é a união das adua-

nas, que já existe em Livramento e Foz do Iguaçu. Com isso, carga e documentação são vistoriadas simultaneamente por funcionários das duas aduanas em um só lugar. Atualmente é feito nos dois lados, em Uruguai e depois em Paso de los Libres, e vice-versa na importação. A interiorização das aduanas, por outro lado, visa aumentar a utilização do MIC-DTA, atualmente limitado em 10%.

Enquanto a união não se concretiza, a Argentina também busca agilizar a liberação em Libres. José Boccardo, tesoureiro da ATACI – Câmara de Associações de Transportadores Argentinos de Carga Internacional diz que as autoridades argentinas estão embuídas nos mesmos propósitos que as dos demais países da região, na busca de agilizar as liberações porque, para o transporte, o que importa é a frequência e a aduana não pode ser um empecilho. Do mesmo modo que a ABTI, a ATACI faz gestões junto às autoridades visando à melhoria dos serviços para o transporte.

Dalsochio diz que a sintonia do transportador com o despachante aduaneiro tem reduzido os casos de documentação incompleta, principal causa da demora na liberação.

Para preparar a união das aduanas em Uruguai, o Bannisul, responsável pela Estação Aduaneira de Fronteira de Uruguai, fez ampliação da área de armazenagem, incorporou novas empilhadeiras, aumentou o número de operadores e informatizou as operações.

A história da integração

■ **1947** – Inaugurada Ponte Rodoviária Augustin P. Justo sobre o rio Uruguai, ligando Uruguai a Paso de los Libres.

■ **1960** – Assinado Tratado de Montevideo que criou a Alalca – Associação Latino-americana de Livre Comércio entre Brasil e Uruguai.

■ **1963** – Assinado Convênio Tripartite de Transportes Terrestres entre Brasil, Argentina e Uruguai.

■ **1965** – Concedida primeira permissão para transporte internacional para a Argentina à Transportadora Coral.

■ **1980** – Criada a Aladi – Associação Latino-americana de Integração, com participação do Brasil, Argentina, Bolívia, Chile, Paraguai, Peru e Uruguai.

■ **1986** – Instituído o PICE – Programa de Integração e Cooperação Econômica entre Brasil e Argentina.

■ **1988** – Assinado o Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento entre Brasil e Argentina, aprovado pelos congressos dos dois países em 1989.

■ **1990** – Assinado o ACE-14, reunião de 24 protocolos de diferentes áreas

produtivas, o primeiro passo do Mercosul; celebrado o Acordo sobre Transporte Internacional Terrestre entre Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Paraguai, Peru e Uruguai; e assinada em 6 de julho a Ata de Buenos Aires que fixou a data de 31 de dezembro de 1994 para a conformação efetiva do Mercado Comum do Sul entre Brasil e Argentina.

■ **1991** – Em 23 de março, o Tratado de Assunção constitui o Mercosul com a incorporação do Uruguai e do Paraguai; instituído o MIC-DTA – Manifesto Internacional de Carga Rodoviária/Declaração de Trânsito Aduaneiro e o CRT – Conhecimento Internacional de Transporte Rodoviário.

■ **1992** – Instituído o Siscomex – Sistema de Comércio Exterior, que integra em fluxo único as atividades de registro, acompanhamento e controle de comércio exterior.

■ **1994** – Celebrado o Acordo Sanitário e Fitossanitário entre os parceiros do Mercosul.

■ **1995** – Iniciada a União Aduaneira entre os países-membros.

Empresas Habilitadas para Transporte Bilateral

Brasileiras	1.000*
Argentinas	206
Chilenas	286
Uruguaias	157
Paraguaias	52
Peruanas	1
Bolivianas	1
Total	1.703

* - para os seis países
Fonte: DTR/ABTI



O Programa PARE, do Ministério dos Transportes, com o objetivo de incentivar o bom exemplo e a boa conduta do motorista profissional, institui o concurso "Caminhoneiro Defensivo - Senhor Segurança 1996".

É uma competição que premiará e destacará o melhor profissional que comprovar seus méritos através de provas de conhecimento, atitudes e habilidades, relacionadas com a seu dia-a-dia. Você caminhoneiro com a Carteira Nacional de Habilitação do tipo "E", que tem como prática de trabalho a preservação da vida, que conhece as leis de trânsito e que tem habilidades na direção de caminhões, pode e deve se candidatar para concorrer neste concurso e ganhar o título de Caminhoneiro Defensivo - Senhor Segurança 1996.

Para concorrer, basta ler atentamente o regulamento abaixo, preencher a ficha de inscrição com todos os dados necessários e começar a competir, respondendo as oito questões classificatórias.

Depois é só enviar pelo correio e aguardar os resultados que serão divulgados em revistas especializadas do setor como Revista Technibus, Transporte Moderno e Caminhoneiro.

Você que reside em São Paulo ou que deseja concorrer neste estado, pode ir se preparando para a 1ª Eliminatória que se realizará dia 31/08/96 no Campo de Provas Pirelli em Sumaré - SP.

REGULAMENTO

Art. 1- Comissão Organizadora

O evento é organizado por TM e Technibus Feiras e Eventos Ltda.

Art. 2- Organização- Denominação, Datas e Locais

O Organizador denomina de "**Caminhoneiro Defensivo - Senhor Segurança 1996**" uma série de provas distribuídas em eventos como segue:

Inc. I - Conhecimento sobre a legislação do trânsito e manutenção de veículos e;

Inc. II - Habilidade na condução de cavalo mecânico tipo 4 x 2, atrelado a um semi-reboque de dois eixos, com Peso Bruto Total Combinado (PBTC) estipulado pela legislação.

	Local	Data
1º	São Paulo <i>Campo de Provas Pirelli</i>	31/08
2º	R. Grande do Sul <i>(Autódromo de Tarumã)</i>	22/09
3º	Pernambuco <i>(Autódromo de Caruaru)</i>	13/10
4º	Rio de Janeiro <i>(Autódromo de Jacarepaguá)</i>	27/10
5º	Brasília <i>(Autódromo de Brasília)</i>	10/11
6º	São Paulo	07 e 08/12

nota: as datas e locais acima poderão sofrer remanejamento sem prévia consulta.

Art. 3 - Participantes

Serão admitidos a participarem exclusivamente os motoristas, residentes no Brasil, devidamente habilitados na categoria "E", que na data do evento tenham já cumpridos 21 anos de idade **e que não tenham** tido sua Carteira Nacional de Habilitação em nenhum momento apreendida ou alguma infração grave por descumprimento da legislação do trânsito.

Art. 4 - Veículos

Os inscritos e selecionados participarão dos testes de avaliação em cavalo mecânico tipo 4 x 2, atrelado a um semi-reboque de dois eixos, carregado, e que será colocado à disposição pelos patrocinadores do evento.

Art.5 - Percurso da Prova

Os percursos serão organizados, volta por volta, nas localidades e nos autódromos, definidos pelo Organizador do Evento, sendo a pri-

meira eliminatória realizada no Campo de Provas da Pirelli na cidade de Sumaré, Estado de São Paulo.

Em cada prova serão fornecidas e esclarecidas aos participantes, instruções sobre o regulamento.

Art.6 - Inscrições

As inscrições para o evento deverão ser feitas através do preenchimento do formulário especial encartado nas edições das revistas Technibus, Transporte Moderno e Caminhoneiro. Tais formulários também poderão ser solicitados diretamente ao Programa PARE, pelos telefones: (061) 311-7248 e 311-7249 - Brasília - Distrito Federal.

O número máximo de concorrentes em cada etapa não poderá ultrapassar a 40 (quarenta), escolhidos através do número de acertos em questionário sobre legislação de trânsito.

No caso de empate no número de acertos do questionário, a escolha obedecerá ao critério de ordem de inscrição no concurso.

Se ainda assim persistir a igualdade na pontuação, o desempate se dará por sorteio.

Caso não seja alcançado o número máximo de respostas certas, participarão do evento os primeiros que tiverem obtido maior número de acertos. Os pedidos de inscrição deverão ser encaminhados à Technibus Feiras e Eventos Ltda, no máximo com 10 (dez) dias da antecedência de cada etapa.

Cada candidato poderá participar somente de uma eliminatória no estado de sua escolha.

Os pedidos de inscrição, devidamente assinados pelos interessados e remetidos ao Organizador, deverão ser efetuados através de formulário próprio (em anexo) com preenchimento de todos os campos.

As inscrições que chegarem após o período acima estabelecido serão automaticamente canceladas. A Organização se reserva o direito de não oficializar formalmente o cancelamento automático da inscrição.

A confirmação da inscrição será formalizada aos participantes selecionados através de telegrama até 8 (oito) dias antes do evento.

É obrigação do participante avisar das eventuais impossibilidades de participação do evento para o qual o mesmo foi inscrito.

Art.7- Desenvolvimento do Evento

Inc. I - Controle de documentação e de admissão

Antes do início de cada evento, os fiscais escolhidos pela Organização controlarão a carteira de habilitação do participante bem como se sobre o mesmo nada consta em relação às penalidades graves cometidas no trânsito.

Inc. II - Avaliação de conhecimentos

Para a escolha do Caminhoneiro Defensivo - PARE Senhor Segurança 1996, serão avaliados:

1- Conhecimentos dos participantes sobre legislação de trânsito e direção defensiva;

2- Conhecimentos básicos sobre manutenção em veículos de transportes;

A elaboração do questionário e a formulação do mesmo será efetuada pelo Ministério dos Transportes - Programa de Redução de Acidentes nas Estradas - PARE.

3- Provas de Habilidades na Condução do Veículo

O resultado final de cada etapa, compreenderá ao número total de acertos referentes ao questionário de conhecimento, bem como ao tempo para percorrer um trajeto pré estabelecido, corrigido por bônus ou penalizações relativas a cada prova.

Art.8- Descrição das Provas

Inc. I - Passagem em velocidade pré-estabelecida

A prova consiste em percorrer um trajeto pré determinado, com partida da condição veículo parado, e saindo da base de forma a aproveitar o melhor desempenho do motor e do uso do câmbio.

Inc. II - Slalon

A prova consiste em percorrer um trajeto do circuito assinalado mediante cones, sendo considerado para pontuação o tempo para a execução da prova e o número de infrações cometidas.

Inc. III - Passagem Obrigatória

A prova consiste em passar com o veículo no centro de um portal. Conseguirá maior pontuação aquele que mantiver o veículo o mais centralizado possível em relação às laterais do portal.

Inc. IV - Marcha a ré e estacionamento

A prova consiste em realizar manobra em marcha-ré para estacionar o veículo.

A pontuação se dará em função das distâncias obtidas, entre as laterais e a traseira, em relação ao espaço demarcado para a realização da prova.

Inc. V - Consumo/Rotação do motor

Será levado em conta a quantidade de combustível utilizada para a realização das provas em relação ao consumo ideal pré-estabelecido para cada circuito.

Art.9-Obrigações dos participantes

Os participantes, sob pena de serem desclassificados, deverão respeitar a todas as normas de comportamento que serão comunicadas pela Organização no local de controle da documentação de admissão bem como ao quanto determinado pelos fiscais do evento.

Art.10-Premiação

Os primeiros 7 (sete) classificados em cada etapa serão premiados com troféu (1º colocado) e medalhas e terão o direito assegurado de participar da grande final da competição em São Paulo.

Aos 3 (três) primeiros colocados da grande final, serão concedidos os seguintes prêmios:

1º colocado

Um veículo Gol 1.000 Plus (0km);

Diploma de honra ao mérito pelos resultados alcançados; e

Direito de utilização exclusiva em seu veículo, pelo período de 01 ano, do emblema símbolo "Caminhoneiro Defensivo - Senhor Segurança 1996".

2º e 3º colocados

Viagem de uma semana para qualquer capital brasileira de sua escolha com direito a acompanhante; e

Diploma de honra ao mérito pelos resultados alcançados.

QUESTIONÁRIO

Para participar é obrigatório assinalar uma única alternativa de cada pergunta. Questões não respondidas, rasuradas ou com mais de uma alternativa assinalada, serão consideradas nulas.

1 - Qual a sua reação diante de um pedestre na pista?

- Reduz a velocidade Mantém a velocidade
 Acelera Buzina
 Pisca farol

2 - De que lado deve se fazer a circulação em uma via, admitidas as exceções devidamente justificadas e sinalizadas?

- Pelo lado esquerdo Pelo lado direito Por ambos os lados

3 - A ultrapassagem de outros veículos em movimento deverá ser feita:

- Pela esquerda Pela direita Por ambos os lados

4 - Qual a velocidade máxima de tráfego nas rodovias do País (salvo algumas poucas exceções)?

- 60 km 90 km 80 km 120 km

Identifique corretamente as seguintes placas de REGULAMENTAÇÃO E DE ADVERTÊNCIA:



- Passagem de pedestre
 Área escolar
 Proibido passagem de pedestre



- Proibido estacionar
 Proibido parar
 Proibido parar e estacionar



- Sentido obrigatório
 Mão dupla
 Pista dupla



- Parada obrigatória
 Parada de veículos
 Permitido estacionar

Nome:

Endereço:

Bairro

Cidade

Estado

CEP

Fone:

Carteira Nacional de Habilitação n^o:

Categoria

Preferência de participação no Estado de _____

Declaro para os devidos fins que, se for selecionado para qualquer uma das etapas eliminatórias do concurso, submeto-me ao seu regulamento, estando de acordo com o mesmo, sem nada a contestar.

Todas as informações por mim prestadas são verdadeiras.

Assinatura

ISR-40 - 3723/84
UP - AÇ. CENTRAL
DR/SÃO PAULO

CARTA - RESPOSTA
NÃO É NECESSÁRIO SELAR

O SELO SERÁ PAGO POR



Editora TM Ltda

05999-999 São Paulo - SP



MINISTÉRIO
DOS TRANSPORTES



GMC 7-110



UM FUTURO COM MAIS CONFORTO E SEM STRESS.

Com motor Isuzu e potência máxima de 106 cv, o GMC 7-110 leva qualquer carga até 4.270 kg com uma versatilidade incrível. É o caminhão mais confortável do mercado: fácil de



manobrar, silencioso, com acabamento



ISUZU

diferenciado e a maior capacidade de carga da categoria. Estes atributos fazem dele um dos mais avançados projetos da tecnologia mundial de caminhões. Graças à durabilidade dos seus componentes



e ao baixo custo de manutenção, ele está pronto para atender a todas as necessidades do mercado brasileiro. Passe em uma Concessionária GMC e saiba como se faz um futuro de bons negócios.



Marca de parceria



Foto: Paulo Igarashi

A Mercedes-Benz do Brasil fornece cabines à Argentina e recebe chassis de ônibus



Logística cria parceria

A globalização da Mercedes-Benz reformulou o conceito de transporte

Valdir dos Santos

Se o transporte de mercadorias entre os países que compõem o Mercosul rompeu barreiras burocráticas, políticas e culturais, a indústria automobilística está atropelando as poucas que restam saindo na frente de outros setores na implantação do *global sourcing* aproveitando a abertura e redução de tarifas de importação. O *case* Mercedes-Benz é emblemático dessa tendência. A empresa com matriz na Alemanha decidiu dividir o mapa mundi em cinco regiões, onde o Mercosul é uma delas, para fazer o intercâmbio de partes e de veículos completos:

Com essa divisão, as filiais do Brasil e da Argentina passaram a se compor entre si e se integrar com os demais blocos: Américas (sem Mercosul), Europa, África e Oriente Médio e Far East (Ásia e Austrália). Essa integração mundial levou à necessidade de criação de um novo conceito de suprimento e de logística. Partindo daí, o transporte se tomou uma pequena parte de uma complexa engrenagem. Por isso, a filial brasileira, MBB e a argentina, MBA, tiveram que se organizar dentro dessa nova filosofia de suprimento mundial e a efetiva implantação desse novo sistema

logístico começa neste mês de agosto por meio do acordo operacional com o Consórcio TRF, que reúne a Translor, do Brasil, a Ryder System, dos EUA e a Transportes Furlong, da Argentina.

Até julho de 1994, as trocas de componentes entre as filiais e seus fornecedores envolviam meia dúzia de transportadoras, departamentos de importação e pessoal de despachos trabalhando de forma independente. As viagens rodoviárias entre as fábricas instaladas em São Bernardo (SP) e Gonzales Catan, 40 km distante de Buenos Aires duravam em média 15,71 dias. A partir de agosto e 94 até junho do ano passado, caiu para 8,55 dias e este ano, se estabilizou em 6,55 dias.

Para chegar a esse transit-time, transportando o equivalente a US\$ 10 milhões em cada sentido, em 80 caminhões ao mês para Buenos Aires e outros 87 de volta ao Brasil, sendo 60 com chassis de ônibus - foi necessário mais do que trocar diversas operadoras por uma só.

Ingo Hermann Dalibor, gerente do Departamento de Compras de Material Improdutivo (que inclui transportes) da MBB, conta que o processo teve início há dois anos. Foram chamadas 75 transpor-

tadoras com experiência em transporte internacional para uma pré-qualificação, onde foram avaliadas as estruturas de operação, grau de informatização e de comunicações, know-how em serviços aduaneiros, entre outros itens. "Sete foram classificadas e a vencedora foi a Translor, empresa com larga experiência no transporte de veículos zero-km e, nos últimos anos também de componentes para outras montadoras.

Em paralelo, começaram a ser promovidas mudanças internas nas duas filiais visando a terceirização dos serviços complementares ao transporte.

Segundo Dalibor, essa foi a parte mais complicada para vencer resistências. "O Departamento de Importação foi extinto e os funcionários substituídos por outros do consórcio trabalhando em nossos escritórios", afirma. Ao vencer a concorrência internacional, o consórcio passa a cuidar do suprimento das duas fábricas, dos processos de importação de ambas, de toda a documentação e também do transporte em um trabalho de parceria com as montadoras e seus fornecedores.

Além de transferir essas tarefas, a Mercedes-Benz passou a ter o efetivo controle dos custos, antes dispersos por diferentes setores e ainda conseguiu reduzir os custos em 30%. Segundo Dalibor, o modal marítimo mostrou ser 15% mais barato que o rodoviário, mas não foi adotado porque a frequência de navios ainda não responde às necessidades da fábrica. "O ferroviário foi descartado em função da baixa velocidade e dos riscos de acidente nos transbordos e da falta de segurança nos trajetos".

Para ele, o rodoviário ainda traz vantagens de segurança, flexibilidade e frequência. "O importante é que a parceria funcione de forma sintonizada porque o Mercosul começa a se relacionar com as demais regiões do mundo na tarefa de atender o suprimento das outras unidades da Mercedes-Benz".



Terminal 37, em Santos: sob comando privado para acelerar a movimentação de contêineres



Rotas em movimento

Competição estimula mudanças administrativas e operacionais

De acordo com os dados disponíveis, do Centro Nacional de Navegação Transatlântica, os registros de movimentação no sentido exportação para Argentina, Paraguai e Uruguai saíram de 727,1 t em 1993 para 4,8 milhões t em 1995, ano em que as importações alcançaram 9,6 milhões t (a CNNT não tem dados anteriores das importações).

“Está todo mundo entrando nessa rota”, afirma Júlio César de Souza Junior, gerente de Marketing e Vendas da Libramar Agências Marítimas, empresa do Grupo

Libra que cuida das negociações de transporte da Libra e de outros armadores. Desde 1995, a Libramar conta com uma equipe especializada no comércio com as rotas do Mercosul.

As embarcações da Libra que rumam ao Mercado Comum têm origem em outros países. Passam pelo Brasil, principalmente pelos portos do Rio de Janeiro, Santos e Paranaguá, e navegam até os portos de Buenos Aires e Uruguai. Em 1995, a Libra trabalhou com um navio por semana na rota do Sul. Em 1996, conseguiu fazer com que passem por

portos brasileiros no mínimo dois navios, aumentando a oferta de transporte.

Outra estratégia da Libra para o Mercosul foi concorrer e ganhar a licitação do primeiro terminal de contêineres do Porto de Santos. O Terminal 37, de 20 mil m², está sob responsabilidade do grupo desde novembro passado, pelo prazo de 20 anos, prorrogáveis por mais 20 anos. Com capacidade de armazenagem para 120 mil contêineres/ano, as instalações receberão, até agosto de 1997, investimentos de US\$ 30 milhões em obras e equipamentos.

O Terminal 37 não é de uso exclusivo dos quatro armadores do Grupo – Libra, Nacional, Paulista e CNA, servindo também a terceiros, a exemplo do Nedlloyd, Ivarã e Transporte Marítimo Mexicano. A principal vantagem é a prioridade que esses clientes têm na atracagem. “Nos terminais públicos, o tempo de espera para atracagem chega a ser de quatro a seis dias”, conta Souza Júnior, estimando entre US\$ 12 mil e US\$ 20 mil o custo diário de um navio parado.

A movimentação de contêineres/h aumentou no Terminal 37, em relação ao cais público. Utilizando apenas o guindaste de bordo das embarcações, o 37 consegue chegar a 14 movimentos/h, ante 7 movimentos/h do cais comercial. “Saltaremos para 40 movimentos/h quando tudo estiver pronto”, diz Souza Jr.

Considerado um dos principais percalços do transporte marítimo na briga pela carga, o custo dos portos está mobilizando entidades ligadas ao comércio exterior. Sob a coordenação da ABTP – Associação Brasileira de Terminais Portuários Privados, essas entidades lançaram o movimento Muda Porto para pressionar órgãos dos poderes constituídos na aceleração do processo de modernização portuária. Segundo a ABTP, uma carga embarcada no Brasil custa 30% a mais do que a embarcada em Buenos Aires, onde os terminais já são privados.

Em compasso de espera

Hidrovia Tietê-Paraná aguarda Jupiá para se ligar ao Mercosul

As hidrovias ainda não são uma realidade para o Mercado Comum do Sul. Faltam importantes obras, sem as quais fica praticamente impossível competir com outros modais ou mesmo fazer parte da intermodalidade.

A hidrovia com contato direto com a fronteira no Cone Sul é a Tietê-Paraná, formada pelos rios Tietê – a partir de Piracicaba, interior a sudoeste do estado de São Paulo em direção à fronteira noroeste - e rio Paraná, até a fronteira do estado do Paraná com o Paraguai.

Projetada a partir de dezembro de 1955, a Tietê-Paraná ainda não conseguiu possibilitar a navegação contínua nos seus 2.400 km de rios. Segundo Joaquim

Carlos Teixeira Riva, diretor de Hidrovias e Desenvolvimento Regional da Cesp – Companhias Energéticas de São Paulo, apenas a partir de 1991 aconteceram os eventos de maior importância para que a Tietê-Paraná viesse a tornar-se alternativa promissora para o transporte de carga. Naquele ano, entraram em operação as duas eclusas de Nova Avanhandava e o canal de Pereira Barreto. Essas obras permitiram à navegação alcançar a barragem e usina de São Simão, em Goiás.

Hoje, a extensão navegável chega a 1.040 km. Contando com 9 eclusas em operação, entre elas a de Porto Primavera funcionando provisoriamente, além de três canais artificiais, a Tietê-Paraná deverá estar apta a ingressar entre os modais competitivos de carga ao Mercosul no final de 1997, quando estiverem prontas as obras da eclusa de Jupiá. Segundo Riva, o governo federal já autorizou recursos de US\$ 45 milhões, do orçamento do Ministério dos Transportes, para o término.



Uruguaiana: ponto de transbordo de granéis entre os trens brasileiros (esq.) e argentinos



Resgate histórico

Ferrovias brasileiras e argentinas crescem com o Mercado Comum do Sul

Carmen Lígia Torres

O Mercosul está trazendo um novo ânimo aos trilhos da América do Sul, principalmente para o Brasil e a Argentina.

Rejeitado há décadas, pela falta de recursos e de atenção do poder público, o transporte por estrada de ferro está assistindo, desde 1991, a um crescimento sem precedentes históricos. Na fronteira brasileira de Uruguaiana (RS) com Paso de los Libres, na Argentina, o total de vagões carregados passou de 4,9 mil em 1990 para 8,8 mil em 1995, no sentido da exportação Brasil/Mercosul. Na importação saltou de 867 para 5,9 mil.

O grande crescimento do transporte ferroviário no Mercosul se deve, em grande parte, à integração operacional e comercial que as empresas férreas têm mantido, a partir da criação da Alaf-Asociación Latinoamericana de Ferrocarriles, que permite livre acesso comercial aos territórios dos signatários, para a busca de cargas. O acordo estabelece políticas comerciais comuns, embora as tarifas sejam diferenciadas, prin-

cipalmente no maior corredor, de São Paulo (SP) até Buenos Aires, do qual participam a Rede Ferroviária Federal e a Fepasa pelo lado brasileiro e a Ferrocarril Mesopotamico pelo lado argentino. São membros da Alaf o Brasil, Argentina, Paraguai, Uruguai, Chile e Bolívia.

Mais concorridas no Mercosul, as ferrovias brasileiras e argentinas têm um passado semelhante, e destino também coincidente: de propriedade pública, foram ou estão sendo privatizadas. Nesse processo, a Argentina saiu na frente, passando, em 1993, a sua malha mais importante para o Mercosul para o grupo empresarial Pescarmona. São 8.300 km de trilhos da Mesopotamico, que faz interligação com o Paraguai, e da Buenos Aires al Pacifico (BAP).

Procurando acompanhar o rápido crescimento do transporte no Cone Sul, o Pescarmona está modernizando as suas duas empresas de ferrovias, conforme reza o contrato de concessão da operação pelo período de 40 anos. Está substituindo os sistemas de comunicações por meios satelitais, instalando sistemas

telemétricos de controle de tráfego e movimento das locomotivas, além dos investimentos em manutenção de trilhos e vagões. As duas empresas operam com 150 locomotivas – 70 da Mesopotamico e 80 da BAP – e um total de 4.500 vagões.

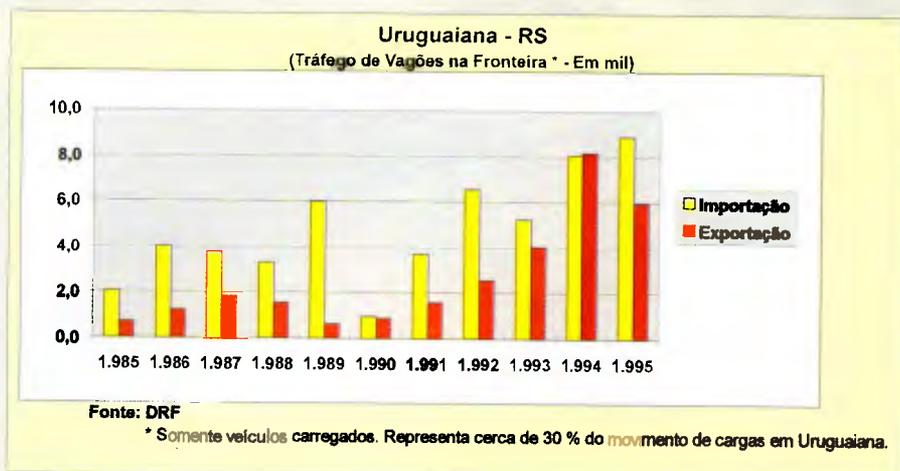
A área comercial também ganhou dinamismo nas mãos particulares. Além de ter uma agência de prestação de serviços em transporte multimodal, a Mesopotamico possui, desde outubro passado, um escritório de representação comercial em São Paulo (SP), por meio do qual quer ampliar sua rede de clientes. Está instalando, também, uma base em Porto Alegre (RS). “Iremos estabelecer representações comerciais para atender todo o corredor ferroviário”, afirma Manuel Carbajal, gerente de Desenvolvimento Comercial da Ferrocarril Mesopotamico.

Com a pretensão de ampliar mais a atuação na região, o Pescarmona associou-se à italiana Ferrovie dello Stato, operadora de 25 mil km de vias férreas naquele país, para concorrer à privatização da operação dos 3.764 km de trilhos da Malha Sul, da Rede Ferroviária Federal, prevista para ser licitada em outubro deste ano.

Além do Grupo Pescarmona, o Banco Boreal, do Grupo Libra, que atua no transporte marítimo, já manifestou interesse nesses trilhos.

ACORDOS COMERCIAIS – Vencendo aos poucos os obstáculos burocráticos e operacionais, as empresas de transporte ferroviário voltam-se, cada vez mais, para sua estruturação comercial, procurando manter equilíbrios de tarifas, para competição na busca das mercadorias, um dos temas mais frequentes nas atuais reuniões da Alaf.

“Os custos das três empresas são distintos e, por isso, não é possível praticar uma única tarifa”, diz Manuel



Carbajal, da Mesopotamico. Há uma tabela de tráfego que consegue equalizar as diferenças, de modo que o operador possa passar um preço fechado ao cliente, com base nos preços que cada uma cobra pelos seus serviços.

As operadoras ferroviárias do Mercosul analisam como estratégia principal na área comercial a busca de cargas containerizadas, além da ampliação das cativas, como arroz, açúcar, grãos, fertilizantes e outras de alta tonelagem.

Para Carbajal, a demanda de contêineres/ano para a ferrovia é da ordem de 20 mil unidades em cada uma das duas fronteiras. Em 1994, foram movimentados cerca de 11 mil unidades e em 1995, 16 mil.

MALHA CONCORRIDA

Do lado brasileiro, a partir das privatizações, iniciadas com a Malha Oeste em março deste ano, é que se esperam maiores avanços.

A Malha Sul é o polo de maior atração no processo: tem duas ligações com o Mercado do Sul, por meio dos terminais de Uruguiana, na fronteira com a Argentina, e Santana do Livramento, na fronteira com o Uruguai. Sua frota conta com 4.416 vagões e 147 locomotivas, entre as quais apenas 67 estão em operação.

Há dois anos, a Rede Ferroviária Fe-

deral iniciou investimentos na Estação Ferroviária Alfandegada, para melhorar as operações de transbordo de grãos e contêineres com os trens argentinos da Mesopotamico.

ROTA FERROVIÁRIA DO MERCOSUL



Problemas operacionais foram, aos poucos, atenuados. A diferença de bitolas – métrica para a malha brasileira e larga, de 1,44 m, para a rede argentina –, não é mais entrave para o transporte, pois, além de o terminal ser equipado com bitola mista, há um pórtico, deslizando por mais de 146 m sobre uma ponte rolante, que transfere contêineres de um trem de 11 vagões para outro em apenas meia hora, sem necessidade de

movimentação dos trens.

O terminal está equipado, ainda, com moega para transbordo de grãos, balança ferroviária para sacarias, além de contar com representação da secretaria estadual da agricultura para os exames fitossanitários.

A documentação para a viagem das cargas pela ferrovia também está bastante simplificada. O TIF/DTA – Transporte Internacional Ferroviário/Documento de Trânsito Aduaneiro eliminou procedimentos burocráticos que retardavam e dificultavam a passagem pela aduana, lembra José Nelson Fagundes, gerente de pátio da Rede em Uruguiana.

O tempo de uma viagem, de São Paulo – onde a Rede se conecta aos trilhos da Fepasa – até Uruguiana é de 120 horas.

Para o trecho Uruguiana/Paso de los Libres (terminal da Ferrocarril Mesopotamico) a Buenos Aires são gastas mais 30 horas.

Em Santana do Livramento (RS), onde a via férrea brasileira se interliga com a ferrovia uruguia, na cidade de Rivera, o terminal da Rede tem uma estrutura um pouco menor, embora mantenha moega para transbordo de granéis, balança ferroviária, linha de bitola mista, pórtico para os contêineres e estação aduaneira.

Por outro lado, o Noel Group, detentor da maior participação na Novaoeste, concessionária vencedora da licitação da Malha Oeste, também se mostra

interessado na concessão dessa linha com o objetivo de deter o controle, no Brasil, das saídas ferroviárias na América do Sul.

A Novaoeste tem 1.300 km de vias férreas, que saem de Bauru, na região noroeste paulista, e chegam até Corumbá (MT), na fronteira com a Bolívia. Além desses, há 300 km que começam em Campo Grande (MS) e se estendem até Ponta Porã, na fronteira com o Paraguai.



Foto: Divulgação

Infraero inaugura Aeroporto Internacional de Curitiba como a porta intermodal para o Mercosul



Mercado em expansão

Mais cargas e mais passageiros exigem melhor estrutura de operação e dos aeroportos

Valdir dos Santos

A intensificação do comércio externo brasileiro com os países do Mercosul, em especial com a Argentina, incrementou o transporte aéreo de cargas e de passageiros entre as capitais e principais cidades dos cinco países. Além de aumentar frequências e substituir as aeronaves por outras de maior porte, as companhias aéreas brasileiras estão pleiteando novas rotas para atender a destinos e contribuir para a integração de empresas na região. Aeroportos menores estão adquirindo condições de operar vôos internacionais tanto no Brasil como na Argentina e alguns estão sendo ampliados. As empresas regionais estão prestes a ganhar extensão de rotas para os países vizinhos e algumas empresas se associam com outras para aumentar a área de atuação na região.

A Varig aumentou de duas para três as frequências entre o Brasil e a Argentina,

além de ter substituído as aeronaves Boeing 737 por MD-11 e B-767. O terceiro vôo liga Belo Horizonte a Rosario, com escalas em São Paulo e Córdoba, conta Andrés Lautersztajn, diretor de Cargas da Varig. A empresa mantém ainda vôos diários para Assunção, Santiago e Montevideu, além de dois por semana para a capital uruguaia com o cargueiro 727-200.

A a Infraero, empresa responsável pelos aeroportos brasileiros, iniciou em Curitiba um programa de modernização dos aeroportos da Região Sul para dotá-los de recursos para operações internacionais e para a prática da intermodalidade e atender melhor à demanda do Mercosul, contou Adyr da Silva, presidente da empresa, por ocasião da inauguração do Aeroporto Internacional de Curitiba, em 26 de julho deste ano.

O novo aeroporto, que consumiu US\$ 150 milhões, já está operando vôos da

América do Sul. A Vasp inicia em agosto uma frequência diária entre Curitiba e Buenos Aires. A empresa também comprou 50,1% da Ecuatoriana de Aviación, e colocou duas frequências semanais entre Curitiba e Quito, com um DC-10. Além de um vôo diário entre São Paulo e Buenos Aires, a Vasp quer integrar toda a América do Sul como mercado único, informou seu presidente Wagner Canhedo. No ano passado, adquiriu o controle acionário do Lloyd Aéreo Boliviano e este ano, o da Equatoriana. Por meio das três companhias, Canhedo pretende ampliar sua malha também para a Europa, América do Norte e Ásia.

Em abril último, incorporou mais uma aeronave (727-200) reformada à frota do Lloyd, que já tinha onze, para incrementar a rota do Pacto Andino.

A Transbrasil mantém duas frequências diárias para Buenos Aires, uma com B-767 saindo de São Paulo, com escala

em Porto Alegre e outra com B-737-300 partindo do Rio, com escalas em São Paulo e Florianópolis. Segundo sua assessoria de imprensa, o ingresso do Chile no Mercosul reforça o interesse da companhia em disputar uma autorização de voo para Santiago. Além disso, está pleiteando junto às autoridades brasileiras vôos para Assunção, Montevidéu e La Paz, e outro de Curitiba a Córdoba.

As companhias aéreas regionais, segundo Lautersztajn, conseguiram recentemente do CENAI – Conselho de Estudos de Navegação Aérea Internacional a aprovação de um acordo multilateral para estender suas rotas aos países vizinhos, a partir da escala mais próxima de cada fronteira, beneficiando a Inter-Brasil, coligada da Transbrasil e a Rio-Sul, subsidiária da Varig.

Segundo Lautersztajn, os aeroportos argentinos de Córdoba e Rosário obtiveram recentemente status internacional e devem passar a operar vôos de outras companhias que transportam carga para o interior da Argentina. “Até recentemente, apenas o Aeroporto de Buenos Aires, em Ezeiza, recebia e despachava as cargas internacionais; agora, as cargas de Belo

Horizonte para Córdoba ou Rosário e vice-versa, são despachadas, transportadas e liberadas no mesmo dia”, diz.

A exemplo dos demais modais, o aéreo também tem registrado evolução nos despachos aduaneiros e na liberação das cargas de importação e exportação. O sistema Mantra implantado nos aeroportos facilita o acompanhamento, a localização e a liberação das cargas, assim

ROTA AÉREA DO MERCOSUL



como as operações retroportuárias previstas na Instrução Normativa nº 47/95 eliminaram os congestionamentos no aeroporto de Guarulhos em São Paulo. A Varig, por exemplo, trabalha com os armazéns da Columbia e da Cragea. Lautersztajn destaca também o esforço da Infraero em ampliar as instalações para carga tanto em Guarulhos, como no Galeão, no Rio, e em Viracopos, Campinas.

INTERMODAL – O esforço maior da Infraero, no entanto, foi despendido em

Curitiba onde inaugurou o Complexo Aeroportuário Internacional Afonso Pena, tido como o mais moderno do país, agregando o que há de mais avançado em tecnologia

de informática e telecomunicações, além de resultar de um arrojado projeto arquitetônico. Os negócios do Paraná com os países vizinhos são refletidos no crescimento do número de passageiros em 1995 (21,3% mais do que em 1994) e de cargas (o volume foi 9% maior).

Luiz Alberto Bittencourt, gerente de Operações do novo aeroporto, destaca a segurança como uma das principais ino-

vações, monitorada em todas as aéreas internas e externas do terminal por meio de 75 câmaras de TV (até a inauguração já haviam sido instaladas 58). Todas as informações geradas no aeroporto são centralizadas e gerenciadas por três sistemas, o de operações, o de segurança e o de utilidades e energia. Integrados e inter-relacionados, os sistemas são controlados em uma única sala com um número reduzido de funcionários.

A inauguração do terminal de passageiros cedeu o anterior para o serviço de cargas que também tem características inovadoras. A Infraero assinou um convênio com o governo do estado do Paraná para instalar na área de cargas um ramal ferroviário, um acesso rodoviário e uma área específica para recebimento de contêineres marítimos. A Estação Aduaneira de Fronteira do aeroporto vai consolidar e desconsolidar as cargas de importação e de exportação pelos diferentes modais. “Será um modelo de integração intermodal: marítimo, rodoviário, aéreo e ferroviário e ainda terá ligação com a Hidrovia do Iguaçu”, acrescentou Silva. O convênio prevê também a construção da terceira pista para aumentar a segurança das operações de aeronaves de grande porte, hoje limitadas pelos nevoeiros.

Para o presidente da Infraero, o Brasil está experimentando “uma verdadeira revolução no setor de transportes, com a revitalização das ferrovias, as concessões das rodovias e a privatização dos portos e o Mercosul já começa a ser beneficiado com isso porque a integração automotiva Brasil-Argentina estimula todos os meios de transporte”.

O próximo aeroporto a ser ampliado como este é o de Porto Alegre, com o terminal atual sendo utilizado para os serviços de carga.

Aeroportos menores estão ganhando condições de operar vôos internacionais

QUALIDADE EM TRANSPORTES.

EM SETEMBRO, UM NOVO CONCEITO.

O Prêmio Qualidade em Transportes foi instituído pelas Editoras TM e Technibus, Fundação Vanzolini e Pulsar Assessoria, em reconhecimento ao emprego de Procedimentos de Qualidade por empresas do setor de transportes.

EMPRESAS FINALISTAS

TRANSPORTE ROD. DE PASSAGEIROS

ÁGUA BRANCA
VIAÇÃO CAMPO BELO
ITAPEMIRIM

TRANSPORTE ROD. DE CARGAS

TRANSPORTADORA
AMERICANA
TNT
ATLAS

TRANSP. URBANO DE PASSAGEIROS

RÁPIDO ARAGUAIA
BIGUAÇU
TRANSP. COLETIVOS
VIAÇÃO STA. BRÍGIDA

MENÇÕES HONROSAS

TURISMO STA. RITA
VIAÇÃO GARCIA
TQUIM
TRANSPORTES QUÍMICOS

Firme sua parceria com o mercado e mostre que você está ao lado de empresas que oferecem os melhores produtos e serviços. Para buscar e manter sucesso, fique ao lado de quem sabe como chegar lá.

transporte
MODERNO

PRAZO DE FECHAMENTO: 6/09
ENTREGA DE MATERIAL: 10/09

TECHNI
bus

CONSULTE-NOS SOBRE A MELHOR FORMA DE ANUNCIAR NESTA EDIÇÃO: (011) 862-0277.



O novo centro de distribuição da Expresso Jundiá e o megaterminal das Casas Bahia são exemplos marcantes de investimentos em tempos difíceis



Empresas que crescem na crise

Administração espartana e diversificação de clientes, receitas para aproveitar oportunidades

Ariverson Feltrin

A empresa Expresso Jundiá-São Paulo, chamada de "o Expresso" na intimidade, faturou R\$ 11 milhões em 1994 e chegará a R\$ 30 milhões neste ano. A Casas Bahia vai pular de US\$ 1 bilhão para US\$ 3 bilhões. A Transportes Toniato saiu de uma frota de 10 veículos em 1976 para um total de 230 caminhões, atualmente. São empresas que estão crescendo na crise e comprando caminhões, um fato raro numa época de números magros, quando a indústria de caminhões registra um dos seus piores momentos: entre janeiro a julho apresentou queda de 38,7% nas vendas, comparadas com as de 1995.

Para crescer, o Expresso e a Toniato diversificaram clientelas e estratégias. A Casas Bahia ampliou substancialmente o número de lojas – no início da década de 90 tinha menos de 100; hoje possui cerca de 200 e chegará em 1997 a três centenas de pontos de vendas de eletrodomésticos.

A expansão dessas três empresas tem

um ponto comum: a pulverização de praças, cargas e clientes, sem, no entanto, perder o foco das necessidades dos clientes.

O Expresso, tinha em 1982 quatro clientes que representavam 60% do seu faturamento. "Alguns entraram em concordata, outros trocaram de transportadoras, ficamos perdidos, fato que serviu de lição: hoje não temos embarcadores que ultrapassam 5% do nosso faturamento", diz Carlos Panzan, diretor comercial da empresa.

Enquanto o Expresso está nas mãos

dos Panzan há 35 anos, a Toniato há 20 anos foi comprada pelos irmãos Raimundo Messias, José Marciano e Antônio Teodoro, os Oliveira, donos em partes iguais. Na época tinham dez caminhões e um só cliente, a Cia. Metalúrgica Barbará, para quem transportavam ferro e aço. "Abrimos filial em São Paulo e agimos para diversificar cargas e clientes", acentua Marciano. "Ainda não estamos satisfeitos. Queremos diluir os riscos. Hoje, dez clientes representam 90% do nosso faturamento".

INVESTIMENTO SEM PARAR – Um traço comum nessas empresas é reinvestir, e sempre. De 1993 para cá, o Expresso, em infra-estrutura, por exemplo, construiu uma oficina de 2,8 mil m² em Jundiá, e dois terminais, simultaneamente, em São Paulo, de 3 mil m², outro em Campinas, de 5 mil m². Já a Toniato, neste momento, está envolvida na ampliação de dois terminais, em São José dos Campos (SP) e no Rio. "Temos 100 mil m² em Vigário Geral (RJ), onde teremos 10 mil m² construídos em 1997. Vamos fazer ali um centro de distribuição para operar logística integrada", garante Marciano.

Outro traço similar é a política de corpo-a-corpo no trabalho de satisfação dos clientes, o que exige, por exemplo, treinamento de mão-de-obra, uso da informática e rastreamento da frota.

O Expresso e a Toniato diferenciam seus serviços com a adoção do "sistema zero dia", que consiste em coletar, transferir e entregar – o chamado porta em porta – no prazo de 24 horas. "Hoje, 90% da nossa operação é feita dentro deste prazo", afirma, insatisfeito, Carlos Panzan, que almeja 95%.

Para esmerar a eficiência, o Expresso, além do rastreamento por satélite, utiliza o sistema de rádio nas filiais de Campinas, Rio e São Paulo. "Isto garante agilidade para que coletas feitas até 16 h do

NÚMEROS DAS EMPRESAS		
	Expresso Jundiá-S. Paulo	Toniato
Frota própria	160 (a)	230 (a)
Frota agregada	120 (b)	-
Fat. mensal	(R\$)2,5 (c)	1,5 (c)
Nº filiais	13	10
Nº clientes	2.000(d)	600
Despachos/mês	55/60 mil	15 mil (e)
Empregados	630	570

a) 100 veículos e 60 carretas; 190 veículos e 40 carretas; b) carroceria ou baú cedidos pela empresa; c) em milhões; d) 70% frete Cif, 30% frete Fob; e) equivalem a 20 mil toneladas



Oficina Inaugurada em 1993: desativada em 1996 em nome da terceirização



Os irmãos Carlos e Romeu Panzan

dia sejam entregues em até 24 horas", acentua o diretor comercial.

SUPERMERCADO NÃO É VILÃO – A estratégia que garantiu a expansão da Toniato foi alicerçada em um receptor de cargas, o supermercado, pouco estimado pelos transportadores por transformar caminhões em depósitos. "Não enxergamos os supermercados como vilões, pois são nossos principais parceiros. Reconhecemos que operam com excesso de mercadorias em seus depósitos, o que os obriga a devolver ou solicitar reentrega de mercadorias", admite o diretor José Marciano Oliveira.

Uma das saídas encontradas pela Toniato para driblar a fila de espera nos supermercados foi criar no Rio duas filiais, uma exclusiva para alimentícios, em Vigário Geral, e outra destinada a produtos de limpeza e inseticidas, na



Marciano: "Queremos diluir riscos"

Penha. "Dessa forma há condições de acelerar o processo de descarga e de termos estrutura para armazenar mercadorias que não possam ser recebidas no mesmo dia", garante Marciano. Outra ação da Toniato para garantir rapidez nas pontas é manter nos seus principais

clientes – Refinações de Milho Brasil, Quaker e Seagram – dois funcionários fixos, um para conferir os embarques e outro, equipado com microcomputador, para emitir conhecimentos.

QUEBRANDO TABUS – O Expresso é uma empresa com frota de manutenção reconhecidamente exemplar. Mesmo assim, desativou uma oficina de 2,8 mil m² novinha, inaugurada em 1993, demitiu 30 dos 40 empregados e terceirizou a manutenção. "Com a economia que estamos fazendo, dá para comprar cinco cavalos e carretas por ano", informa Carlos Panzan.

Renovar a frota é um dos mandamentos antes de terceirizar a manutenção. Em 1992-93 o Expresso tinha veículos com idade média de 13 anos; em 1995 havia reduzido para 6 anos e quer chegar a 4 neste ano. "Uma cabine nova vale mais que um caminhão de 13 anos", diz o diretor Romeu Natal Panzan. Nessa filosofia, a empresa pretende renovar quatro dezenas de caminhões em 1996.

A Toniato, segundo Marciano, investiu R\$3,5 milhões em frota nos últimos três anos e estima, até o ano 2000, aplicar R\$ 5 milhões, valor que engloba, além de veículos, gastos em construção, modernização de terminais, informática e treinamento.

Na quebra de tabus, o Expresso, além da terceirizar a manutenção para concessionários, está admitindo agregados, que hoje respondem por 80% das transferências e 40% da distribuição da empresa. "Temos empregados muito bons, mas o agregado é o futuro", observa Romeu Panzan. Se no Expresso a parceria com agregados cresce com solidez e não se admite o chamado terceiro, na Toniato a preferência é por frota própria – apenas 10% das necessidades são cobertos pela frota de terceiros.

Casas Bahia vai dobrar a frota

Empresa chegará aos 1.000 caminhões em 1997

Hoje, o maior frotista de caminhões médios Mercedes-Benz não é um transportador, mas uma cadeia de lojas de eletrodomésticos fundada pelo judeu-polonês Samuel Klein, que na década de 50 começou como mascate de porta em porta em cima de uma charrete.



Mercedes-Benz 1214, o veículo-padrão

A Casas Bahia vai faturar em 1996 R\$ 3 bilhões. A frota de 500 caminhões, que inclui cavalo-mecânico para as operações de transferências, vai pular para 1.000. "Só compramos Mercedes-Benz e na modalidade leasing. Depois de três anos vendemos o veículo por 60% do valor de um novo", afirma ele.

O empresário é contra a terceirização

no transporte. "Queremos ter controle da qualidade na entrega", disse, para completar: "Não aceito entregador pedindo gorjeta ao meu freguês".

A frota da Casas Bahia dobrará, quase na mesma proporção do número de lojas, que chegará ao final de 1996 em 200 unidades, atingindo 300 pontos no final do próximo ano".



AGORA O MELHOR PNEU TEM MAIOR AUTONOMIA



**NOVO
RADIAL
FR11
CIDADE/ESTRADA PARA
CAMINHÕES
E ÔNIBUS**



PARA QUEM QUER RODAR MAIS



Foto: Paulo Igarashi

Central de triagem dos Correios em São Paulo, onde o contêiner aramado acelera as operações postais



Contêiner dá mais agilidade aos Correios

O uso de contêineres aramados e empilháveis em seis entrepostos permitirá aos Correios unitizar as cargas e melhorar o serviço

Gilberto Penha

Depois de constatar que o processo de paletização não permitia o aproveitamento total da cubagem dos caminhões, a Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos decidiu investir na infra-estrutura operacional, adquirindo, em 1994, o primeiro lote de 1.254 contêineres aramados e empilháveis, da Águia. Isto porque os contêineres asseguravam o aproveitamento máximo da cubagem de caminhões baús, entre 70 m³ e 100 m³, principalmente no transporte de pacotes e encomendas, podendo ser revestidos internamente para garantir a integridade dos objetos.

O contêiner Águia possibilita receber as caixetas ou os *sun-bags* (contêineres flexíveis), no caso de encomendas ou pacotes. Na ausência destes, transporta malas postais.

Segundo José Ruiz Guerra, assessor da Diretoria Regional de São Paulo, entre 1991 e 1992, os Correios perceberam que tinham aproveitado parcialmente a unitização com o transporte de malas, sacos, paletes cintados e *sun-bags*, que ocupavam a cubagem dos caminhões baús fechados Mercedes e

Volkswagen, de 3 t, 6 t e 11 t. Na sua opinião, hoje, com o uso dos contêineres aramados, os Correios estão conseguindo absorver uma demanda de cartas, encomendas, malotes e Sedex que aumenta a uma taxa de 25% ao ano nas linhas São Paulo-Santos, São Paulo-Campinas, São Paulo-Belo Horizonte, São Paulo-Rio de Janeiro.

Na verdade, os Correios acompanharam a tendência de empresas do porte da Martins, GM e Etsul, entre outras, que vislumbraram nesse contêiner aramado o parceiro ideal para a unitização de cargas. "Suas características construtivas visam à alta capacidade de carga e baixo peso próprio", argumenta Rogério Scheffer, diretor-presidente da Águia Sistemas de Armazenagem, fornecedora de 3.879 unidades aos Correios, depois de vencer duas licitações, em 1994 e 1996. Seus detalhes construtivos passaram por um processo que durou oito anos, sendo o projeto realizado em parceria com o Centro Tecnológico Cooperucar.

Scheffer destaca a resistência do produto no manuseio e a praticidade nas operações de montagem, desmontagem, empilhamento e transporte, notando ain-

da que o retorno do mesmo vazio ocupa o menor espaço possível nos terminais. Afora isso, credita os benefícios da unitização à concentração de mercadorias, bem protegidas e dispostas em um único espaço, e à maior velocidade na carga e descarga.

Neste ano, os Correios decidiram comprar um lote maior, de 2.625 unidades, para funcionar como fio condutor da modernização de seis grandes entrepostos de cargas, em São Paulo, Rio de Janeiro,

USUÁRIOS DOS CONTÊINERES ÁGUIA

EMPRESA	QUANTIDADE
GENERAL MOTORS	6.500
MARTINS COM. IMP. EXP.	5.000
CORREIOS E TELÉGRAFOS	3.000
CIA. UNIÃO DOS REFINADORES	3.000
ETSUL TRANSPORTES	2.500
DOHLER	2.000
FIAT AUTOMÓVEIS	2.000
INDÚSTRIAS GESSY LEVER	2.000
DOM VITAL	1.000
EXPRESSO DE LUXO	1.000
CARREFOUR COM. e IND.	800
VIAÇÃO ÁGUIA BRANCA	700
TRANSNORTE	100

Fonte: Águia Sistemas de Armazenagem



Sun-bag: sobre paletes de madeira

Belo Horizonte, Curitiba, Florianópolis e Porto Alegre. Apenas o Terminal de Carga Internacional, do Rio de Janeiro, com 19 mil m² de área, está mecanizado.

“Já planejamos uma nova licitação, até o final do ano, para a aquisição de mais 9.600 contêineres”, revela Guerra, realçando o seu perfil de multiuso, tanto em atividades de transporte quanto de tratamento e armazenagem. O assessor conta que, anteriormente, um caminhão trucado de 14 t, com quatro operadores de triagem e transbordo, demorava 40 mi-

nutos para ser carregado ou descarregado. Agora, com os contêineres empilháveis, o tempo caiu para 15 minutos, com apenas dois operadores. “O ganho (de produtividade) não é apenas na operação de carga e descarga”, observa, assinalando maior facilidade no processo de manipulação da carga postal.

O contêiner Águia foi concebido para ser um tipo padronizado para a distribui-

ção em indústrias, lojas de autopeças e montadoras de veículos, além de atacadistas, supermercados, transportadoras e correios. Comercializado nas dimensões de 1.200x1.000x1.250 mm ou 1.200x1.000x1.400 mm, o contêiner possui estrutura tubular e fechamento aramado, é totalmente desmontável, e tem capacidade para 1.200 kg de carga. Permite empilhamento de até cinco unidades. Com 1.250 mm de altura, pesa 75 kg. Montado, apresenta cubagem de 1,5 m³, e desmontado, de 0,45 m³. ■

À espera da automatização

Empresa investe para tirar atraso tecnológico

Apesar da crescente demanda de seus serviços – foram despachados 62 milhões de encomendas Sedex em 1995, comparados com 44 milhões em 1994 – os Correios não fizeram nenhum investimento em infra-estrutura nos últimos dez anos. Seus entrepostos de cargas funcionam ainda com pisos irregulares para a movimentação de carrinhos e paleteiras hidráulicas.

“Enquanto o tráfego postal, no intervalo de dois a três anos, praticamente dobra, por causa do crescimento da economia, nossos investimentos caem vertiginosamente”, diz o assessor de um imprensa dos Correios, Fausto Weiler, para quem a estatal desperta hoje de um sono de quase 15 anos. “A empresa parou de investir e estava muito próxima de um ponto de estrangulamento”, continua Weiler, ressaltando que, para movimentar grandes volumes, era preciso “usar equipamentos de manipulação de carga, desde contêiner, palete, motoempilhadeira e esteira rolante”.

Esse atraso tecnológico tem a ver com o peso da estatal, que emprega 78 mil pessoas em mais de 5 mil municípios.

“Fechar mala, carregar mala por mala até o caminhão, enfim, necessitamos de um processo mais automatizado possível”, enfatiza José Luiz Guerra, assessor da Diretoria Regional dos Correios.

“Estamos jogando as cartas dentro de caixetas plásticas (cada uma recebe 15 kg)”, explica ele, calculando perda de tempo no serviço que envolve 25 mil caixetas de polipropileno para dar vazão a 8 milhões de correspondências (do estado de São Paulo) por dia. Projetadas especialmente para os Correios, as caixetas medem 55x36x36 cm e equivalem a uma caixa de engradado de bebidas.

Até dezembro, os Correios deverão comprar 120 mil caixetas plásticas, destinadas ao tráfego geral no país. “Isto representa cerca da metade de nossas necessidades”, segundo Guerra.

A tentativa de **unitizar** carga remonta a 1988, quando os Correios começaram a adotar os primeiros modelos contêinerizados. Na época, as correspondências eram movimentadas com a caixeta plástica. A regional paulista adaptou dois Mercedes (um trucado de 11 t e um

toco de 6 t) da frota própria para operar a linha São Paulo–Campinas, e comprou dois tipos de contêineres para ocupar a altura total (2,20 m) dos veículos. “O sistema continuava arcaico, trabalhando com malas e malotes, enquanto os correios de outros países só trabalhavam com cargas unitizadas”, relembra.

Em 1991, os Correios adquiriram mil paletes PBR (padrão Abras), na medida 1.000x1.200 mm, de quatro entradas. Em fins de 1992, a regional paulista já havia comprado 10 mil paletes PBR, mas a prática mostrou que sua vida útil era só

de 18 meses, e tinha um custo alto (US\$ 18 por unidade), o que provocou desinteresse pela paletização dos terminais.

Para tornar os Correios mais modernos, a política de investimentos mudou em 1996. Até 1999, o total de investimentos previsto é de R\$ 1,9 bilhão. No ano passado, o faturamento alcançou R\$ 2 bilhões, e deve atingir R\$ 2,6 bilhões neste ano. Em 1995, a estatal amargou um déficit de R\$ 89 milhões. Porém, neste primeiro semestre já registrou um superávit de R\$ 140 milhões.



Guerra: comprando 120 mil caixetas



1214 Urbano: 250 kg mais leve



710: motor OM 364A turboalimentado



Lançamentos para o cliente

O 1214, despojado, e o 710, aperfeiçoado, estão alinhados com exigências do comprador

A Mercedes-Benz já está comercializando o 1214 Urbano, versão “mais despojada, sem perder o bom desempenho”, e indicada para distribuição de bebidas, gás, laticínios, eletrodomésticos, entre outras aplicações. O diretor de Vendas, Roberto Bógus, em nota distribuída pela empresa, diz que o 1214 despojado (sem alguns itens de série do modelo existente) é adequado ao que o cliente “realmente precisa”, a um “preço bastante competitivo”.

O 1214 pesa 250 kg menos que seu antecessor – redução que reverte em maior capacidade de carga. A cabine bascula em 45 graus, é ventilada por difusores direcionáveis e dispõe de painel de fácil acesso aos comandos.

O motor do 1214 é o OM 366 de 136 cv a 2800 rpm e torque de 41 mkgf a 1.600 rpm. O câmbio é o G3/50, 5 marchas, com relação de marchas apropriada para trajetos urbanos.

LEVE TURBOALIMENTADO – Em sintonia com as novas exigências do comprador, a Mercedes-Benz tirou de linha o 709 em favor do 710, com peso bruto total de 6,7 t, equipado com motor

de maior potência e dentro das normas de emissões da Fase III do Conselho Nacional de Meio Ambiente – Conama.

A grande novidade do 710 é o motor de 109 cv (ante 90 cv do antecessor, o 709), o que, segundo a fábrica, garante menor consumo de combustível e óleos lubrificantes.

O 710 chega com nova câmara de combustão dos pistões tipo Omega, novas válvulas e sede de válvulas de admissão e aumento da taxa de compressão para 18:1. Também incorpora novos bicos injetores de 5 orifícios.

O 710 é destaque também por incorporar nova embreagem, MFZ, de maior diâmetro – tem 310 mm, com mais vida e durabilidade, resultando em menor custo de manutenção. A embreagem é apropriada para áreas urbanas onde o anda-e-pára exige constante troca de marchas.

A caixa de transmissão, G 3/60, foi aperfeiçoada, o que ocorreu também no esterçamento: o 710 tem ângulo de 52 graus, o maior do mercado, o que garante um círculo de viragem de 13,8 m.

O 710 é indicado para transporte de carga seca, bujões de gás e produtos hortifrutigranjeiros, entre outros.

ROTA LEVE

Um Isuzu mais leve

Souza Cruz testa Isuzu 2.8 para 3 t de carga

A Cia. de Cigarros Souza Cruz está testando um Isuzu equipado com motor 77 cv, 4 cilindros, em tráfego urbano e interurbano. Equipado com baú de alumínio de 4 m, transporta 2,6 milhões de cigarros – cerca de 2,5 t.

A empresa vai demorar mais algum tempo para ter dados conclusivos sobre o veículo - exemplar único importado do Japão pela General Motors do Brasil, cuja matriz é sócia da Isuzu.

A General Motors lançou no mercado brasileiro, em julho, o Isuzu 7.110 (batizado de GMC 7.110), importado do Japão. O modelo 2.8 é uma prospecção de mercado – se mostrar viabilidade, também poderia fazer do programa de nacionalização que será empreendido pela montadora a partir de 1997.



Isuzu 2.8: 5.200 kg de peso bruto

Isuzu NKR 2.8

Ficha técnica resumida

Motor	4 cil. em linha
Cilindrada (l)	2,8
Alimentação	inj.rotativa Bosch
Potência	77 cv/3600 rpm
Torque	17,8/2000 rpm
Tanque (l)	75
Entre-eixos	3.360 mm
PBT	5.200 kg
Tara	1.740 kg
Carga útil	3.000 kg



ÁGUA SISTEMAS DE ARMAZENAGEM



PORTA PALLETS - Colunas sem emendas e longarinas em perfil aberto



CONTAINER - Auto empilhável tanto montado quanto desmontado



ARMAZENAGEM DINÂMICA PALLETIZADA - Princípio F.I.F.O. de fluxo automático



Melhor atendimento a seus clientes, desenvolvimento constante de novos produtos, projetos e soluções cada vez mais criativas: este é o objetivo da **ÁGUA**.

Uma equipe de técnicos e vendedores está à disposição para ajudar a resolver todo e qualquer problema de armazenagem que sua empresa necessite.

Elaboramos o projeto de acordo com a sua necessidade. Consulte nosso Departamento Técnico.



ESTANTES/MEZANINOS
Desmontagem rápida dimensionada em função da sobrecarga



ELEVADORES DE CARGA
Capacidade de 250 à 2.000 kg



ÁGUA
Sistemas de Armazenagem

MATRIZ

Rodovia PR 151 Km 116

Fone (042) 227-2355 - Fax (042) 227-1918

CEP 84072-040 - Ponta Grossa - Paraná - Brasil

FILIAL SÃO PAULO

Fone (011) 814-4666 - Fax (011) 814-2563

PNEUS IMPORTADOS SEM MISTÉRIO

Importar deixou de ser um mistério e privilégio de poucos cartéis. Veja abaixo os preços FOB e o custo final para sua empresa importar. Vantagens? Sim. As empresas de ônibus de passageiros ou as empresas de transporte de cargas, quando importam diretamente, não recolhem PIS, Confins, Contribuição Social, ICMS de Substituição Tributária e mais: 150 dias sem juros para pagamento.

MEDIDA	PREÇO FOB US\$	Quantidade por container	PREÇO FINAL		
			MG/ES GO	SP/RS PR	RJ
1100-22/16	169,00	220	276,35	278,72	264,57
900R20/14	160,00	260	257,72	259,92	246,71
1000R20/16	177,00	245	283,62	286,05	271,50
1100R22/16	234,00	208	369,92	373,08	354,11

TIRES



COMPAR

O mundo roda com esta força! COMERCIAL IMPORTADORA E EXPORTADORA LTDA.

SCN Quadra 06 Bloco A Conjunto A Sala 407
Edifício Venâncio 3000 - Brasília - DF
Tel (061)224-8171 - Fax: (061)226-0792

GRADES DE SEGURANÇA



- ▣ Grades de segurança para inflar pneus
- ▣ Garantem a segurança de operadores e todo o pessoal que circula próximo à área
- ▣ Equipamento obrigatório pela Legislação Trabalhista

FABRICADO DE ACORDO COM PROJETO NORTE-AMERICANO

Jedal-Redentor R
TUDO RELACIONADO A PNEUS

Rua Assumpta Sabatini Rossi, 271 - Batistini - S. Bernardo do Campo - SP
Tel.: (011) 753-0266 - Fax: (011) 753-0939 - TOLL FREE 0800-190266

TREDAC

COMPUTADOR DE BORDO



- MAIS DE 7000 EQUIPAMENTOS INSTALADOS
- OTIMIZAÇÃO DO USO DOS VEÍCULOS
- ECONOMIA DE ATÉ 20% DE COMBUSTÍVEL
- CONTROLE DE MOTORISTAS (VELOCIDADE E ROTAÇÃO)
- GERENCIAMENTO DA FROTA
- CONTAGEM DE PASSAGEIROS (NO USO DE ÔNIBUS URBANO)
- RETORNO DE INVESTIMENTO A CURTO PRAZO

MICRO MAC INDÚSTRIA DE EQUIPAMENTOS ELETRÔNICOS LTDA.
R. Júlio Prestes de Albuquerque, 331 - Itapocorica da Serra - SP - CEP 06850-000
FONE: (011) 495-4977 / 495-4746 - FAX: (011) 495-3452

CARROÇARIAS

ARGI LTDA.

Fabricamos: Furgões Simples, Isotérmicos, Plásticos, Frigoríficos e Equipamentos de Refrigeração. Consertamos ou aceitamos na troca pelo novo, não importando a marca.



Carroçarias ARGI Ltda.

Rua Dr. Enrico Fermi, 113 - Fone (047) 371-1077 - Fax (047) 371-1843
89253-480 - JARAGUÁ DO SUL - Santa Catarina

SINALIZAÇÃO PARA TRANSPORTE DE CARGAS PERIGOSAS



**33
1203**

SILKDELIC produções serigráficas

Av. Paulo Afonso, 420 - Bairro Nova Petrópolis
São Bernardo do Campo - SP TEL/FAX (011) 448-1939

Krone homologa freios de semi-reboque



A Bernard Krone do Brasil, de Curitiba, desenvolveu um novo circuito de freio, atendendo a todos os requisitos da Resolução nº 777/93, do Contran – Conselho Nacional de Trânsito, e conseguiu homologar um sistema de freios para semi-reboques de três eixos no país. O novo sistema de freios já pode ser incorporado à frota dos transportadores, para veículos com PBT acima de 500 kg, nas

opções carga seca basculante, tanque, graneleiro e outras.

O gerente-geral Ivo Luiz Boschetti, assegura que os semi-reboques Krone atendem às mesmas exigências dos similares europeus e melhoraram a segurança da operação nas estradas. Conforme o Contran, o prazo máximo para cumprir os requisitos expira em dezembro de 1996, quando modelos não homologados

não deverão mais ser fabricados.

A resolução estipula que os veículos devem atender às especificações de cinco normas brasileiras: as NRBs 1253, 1254, 1255, 3160 e 3161. Essas normas foram baseadas em parte na Regulamentação da Comunidade Européia (ECE-R-13), aproximando os veículos brasileiros aos equivalentes europeus, e tratam de itens como capacidades de frenagem e de reservatório de ar, distância de parada, sistema de emergência, freio de estacionamento e tempo de resposta (o tempo gasto entre acionar o pedal e a freada, fundamental para manter a estabilidade de conjuntos cavalo mecânico-carreta).

Mais informações: Cód.377 Krone, Fax: (011) 862.4630.

Balancadora de rodas para caminhões

Fabricada pela Hennessy Industries Inc., dos Estados Unidos, a balancadora Coats modelo 6401, para rodas de caminhões e ônibus, já está sendo comercializada no Brasil pela Jedal-Redentor. Esse produto alcança boa receptividade no mercado porque nos Estados Unidos criou-se o hábito de balancear-se todas as rodas do veículo e não só as dianteiras, como no Brasil.

Diferente das máquinas que só balanceiam estaticamente as rodas dianteiras, a Coats 6401 opera com as rodas montadas em seu próprio eixo. O balanceamento é feito tanto estática como dinamicamente, com leituras simultâneas independentes dos dois lados do aro, sendo corrigidos os



desvios com contrapesos de garras para rodas de aço e adesivos para as de alumínio.

São disponíveis adaptadores para qualquer tipo de aro, podendo balancear conjuntos de pneus montados em rodas de 16 polegadas a 26 polegadas de diâmetro e de 4 polegadas a 18 polegadas de largura, cobrindo todas as opções de rotação pesada do

mercado.

A Coats 6401 possui um ciclo de operação médio menor que 12 segundos. Acionada por um só homem, não necessita

mais que cinco minutos, em operação normal, para montagem, leitura, colocação de contrapeso e retirada do pneu da máquina. Seu sistema de acionamento é do tipo *direct-drive*, ou seja, direto do motor ao eixo, sem correia, polias ou engrenagens.

Mais informações: Cód.377 Jedal-Redentor, Fax (011) 862-4630.

Irradiador permite pintura rápida



Foto: Divulgação

A Mecânica Fravo lançou no mercado nacional o irradiador Trisk, um sistema de secagem e cura para repinturas à base de raios infravermelhos de ondas curtas, importado da empresa inglesa Truk, para frotas de ônibus e caminhões.

O tempo de exposição é controlado por *timer* programável de 30 minutos para *flash-off* (meia potência) e outro para *full-bake* (potência total). Cura e seca por completo a tinta desde a sua base (lataria) até a superfície, proporcionando brilho e dureza quase instantaneamente.

Já usado pela Nielson, o irradiador Trisk elimina a poeira em sete minutos, reduz o tempo de cura em 75% e alcança 80% de economia de energia. Dispõe de braço articulado com amortecedor pressurizado, e proteção elétrica contra aumento e queda da tensão.

Mais informações: Cód.377 Fravo, Fax: (011) 862-4630.

Cotações reais

Preços de mercado dos caminhões novos em TM

Dois anos de Plano Real foram suficientes para trazer ao mercado a realidade dos preços. Por isso, a partir desta edição, Indicadores & Mercado passa a registrar não apenas os preços dos caminhões novos sugeridos pelas montadoras, como também os preços de

mercado, levantados pela Molicar – Serviços Técnicos de Seguros, empresa com longa tradição na apuração de cotações de veículos.

São fornecidos os preços sugeridos pelas montadoras e os correspondentes valores de mercado. A coluna de variação indica o quanto percentualmente os primeiros superam as cotações reais.

É importante, neste momento de transparência de dados, o estabelecimento de comparações, pois permite aos usuários acompanhar e tomar decisões diante da

realidade do mercado.

Vale ressaltar que as cotações de mercado são válidas para pequenos volumes de negócios. Grandes compras naturalmente são regidas por condições especiais, nem sempre levadas a público.

Outra informação importante: a princípio, consta da tabela um cardápio dos principais modelos de caminhões. Com o tempo, Indicadores & Mercado estará adicionando novos modelos, desde utilizáveis de uso urbano até caminhões extrapesados.

PREÇOS DE VEÍCULOS NOVOS

COMERCIAIS LEVES E CAMINHÕES

MERCADO MODELO	PREÇO	MONTADORA MODELO	PREÇO	Desagio	MERCADO MODELO	PREÇO	MONTADORA MODELO	PREÇO	Desagio
AGRALE					MBB				
4500 D-RS	26500				L 914	46500	914/42.5	59976	28,98
4500 D-RO	27500				L 1214	52000	L1214/48	68403	31,54
5000 D-RS	28500				L 1218	58000	L1218/51	74635	28,68
5000 D-RD	29500				L 1418	64000	L1418E/51	87893	37,33
7000 D	32000				L 1620	68000	L1620/51	93259	37,15
7000 TD	35000				L 1630	76000	LS1630/45	100919	32,79
FORD					L 2318	78000	L2318/51 6x2	97818	25,41
C 814	41000				L 2635	85000	LS2635/40 6x4	132537	55,93
C 1215	44500	C126 ES 4800mm	48833	9,74	LS 1630	76500	LS1630/45	100919	31,92
C 1415	50000	C822 ED 4800mm	56432	12,86	LS 1935	83000	LS1935/46	113943	37,28
C 1422	55000	C842 ES 4800mm	60479	9,96	LS 2635	91000	LS2635/40 6x4	132537	45,65
C 1617	60000	C865 ED 4800mm	67634	12,72	SCANIA				
C 1622	62000	C173 ES 4800mm	66535	7,31	R 113H	93000	R 113H 4x2 310	130329	40,14
C 2324	64000			-100,	T 113H	92000	T 113H 4x2 310	130326	41,66
C 2422	65000	C247 ES 4120mm	74488	14,60	R 143H	100000	R 143H 4x2 450	151538	51,54
C 3224	60000	C324 ED 2972mm	69532	15,89	T 143H	98000	T 143H 4x2 450	151540	54,63
C 3530	62000	C354 ES 3560mm	74578	20,29	R 113E	105000	R 113E 6x4 310	180345	71,76
C 4030	65000	C404 ES 3560 mm	77412	19,10	T 113E	103000	113E 6x4 310	180098	74,85
F 4000 TURBO	36000			-100,	R 143E	110000	R 143E 6x4 450	210024	82,75
F 12000	38000	F131 ES 4928mm	41862	10,16	T 143E	108000	T 143 E 6x4 450	200751	85,88
F 14000	46000	F154 ED 4420mm	51333	11,59	VOLKSWAGEN				
GMB *					7.100	36500	7-100 1842 3000mm	46858	-22,11
6-100	30700	6-100	30700	0,00	8.140	39500	8-140 1904 3900mm	45990	-14,11
7-110	39000	7-110	39000	0,00	12.140	42200	12-140 1833 4800mm	57668	-27,23
12-170	45650	12-170 Longo	45650	0,00	14.150	48800	14-150 1935 3560mm	66822	-26,97
14-190	54050	14-190 Curto	54050	0,00	14.220	63500	14-220 1922 5207mm	81542	-22,13
14-190	54300	14-190 Longo	54300	0,00	16.170	57200	16-170BT 161 4800mm	73619	-22,30
16-220	59900	16-220 Curto	59900	0,00	16.220	65500	16-220 1870 5054 mm	84255	-22,26
16-220	60200	16-220 Longo	60200	0,00	24.220	70000	24-220 1884 4120mm	97660	-28,32
MBB					24.250	80800	24-250 1876 5260mm	112283	-28,04
1414	65000	L-1414/51	76378	17,50	35.300	65800	35-300 1891 3560mm	90786	-27,52
1418	68000	L-1418E/51	87893	29,25	VOLVO				
1718	70000	1718K/36	91630	30,90	NL 10 EDC 4X2	92000	NL 10 320 4x2 EDC	158863	-42,09
1721-S	75000	1721S/32	98032	30,71	NL 12 EDC 4X2	96000	NL 12 360 4x2 EDC	163628	-41,33
2418	84000	2418/48 6x2	97997	16,66	NL 10 EDC 6X2	98000			
L 709	39000	709/42.5	51329	31,61	NL 12 EDC 6X2	110000	NL 12 360 6x2 EDC	#####	-40,04

NOTAS:

- 1 - Valores variáveis de acordo com as especificações técnicas do veículo.
- 2 - Os valores para novos são os efetivamente praticados no mercado
- 3 - Pesquisa realizada no período de 17 a 24 de julho de 1996.
- * Os preços de GM são promocionais e válidos até 31 de agosto de 1996.

Fonte: MOLICAR - Serviços Técnicos de Seguros Ltda
Tabela mais completa também em disquete.
Fone (011) 578 9700 - Fax (011) 578 2881

PREÇOS DE VEÍCULOS USADOS

COMERCIAIS LEVES E CAMINHÕES

	1995	1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988	1987
AGRALE									
1600 D-RS		16500	15300	14100	13100	12000	11000	10000	9600
1600 D-RD		17325	16065	14805	13755	12600	11550	10500	10080
1800 D-RS		18150	16830	15510	14410	13200	12100	11000	
1800 D-RD		19058	17672	16286	15131	13860	12705	11550	
4500 D-RD		22100	18975						
5000 D-RD	23205	19924							
7000 D	24310	21821	18548						
FIAT									
FIORINO FURGÃO	8500	7600	6800	6400	5600	5300	4900	4500	
FIORINO PICAPE	8755	7828	7004	6592	5768	5459	5047	4635	
FORD									
PAMPA (A/G)	9600	8700	7900	7200	6700	6100	5700	5100	4500
F 100 (A/G)									
F 100 (D)									
F 1000(A/G)	16100	14770	13160	11900	11200	10500	9660	8960	8260
F 1000(D)	23000	21100	18800	17000	16000	15000	13800	12800	11800
F 4000	27000	25000	23000	21000	20000	18300	17000	16000	15000
F 11/12000	31050	28750	26450	24150	23000	21045	19550	18400	17250
F 14000	33750	30000	27600	25200	24000	21960	20400	19200	18000
F 22000				25620	24400	22326	20570	19360	18150
C 1113/1215	36500	33000	30000	28000	26000	24000	22000	20500	18600
C 1218/1419 T				30240	28080	25920	23760	22140	
C 1313/1415	38325	34650	31500	29400	27300	25200	23100	21525	
C 1317/1418					26400	24200	22550	20460	
C 1615/1617	43800	39600	36000	33600	31200	28800	26400	24800	22320
C 1618/1622 T	45625	41250	37500	35000	32500	30000	27500	25625	23250
C 2218					35880	33600	30800		
C 2319/2322 T	51100	46200	42000	39200	36400				
C 2324	49275	44550	40500	37800	35100				
C 3224	50370	45540	41400	38640	35880				
C 3530 T	51100	46200	42000	39200					
GMB									
CHEVY 500	7400	6800	6500	6000	5600	5000	4600	4300	3900
A 10/C 10						9750	9100	8450	7800
A 20/C 20	16800	14910	13300	11900	11200	10500	9800	9100	8400
D 10/D 20	24000	21300	19000	17000	16000	15000	14000	13000	12000
D 40/6000	26500	23500	21000	18800	17500	16000	15000	14000	13100
D 11/12000	30475	27025	24150	21620	20125	18400	17250	16100	15065
D 13/14/19000	33125	28200	25200	22560	21000	19200	18000	16800	15720
D 21/22000				23500	21875	20000	18750	17500	16375
MBB									
L 608/L 709	32000	30000	27500	25000	23000	21000	19500	17800	16500
L712/L912/L914	35200	33000	30250	27500	25300	23100	21450		
L1113/L1114/L1214	43000	40000	38000	36000	33000	31000	28000	25500	23000
L 1313/L 1414		45200	42940	40680	37290	35030	31640	28815	25990
1214/1414	47300	44000	41800						
L1115/L1118/L1218	45150	42000	39900	37800	34650	32550	29400	26775	24150
1218/1418	49450	46000	43700						
L1513/L1514/L1614		48800	46360	43920	40260	37820	34160	31110	28060
L1516/L1518/L1618	58050	54000	51300	48600	44550	41850	37800	34425	31050
1714/1718	55900	52000	49400	46800					
L1519/L1621/L1630	53750	50000	47500	45000	41250	38750	35000	31875	28750
1721	60200	56000	53200						
L2013/L2014/L2017					40300	36400	33150	29900	
L2214/L2215/L2314		54000	51300	48600	43230	40610	36680	33405	30130
L2219/L2220/L2318	60200	56000	53200	50400	46200	43400	39200	35700	32200
L2225/L2325/L2635	64500	60000	57000	54000	47850				
2418	62350	58000	55100						
LS 1519/LS 1625		48000	45600	43200	39600	37200	33600	30600	27600
LS 1630	55900	52000	49400	46800	42900				
LS 1933/LS 1935	60200	54000	51300	46800	41250	37200	33600	30600	
LS 1941	64500	60000	57000	54000	49500				
SCANIA									
T 112/113-H/HS/HW	70000	63000	58000	53500	48000	45000	42000	38000	35000
R 112/113-H/HS/HW	72100	64890	59740	55105	49440	46350	43260	39140	36050
T 142/143-H/HS/HW	73500	66150	60900	56175	50400	47250	44100	39900	36750
R 142/143-H/HS/HW	75600	68040	62640	57780	51840	48600	45360	41040	37800
T 112/113-E/ES/EW	80500	72450	66700	61525	55200	51750	48300	43700	40250
R 112/113-E/ES/EW	81900	73710	67860	62595	56160	52650	49140	44460	40950
T 142/143-E/ES/EW	82600	74340	68440	63130	56640	53100	49560	44840	41300
R 142/143-E/ES/EW	85400	76860	70760	65270	58560	54900	51240	46360	42700

	1995	1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988	1987
TOYOTA									
JIPE	22575	20475	18375	16590	15225	14175	13125	12075	11025
JIPE PERUA	29025	26325	23625	21330	19575	18225	16875	15525	14175
PICAPE	21500	19500	17500	15800	14500	13500	12500	11500	10500
PICAPE CD	24725	22425	20125	18170	16675	15525	14375	13225	12075
VOLKSWAGEN									
SAVEIRO	9900	8400	7800	7300	6700	6100	5800	5200	4800
KOMBI FURGÃO	10500	9200	8300	7400	7200	6800	6400	5900	5300
KOMBI PICAPE	11025	9660	8715	7770	7560	7140	6720	6195	5565
6.90/7.90/7.100	29000	26700	24800	22500	20000	19100	17700	16200	15000
7.110/8.140	30450	28035	26040	23625	21000	20055	18585	17010	15750
11130/11140/12140	35000	33000	30000	27000	25000	23000	21400	20000	18500
13130/14140/14150	36750	34650	31500	28350	26250	24150	22470	21000	19425
14210/14200/14220	40250	37950	34500	31050	28750	26450	24610	23000	
16210/16170/16220	42000	39600	36000	32400	30000	27600	25680		
22160/22140/24220	45500	42900	39000	35100	32500	29900	27820	26000	
24.250	47250	44550	40500	36450	33750				
16.210 H						26220	24396	22800	
35.300	48300	45540	41400	37260	34500				
VOLVO									
N10/NL10-H/XH.4x2	60000	54000	49000	44000	40000	37500	34500	32000	30000
N12/NL12-H/XH.4x2	63000	56700	51450	46200	42000	39375	36225	33600	31500
N 10/NL 10-XHT.6x4	69000	62100	56350	50600	46000	43125	39675	36800	34500
N 12/NL 12-XHT.6x4	72000	64800	58800	52800	48000	45000	41400	38400	36000
CARRETAS SEMIREBOQUES									
BASCULANTE (3e)	19800	17424	15682	14113	12702	11432	10289	9774	9286
CARGA SECA (2e)	10600	9328	8395	7556	6800	6120	5508	5233	4971
CARGA SECA (3e)	11500	10120	9108	8197	7377	6640	5976	5677	5393
FURGAO ALUM.(2e)	13200	11616	10454	9409	8468	7621	6859	6516	6190
FURGAO ALUM.(3e)	13600	11968	10771	9694	8725	7852	7067	6714	6378
FURGAO FRIG.(3e)	56800	49984	44986	40487	36438	32795	29515	28039	26637
GRANELEIRA (2e)	12400	10912	9821	8839	7955	7159	6443	6121	5815
GRANELEIRA (3e)	13200	11616	10454	9409	8468	7621	6859	6516	6190
ONIBUS E CHASSIS PARA ONIBUS									
MBB									
Micro Urb.	49300	43384	39046	35141	31627	28464	25618	23056	20750
Micro Rod.	54400	47872	43085	38776	34899	31409	28268	25441	22897
O-364/365 Urb. 352							23697	21327	19194
O-364 Urb. 355/5									16803
O-364 12R 355/5									23697
O-364 13R 355/6									24558
O-371/400 R	97000	85360	76824	69142	62227	56005	50404	45364	40827
O-371/400 RS	108000	95040	85536	76982	69284	62356	56120	50508	45457
O-371/400 RSD	110500	97240	87516	78764	70888	63799	57419	51677	46510
Plataformas									
OF 1113/1115 Urb.	48500	42680	38412	34571	31114	28002	25202	22682	20414
OF 1313/1315 Urb.	54000	47520	42768	38491	34642	31178	28060		
O-364/6 Rod.									

CUSTOS OPERACIONAIS BÁSICOS

GOL CLI 1.6

			VW
0,010852	de depreciação a	15530,00	168,53
0,008047	de remuneraçõ de capital a	15890,00	127,87
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	588,84	49,07
0,0975/12	de seguro do casco a	15890,00	129,11
			474,58
0,145/30.000	de peças e material de oficina a	15530,00	0,0751
4/45.000	de pneus, câmaras e recapagens a	100,00	0,0089
0,0906	litros de combustível a	0,669	0,0539
2,5/7.500	litros de óleo de cârter a	2,70	0,0009
0,0/0	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,45	0,0000
1/3.000	de lavagens e graxas a	15,00	0,0050
			0,1438

Custo Mensal = 474,58 + (0,1438 x X)
Custo/Quilômetro = (474,58/X) + 0,1438
(X = utilização média mensal, em quilômetros)

14.150 BASCULANTE 9M3 3º EIXO

			VW
0,008552	de depreciação a	84021,55	718,55
0,007948	de remuneraçõ de capital a	87541,55	695,78
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	415,92	729,94
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	1603,20	133,6
0,0757/12	de seguro do casco a	87541,55	552,24
			2830,11
2,860/1.000.000	de peças e material de oficina a	84021,55	0,2403
0,3510/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	306,92	0,0108
10/70.000	de pneus, câmaras e recapagens a	565,00	0,0807
0,3223	litros de combustível a	0,378	0,1218
15,4/5.000	litros de óleo de cârter a	3,13	0,0096
21,0/58.330	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,78	0,0014
1/4.000	de lavagens e graxas a	39,00	0,0098
			0,4744

Custo Mensal = 2.830,11 + (0,4744 x X)
Custo/Quilômetro = (2.830,11/X) + 0,4744
(X = utilização média mensal, em quilômetros)

D-20 CUSTOM S DIESEL

			GM
0,011471	de depreciação a	41435,00	475,30
0,007935	de remuneraçõ de capital a	42087,00	333,96
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	352,62	618,85
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	713,02	59,42
0,0885/12	de seguro do casco a	42087,00	310,39
			1797,92
2,500/1.000.000	de peças e material de oficina a	41435,00	0,1036
0,3510/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	306,92	0,0108
4/45.000	de pneus, câmaras e recapagens a	190,00	0,0169
0,1005	litros de combustível a	0,378	0,0380
7,0/7.500	litros de óleo de cârter a	3,13	0,0029
4,5/30.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,78	0,0006
1/3.000	de lavagens e graxas a	20,00	0,0067
			0,1795

Custo Mensal = 1797,92 + (0,1795 x X)
Custo/Quilômetro = (1797,92/X) + 0,1795
(X = utilização média mensal, em quilômetros)

T113 H 320 CAVALO MECÂNICO

			MBB
0,007000	de depreciação a	135912,40	951,39
0,008320	de remuneraçõ de capital a	140736,40	1170,93
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	450,54	790,7
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	2816,16	234,88
0,0802/12	de seguro do casco a	140736,40	940,59
			4088,29
0,830/1.000.000	de peças e material de oficina a	135912,40	0,1128
0,3510/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	306,92	0,0108
6/85.000	de pneus, câmaras e recapagens a	804,00	0,0568
0,4319	litros de combustível a	0,378	0,1633
34,0/10.000	litros de óleo de cârter a	3,13	0,0106
23,0/60.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,78	0,0014
1/6.000	de lavagens e graxas a	45,00	0,0075
			0,3632

Custo Mensal = 4.088,29 + (0,3632 x X)
Custo/Quilômetro = (4,088,29/X) + 0,3632
(X = utilização média mensal, em quilômetros)

F-4000 CARGA SECA

			FORD
0,008658	de depreciação a	39338,45	340,59
0,007922	de remuneraçõ de capital a	40868,45	323,76
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	352,62	618,85
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	990,70	82,56
0,0751/12	de seguro do casco a	40868,45	255,77
			1621,53
2,500/1.000.000	de peças e material de oficina a	39338,45	0,0983
0,3510/4.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	306,92	0,0269
6/80.000	de pneus, câmaras e recapagens a	288,00	0,0216
0,1845	litros de combustível a	0,378	0,0697
12,8/10.000	litros de óleo de cârter a	3,13	0,0040
8,2/63.690	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,78	0,0005
1/4.000	de lavagens e graxas a	25,00	0,0063
			0,2273

Custo Mensal = 1621,53 + (0,2273 x X)
Custo/Quilômetro = (1621,53/X) + 0,2273
(X = utilização média mensal, em quilômetros)

O 371 U

			MBB
0,008889	de depreciação a	117016,32	1040,16
0,003667	de remuneraçõ de capital a	119428,32	437,94
3,510	de salário de motorista e leis sociais a	438,00	1537,38
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	2477,98	206,5
0,0780/12	de seguro do casco a	119428,32	776,28
			3996,26
0,938/1.000.000	de peças e material de oficina a	117016,32	0,1098
0,3510/8.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	306,92	0,0135
6/75.000	de pneus, câmaras e recapagens a	615,00	0,0492
0,4540	litros de combustível a	0,378	0,1716
18,5/10.000	litros de óleo de cârter a	3,13	0,0058
10,0/20.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,78	0,0019
1/2.000	de lavagens e graxas a	70,00	0,035
			0,3868

Custo Mensal = 3.998,26 + (0,3868 x X)
Custo/Quilômetro = (3,998,26/X) + 0,3868
(X = utilização média mensal, em quilômetros)

L-1214/48 CARGA SECA

			MBB
0,008303	de depreciação a	69002,45	572,93
0,008007	de remuneraçõ de capital a	70706,45	566,15
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	352,62	618,85
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	1538,23	128,19
0,0800/12	de seguro do casco a	70706,45	471,38
			2357,5
2,500/1.000.000	de peças e material de oficina a	69002,45	0,1725
0,3510/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	306,92	0,0108
6/100.000	de pneus, câmaras e recapagens a	459,00	0,0275
0,2774	litros de combustível a	0,378	0,1049
16,5/10.000	litros de óleo de cârter a	3,13	0,0052
10,3/20.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,78	0,0019
1/4.000	de lavagens e graxas a	39,00	0,0098
			0,3326

Custo Mensal = 2.357,50 + (0,3326 x X)
Custo/Quilômetro = (2.357,50/X) + 0,3326
(X = utilização média mensal, em quilômetros)

O 400 R

			MBB
0,007639	de depreciação a	153408,13	1171,88
0,007708	de remuneraçõ de capital a	156600,13	1207,07
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	473,66	831,27
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	3405,23	283,77
0,0880/12	de seguro do casco a	156600,13	1148,4
			4642,39
1,070/1.000.000	de peças e material de oficina a	153408,13	0,1641
0,3510/8.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	306,92	0,0135
6/120.000	de pneus, câmaras e recapagens a	900,00	0,045
0,3880	litros de combustível a	0,378	0,1467
18,5/10.000	litros de óleo de cârter a	3,13	0,0058
18,3/20.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,78	0,0035
1/2.000	de lavagens e graxas a	70,00	0,035
			0,4136

Custo Mensal = 4.642,39 + (0,4136 x X)
Custo/Quilômetro = (4.642,39/X) + 0,4136
(X = utilização média mensal, em quilômetros)

EVOLUÇÃO DOS CUSTOS OPERACIONAIS

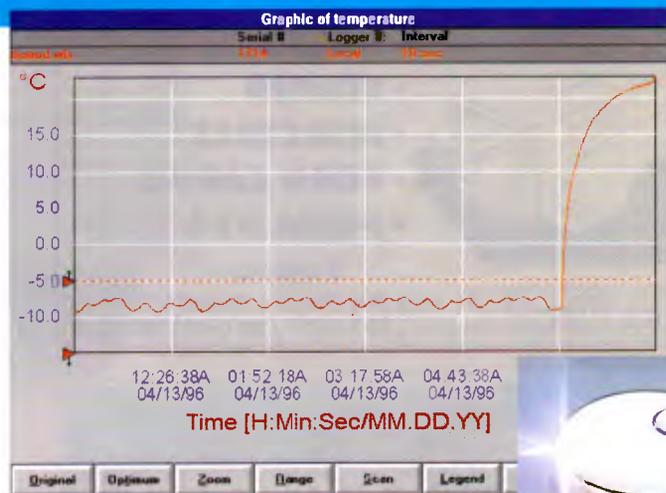
Período	ICO-1 Automóveis			ICO-2 Utilitários e Caminhões Leves			ICO-3 Caminhões Médios, Sempesados e Pesados			INFLAÇÃO IGP-M (FGV)		
	Variação (%)			Variação (%)			Variação (%)			Variação (%)		
	Índice	mês	12 meses	Índice	mês	12 meses	Índice	mês	12 meses	Índice	mês	12 meses
AGO 95	102,94	0,03	2,79	114,74	1,83	14,73	110,65	2,35	10,8	123,8	1,82	23,8
SET 95	105,03	2,03	4,85	116,28	1,34	16,27	112,63	1,79	12,77	126,52	2,2	21,73
OUT 95	105,33	0,29	5,38	116,73	0,39	13,3	113,07	0,39	12,18	125,63	-0,71	18,78
NOV 95	105,84	0,48	5,74	121,43	4,02	17,66	114,98	1,69	12,99	126,3	0,54	17,29
DEZ 95	106,98	1,08	6,85	121,68	0,21	16,87	115,7	0,63	13,38	127,82	1,2	15,41
JAN 96	105,36	-1,51	3,03	123,23	1,27	18	116,1	0,34	13,03	128,73	0,71	15,26
FEV 96	105,98	0,58	4,54	123,26	0,03	18,09	116,15	0,05	14,3	130,95	1,73	16,19
MAR 96	109,93	3,73	9,95	123,68	0,34	14,26	116,15	0	13,03	132,22	0,97	15,7
ABR 96	111,76	1,67	11,78	124,94	1,02	15,2	117,08	0,8	13,56	132,75	0,4	14,88
MAI 96	117,27	4,93	11,14	126,48	1,23	18,22	117,12	0,03	11,12	135,24	1,55	13,97
JUN 96	116,32	-0,81	8,21	126,78	0,24	11,79	117,03	-0,07	8,75	136,62	1,02	12,37
JUL 96	116,46	0,12	13,17	124,35	-1,92	10,36	111,89	-4,39	3,5	138,47	1,35	11,85

EVOLUÇÃO DE PREÇO DOS PRINCIPAIS INSUMOS

Período	Combustíveis Variação (%)			Implementos Variação (%)			Pneus Variação (%)			Veículos Variação (%)			Salários Variação (%)		
	mês	ano	12 meses	mês	ano	12 meses	mês	ano	12 meses	mês	ano	12 meses	mês	ano	12 meses
AGO 95	0,00	0,00	-0,29	7,50	7,50	7,50	0,00	10,24	12,59	0,00	7,23	7,23	0,00	32,00	55,75
SET 95	10,53	0,00	10,20	0,00	7,50	7,50	0,00	10,24	18,51	0,00	7,23	7,23	0,00	32,00	55,75
OUT 95	0,00	0,00	10,20	0,00	7,50	7,50	0,00	10,24	18,51	1,68	9,02	9,02	0,00	32,00	55,75
NOV 95	0,00	0,00	10,20	0,00	7,50	7,50	0,00	10,24	18,51	-1,14	7,78	7,78	0,00	32,00	36,62
DEZ 95	0,00	0,00	10,20	4,65	12,50	13,00	0,00	10,00	10,00	0,00	8,00	8,00	11,98	48,00	53,00
JAN 96	0,00	0,00	11,00	0,00	0,00	13,00	0,00	10,00	10,00	0,00	8,00	8,00	0,00	48,00	48,00
FEV 96	0,00	0,00	11,00	0,00	0,00	13,00	0,00	0,00	7,00	-3,74	-4,00	4,00	0,00	0,00	48,00
MAR 96	0,00	0,00	11,00	0,00	0,00	13,00	0,00	0,00	7,00	0,61	-3,00	4,00	0,00	0,00	48,00
ABR 96	9,44	9,00	21,00	4,00	4,00	17,00	0,00	0,00	7,00	0,38	-3,00	5,00	0,00	0,00	30,23
MAI 96	0,00	9,00	21,00	0,00	4,00	17,00	0,00	0,00	7,00	0,00	-3,00	5,00	0,00	0,00	30,23
JUN 96	0,00	9,00	21,00	0,00	4,00	17,00	0,00	0,00	7,00	0,00	-3,00	1,00	0,00	0,00	30,23
JUL 97	0,00	9,00	21,00	0,00	4,00	17,00	0,00	0,00	0,00	-5,85	-8,48	-8,00	0,00	0,00	12,00

Não deixe seu produto morrer no caminho

Já está no Brasil a mais avançada tecnologia de registro de temperatura para uso no transporte de alimentos perecíveis. É o Data Logger Ebro, um sistema integrado de registro de temperatura, com interface para leitura, cálculos de valores, demonstrações gráficas e relatórios. Basta colocar o sensor Data Logger sobre o próprio produto, nas câmaras frias ou caminhões frigoríficos e ele fiscaliza o comportamento da temperatura durante todo tempo. Depois, é só conecta-lo ao seu PC (DOS ou Windows) e ele conta tudo o que aconteceu durante o período analisado. Com isso, você evita perdas, deteriorações e alterações na qualidade de seus produtos. Use também os Data Loggers Ebro nas áreas de processamento, armazenagem, pesquisa e desenvolvimento de produtos em todas as situações em que as temperaturas precisam ser registradas com exatidão.



EBRO®

INSTRUMENT DIVISION
DRESSER
DRESSER INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.
Divisão de Instrumentos

BAFÔMETRO

ELETRÔNICO MICROPROCESSADO



DESIGN ERGONÔMICO
E SAÍDA P/IMPRESSORA

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



CONTROLE E AUTOMAÇÃO LTDA.

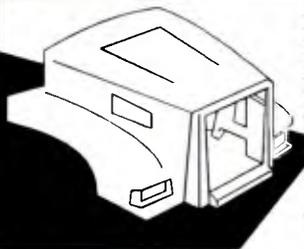
Rod. SC 401 Km 1 - ParqTec Alfa
Saco Grande - CEP 88030-000
Florianópolis - Santa Catarina
Fone / Fax (048) 234-1856



Sultrono Design

LIGUE: (048) 234 1856

CAPÔS, PÁRA-LAMAS, GRADES E PÁRA-CHOQUES



- VOLVO N, NL, FH
- SCANIA
- MERCEDES
- FORD CARGO
- PUMA 914

Fábrica:

Cobra Fibras

São José dos Pinhais (Grande Curitiba)
Tel (041) 283-3053 Fax (041) 283-5354



SERVOIL - COMÉRCIO DE DERIVADOS DE PETRÓLEO LTDA.

HÁ 21 ANOS REVENDENDO DIESEL - QUEROSENE -
ÓLEOS COMBUSTÍVEIS - LUBRIFICANTES E GRAXAS

**INSTALAMOS EM REGIME DE COMODATO:
TANQUES PARA DIESEL,
FILTRO E BOMBA INDUSTRIAL**

TRR - AUTORIZADO PELO DNC

Rua Giovanni Carnovali, 79 - Pq. Bristol - Vila das Mercês - São Paulo - SP
CEP 04191-000 Tel.: (011) 946-2755 - Fax (011) 946-2873



Escritório Técnico de Assistência Contábil

10 ANOS ESPECIALIZADO NO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS

Assessoria Contábil, Tributária, Fiscal;

Pessoal: Implantação de rotinas, projetos, execução de folha
Assistência Jurídica

Consultoria

Empresarial: Logística e distribuição, Auditoria, Custos, Seguros e
Gerenciamento de Riscos, Gestão de Qualidade/Prepa_
ração normas ISO-9000

Consultoria

Especializada: Projetos de Informática, Perícias

E AGORA TAMBÉM:



Escritório Técnico de Assessoria Internacional

**MERCOSUL: completo atendimento e assessoramento
para operações na Argentina, Uruguai, Paraguai e Chile.**

DOIS ESCRITÓRIOS A SUA DISPOSIÇÃO (sede própria):

R. Martinho Polillo, 204 - Guarulhos - SP Fone: (011)208-1951

Fax: (011)968-9904

R. Padre Antônio de Sá, 53 - Tatuapé/SP Fone: (011)294-6650



**RENOVA
A SUA FROTA**



Renovando sua frota de ônibus de turismo,
a SOLETUR coloca à venda algumas
unidades de sua luxuosas SOLNAVES, três eixos
PARADISO SCANIA K-112 e 113, 44 lugares,
equipados com ar condicionado THERMOKING,
bar, toailete, poltrona individual do Guia
e uma série de outros requintes.

Para maiores detalhes contatar:

Tel.: (021) 270-9091 - Horário comercial

ENERGIA AUTÔNOMA PARA VEÍCULOS ESPECIAIS 110 VCA A PARTIR DAS BATERIAS

INVERSORES-ALTERNADORES

CARREGADORES AUTOMÁTICOS

EQUALIZADORES DE BATERIA
PARA SISTEMAS 12/24 VOLTS

Para: Ambulâncias, escritórios e oficinas em veículos
carros de polícia e bombeiros, veículos de som,
transporte de carga refrigerada, cegonhas, etc.

ASSISTÊNCIA TÉCNICA - ENGENHARIA ESPECIALIZADA

CONSULTE-NOS:

FONE/FAX: (011) 459-3756

MBT Comércio e Representações Ltda.

TM há 30 anos

Reformar veículos ou vendê-los é a opção enfrentada pelos administradores de frotas. Este tema, analisado por TM na edição nº 36, de julho de 1966, evidencia que alguns administradores executam o maior número possível de reformas enquanto outros vendem as unidades antes que a primeira delas seja realizada. O editorial da revista Transporte Moderno considera importante fixar-se um critério válido para cada empresa. Custo da reforma e do veículo novo, tempo de paralisação e lucros cessantes nesse período permitem concluir sobre a conveniência ou não de recuperar os veículos da frota – de acordo com o editorial. Em complementação ao tema, TM aponta as vantagens do uso de peças genuínas e critérios adotados para a estocagem.

ORGANIZAR A FROTA URBANA

A edição nº 36 aborda um tema atual: o abastecimento do comércio nas grandes cidades, com uma frota urbana, nos mais variados locais. Isto porque a estrutura da frota de veículos varia de empresa para empresa. Na reportagem, TM identifica uma constante comum a todas as empresas: a obtenção da máxima rentabilidade de operação. Em firmas pequenas, os proprietários exercem um controle absoluto, supervisionando todas as operações.

“Este tipo de organização pode servir para as menores, mas não se aprova nas empresas de grande porte”, adverte TM, citando o caso da Entregadora Patriarca, responsável pela entrega de mercadorias nas Lojas Clipper e Exposição, com quatro Kombi e seis Chevrolet de carroceria metálica fechada. Seus proprietários dirigem a entrega pessoalmente, controlando até os motoristas. Não há manutenção preventiva nem roteiros de entregas e a eficiência dos empregados é aferida pelos próprios

donos. Não há uma média de uso de cada caminhão e estes são tracionados “enquanto agüentarem”. O diagnóstico de TM não deixa dúvida: o sistema apresenta diversas desvantagens, entre as quais a inexistência de uma previsão de custos de manutenção.

EMPRESAS ADOTAM O TELEX

Utilizado até pouco tempo atrás quase exclusivamente por entidades governamentais e empresas jornalísticas, o sistema telex começa a ser adotado por um grande número de empresas no país. Conforme a reportagem da edição nº 36, as listas de assinantes de telex registram, em julho de 1966, aproximadamente 250.000 usuários em todo o mundo. No Brasil, o número de assinantes ultrapassa a 1.000, mas a quantidade de pedidos de assinaturas já atinge o dobro dessa cifra. O acionamento de um telimpressor pode transmitir, sem perigo de erros, uma mensagem escrita para as principais cidades do Brasil ou de qualquer um dos 100 países ligados à Rede Internacional de Telex. A recepção, que prescinde da presença do operador, é instantânea e pode ser efetuada com várias cópias. Essa transmissão é mais rápida e econômica que uma ligação telefônica e até cinco vezes mais barata do que um telegrama.

TRANSPORTE SUPERSÔNICO

Seguindo sua inclinação de abordar todos os modais de transporte, TM, desta vez, analisa o projeto do avião supersônico Concorde, com capacidade de 130 passageiros, podendo viajar a uma velocidade de cruzeiro de 2.340 km/h, a uma altitude entre 15 mil m e 19 mil m. O objetivo principal é colocar em serviço um aparelho que, embora voando a uma velocidade superior ao dobro da do som, pudesse adaptar-se à estrutura das linhas aéreas e de controle de tráfego.



Para consegui-lo, centenas de formas diferentes foram testadas. As experiências demonstraram que uma asa em delta modificada – como a adotada – era excelente solução e fornecia condições para a obtenção do mínimo arrasto em alta velocidade. O projeto Concorde prevê decolagem e pouso em distância menor que a dos aviões subsônicos. ■

“Teoria por teoria, prefiro a do leitor que me disse saber quem matou, mas não me conta para que eu não morra”

Oliveiros S. Ferreira, jornalista

“Navio não pára em balança, nem em posto fiscal.

No entanto, todo mundo só fala nos altos custos portuários. E um caminhão parado, quanto custa?”

Luiz Nogueira Mesquita, diretor operacional da Mesquita S.A.

“A fase mais difícil da economia já passou. Resta saber se quem está no buraco vai conseguir sair”

Thomas Corbett, diretor da Vitória Diesel

“Não se comprometa a fazer o que não é capaz, mas preocupe-se em manter sua promessa”

George Washington

“Queremos ter controle na qualidade da entrega. Não aceito entregador que pede gorjeta ao meu cliente”

Samuel Klein, fundador da Casas Bahia. 180 lojas de eletrodomésticos, ao justificar a frota própria de 500 caminhões

“As condições objetivas da economia brasileira ainda não permitem que as parcerias entre fornecedores e clientes se desenvolvam de forma mais ordenada e estável”

Carlos Schmidt, diretor da Hering

“A boa convivência entre herdeiros é um dos segredos para a continuidade de uma empresa”

José Braz, 71 anos, fundador da Rodoviário Líder

“Desistimos de operar ônibus em Georgetown, na Guiana, pois o habitante local ainda prefere andar em lotação, num veículo tipo kombi”

empresário brasileiro Baltazar José de Souza

“Não adianta investir onde o cliente não percebe a diferença ou não lhe dá importância. O atendimento ao cliente requer o conhecimento de suas necessidades”

Douglas M. Lambert, autor do livro Strategic Logistics Management

A frase da foto



Campanha para estimular o uso do ônibus em Santos (SP)

“Os avanços sociais se conquistam através de idéias, nunca de violência”

empresário de transporte Valmor Weiss

“Não é o sol que faz sombra”

Dito popular

“Numa sociedade de assalariados, as pessoas existem em função de seu emprego”

José Arthur Giannotti, presidente do Cebraap - Centro Brasileiro de Análise e Planejamento

POR TRÁS DESTE LANÇAMENTO MERCEDES-BENZ, TEM UM PROJETO 100% **FRAM**.

Série Brasil (Projeto M96) L 1620 - LK 1620 - L 1418 - LK 1418 - L 1623



O PROJETO: Desenvolvido em parceria com a Mercedes-Benz do Brasil, comunicando ao máximo o Sistema de Aspiração para toda a série Brasil, atendendo a necessidade de redução de custos na manutenção. Baixo nível de ruído e utilização maciça de plásticos recicláveis, em defesa do meio ambiente.

O SISTEMA DE FILTRAGEM DO AR: Fornecido em subconjuntos compostos por: Filtro do Ar e suporte, duto de ligação, tomada do ar, mangueiras e ressoador, agilizando a montagem em linha e o perfeito ajuste entre as partes.

O CONJUNTO FILTRO DO AR: Sistema modular em plástico reciclável, com capacidade de vazão nominal de 12 a 21 m³/ minuto. Fixação da tampa através de semi-abraçadeiras, sem necessidade de desmontagem das mesmas.

O ELEMENTO DO FILTRO DO AR: Fabricado com papel de alta resistência mecânica, assegurando uma eficiência de filtragem superior a 99,8 %, com vedação radial do elemento através de anel "O".

A TOMADA DO AR : Responsável pela admissão e direcionamento do ar mais limpo e frio pela parte traseira da cabina. Também oferece alto índice de drenagem da água.



SO/GEFI

FRAM



A CUMMINS EMPLACA DOIS SUCESSOS SEGUIDOS.

Tanto escolhendo o Ford F4000, como o novo Ford Cargo B14, você leva a superioridade dos motores Cummins da série B. Para o recém lançado Cargo B14, a Cummins reservou a versão 4BTAA, com 140cv, que transformou o veículo num dos mais potentes da categoria. Desenvolvido para as características do caminhão, o Cummins 4BTAA está equipado com turbo e intercooler, garantindo excelente desempenho e uma operação mais eficiente e lucrativa. Um motor tão especial, que mereceu uma garantia especial. Como promoção de lançamento, a Cummins ampliou sua garantia normal de um ano para dois anos, sem limite de quilometragem*. Dirija o Cargo B14. Mais força da Cummins no segmento de caminhões leves.



MOTOR CUMMINS 4BTAA



O CAMINHÃO QUE VOCÊ PRECISA COM O MOTOR QUE VOCÊ QUERIA.



Quem tem Cummins tem mais motor.

A.L.O. Cummins

São Paulo: (9011) 912 3300
Outras Localidades: 0800-123300