

transporte moderno

PUBLICAÇÃO MENSAL - ANO 23 - N° 264 - JANEIRO, 1986 - Cr\$ 20 000


Editora TM Ltda



A ascensão dos pesados

**Agrale lança
nova linha
de caminhões**

**Os 3 200 km
de aventuras
para Manaus**





Só a linha Mercedes-Benz tem 59 soluções diferentes. Agora, diga qual é o problema.

Só a mais completa linha de caminhões do País, fabricada pela Mercedes-Benz, oferece a você a solução mais racional, que assegura menores custos operacionais, maior vida útil e valor de revenda mais alto.

Seja um veículo ágil e econômico para entregas urbanas, um caminhão versátil e resistente para o trabalho no campo ou um pesado para o transporte rentável a longa distância, a resposta mais adequada a cada caso está na linha Mercedes-Benz.



Economia e agilidade no trânsito. O Mercedes-Benz L-608 D rende mais nas entregas urbanas.

E a Mercedes-Benz é a única marca com a qual você padroniza a frota, ganhando de muitas outras maneiras: pela racionalização do ferramental, da mão-de-obra, do estoque de peças e pela possibilidade de intercambiar os principais componentes entre diferentes tipos de veículos.

Com maior liberdade de escolha, você pode escolher melhor.

De 6 a 45 toneladas, a linha Mercedes-Benz tem a solução de peso que o seu problema



A linha de médios e médio-pesados Mercedes-Benz tem as soluções mais racionais para os mais diferentes tipos de transporte ou serviço.

exige. E na medida exata da sua necessidade, pelas diferentes combinações oferecidas de distância entre eixos, potência do motor e conjunto de transmissão.

As 59 opções diferentes de caminhões dão a você total li-



Também em pesados a linha Mercedes-Benz oferece mais opções e mais qualidade.

berdade de escolha. Assim, fica fácil escolher melhor. E contar com o veículo de mais qualidade e mais adequado ao seu tipo de transporte, capaz de assegurar aquilo que, no final das contas, todo empresário espera da sua frota: lucratividade.

Tão bom quanto o veículo que você compra é o atendimento que você ganha.

Com Mercedes-Benz você ainda ganha uma completa assessoria e a mais eficiente assistência, garantida pela maior rede de Concessionários especializados em veículos comerciais, com mais de 200 endereços no País inteiro.

No Brasil, só o caminhão Mercedes-Benz traz para a sua empresa todas essas vantagens.

Por isso, siga a sua boa estrela.



Veículos Mercedes-Benz projetados para condições severas de operação garantem maior produtividade, de sol a sol.

Fale com o seu Concessionário Mercedes-Benz. É o caminho mais curto para você atingir mais depressa as suas metas de rentabilidade em transporte.



Mercedes-Benz
Você ganha uma estrela.

Tarifa horo-sazonal não atinge transporte

O setor de transporte público eletrificado continuará sendo beneficiado com 40% de desconto em seus gastos com energia, durante o ano de 1986. A celeuma em torno do assunto, foi iniciada pela portaria 165 do DNAEE, divulgada ainda durante o ano passado, e que impunha aos grandes consumidores, como indústrias e sistemas de transporte, tarifas diferenciadas, através da cobrança da tarifa "horo-sazonal".

Porém, como já é usual no Brasil, foi necessária toda uma série de lamentações para que a "consciência" dos "técnicos" daquele departamento fosse tocada e reconhecida a asneira cometida. Para deixar tudo como dantes, chega a portaria 001/86, que atende as reivindicações das empresas operadoras de metrô, ferrovias e trolebus.

Para se ter idéia, no metrô paulistano, a energia pesa, hoje, cerca de 8% nos custos operacionais e no sistema. Na CBTU do Rio de Janeiro, essa porcentagem cresce para 15%. Laurindo Junqueira, do Metrô-SP, explica que, "no



transporte, não temos como mudar os horários de pico", como forma de economizar energia.

A insensibilidade crônica se agrava, ainda mais, quando se sabe que a "resolução" iria onerar os gastos com energia entre 70 a 120%, inviabilizando, até, os sistemas de transporte eletrificados. Justamente um dos mais importantes dentro da filosofia governamental de economia.

Agora, além de voltar atrás na medida descabida, o DNAEE e o Ministério das Minas e Energia, dilataram o período de testes para contratação das demandas futuras, de 90 para 120 dias, e admitem a formação de grupos de trabalho pelas operadoras de transporte público e concessionárias de energia, para levantar soluções particulares, discutindo os problemas caso-a-caso

Dois andares já circulam pelo Brasil

Começaram a circular pelo Brasil, pela primeira vez regularmente, ônibus *double-deck*. Ligando São Paulo a Santiago do Chile, com duas frequências semanais, às terças e sextas às 15h30, os ônibus são da Chile Bus, chilena, e têm capacidade para transportar sessenta passageiros, vinte

no piso inferior e quarenta no superior.

Com 3,85 m de altura, carroceria Neoplan alemão e tração pelo motor OM-403, de 10 cilindros, com 360 cv o veículo completará a viagem em 54 horas, com três motoristas e dois auxiliares com

uma tarifa de Cr\$ 634 mil. A empresa é representada no Brasil pela General Urquiza e o ônibus não tem nenhum problema com a legislação brasileira, pois é apenas 5 cm mais alto que o Tribus. Nos 4 200 km rodados durante a viagem, o *double-deck* atravessa quatro estados brasileiros.



CMTC começa a testar caixa computadorizada

A CMTC começará a testar o primeiro ônibus urbano do país equipado com caixa de câmbio computadorizada e acionada por um sistema de processamento eletrônico, permitindo adequada mudança de marchas. O ônibus, que além da caixa de câmbio computadorizada tem suspensão ar, será testado em corredores de grande fluxo.

O dispositivo acopiado à caixa de mudanças tem como maior virtude, segundo os técnicos da Scania, que desenvolveu a caixa, a economia de combustível, já que o sistema computadorizado faz as mudanças com alto grau de precisão. Além disso, o motor do veículo é menos exigido e deve alcançar, também, uma maior vida útil, uma vez que terá sensível redução nos desgastes mecânicos. Por sua vez, os passageiros ganharão em conforto porque o sistema elimina os eventuais solavancos em operação no tráfego intenso.

Amortex pára a produção de amortecedores

A Amortex, de São Paulo, deixou de fabricar amortecedores no dia 1º de janeiro de 1986, completando um processo iniciado em 1967, quando interrompeu a produção dos mesmos equipamentos para automóveis. Desde então, a empresa se importou apenas em produzir amortecedores para caminhões e ônibus, principalmente pela inexistência de outros fornecedores do componente no país.

A partir de agora, com a instalação de diversas indústrias produtoras do equipamento, nas mais variadas especificações, a Amortex vai se dedicar, exclusivamente, à fabricação de platôs e discos de embreagem, molas de válvulas e discos de freios. Muda até de nome, a partir de janeiro, passando a se chamar Amortex Indústria e Comércio de Autopeças Ltda., no lugar da antiga Amortex S.A.

Estaleiro propõe definição da política de apoio do governo

Apesar de assinalar o seu reconhecimento à Cacex pelo financiamento que possibilitou a construção do Docefjord, maior minero-petroleiro já construído na América Latina, com 305 mil toneladas de porte bruto, o presidente da Ishikawajima, Embaixador Pio Correa, reclamou pelo "acesso de formas de crédito que viabilizem nossa ação tanto no mercado interno como no externo", durante a cerimônia de batismo do navio. A madrinha foi a esposa do Presidente da República, Sra. Marly Sarney.

Referindo-se aos estaleiros de construção, o presidente da Ishikawajima disse que "precisamos, e esperamos, instrumentos que nos permitam explorar as possibilidades

do mercado internacional, bem como atender à forte demanda reprimida do mercado interno. Esperamos, apenas, a indispensável formulação, pelos poderes públicos, de uma política bem definida de apoio às nossas atividades, por mecanismos ágeis e adequados", afirmou.

Com relação ao mercado interno, o Embaixador Pio Correa é de opinião que existe hoje um déficit de 9 milhões de toneladas de porte bruto na frota mercante brasileira. Ao invés de viabilizar a contratação deste volume o país dispõe de cerca de US\$ 600 milhões em afretamentos, como deverá se constatar após o fechamento do balanço de 85.



Rodoviário de carga pesquisará sistemática de custos no País

Cerca de trezentas empresas de transporte rodoviário de carga de todo o país, atuando nas mais diversas especialidades, serão pesquisadas para se conhecer a sistemática de custeio do setor e seu impacto na composição das tarifas nos últimos dois anos.

Segundo Waldomiro Koialanskas Filho, vice-presidente do Setcepar, a pesquisa vai custar aproximadamente Cr\$ 400 milhões e será desenvolvida pela Comissão de Estudos Tarifários da NTC.

A pesquisa pretende separar as despesas administrativas das de terminais, a fim de que no custo final das tarifas, se possa ter uma melhor classificação das empresas do TRC, dentro das suas especialidades e com fretes que atendam melhor às necessidades do setor.

Além de Koialanskas Filho, participam da Comissão de Estudos Tarifários Oswaldo Dias de Castro (Fenatac), Sebastião Ubson Ribeiro (Setcesp), Horst Adolf Denny (ABVT), Adalberto Pansan (Setcesp) e Kamal Jean C. Nahas (NTC).

Brasil poderá transferir know-how para a China

Depois de ter sido a pioneira no transporte de automóveis no Brasil, a empresária Bettina Lenci, da Translor, sonha, agora, levar sua experiência para o plano internacional.

Misturando o fascínio pela China à decisão de apostar naquele país, a empresária fez, recentemente, uma viagem àquela nação, de 1,03 bilhão de habitantes. E voltou maravilhada com as perspectivas que se abrem para o transportador brasileiro naquela vasto mercado.

Pelo fato da China não dar ênfase ao rodoviarismo (a movimentação de cargas centraliza-se nas redes ferroviária e fluvial) o sistema se acha sobrecarregado, funcionando de forma bastante deficitária.

"Para se ter uma idéia", ilustra Bettina Lenci, "um veículo desde que chega ao porto até atingir o consumidor final leva de 4 a 8 meses". Uma situação que se justifica, no entender da empresária,



pela desinformação dos chineses sobre o mundo capitalista" já que estes não têm o conceito de que um automóvel que vai rodando ao destino chega já depreciado".

São razões que justificam o otimismo de Bettina, que acredita que, tanto a China quanto o Brasil, muito podem lucrar com a troca de experiências. "Nós podemos ajudar muito aquele país fornecendo projetos viáveis no plano logístico e *know how* sobre transportes", comenta a empresária que concluiu que "é isso que está nos planos da Translor para março de 1986".

Volks do Brasil assina acordo com Paccar norte americana

A Volkswagen do Brasil assinou um acordo com a Paccar, um dos maiores fabricantes de veículos pesados dos EUA, que possibilitará a exportação dos modelos de 11 e 13 toneladas para o mercado norte-americano e canadense, sob as marcas Peterbilt e Kenworth, a partir do final de 1986.

Através desse acordo de cooperação, as duas empresas poderão otimizar suas linhas de produtos, já que a Paccar passará a oferecer a seus clientes caminhões nas classes de pbt entre 8,8 e 11,8 toneladas e de 11,8 a 15 toneladas, completando sua linha, que, atualmente, atinge apenas os veículos acima de 15 t, da classe 8.

Segundo a Volkswagen, o acordo deverá levar a outros planos de cooperação e importantes desenvolvimentos deverão ocorrer no futuro, já que ambas as companhias têm a mesma filosofia.



O acordo reforça os comentários sobre a possibilidade de a Volkswagen iniciar sua participação no mercado brasileiro de caminhões pesados. Segundo tais comentários, a Volkswagen estaria testando os motores Cummins da série C, utilizados nos EUA pelos caminhões Peterbilt.

Varig recebe dois Boeing 747-300 Combi

A Varig recebeu o primeiro Boeing 747/300, de uma encomenda de dois, o maior avião comercial do mundo ocidental. Com o alongamento do deck superior, os novos aviões têm capacidade para 259 passageiros com a seguinte configuração: 43 na classe luxo; 56 na executiva e 160 na econômica.

Os dois 747/300 são da versão kombi, dividindo seu habitáculo entre passageiros e carga. Com isso, cada uma das aeronaves tem capacidade para 50 toneladas de carga, vinte a mais que um B 707 cargueiro.

Os 747/300 tem 70,66 metros de comprimento; 59,44 de envergadura; 19,32 de altu-

ra na cauda; 6,40 metros de largura da fuselagem. Além disso, seus tanques carregam 203 mil litros de combustível, com os quais as turbinas GE CF6-50E2, de 52 500 libras de empuxo conseguem uma autonomia de voo de 9 mil quilômetros, numa velocidade cruzeiro entre 900 e 960 km/h.



Não há trégua entre os grupos do setor

Um bem postado transportador, ligado ao Setcesp, relata a recusada inclusão da empresária Helenita Novelli na Comissão Nacional de Carga Líquida, eleita na sede da NTC: "O prazo para inscrição de chapas já estava vencido, mas, mesmo assim, a Setcesp enviou um telex ao presidente da NTC, Thiers Fattori Costa, solicitando a inclusão da empresária. Fiz ver ao Thiers que não se tratava de uma provocação da Setcesp à NTC, mas de uma colaboração. O que eu não sabia é que existe uma certa animosidade entre a diretora do Setcesp e o Nastari (*Carlino Nastari, coordenador da Comissão Nacional da Carga Líquida*). O presidente da NTC, então, disse que compreendia a situação e que colocaria em votação a proposta do Setcesp. Os ânimos começaram a se exaltar durante o encaminhamento da proposta, quando Helenita disse que Nastari não poderia ser candidato porque não é empresário. Felizmente, Thiers contornou a crise. Colocou a chapa e a proposta em votação e tudo acabou bem. Nastari pode não ser empresário, mas goza de prestígio junto à classe".

Argentina fica mais próxima com nova ligação

Já é possível às transportadoras brasileiras racionalizarem a operação para Argentina, Chile, Peru etc, com a recém inaugurada ponte internacional Tancredo Neves, sobre o Rio Iguaçu, ligando Porto Meira, em Foz do Iguaçu, a Puerto Iguaçu, na Argentina. Com uma extensão de 4920 metros, a ponte, sem os acessos, mede 480 m, com um vão principal de 220 e custos US\$ 29,4 milhões.

O mais importante para o setor é que, de agora em diante, além de os caminhões não serem obrigados a transitar pelas congestionadas e mal cuidadas rodovias de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, é possível uma economia de 300 km nestas rotas e uma substancial pechincha no combustível, porque o diesel argentino é bem mais barato.

Para se ter idéia, tomando-se por base a travessia feita até então por barco, espera-se um movimento inicial de 1 786 veículos por dia na ponte Tancredo Neves.

Vendas não atingem volume necessário há muito tempo

O estrangulamento da frota brasileira de caminhões, e a conseqüente exaustão da capacidade de produção das montadoras instaladas no país podem ser explicados pelo longo período de recessão vivido, principalmente depois de 1980.

Segundo os técnicos, pelas necessidades de transporte

que tem o Brasil, a relação entre a frota e o volume de ondas teria de estacionar acima dos 10%, índice não alcançado desde 1977. Na tabela, pode-se verificar que, entre 1972 e 1977, durante seis anos, houve renovação de frotas e substituição, enquanto que, de 1977 para cá, o estrangulamento da frota circulante é evidente.

FROTAS EXISTENTES X VENDAS				
ANOS	FROTA TOTAL	VENDA DE CAMINHÕES	FROTA VENDAS	PIB
1970	426.848	38.280	8,9	8,3
1971	456.972	38.101	8,9	12,0
1972	497.872	30.931	11,1	11,1
1973	552.064	66.322	13,3	13,6
1974	609.471	71.503	13,0	9,7
1975	663.953	70.390	11,5	5,4
1976	722.042	75.614	11,4	9,7
1977	792.672	90.315	12,5	6,7
1978	848.441	78.944	7,9	6,0
1979	950.909	78.707	9,2	6,4
1980	951.341	80.013	8,9	7,2
1981	973.113	54.146	5,7	(1,6)
1982	979.277	40.594	4,2	0,9
1983	985.998	34.099	3,4	(3,2)
1984	991.638	42.079	4,3	4,4

Regulamento do TUP deve ser revisto

Neste mês a Diretoria de Transporte de Passageiros do DNER deverá enviar ao Ministro Affonso Camargo a proposta de revisão do Regulamento de Transporte de Passageiros, que está sendo discutido com os empresários.

O Diretor de Transporte do DNER, Henrique Horta, no entanto, já disse que é certa a queda das multas com base em ORTN's, passando a ser pelo Maior Valor de Referência (MVR), além da volta da garantia dos direitos adquiridos das empresas nos casos de novas ligações rodoviárias entre dois pontos.

Entre para este clube fechado

Carta quinzenal condensada, dirigida a um pequeno e selecionado grupo de pessoas, LEGISLAÇÃO NOS TRANSPORTES organiza, interpreta e analisa as leis que interessam de perto aos empresários, advogados, economistas, contadores e administradores de transporte e distribuição.

Além da legislação específica de transporte, aborda projetos em andamento, leis aprovadas, decisões judiciais, falências e concordatas, economias fiscais e tributárias, salários, problemas trabalhistas e investimentos. Tudo isso com a mesma qualidade técnica e jornalística que garante, há 21 anos, o sucesso editorial da revista TRANSPORTE MODERNO.

Quanto mais cedo você entrar para esse fechado clube, melhor. Ainda estamos aceitando assinaturas a 6 ORTNs por ano. Na hora de calcular o valor da ORTN, prevalece a data do carimbo do correio. Portanto, preencha logo o certificado abaixo.



Editora TM Ltda

legislação nos transportes

RECORTE 

Carta quinzenal para empresários, advogados, economistas, contadores e administradores de transporte e distribuição.

FAÇA JÁ A SUA ASSINATURA

Desejo fazer uma assinatura anual de LEGISLAÇÃO NOS TRANSPORTES. Para tanto (marque com um "x"):

() Estou enviando cheque no valor de 6 ORTN do Banco _____ em nome da EDITORA TM LTDA; () Solicita faturamento e cobrança bancária do valor acima.

Name _____ Cargo _____

EMPRESA _____

Rama da atividade _____ Fone _____

Quera o recibo ou a fatura CGC n.º _____

Em meu nome

Em nome da empresa

Insc. Est. _____

Envie meus exemplares para endereço da empresa endereço particular

Endereço _____ Bairro _____

CEP _____ Cidade _____ Estado _____

Data _____ Assinatura _____

(Carimbo da empresa)

Depois de pagar
a assinatura,
você receberá uma
bonita pasta para
coleccionar seus
exemplares de

Grátis



Rua Said Aiaçh, 306
Fone 884-2122 São Paulo
CEP 04003

legislação nos transportes

ISR-40-2065/83
U.P. Central
DR/São Paulo

CARTÃO RESPOSTA COMERCIAL

Não é necessário selar este cartão

O selo será pago por
EDITORA TM LTDA

Volvo HT, um duplo diferencial de grande performance

As empresas especializadas no transporte de cargas com alto grau de controle para sua movimentação — produtos perigosos em vasos criogênicos ou tanques, distribuidoras de combustíveis etc. — em médias ou longas distâncias, ganharão, a partir do segundo semestre de 86, um veículo desenvolvido especialmente para suprir as dificuldades proporcionais pela adaptação dos modelos existentes no mercado às necessidades destes segmentos. É que a Volvo iniciará a produção do seu novo modelo, a N 10 HT (*Heavy Tanden*).

Com características mais importantes, este cavalo mecânico apresenta tração 6 x 4, redução simples nos eixos e chassi reformulado para um aumento do seu módulo de elasticidade torsional.

A inclusão da tração 6 x 4 procura alterar o perfil dos veículos atualmente utilizados nestes segmentos — usualmente 6 x 2, com terceiro eixo, adaptado, evitando os problemas encontrados em terrenos mais acidentados, onde muitas vezes o eixo de tração não encontrava apoio suficiente para deslocar a unidade. “No segmento de combustíveis, por exemplo, alguns clientes deixavam de ser



atendidos por transportadores, devido a existência de curtos trechos de piso irregular, que simplesmente impediam a ultrapassagem de um cavalo 6 x 2”, enfatiza Luiz Fernando Cavalcanti, gerente da Engenharia de Vendas da Volvo.

Além desta vantagem, um comparativo entre o N 10 HT com o N 12 XHT indica a redução de 590 kg na tara do primeiro, diferença que pode atingir 724 kg, caso o N 10 HT esteja equipado com os pneus sem câmara, opcionais

para este veículo (*tubless*), que determinam uma diminuição de 134 kg.

Quanto à redução simples nos eixos (4,30:1), esta característica permite a obtenção de uma velocidade média maior que a geralmente alcançada pelos veículos 6 x 4, dotados com redução nos cubos, aproximando o modelo HT no desempenho atingido nos cavalos 6 x 2.

Como garantia de uma maior segurança, o n 10 HT está equipado com uma válvu-

la sensora de carga, que determina a pressão do sistema de frenagem, de acordo com a tonelagem transportada.

O aumento do módulo de elasticidade torsional do chassi foi alcançado através da fixação de uma barra adicional, com o formato de um X, na área de maior requisição em termos de elasticidade, localizada atrás da cabine. Com isot, torna-se desnecessário o reforço das barras do chassi, economizando 310 kg na terra no HT, em relação ao modelo N 12 XHT.

O DAC autorizou as empresas regionais a formarem um pool para operar as pontes aéreas alternativas, ligando os aeroportos de Congonhas (São Paulo), Pampulha (Belo Horizonte), Santos Dumont (Rio) e Afonso Pena (Curitiba) a partir de janeiro. As regionais poderão fazer três vôos diários. O equipamento escolhido é o Fokker com capacidade de 44 passageiros.

O novo secretário dos Transportes da capital paulista vem sendo definido como muito competente. O dito cujo, Roberto Scaringella, é acusado pelo PMDB de dupla militância. Fez campanha para Fernando Henrique e Jânio

Quadros e trocou a diretoria técnica da USP para coordenar o transporte de 10 milhões de habitantes.

A exemplo de São Paulo, o Rio de Janeiro também deverá adotar o passe do idoso, que beneficiará cerca de 200 mil pessoas acima de 65 anos no município. Segundo o Secretário de Transportes, Brândão Monteiro, o projeto deverá estar concluído no final de janeiro.

A Comissão Nacional de Produtos Perigosos da NTC está estudando, em associação com a Secretaria Especial do Meio Ambiente, Sema, a im-

plantação de um prefixo telefônico não tarifado, para permitir a comunicação instantânea de acidentes envolvendo o transporte de cargas perigosas.

A medida visa a facilitar os trabalhos da Defesa Civil do local, acionada pelo Sema, tão logo fosse recebida a comunicação.

“Somente depois que nos manifestamos contra a cobrança de alíquotas descabidas do IPVA é que deputados da Assembléia Legislativa do Estado do Paraná acordaram para o fato de que os maiores perdedores seriam os próprios cofres públicos, dada a evasão que virá, devido ao emplantamento de veículos em outros

Estados, onde o IPVA for menor”, declarou Valmor Weiss, presidente do Stcepar.

Após os protestos efetuados, um deputado do PMDB apresentou uma emenda reduzindo em 50% a alíquota dos 7% do valor venal do veículo, mas o ante-projeto já estava aprovado e a emenda não chegou a ser apreciada.

As contradições da lei aprovada no Paraná são flagrantes, isentando os ônibus e táxis, enquanto os caminhoneiros e proprietários de frota, que também utilizam seus veículos como ferramenta de trabalho, não foram beneficiados. Valmor Weiss fez um apelo público ao governador José Richa para que veto este artigo, ou o estenda aos não beneficiados.

Prorrogada isenção de imposto para álcoois

Prorrogada, por mais cinco anos, a isenção do Imposto Único sobre Lubrificantes dos álcoois etílico e metílico, para fins carburantes. Assim dispõe a lei federal 7451/85, em vigor desde 27 de dezembro.

Em 1977, o decreto-lei 1631 estabeleceu 5% do Imposto Único sobre o álcool para fins carburantes. Mas, com o objetivo de incentivar o Pró-Alcool, o mesmo decreto-lei isentou o produto até 31 de dezembro de 1979. Depois, essa isenção foi prorrogada até 31 de dezembro de 1985, pelo decreto-lei 1690, de 1979.

Se a lei 7451/85, de iniciativa do governo, não tivesse sido aprovada, o álcool para fins carburantes pagaria o Imposto Único de 5% desde janeiro. Com isso, o preço do produto teria se aproximado ao da gasolina.

Não é isso que o governo quer, segundo a exposição de motivos do projeto, assinada pelo ministro das Minas e Energia, Aureliano Chaves.

Ele anotou que o consumo médio de álcool carburante deve alcançar, neste ano, 700 milhões de litros. Com isso, o Imposto Único sobre o produto proporcionaria uma receita de cerca de Cr\$ 84 bilhões. Chaves argumentou que, além de onerar o contribuinte, o imposto repercutiria negativamente no Pró-Alcool, que "ainda tem pontos vulneráveis".

A lei estabeleceu também as alíquotas do Imposto Único sobre os vários produtos energéticos, a partir de janei-

ro. A alíquota do óleo diesel é de 5% neste ano, passando para 7,5%, em 1987, e para 10%, a partir de 1988. O imposto mais caro é o da gasolina automotiva: 10%.

Não constava do projeto original, mas uma emenda do Congresso vinculou a parcela da União, proveniente do Imposto Único sobre Combustíveis, ao Fundo Rodoviário Nacional. O presidente Sarney acatou a emenda parcialmente, ao retirar a gestão do DNER, que constava da emenda.



Fiat é o maior exportador brasileiro

A Fiat Automóveis encerrou o ano de 1985 ocupando a posição de maior exportadora do setor privado e 4º no ranking dos exportadores brasileiros, superada apenas pela Petrobrás, Vale do Rio Doce e Petrobrás Comércio Internacional. Em números, a empresa terminou o ano com exportações em torno de 64 mil carros e 173 mil motores, no valor de US\$ 340 milhões CIF.

Paralelo a esse esforço, que permitirá à companhia encerrar o exercício financeiro "com um resultado de equilíbrio, talvez levemente positivo", segundo seu diretor-superintendente, eng. Silvano Valentino, a empresa obteve, ainda, o maior crescimento de vendas no mercado interno — 40% contra 18% do total da indústria automobilística.

Posto fiscal não cumpre a legislação

Os sindicatos das empresas de transporte de carga de Rio e São Paulo estão protestando veementemente contra a fiscalização realizada no posto fiscal de Inhangapi, na rodovia Presidente Dutra, na divisa dos dois Estados. A razão é que o posto não vem cumprindo a legislação específica do remetente ou destinatário, multando as empresas.

Segundo os funcionários daquele posto as empresas de transporte é que são responsáveis pelo recolhimento da diferença do ICM. "Na verdade", diz o presidente do Setcesp, Ubson Ribeiro, "os protocolos do ICM indicam como contribuintes substitutos os comerciais ou industriais a que as mercadorias se destinam, não mencionando o transportador como responsável pela sua fiscalização. Para Ribeiro, estão colocando o transportador como fiscal do tributo, delegação proibida por lei e de competência exclusiva dos agentes do governo.

Autônomos param por sindicato nacional

Pouco menos de um mês, após decretar uma greve nacional, os caminhoneiros voltaram à carga, paralisando seus veículos nas principais estradas do país para reivindicar uma tabela nacional de fretes e a criação de um sindicato nacional específico para a categoria — o "Sindicato", como está sendo chamado.

Alguns dias antes do início dessa paralisação, a Seap referendava a Tabela Nacional de Frete Rodoviário, proposta por representantes da Câmara dos Usuários de Transportes Rodoviários de Bens. Opositora dessa medida desde o início das negociações, pois a tabela apenas fixa tetos máximos para os fretes rodoviários, a Fencavir reivindicava que os patamares aprovados se tornassem preços mínimos praticados.

Em princípio, o DNER concorda com a reivindicação, mas alega não saber como

implantar a obrigatoriedade de tais patamares. Para vencer este ponto conflitante, a NTC convocou uma reunião extraordinária do Conselho de Estudos de Tarifas — Conet, com o objetivo de convencer os empresários a praticarem a tabela aprovada pela Seap, utilizando um redutor máximo de 20%.

Diante desta nova realidade, a NTC aguarda o repasse pelo CIP, dos residuais de reajuste ainda não aprovados pelo órgão, cujo acumulado durante o ano passado atinge o total de 13,28%. No entanto, a entidade não entendia o motivo para que os caminhoneiros reivindicassem tal medida, já que "existe uma tabela aprovada pela Seap, que inclusive foi atualizada para aplicação imediata", como declarou Jean Kamal Nahas, diretor Executivo da entidade.

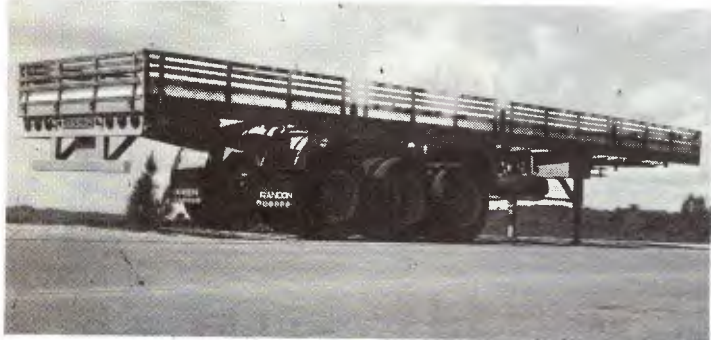
A segunda principal reivindicação dos grevistas — a liberação de uma carta sindical

autorizando a criação de uma entidade de âmbito nacional — foi negociada entre a Diretoria da Fencavir e o Ministro do Trabalho. Mesmo após a proposta de Almir Pazzianotto — expedir uma carta sindical com jurisdição sobre os estados do Rio de Janeiro e Espírito Santo —, Adear Jonas Bessa, presidente da Fencavir, continuava irredutível. Fontes indicavam que a proposta do ministro do Trabalho possibilitava a ampliação da base territorial dessa nova entidade, assim que requerida e comprovada a liderança dos solicitantes.

O certo é que, as lideranças de caminhoneiros, mesmo à frente de dois movimentos grevistas em pouco menos de trinta dias, ainda não conseguiram chegar a um consenso sobre os rumos mais adequados para a classe. Com certeza, inaugurar por decreto um sindicato nacional, apenas acirrará o atual conflito.

CONSÓRCIO NACIONAL BRS DE SEMI-REBOQUES

MAIS CARGA. MAIS LUCRO.



Semi-reboque Carga Seca



Semi-reboque Tanque



Semi-reboque Frigorífico



Semi-reboque Basculante

Carga seca. Basculante. Frigorífico. Tanque. Seja qual for o tipo da sua carga a solução é o Consórcio Nacional BRS de Semi-Reboques. É a forma mais inteligente, segura e econômica para você renovar sua frota. Escolha o prazo de 12 a 60 meses e inscreva-se já. Todos os meses você participa pessoalmente das Assembléias ou assiste pela TV Via Embratel.

Faça como os transportadores de sucesso estão fazendo. Adquira uma ou mais cotas e programe a retirada de seu semi-reboque. Lembre-se, mais carga é mais lucro.

CONSÓRCIO NACIONAL BRS DE SEMI-REBOQUES

Um Consórcio carregado de vantagens.

Inscrições e Venda: Rede de Concessionárias Scania



Os novos caminhos para Manaus. Pelo Centro-Oeste

Várias empresas já utilizam, e com sucesso, as novas rotas comerciais com destino a Manaus. TM acompanhou uma viagem inteira e a descreve a partir da página 18.

Vale-transporte deve revitalizar empresas do setor

Graças à aprovação do Vale-transporte, as empresas urbanas de passageiros vislumbram o renascimento do setor, através do cálculo técnico das tarifas. **Página 36**



Demanda leva as montadoras ao pico de produção

O crescimento econômico e, conseqüentemente, o aumento da movimentação de bens no país, fez com que o segmento de caminhões pesados atingisse o maior índice de participação de todos os tempos. **Pág. 26**



E mais...

Ponte rodoviária já opera entre Rio-SP	31
Governo encampa empresas no Rio de Janeiro	46
Os reflexos do pacote no transporte	15
Os custos operacionais de 18 picapes	39
Os novos caminhões da Agrale	34
Carroçarias de alumínio têm novo perfil	48

Seções

Atualidades	4
Neuto escreve	12
Cartas	14
Tendências.....	50
Mercado.....	51
Últimas notícias	56
Entrevista	58



Capa:

foto de Fernando Barros e Agrale.
Agradecemos à Atlas Transportes,
Transfer Mercedes Benz e Vocal



Editora TM Ltda

Diretores: Neuto Gonçalves dos Reis, Ryniti Igarashi, Vitu do Carmo.

transporte moderno

REDAÇÃO
Diretor Editorial: Eng.º Neuto Gonçalves dos Reis
Redator Chefe: Eng.º Pedro Bartholomeu Neto
Redatores: Jaime Mandes dos Santos e José Augusto Ferraz (SP) e Roberto Galletti (RJ)

Colaboradores: Aloísio Alberto Ribeiro (Minas Gerais), Antonio Arnaldo Rhormes e J. Lima Sant'Anna Neto (pesquisa) e Fernando Barros (fotografia).

Redação, Publicidade, Administração e Correspondência: rua Said Aiaich, n.º 306, CEP 04003 - São Paulo, SP.

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

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

Diretor Responsável: Vitu do Carmo

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Diretor: Ryniti Igarashi

Gerente: José Maria dos Santos

Representantes: Saulo Paulo M. Furtado, Carlos A. B. Criscuolo, Elcio Raffani, Adilson Teixeira (São Paulo)

Coordenadora: Margareth Rose Puccioni de Dliveira

Rio de Janeiro: Paulo Cesar Andrade de Abreu, Praça Tiradentes, 10, grupo 303, telefone: 221-9404, CEP 20060.

INTERNATIONAL ADVERTISING SALES REPRESENTATIVES

Coordinador For International Advertising:
Brazmedia Overseas, 54 Queens Road, Waltham Cross, Hertz, England, Phone 76 3435 U.S.A.; The N. De Filippas Corporation
383 Fifth Avenue, 4th Floor, New York, N.Y., Phone: 301 7686, Telex (23) 236869

ADMINISTRAÇÃO E CIRCULAÇÃO

rua Said Aiaich n.º 306, São Paulo, SP.

Consultor Jurídico: João Pablo Lopez Turuel

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

Contabilidade: Mitugi Oi e Vânia Maria Simões Pereira

Circulação: Cláudio Alves de Oliveira

Distribuição: Distribuidora Lopes

CPD: Lina Saito

ASSINATURAS

Preço anual (doze edições): Cr\$ 180 000. Pedidos com cheque ou vale postal em favor da Editora TM Ltda. - rua Said Aiaich n.º 306, telefone: 884-2122 - telex 36 907 - CEP 04003 - São Paulo, SP. Preço de exemplar avulso: Cr\$ 20 000. Edições especiais: Cr\$ 30 000. Temos em estoque apenas as últimas seis edições.



TEL.: 884-2122 - TELEX: 36907

TRANSPORTE MODERNO, revista de administração, sistemas, equipamentos, política, legislação, distribuição e economia nos transportes, é enviada mensalmente a 20 000 homens-chave da indústria, comércio, agricultura, empresas de serviços, transportadores, universidades e órgãos do governo ligados ao transporte. Registrada no 2.º Cartório de Títulos e Documentos sob n.º 1058, em 22/11/1976. C.G.C. n.º 47.878.319/0001-88. Inscrição Estadual n.º 109.661.640.

Detroit Diesel Allison tem compromisso com a gente e as indústrias do Brasil

Desde 1939, a Detroit Diesel Allison está extremamente orgulhosa do relacionamento que tem mantido com a gente e as indústrias do Brasil. Na verdade, há, atualmente, mais de 55.000 motores da Detroit Diesel e acima de 19.000 caixas de transmissão da Allison operando por todo Brasil em diferentes aplicações.

Hoje, o nosso compromisso de servir ao Brasil é ainda mais forte.

Através da nossa crescente rede de distribuidores e revendedores, de âmbito nacional, e mais o nosso grande centro de distribuição e estoques de peças em São Paulo, a Detroit Diesel Allison continuará a assegurar o apoio que você espera. Os usuários podem confiar na disponibilidade das peças, no serviço de assistência e na manutenção do produto. Os nossos distribuidores e revendedores continuarão a manter um alto nível de assistência aos usuários através de seus departamentos de vendas e serviços.

O nosso compromisso de servir a gente e

as indústrias do Brasil é extremamente importante para todos nós da Detroit Diesel Allison. Com um trabalho firme e dedicado, daremos apoio às suas necessidades.

Para maiores informações, procure um dos distribuidores da Detroit Diesel Allison relacionados abaixo ou escreva para Detroit Diesel Allison, General Motors do Brasil S.A., Caixa Postal 6230, São Paulo, S.P. Brasil, CEP 01419.

Distribuidores: COIMSUL-Comercial Importadora Sul LTDA, Porto Alegre, Rio Grande do Sul (0512) 42-9499 • IRMAC-Motores Transmissões LTDA, Curitiba, Paraná (0412) 76-2344 • Marchão Detroit Allison LTDA, Teresina, Piauí (086) 227-1752 • Nordeste Detroit Allison S.A., Salvador, Bahia (071) 246-2211 • Norma LTDA, Belém, Pará (091) 223-0506 • São Paulo Detroit Allison, S.A., São Paulo (011) 542-0799 • STR Serviço, Transporte e Representações LTDA., Rio de Janeiro (021) 260-5749.

Detroit Diesel Allison



Os limites da estatização

No transporte urbano, como na política, os extremos se tocam. Em São Paulo, o prefeito petebo-frentista Jânio da Silva Quadros, um anti-comunista convicto, fez dos constantes ataques às empresas privadas de transporte coletivo um dos cavalos de batalha de sua retórica eleitoral. No início, o ex-presidente-renunciante ameaçou encampar todas elas. Depois, talvez, dando-se conta da insensatez da proposta, restringiu suas prometidas vassouradas apenas às “empresas ruins”.

No Rio de Janeiro, o socialista moreno Leonel Brizola, igualmente populista e carismático, tratou logo de dar o troco. No dia 16 de dezembro, numa penada só, encampou dezesseis empresas de ônibus, aumentando de 4 para 25% a participação do Estado nos transportes públicos.

Tal como um festejado personagem da novela das oito, os dois sobreviventes políticos do regime militar poderiam perfeitamente unirem-se numa pergunta triunfante: “Estamos certos ou estamos errados?”

“Está certíssimo”, respondeu em coro a opinião pública ao último caudilho dos Pampas, diante das escandalosas irregularidades escondidas por baixo dos tapetes das empresas cariocas. Lá — como, do resto, em muitas transportadoras públicas de todo o país — campeavam o “caixa 2”, o subfaturamento, o regime das “duas pegadas” e a acintosa transferência de custos de outros negócios ou de despesas pessoais para as passagens dos ônibus.

Diante de tão aberta corrupção, a passagem de um razoável percentual do transporte público — digamos, na faixa de 25 a 30% — para as mãos do Estado — parece



essencial para contrabalançar o gigantesco poder de pressão e de manobras das empresas particulares. Como bem advertiu um editorial do “Jornal do Brasil”, tais empresas constituem uma constante ameaça de cartelização e, se seu poderoso lobby não for neutralizado com coragem, acabarão ditando as regras de toda a política de transporte urbano do país.

Não se deve, no entanto, cair na tentação oposta — a do monopólio. O candidato Jânio, ao brandir sua obscura vassoura contra as empresas privadas, prometia varrer também o biliardário déficit da CMTC, para, com a sobra canalizar os córregos paulistanos.

A secular ineficiência das nossas estatais — em particular, das companhias municipais de transportes coletivos — é diariamente cantada em prosa e verso. Alguém já disse, em tom de bagle, que a CMTC é o paraíso dos consultores — e o inferno dos administradores. E poderá transformar-se num inferno ainda mais dantesco se o novo prefeito mantiver os planos da administração anterior, de aumentar sua participação de 30% para 50% nos transportes paulistanos.

A estatização indiscriminada toma-se ainda mais desaconselhável após a aprovação do vale-transporte (veja matéria nesta edição). Trata-se de medida capaz de distribuir os custos da construção de forma mais equitativa entre o empregado, o patrão e o governo. Especialmente, se o regulamento da lei permitir ao empregador deduzir de suas despesas valores atrativos, superiores aos desembolsados.

Mas, o grande mérito do vale é o de reduzir o conflito entre a tarifa social (portanto, barata) e a exploração do transporte por empresas privadas (portanto, em busca do lucro). Como, de agora em diante, o trabalhador já não mais pagará a conta sozinho, espera-se das autoridades municipais uma política tarifária mais realista. Afinal, é justamente, o achatamento das passagens que acaba induzindo muitas empresas às práticas ilegais constatadas no Rio de Janeiro. Ou que impossibilita a renovação da frota. O pior é que, enquanto os ônibus caem aos pedaços na maioria das capitais e os passageiros são mal servidos, os encarregados amargam, nos últimos anos, uma crise sem precedentes.

Por tudo isso, espera-se que, depois de implantado, o vale transporte não só garanta um precioso espaço para a iniciativa privada, como contribua para melhorar a qualidade dos serviços e para a modernização da frota.





TORTUGA

Fique com esta marca na cabeça.

**Não é banco, nem financeira.
Mas traz segurança e muito dinheiro.**

Esta marca significa 25 anos de muita
pesquisa no negócio que está mais
embaixo. Pneus.

É a marca da Tortuga, detentora
do sistema mais completo de recapagem a
frio que existe no mercado.

Para qualquer tipo de pneu que roda por
este país.

E, ainda por cima, é totalmente nacional.
Fique de olho nesta marca.



ARTEFATOS DE BORRACHA RECORD S/A.
Quem roda mais, ganha mais.

Fábrica e Escritório:

Rua Alberto Klemtz, 441 - Fone: (041) 248-1133
Caixa Postal 2392 - Telex: (041) 5773 - TORT
80.000 - Curitiba - Paraná

Toda a linha de produtos para reforma de pneumáticos.

Eleições, ainda.

Reporto-me à matéria publicada em TM nº 262, sob título "Um transportador no Congresso Nacional", noticiando a eleição do companheiro e Deputado Denisar Arneiro como "Homem de Transporte 1985". Porém, gostaria de registrar alguns reparos à entrevista do Deputado, no que se refere ao envolvimento da NTC na campanha eleitoral de 1982: 1) Denisar Arneiro não seria hoje um brilhante e combativo deputado federal se, antes não tivesse sido candidato. Sua candidatura nasceu dentro da NTC, praticamente exigida por nós. Motivada pelo "projeto de atuação política" que lançamos e pela atitude corajosa e leal de Geraldo Vianna, que, em São Paulo, "foi para o sacrifício", assumindo como seus os compromissos da classe e carregando o peso de uma legenda inviável. 2) Pressionado e desafiado, Denisar foi à luta. O apoio da classe — ainda que não tenha se materializado numa quantidade expressiva de votos — foi decisivo para que ele garantisse a legenda, sem a qual não haveria candidatura. Fui ao Rio, especialmente para participar de uma reunião com o Denisar e o então candidato do PMDB a Governador, Miro Teixeira, oca-

sião em que, diante do peso representado pelo apoio do setor, a legenda foi praticamente assegurada ao nosso candidato. 3) Daí para frente, é certo que o amigo Denisar Arneiro garantiu a sua eleição pelos seus próprios méritos e pelo seu prestígio pessoal em Barra Mansa, onde obteve cerca de 2/3 dos votos que o elegeram. 4) Mas, os parcos recursos destinados pela NTC à sua campanha e o tímido engajamento do empresariado do Rio à sua candidatura não podem ser explicados pelo fato de a NTC ter "concentrado seus recursos na candidatura de Geraldo Vianna, em São Paulo", como afirma o Denisar. Isso não corresponde à realidade. 5) Em relatório da Diretoria, aprovado pelo Conselho Superior em 10/3/83 — do qual Denisar participou — prestamos conta de nossa participação no pleito, informando que a entidade dispendeu importâncias rigorosamente iguais nas campanhas de São Paulo (Vianna) e Rio (Arneiro). 6) Tudo o mais que contou Geraldo Vianna foi levantado, em São Paulo, através de doações e contribuições espontâneas, com as quais a NTC, em nenhum instante, se envolveu. 7) Entendo, diferentemente do Denisar, que o setor poderá ter candidatos bem sucedidos, tanto no Interior como

nas capitais. A possibilidade de eleição, além da escolha do candidato e da existência de casuísmos no processo eleitoral, depende fundamentalmente do candidato em si. Não tenho dúvida que o Denisar, nas mesmas circunstâncias e posições de 82, teria sido eleito no Rio ou em qualquer capital do Brasil, já que formou luz própria, independente de sua origem sob qualquer aspecto. Hoje, mais do que naquela época, já que o homem confirmou todas as nossas expectativas, entendo que o Denisar ultrapassou os limites do meio em que surgiu e está capacitado para pleitear e exercer funções políticas e executiva de maior relevância, onde poderá beneficiar o interesse de um maior número de brasileiros.

Cometemos erros naquele pleito de 82, mas, hoje estamos em melhores condições para garantir a participação de outros companheiros, ao lado do Denisar, em especial, no futuro Congresso Constituinte.

Thiers Fattori Costa — presidente da NTC, Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Carga — São Paulo, SP.

Homem de Transporte

Companheiro Neuto: Recebi a TM nº 262, novembro 1985, contendo a nossa en-



trevista. Agradeço, sensibilizado, pela consideração de utilizar tantas páginas para contar a vida de um simples caminhoneiro que conseguiu chegar a deputado federal.

A fidelidade da transcrição da nossa conversa demonstra o alto grau de tecnologia atingido por esta conceituada revista. Não será necessário dizer que sou grato a todos que lembraram o nosso nome e à grande iniciativa dessa revista, fazendo uma pesquisa de tamanha profundidade. Aproveito a oportunidade para confessar ao amigo que constituiu agradável surpresa receber sua carta comunicando-me ter sido o mais votado de uma lista composta de homens ilustres que mereciam, mais do que eu, as honrarias de receber uma votação tão expressiva. Feliz Natal e que o ano de 1986 traga-lhe muita realização pessoal e muito êxito para o grupo TM. O meu abraço.

Denisar Arneiro — Deputado Federal, PMDB/RJ — Brasília, DF.

Recebemos, agradecemos e retribuimos os votos de boas festas a: Itapemirim, Transurb, Saab-Scania, Abifer, Cummins Brasil, Quartil Informática, Secretaria de Estado dos Transportes do Paraná, Cesar Augusto Caiafa, NTC, Tectran, Usina São José, Sindirepa, Mangels Minas, Mercedes-Benz do Brasil, Volkswagen do Brasil, Agrale, MWM Motores Diesel, Villares, Sopral, Transervice, Bosch, Pirelli, SR Veículos Especiais, Potran, Servlote Serviços Especializados, Souza Rocha Comunicações, Sul América Bandeirante Seguros, Lufthansa, Maia Farina Assessoria Empresarial, Vocal, Vasp, Abrave, SGO Propaganda, Ford Brasil, Fetrasul, Sindicarga, Fras-Le, Dafferner Máquinas Gráficas, Relevo Araújo Indústrias Gráficas, Anfavea,



Asvotec-Termoindustrial, Bradesco, Abaca, Ottmar B. Schultz, Jundiá Retífica de Motores, Agroceres, Intra, Novoeste, Transportadora Tingua, Alcan, Associação Paulista de Retífica de Motores,

CTU/Recife, Comepa-Serviços Médicos, Salvacarga — Serviços de Salvamento de Carga, Volvo, Embraer, Philips, Instituto Brasileiro de Treinamento e Desenvolvimento, Valmet do Brasil, Associpesa, V. Weiss, Bandag do Brasil, Rodonal,

Associação Brasileira dos Re-cauchutadores, Deputado Federal Denisar Arneiro, Braspress Transportes Urgentes, PRSC, Expresso Maringá, Associação Brasileira dos Fabricantes de Carrocerias para Ônibus, Idílio Gomes da Costa, Guimarães e Giacometti Publicidade, Antonio Carlos Muniz, Sindicato das Empresas de Transportes de passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo, Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas do Estado de Goiás, Dedini S/A., Resiere Pavanelli Filho, Varig, Patos Diesel Ltda., Avon, Brasinca S/A, Planalto, Mesquita — Agência Marítima Ltda., Fer-mar — Transportes Rodoviários Ltda., Governo do Estado de Minas Gerais, Sr. Carlino Nastari, Viação Santa Cruz S/A, Logus Propaganda.

Pacote penaliza lucro das empresas

O novo pacote econômico do governo rebatizou o ISTR, extinguiu o carnê Leão para caminhoneiros e aumentou as alíquotas para ganhos de capital

Pacote ou embrulho? Consulte o dicionário e escolha sua opção porque, no sentido figurativo, não existem diferenças substanciais entre um e outro termo. No fundo, o significado é o mesmo: "coisa embrulhada, logro, embuste, etc". Mas, ao que parece, "a nova república", pelo menos, inovou na técnica de amarrar seus embrulhos ou pacotes.

O último, desovado em dezembro, a emenda 27 à Constituição, de tão bem amarrado, torna-se indecifrável em seus efeitos futuros. O primeiro grande nó foi dado na mistura de problemas sociais com fiscais, o que auxiliou (ou forçou?) os parlamentares a aprovarem as medidas às pressas, para aproveitar o pouco tempo que restava para o encerramento das atividades do legislativo.

"Em seu todo, o pacote foi uma tentativa de jogar uma nuvem de poeira nos olhos da nação. No específico para a área de transportes, pouca coisa significativa trouxe", opina o empresário e presidente da NTC, Thiers Fattori Costa.

"O pacote apresentou uma grave assimetria, ou seja, determinou sacrifícios claros para quase toda a sociedade, enquanto prometeu mera disposição de conter os gastos por parte do governo", escreveu o professor José Pastore, titular da Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo em artigo especial para o jornal "Folha de São Paulo".

Um e outro viram a mesma nuvem de poeira que atingiu, também, os parlamentares, definida pelo professor como "um conjunto de medidas de tamanha complexidade que a nenhum dos congressistas foi dada a certeza de pleno entendimento de suas consequências". E seria mesmo preciso?

MANOBRAS NO TRANSPORTE — O que atinge diretamente o setor de transportes, na verdade é pouco. Mudanças pouco substantivas são encontradas no ISTR redistribuído entre a União, Estado e Município mas calculado e cobrado na base dos mesmos 5% anteriores.

A publicação especializada *Legislação nos Transportes*, da Editora TM, detectou uma sutileza que poderá,

no futuro, esquentar ou reativar a discussão em cima desse imposto. É que, o pacote, mudou o nome do Imposto Sobre Serviços de Transporte Rodoviário de Cargas, para simplesmente Imposto Sobre Transportes.

Imagina o editor de *Legislação nos Transportes* que a manobra tem o objetivo claro de pegar em suas malhas também as empresas que transportam seus próprios produtos (as de carga própria). Vale lembrar que tais empresas, até agora, livraram-se desse tributo alegando, e ganhando nas decisões do Supremo Tribunal Federal, que sua atividade não poderia ser definida como de prestação de serviços.



Thiers Fattori Costa, porém, mostra-se cauteloso diante da possível mudança provocada pela sutileza gramatical. "O assunto volta a ser discutível, mas não sei se muda de fato, porque aí há uma evidente manipulação de palavras para obtenção do benefício e, as empresas de carga própria não deverão aceitar o fato passivamente, comenta.

Outra modificação de peso no ISTR ficou para a categoria dos caminhoneiros autônomos que, a partir de agora, estarão isentos do recolhimento do imposto, mesmo quando sub-contratarem os serviços de outro autônomo. Essa categoria, hoje pouco representativa no contexto da frota nacional, tira daí um benefício razoável.

Seus líderes, no entanto, de certa forma, ainda curtindo uma ressaquinha das festas de fim-de-ano, no início de janeiro não tinham uma idéia precisa dos efeitos da medida.

Entre esses mal informados, estava o presidente da Federação de Condutores Autônomos de Veículos Rodoviários do Estado de São Paulo (Fecavresp), José Fioravante, que chegou a falar à reportagem de **TM** por alguns minutos até admitir o que a repórter já estava sentindo.

"Ainda não fiz estudos e, assim, não tive a oportunidade de analisar mais a fundo", capitulou Fioravante. De qualquer maneira, ele opinou que a isenção do ISTR é boa para os caminhoneiros.

Impossível foi colher outras impressões entre as lideranças da classe. A ABCAM (Associação Brasileira de Caminhoneiros), aparentemente acompanhando o ritmo da indústria de cami-

nhões, entrou em férias coletivas durante as festas.

Já o presidente da NTC, Thiers Fattori Costa, que interrompeu suas férias para conceder uma entrevista a **TM**, acha que a medida foi equivocada e irá gerar apenas um "buraco" na receita desse arqui-sonegado imposto.

"Eu entendo que uma das razões que levou o Estado a isentar o carreteiro, foi

justamente a mesma que levou a Receita Federal a livrar-se desse imposto: fiscalização muito difícil”, explica o empresário

Thiers, no entanto, acha que o ISTR, além de ser devido por todos, empresas ou caminhoneiros, lança alternativas que, no seu entender, poderiam evitar a evasão. “Primeiro, acho que o usuário deveria contratar o carreteiro somente através da empresa, ou então, dos próprios sindicatos de autônomos”, explica.

Nessa proposta, o presidente da NTC enxerga, inclusive, um fortalecimento muito grande para os sindicatos, além de um recolhimento mais regular, pois seria muito mais fácil fiscalizar cento e poucos sindicatos do que milhares de autônomos.

MAIS ABRANGENTE — Em resumo, parece uma incógnita a mais, deixada pelo pacotão. Não se sabe o quanto as poucas modificações e a transferência de arrecadação para Estados e Municípios, poderão ajudar a moralizar, ou desmoralizar mais ainda este imposto. O mesmo, porém, não ocorre com a transformação da TRU em IPVA (Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores) e sua transferência para a esfera Estadual. “Pagar para a União ou para o Estado, tanto faz. O importante é que a alíquota não seja diferente entre um e outro”, analisa o presidente da NTC.

Com o IPVA, imagina, o transporte poderá tirar maiores proveitos, desde que os governos estaduais usem o arrecadado para a melhoria de sua rede de estradas. Thiers, no entanto, reclama uma diferenciação de alíquota entre o caminhão e o veículo de passeio. “Os caminhões profissionais, de carga, deveriam estar ainda isentos de pedágio”, completa ele.

O novo IPVA, por outro lado, passa a não ser preocupação apenas dos proprietários de veículos rodoviários, se vingar a lebre levantada no Rio de Janeiro por Oswaldo Farias, Coordenador de Arrecadação da Secretaria da Fazenda. “Enquanto a TRU contemplava apenas veículos rodoviários, o fato gerador do IPVA é a propriedade de veículo”, argumenta ele.

Assim, para o coordenador do fisco, passam a ser atingidas também as embarcações, o que não agradou muito os armadores cujas empresas têm sede no Rio de Janeiro. Mas, em que faixas de alíquota o IPVA poderá atingir os barcos, Oswaldo ainda não sabia. Pondera, contudo, que o governo do Estado, com plenos poderes sobre o tributo, poderá arbitrar as alíquotas tendo em vista a finalidade dos veículos. A tese, por enquanto, não passa de uma ilação “carioca” e, portanto, poderá não pegar no restante dos estados brasileiros. Até porque, no âmbito do Estado, as isen-



ções dadas num e noutro deverão correr ao bel prazer de fatores sócio-econômicos-políticos (esse último com muito mais peso), não valendo mais a tabela da TRU federal.

ONDE MORA O PERIGO — De todos os estilhaços lançados pelo pacotão, para os empresários, como para Thiers Fattori Costa, da NTC, os mais significativos são os do Imposto de Renda.

E, a preocupação, no caso do empresário Thiers, nem mesmo refere-se às mínimas medidas específicas para o setor de transportes, resumidas, basicamente, à redução de 1,5% para 1% do imposto retido na fonte, no caso de caminhoneiros autônomos pessoas físicas e extinção do carnê leão para os mesmos.

Aliás, para essas medidas os líderes da classe de caminhoneiros tinham já o que dizer. José Fioravante, da Federação Paulista, achava que a redução em nada ajuda. “Ele vai acabar pagando a mesma coisa, de qualquer maneira, via outros tributos e taxas”, previa o líder. E, com relação ao carnê Leão, acha o dirigente que descontar na fonte é mais vantajoso do que declarar anualmente, “porque o caminhoneiro não sente o desconto”.

Já o presidente da Associação dos Carreiros Transportadores de Veículos (ACTV), Justo Mascarenhas abriu o verbo a favor da dispensa do carnê e da redução da porcentagem de retenção. “Gostamos da redução, evidentemente”, afirma.

O maior perigo do pacote, todavia, para Thiers Fattori Costa, não residia aí, mas nas medidas mais amplas destinadas a corrigir os rumos da economia.

“Isso em parte, na medida em que, apesar de haver punido brandamente os investimentos especulativos, o governo não privilegiou, de outro lado, os investimentos produtivos”, resume o presidente da NTC. Em sua opinião, é preciso um estudo mais apurado para saber, ainda, se realmente o governo não acabou punindo o lucro indiscriminadamente, ao taxar os ganhos de capital acima de 20 mil ORTNs com alíquotas maiores.

“Desconfio que o número de empresas atingidas será bem maior do que as duzentas que andam divulgando por aí. Mas, além disso, punir o lucro é punir a competência. Isso gera inflação e impede o crescimento”, vaticina Thiers.

No setor de transportes, os reflexos da maior taxaço do Imposto de Renda, segundo imagina o empresário, poderão desestimular, novamente, o vital e necessário investimento em frota, por exemplo. E, a reboque dele, um verdadeiro colapso no já afogado transporte rodoviário de carga.

Esse desestímulo mais os estilhaços menores, lançados pelas novas medidas econômicas sob a denominação de “Imposto de Renda”, poderão fazer o pacote navegar para um lado e a economia para outro. Mas, como em toda incógnita, poucos sabem esse rumo. O real conteúdo deste presente de final de ano, só será realmente conhecido durante 1986, ou mais tarde.

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

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

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

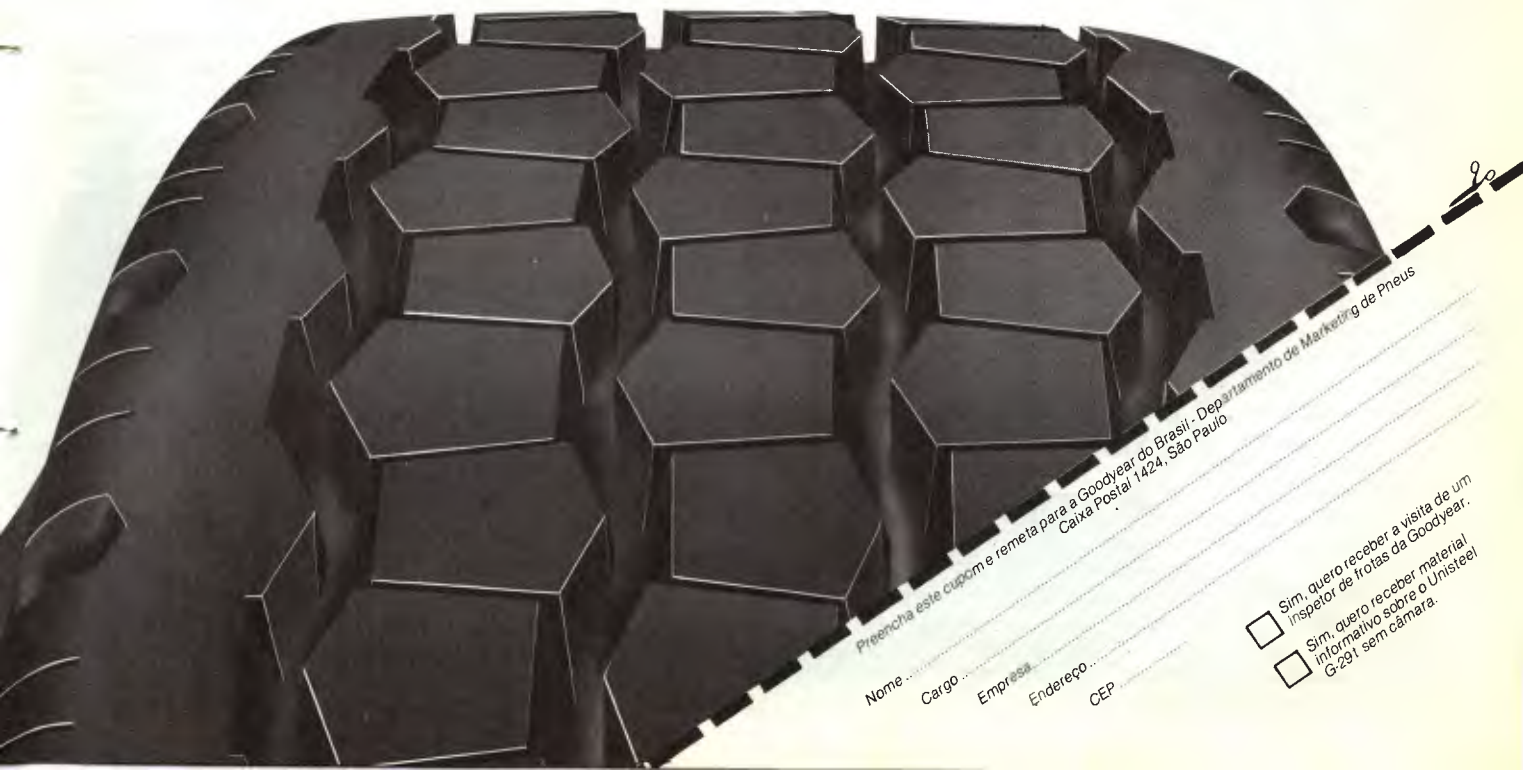
Tudo isso junto significa maior capacidade de carga útil,
maior estabilidade, melhor dirigibilidade e menor custo
por quilômetro rodado.

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

GOODYEAR

Lider mundial na tecnologia de pneus.

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



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

Nome
Cargo
Empresa

Endereço
CEP

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



SÃO PAULO - MANAUS

Viagem pelas trilhas da aventura

Fugindo às rotas normais, várias empresas usam os caminhos mais inóspitos para chegar a Manaus, pelo rio Madeira ou pela BR-319. Acompanhe conosco essas rotas

A quase inexistência da cabotagem entre Santos e Manaus, bem como o asfaltamento da BR-364, em condições razoáveis de tráfego, podem ser consideradas as duas razões principais para a atuação do ro-ro entre Porto Velho e a capital amazonense. Embora o sistema entre Belém e Manaus tenha uma intensidade de tráfego regular, algumas transportadoras — entre elas, a Araçatuba — preferem ter uma ligação através de Porto Velho, pela maior simplicidade da operação. Destaque-se, entretanto, que o ro-ro entre Rondônia e o Amazonas, em sua parte portuária, pode ser qualificada como “na base da improvisação”.

Na parte rodoviária — são 3 240 km de São Paulo a Porto Velho —, os problemas são mínimos. O único senão fica creditado ao posto de fiscalização da Secretaria da Fazenda de São Paulo, em Presidente Epitácio, onde um caminhão com carga fracionada tem que suportar até três horas de demora, em longas filas, para que os funcionários carimbem as notas fiscais. Mesmo sabendo que se tra-

ta de mercadoria em trânsito, com destino a Manaus. Fora isto, até Porto Velho, sobra apenas a obrigatória, e incômoda, convivência com a miniatura de acostamento ao longo da 364, que mal dá para estacionar um “fusquinha”, em caso de necessidade.

A partir de Rondonópolis, entretanto, as dificuldades aumentam e a carestia afeta a todos os motoristas. Um refrigerante custa Cr\$ 3 mil, uma cerveja (nem sempre gelada) oscila entre Cr\$ 12 e Cr\$ 15 mil e um prato feito, o famoso peéfe, nunca sai por menos de Cr\$ 25 mil. Considerando que os motoristas recebem uma diária de apenas Cr\$ 44 mil, em média, pode-se ter uma idéia da penúria. Dormir, no caso, somente no próprio caminhão.

VANTAGENS DO MADEIRA — Independente do fator quilometragem por terra, a opção pela utilização de Porto Velho, para cargas destinadas a Manaus e Boa Vista, principalmente, se justifica pela navegabilidade segura do Madeira, onde os índices de acidentes alcançaram, em 85, o percentual mínimo de 0,02.

Operando o ro-ro no Madeira, por enquanto, somente a Amazonav, de Manaus. A frota da empresa é constituída por 11 balsas com capacidade nominal de 1 000 t, mais 10 empurradores equipados como motores Scania, de 270, repotenciados para 290 HP. São duas frequências semanais. As quartas e sábados, descendo o rio, numa viagem que dura, em média, quatro dias. E, às terças e sextas, de Manaus para Porto Velho, com uma semana de duração, em razão da correnteza do rio.

“Desde 1980, ninguém procurou renovar a frota de embarcações, em toda a região Amazônica”, explica Alcy Hage Cavalcante, diretor da Amazonav. Acrescentando que, com o sucesso da opção, Cavalcante promete, a partir deste mês, oferecer uma terceira frequência semanal, nos dois sentidos, além de pensar, a médio prazo, em ampliar e renovar

sua frota. Cada balsa, de 60 metros de extensão, comporta 16 carretas ou truques, mas, em caso de necessidade, os 290 HP de potência dos motores suportam combóiar até duas balsas.

Se existem vantagens, fator tempo e segurança, alguma coisa está





Pelo Madeira, até Manaus, somam-se 1 300 quilômetros sem sinalização alguma e o cansaço de 76 horas de viagem. No sentido inverso, é pior: os comboios levam 161 horas para vencer a correnteza do rio

sendo necessária no Madeira. O rio apresenta cinco passagens consideradas críticas, na opinião do diretor da Amazonav: Uruá. Mar-

melo, Baianos, Cintra e Pombal. Com o rio seco, na época do verão, o leito permite um calado de apenas 2,20/2,30 m, enquanto que, no inverno, este calado chega aos 14 m. Aliás, na Amazônia existem apenas duas estações climáticas. O verão, época das secas, e o inverno, com as chuvas que começam em dezembro e vão até fins de março.

Com uma precária sinalização visual — a noturna não existe ainda — o Madeira requer alguns cuidados, principalmente nestas cinco passagens. Segundo Alcy Hagge, com cerca de Cr\$ 900 milhões, a Portobrás teria condições de instalar um sistema perfeito de sinalização e balisamento, agilizando a navegação entre as duas capitais.

A este respeito, o engº Antonio Nelson Netto, superintendente da Ahimoc — Administração das Hidrovias do Amazonas — declarou recentemente, em Porto Velho, que “a Ahimoc deixou de ser um escritório de serviços da Portobrás, para se tornar um órgão operante”. Com uma dotação orçamentária da ordem de Cr\$ 7,5 bilhões para 86, para obras em todo o Amazonas Ocidental, o superintendente pretende fazer o balisamento do Madeira logo nos primeiros meses deste ano.

Estão programadas, ainda para este ano, a construção de uma rampa de embarque em Manaus e a continuação das obras do novo cais de Porto Velho. Em

Manaus, há somente uma rampa, da Di Gregório, que faz o serviço carga/descarga. Mesmo assim, com tempo limitado. Somente três horas de operação por dia, para cada empresa operadora. Apenas na implantação e manutenção da sinalização quilométrica do Madeira e adaptação do balisamento aquático ao nível máximo das águas, serão dispendidos Cr\$ 750 milhões.

O diretor da Amazonav afirma que “a Portobrás só tem cobradores”. Uma balsa, com 60 m de extensão, mais o empurrador, com 12 metros, paga Cr\$ 420 mil diários de taxa de atracação. “A taxa de capatazia é de Cr\$ 3018 por tonelada, de acordo com o manifesto de carga”. Mas, segundo os técnicos, a capatazia já está querendo “entrar na boca”. Alcy Hagge destaca que “nós, armadores, não temos nada com que nos preocupar com os terminais de carga. Esta é uma atribuição da Portobrás. Mas, mesmo que tivéssemos terminais próprios, teríamos que pagar as mesmas taxas”.

Na tarde de quinta-feira, inicia-se a viagem Porto Velho-Manaus sob um sol tropical e temperatura de 36 graus. Um sofrimento, porque algumas horas são



perdidas à espera da inspetoria da Marinha. Embarcadas oito carretas, sendo três isotérmicas, duas cegonhas, dois truques e quatro tocos. Todos com cargas para Manaus e Boa Vista. Na balsa, os primeiros contatos entre caminhoneiros e tripulantes.

Redes estendidas sob os veículos, todos se preparam para a monótona viagem que vai durar quase quatro dias. As águas barrentas do Madeira são emolduradas pelos restos da selva amazônica. Sim, porque a Hiléia original deu lugar aos inúmeros garimpos de ouro que fazem de Rondônia um dos estados recordistas em custo de vida.

Descendo o rio, o comboio navega mais longe das margens, aproveitando o embalo das águas, embora serpenteando-o a todo instante, para evitar os bancos de areia ou lama. Rio de aluvião, agravado pela ação predatória dos garimpeiros, na lavagem das barrancas, o Madeira apresenta, pelo menos até a região de Calama, na divisa com o Amazonas, uma considerável quantidade de material em suspensão. Um litro de água, apanhado à saída de Porto Velho, apresentou na manhã seguinte, depois de decantado, cerca de 1/3 de lama. E, o navegar no meio do rio poupa a todos o suplício de ser o alvo principal das mutucas e carapanãs, ferozes e sanguinolentos insetos da região. Conforto que os que sobem o Madeira e têm que navegar mais às margens não conseguem, a não ser com o uso de repelentes. Em Porto Velho, quando o produto está em falta, os farmacêuticos aconselham que se tome Complexo B, “porque o suor adquire um cheiro característico, que afasta as carapanãs”.

Viagem sem escalas, chuva direta deste Calama até o Paraná da Ana, já no rio Negro, proximidades de Manaus. À noite, viagem no escuro. Somente duas lâmpadas comuns, verdes, servem de luzes de navegação.

À exceção da cozinha, situada na popa do empurrador, nenhuma outra luz pode ser acesa. Para corrigir o rumo e orientar-se, o timoneiro usa um pequeno holofote, conferindo a rota. A bússola é, praticamente, um objeto ornamental. “Aqui, nós navegamos pelo instinto”, disse um tripulante.

Com 30 anos de de navegação fluvial, José Bezerra, comandante do empurrador Hagge I, da Amazonav gaba-

se de não ter tido ainda nenhum acidente. Durante as três noites gastas na viagem, seu turno de timão ia até o amanhecer. Como companhia, uma garrafa de café e a vigília constante.

No preço do transporte da carreta, já está incluída a refeição do motorista. Alimentação farta, quando o tempero de dona Begna, a cozinheira, nos faz abrir o apetite para o almoço às 11 horas e o jantar às 17. Predominância do frango, feijão com jabá e abóbora ou caldeirada de carne de boi. Durante a viagem, d. Begna não tem descanso. Às cinco já está fazendo o café, às nove começa a preparar o almoço, às três já

Pra deixar seu diesel você troca a bateria, coloca turbina

Se você acha que regular a Bomba Injetora sai caro, compare com os outros custos que você tem. E pode ter.

A Bomba Injetora faz a distribuição do combustível que vai para a câmara, no momento certo e na quantidade adequada para uma perfeita queima. Ela funciona como um verdadeiro coração do motor do seu diesel, sendo responsável pelo seu desempenho, economia e durabilidade.

Por isso, é um equipamento que precisa estar sempre em perfeita ordem, para que você não tenha prejuízos com atrasos ou paradas imprevistas na estrada.

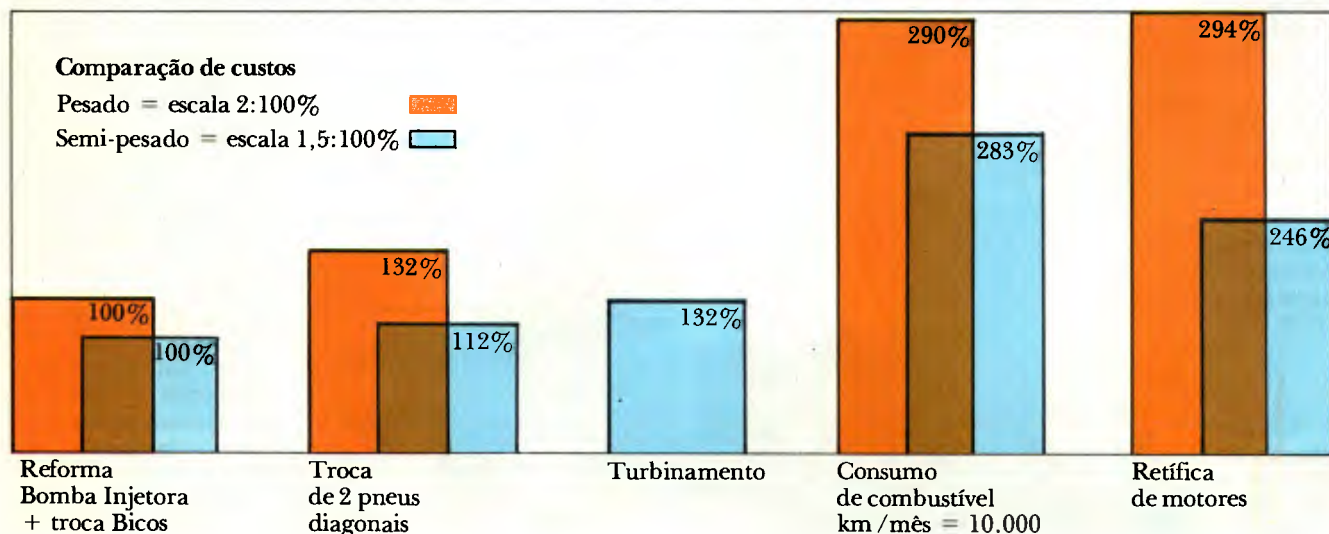
O custo de uma boa regulagem não é tão grande quanto você imagina. Veja uma comparação com outros custos do seu diesel:

Uma boa regulagem é tão importante que só deve ser feita por quem entende de diesel.

É a Bosch quem fabrica a Bomba Injetora do seu diesel. Então, só especialistas treinados na própria Bosch são capazes de realizar uma perfeita regulagem de todo o sistema, para que ele mantenha toda a sua qualidade.

Vá ao Serviço Autorizado Bosch. Você ainda pode ter certeza que o seu diesel vai ser tratado com ferramenta apropriado, para o mais preciso diagnóstico. E que as peças de reposição serão sempre originais Bosch, ou seja: as únicas especificadas dentro de normas para apresentarem um elevado desempenho no seu diesel.

Além disso, você terá uma garantia de 6 meses ou 10.000 km, válida em todo o território nacional.



Fonte: revistas "Transporte Moderno" e "Caminhoneiro".

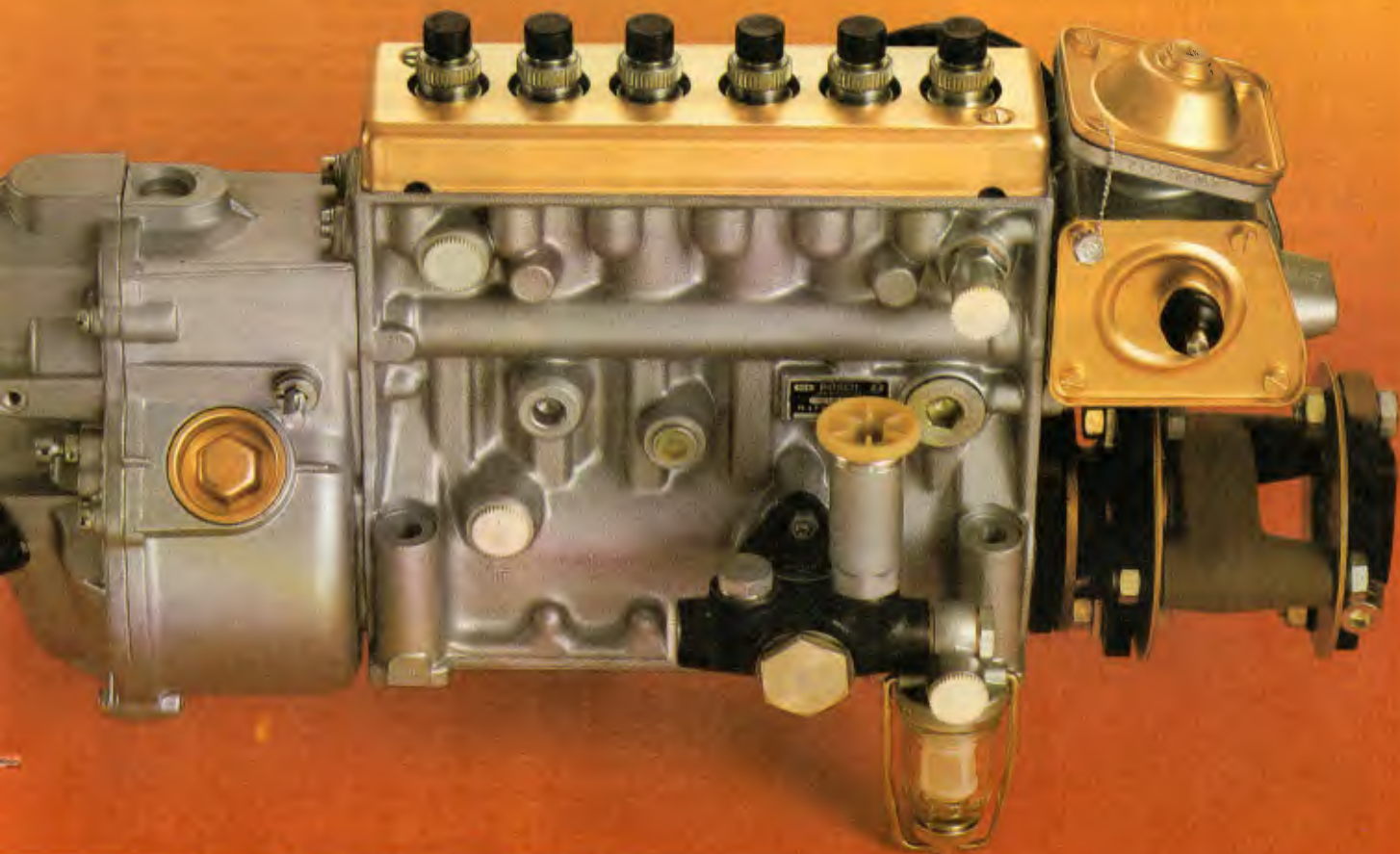
E na Bomba,



BOSCH

Só Bosch pode substituir Bosch.

**esel em ordem,
os pneus,
na, abastece, licencia.**



não vai nada?

Rede Nacional de Serviços
Autorizados Bosch.



cuida do jantar e à noite, por volta das 10 horas, retorna ao trabalho para preparar a ceia da tripulação.

Durante a viagem, o passageiro tem duas opções. Dormir na rede, ao embalo das marolas do Madeira ou participar dos bate papos entre os motoristas, regado a uma cervejinha em lata ou uma cachacinha com limão.

Com as primeiras chuvas anunciando o inverno, já se nota, a partir de Manicoré (Amazonas), as primeiras "baronezas", pedaços de terra com vegetação que se soltam das margens, flutuando. Alguns tocos também descem o rio, mas sem perigo para a navegação.

Na chegada a Manaus, o encontro das águas. O contraste entre as águas pretas do rio Negro e o amarelo barrento do Solimões, que passa a chamar-se Amazonas. Depois de uma rápida estiagem, a chuva volta a cair, retardando o descarregamento da balsa.

A rampa de desembarque, pequena e íngreme faz quase que um "vê" em relação à margem de atracação. Fazendo com que quase todos os veículos desembarcados arrastassem a traseira, requerendo muita habilidade por parte dos motoristas. E coragem.

São 1 300 quilômetros de água. Das 10,30 horas de quinta-feira às 15 horas de domingo, num total de 76 horas de navegação, a uma velocidade média de 17 km/h. No trajeto inverso, o comboio não atinge os 8 km/h.

MAIOR AÇÃO – Tanto os armadores como todos os elementos ligados ao setor reivindicam uma atuação mais objetiva da Portobrás, principalmente, no que diz respeito a uma melhor adequação dos terminais das duas capitais. Para se ter uma idéia, na movimentação de carga em Porto Velho, somente no mês de janeiro, deverão ser desembarcadas ali cerca de 10 mil t de cimento, de um único cliente. Apenas o Expresso Araçatuba, segundo Os-



Falta de terminais adequados prejudica operação

waldo Xavier Dias, gerente da filial em Porto Alegre, opera um volume de cerca de 600 toneladas/mês, via roll on-roll off com destino a Manaus.

Porém, com as providências anunciadas por Antonio Nelson Netto, a navegação no Madeira ganhará novo impulso, esperam todos. A agilização do sistema, diminuirá o tempo de viagem, além do incremento na segurança do trajeto e a capacidade útil de transporte.

Na transatoleira, BR-319, uma maratona para vencer 600 km de água e lama

Depois da monótona, mas, pelo menos, tranqüila viagem pelo rio Madeira, um retorno digno de pioneiros. De Manaus a Porto Velho por "terra firme", através de estafantes 948 quilômetros da BR 319, uma ex-estrada que acabou no último inverno, engolida pelas águas.

Aliás, a estrada sempre teve problemas para suportar carregamentos, tanto assim, que a permissão de trânsito admitia apenas 4 toneladas, para tentar não comprometer aquela casca de asfalto minada de água por todos os lados.

Para completar a viagem, qualquer motorista tem de apresentar três qualidades essenciais: uma boa dose de paciência, grande resistência para suportar desconfortos e, principalmente, muita disposição para enfrentar atoleiros. Os próprios motoristas, lembram que "para se dar um jeito na 319, só se o governo fizer uma ponte ligando Castanho e Humaitá", para que cesse o drama com os atoleiros.

Melhor definindo, uma tarefa completamente impossível se se sabe que entre as duas cidades estão 600 quilômetros de angústia enlameada. Na realidade, de Castanho, distante 120 km de Manaus, até Humaitá, na fronteira com Rondônia, distante 200 km de Porto Velho, o atoleiro é um só. Isso quando o leito da rodovia não se transforma em um rio, delimitado pelos arvedos maiores das margens do caminho.

Para se ter idéia, toda essa penúria que acompanhamos tinha por objetivo transportar apenas 1 000 kg de carga. Para não afundar nos atoleiros um L 608 D, numa viagem que começou na tarde de uma quinta-feira para, depois de varar a sexta e o sábado, ser concluída apenas na tarde de domingo. Um suplício de setenta horas de incertezas, sessenta das quais em meio ao lamaçal.

Até Castanho, ainda perto de Manaus, tem-se a impressão que o diabo não é tão feio quanto se pintou. Uma euforia de 120 quilômetros. Só. Porque daí em diante, reza e torcida se pratica em cada instante. Ora para não cair em eventuais buracos escondidos sob a água, ora para solidificar um pouco a massa, porque do estado do piso depende o tempo de viagem. As condições particulares da BR-319 mudam até as unidades normais: em certos trechos conta-se a rodagem em horas, ou dia, por quilômetro.

Neste Brasil amazônico, porém, a moleza é suada. Tanto que, nos 120 km até Castanho, aproveitando-se o melhor trecho da BR-319, a velocidade média não excede os 40 por hora. E com fé.

Para tentar recolocar os músculos no lugar, à noite, os motoristas tentam recobrar as forças no "hotel" de Castanho. Quinze quartos de três camas cada. É de se imaginar o sufoco quando a massa de hóspedes resolve disputar o banheiro único do lugar. Salve-se quem puder. Fora isso, o de menos: sem toalhas, nem lençóis e tampouco travessei-



Nas rampas, a penúria das carroçarias, dos pneus, da suspensão...

ros. Uma briga só a mais, e à tapa, porque a outra era contra os insetos.

SOLIDARIEDADE

Mas, pela manhã, tudo vira conversa para contar depois, divertidamente. Principalmente pelo roubo da "diária", fixada em Cr\$ 40 mil e que não incluía sequer um café requeimado. "A gente fazia, mas ninguém tomava", explica o "taberneiro", ainda reclamando do desperdício que havia.

Voltando ao marítimo, e à lama, reclamam os motoristas que "a rodovia nunca deveria ter sido construída". As lamúrias ajudam a enfrentar os constantes pesadelos, e o alívio fica por conta de trechos, nunca superiores a cem metros, onde "até que dá para ver que existe um resto de asfalto" e que vão separando os milhares de atoleiros.

Quando a 'coisa' engrossa, o jeito mesmo é apelar para a solidariedade. Já no quilômetro 200 as circunstâncias levam o motorista Elias Moreira de Oliveira a se unir a um grupo que dividirá, daqui para frente, as tristezas dessa aventura. Somam-se ao comboio uma Gurgel, uma D-10, um Fiat e um Voyage, que vão se auxiliar mutuamente e freqüentemente.

Com a chuva caindo sem parar, os dois lados da pista recheados de igarapés, marinho de primeira viagem se assusta. São 600 km de dificuldades. Agarrados ao comboio, e à estrada, mais dois ônibus da Viação Marlin e um Mercedes 1113. Para se desvencilhar dos mais tenebrosos atoleiros só com a ajuda de trator. Foi o que aconteceu no km 300, quando uma Patrol da Construtora Queiroz Galvão salvou o comboio inteiro, inclusive uma outra D-10, que há dois dias esperava por socorro.

Para se precaver dessas "infelicidades", a maioria dos corajosos motoristas, que se arriscam a tomar a estrada vão "armados" de machados, bolachas e mantimentos para enfrentar os agarramentos. Nos lamaçais comuns, é tirar os sapatos, arregaçar calças e amassar lama, nesta estrada do "milagre brasileiro".



Sobre as balsas, a improvisação leva os motoristas manobras perigosas

No mais, principalmente quanto à comida, todos ficam pasmos, o único rango disponível é a carne seca, que não liga para calor e nem para a umidade. Para quebrar a monotonia, fura o radiador do 608. Nenhum problema, água aqui é que não falta. E, para não descer do carro tão pouco assim, os limpadores de pára-brisa também estavam quebrados, dois pneus dianteiros rodando por verdadeiro milagre e ainda faltando macaco e chave de roda.

Mas, por mais incrível que possa parecer, conseguimos chegar a Humaitá, cobertos de lama da cabeça aos pés e, para completar (nada mais justo), a recepção do hotel Meire nos obriga a tomar um banho antes de arranjar hospedagem. Depois de Humaitá, apesar de incontáveis buracos na pista, graças ao fantástico contraste, o resto da



Em certos trechos, caminhões deviam ter bússola

BR 319 nos parece uma verdadeira autopista, no melhor estilo europeu. Sinceramente.

NÃO É A PIOR — Se a BR 319 tem sua "coleção de problemas", a Manaus-Boa Vista tem muito mais. Flávio Guido dos Santos, motorista autônomo, dono de um Mercedes 2213, amazonense de 38 anos e sete transportando carga geral para Boa Vista diz que, dos 762 km de extensão da rodovia, apenas 40 são asfaltados, na chegada à capital de Roraima. "Asfalto ruim, em péssimo estado

de conservação e sem nenhuma sinalização".

O tráfego, em toda a estrada, só é permitido para veículos de até 10 t, mas, "lá no km 250 o pessoal da Mineração Taboca roda com carretas de até 40 t, carregando cassiterita", explica Flávio Guido.

"Manaus-Boa Vista faz a BR-319 ficar parecida com autopista européia"

"Se acham que a viagem Manaus/Porto Velho, por rodovia é uma aventura, a de Boa Vista é aventura e meia — explica — porque já gastei 12 dias para ir de Manaus até lá. Teve outra ocasião em que, numa viagem de ida e volta, fiquei 28 dias na estrada".

Flávio Guido acha que, se não for possível o asfaltamento da rodovia, que, pelo menos, o Ministério dos Transportes deveria melhorar as atuais 56 pontes, todas de madeira e sem quase nenhuma segurança. "E, que se colocassem balanças para o controle de peso dos veículos". Outro problema grave, segundo o motorista, são os constantes "achques" do pessoal da fiscalização do Estado do Amazonas, no km zero. Quem não tiver as notas fiscais carimbadas tem que voltar à repartição do DRF, no centro de Manaus, ou "molhar a mão" dos fiscais, com "vinte ou trinta mil, de acordo com a cara do freguês, para a gente passar sem o carimbo".

Mesmo assim, com os perigos da estrada e as "mordidas" dos fiscais, Flávio Guido não pensa em mudar de rota. E, nas férias escolares, seu companheiro constante é o filho, Jacques Denis dos Santos, de 13 anos, com a determinação de seguir os rumos do pai, profissionalmente.

Um programa para poupar 30% de diesel

O Ministério dos Transportes relança o Prodel, um programa voluntário para motivar frotistas e caminhoneiros a cortarem até 30% do consumo de diesel nas estradas

Cerca de dois anos atrás, ainda no governo Figueiredo, circulou pelas entidades de classe e chegou a ser apresentado em alguns seminários e congressos um substancial trabalho técnico sobre economia de combustível. Primeiro fruto do Prodel-Programa Voluntário de Economia de Diesel e Lubrificante, o compacto manual se dispunha a transmitir informações capazes de estimular os frotistas a reduzirem o consumo de combustível.

Elaborado pelo engenheiro Fernando Gonçalves, ex-coordenador de Assuntos Energéticos da Secretaria de Tecnologia e Assuntos especiais do Ministério dos Transportes e ex-diretor de Manutenção da CMTC, numa época em que a NTC chegou a pedir o racionamento do óleo diesel, o estudo acabou engavetado.

O Geipot, no entanto, continuou trabalhando no assunto. Agora, o secretário-geral do Ministério dos Transportes, engenheiro Marcelo Perrupato e Silva, decidiu resuscitar o programa. No final de novembro, veio a São Paulo relançar o Prodel numa reunião pouco concorrida, com algumas entidades de classe, indústrias petrolíferas e revistas especializadas.

CRESCE O CONSUMO — É certo que o aumento da produção de petróleo (hoje, 60% do consumo é nacional) e o aumento das reservas desanuviaram bastante o negro quadro de 1983. Mesmo assim, Perrupato não acredita que o Prodel possa ser descartado. “Já não mais somos tão dependentes em relação ao óleo importado”, reconhece. Mas, quase metade dos US\$ 14 bilhões anuais de importações ainda são de petróleo. A questão que se coloca já não é mais a nossa vulnerabilidade imediata, mas a preservação das nossas reservas e a própria redução dos elevadíssimos custos do transporte. Não podemos esquecer também que o diesel converteu-se no comandante supremo da nossa estrutura de refino”.

De fato (veja gráfico 1), no final de 1984, seu consumo (46% do total) já superava o do álcool e o da gasolina juntos. “A política de contenção do uso através do aumento de preços funcionou bem para a gasolina, mas não para o



Perrupato: preservação das reservas e redução dos custos do transporte diesel”, reconhece Perrupato.

META VIÁVEL? — A situação fica ainda mais dramática quando se constata que o transporte consome

76% do diesel. Desse total, 3/4 (ou 57%) são queimados pelo transporte rodoviário de cargas e o 1/4 restante (19%) pelo transporte de passageiros (ônibus urbanos e rodoviários). “O diesel pesa, em média, 33% nos custos operacionais do transporte por caminhão”, raciocina Perrupato. Como o transportador não pode controlar o preço do combustível, deve ser o maior interessado em reduzir o consumo.” Tal redução é até uma das metas do I PND/NR, revela Perrupato. Com efeito, o plano fala, expressamente, em aumentar os estímulos e investimentos em conservação de energia, aliás, o grande objetivo do Prodel.

Uma meta viável? Para Perrupato, sim. “O transporte rodoviário já economiza, de alguma forma. Mas, sem muita informação e às vezes com a inflação — onde mais vale a velocidade que o custo —, ainda continua adotando prá-

ticas dissipadoras de combustível”, argumenta. Assim, por exemplo, dificilmente, o motorista usa a reserva de potência dos caminhões pesados para trabalhar a rotação econômica, mas sim para chegar mais rapidamente ao destino.

ECONOMIA DE 30% — Com mais ou menos inflação, o governo federal quer alcançar, através do Prodel, já no primeiro ano, uma economia de 13% (veja gráfico 3), para chegar a 30% em 1991. Isso significa redução, no período de 1986 a 1990, de 7 bilhões de litros no consumo de diesel ou ainda Cr\$ 17 trilhões a preços de novembro de 1985).

Se o Prodel atingir, de fato, seus objetivos, haverá, no mesmo período, redução de 123 milhões de barris (135 dias de consumo) nas importações de petróleo — ou US\$ 3,5 bilhões.

Para quem duvida do plano, Perrupato cita o exemplo dos Estados Unidos, onde um programa voluntário de conservação, aplicado a partir de 1975, obteve

Áreas de atuação do Prodel

OPERAÇÃO

- Controle de consumo
- Condução eficiente
- Manutenção adequada
- Carregamento apropriado
- Seleção correta de rotas e horários
- Adequação do tipo de veículo à natureza do serviço

TECNOLOGIA

- Elaboração e validação de procedimento de teste
- Avaliação de acessórios poupadores de combustível

economias de 10 a 50%, dependendo do público-alvo. Ou do Canadá, onde a província de Ontário projeta para 1990 economia de 35%. Ou ainda programas em andamento na França e Suécia, com resultados igualmente alentadores. "Não estamos inventando a roda", argumenta Perrupato.

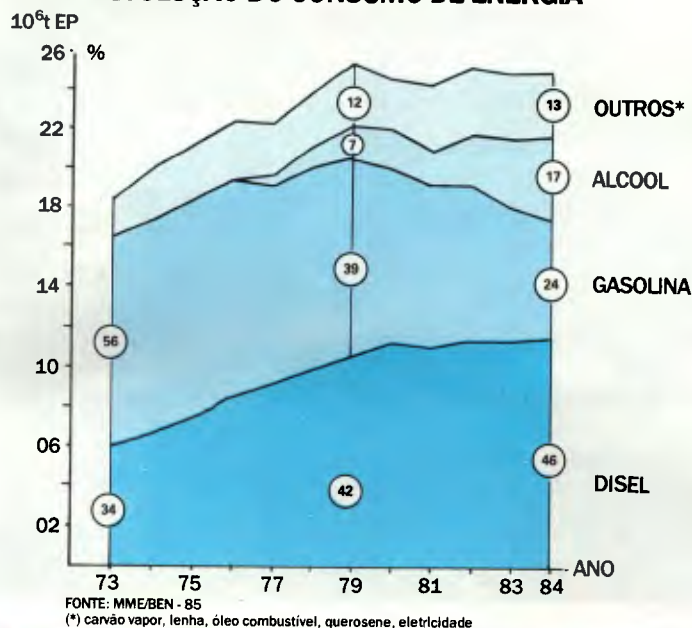
ENCARTES NO PRELO – Para atingir seus objetivos, o governo quer educar

rapidamente motoristas e transportadores, especialmente, nas áreas de operação e de uso de novas tecnologias (veja quadro).

Admitindo-se uma adesão de apenas 50% dos frotistas e caminhoneiros, será possível obter, já em 1986, economia de 10% através da condução mais eficiente dos veículos e de 3% pelo aperfeiçoamento da manutenção", imagina Perrupato.

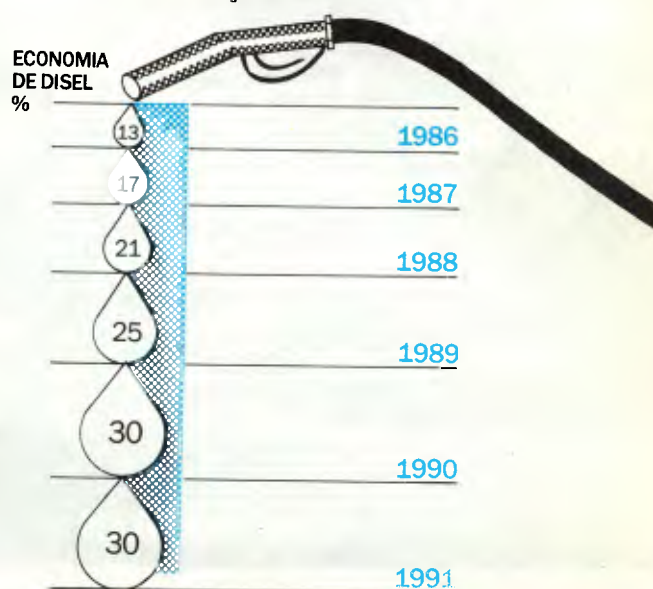
Já no início deste ano, caminhoneiros e motoristas de caminhões serão bombardeados por milhares de encartes contendo instruções sobre direção eficiente, controles de consumo, planejamento de viagens, distribuição de cargas – enfim uma enorme carga de informação. Com ela, os técnicos acreditam que poderão mudar radicalmente os arraigados hábitos dos homens de estrada.

EVOLUÇÃO DO CONSUMO DE ENERGIA



FONTE: MME/BEN - 85
 (*) carvão vapor, lenha, óleo combustível, querosene, eletricidade

METAS DO PROGRAMA DE CONSERVAÇÃO NO BRASIL



QUEBRAR RESISTÊNCIAS, O MAIOR DESAFIO

"O dia que o governo tiver um homem capaz de ensinar o empresário a fazer economia, esse homem já não é mais do governo. Ele é empresário."

Com a frase acima, o deputado Denisar Arneiro encerrava, bruscamente, em 1973, uma audiência com o então ministro das Minas e Energia Shigeaki Ueki sobre economia de combustível. O país vivia o negro período do AI-5 e Ueki julgava-se com poderes para enfiar pela garganta abaixo dos transportadores uma cartilha sobre economia de combustível – "made in England". A corajosa reação de Arneiro, no entanto, acabou abortando tão infeliz idéia.

O episódio mostra que a intenção do governo de impor medidas de economia de combustível às empresas não é nova. Ao mesmo tempo, revela a grande desconfiança dos transportadores em relação a qualquer material escrito vindo de Brasília.

É inegável que, nesses treze anos, muita coisa mudou. Gradativamente, os empresários aderiram a inovações tecnológicas como o pneu radial, o pós-resfriador, defletores de ar ou tacógrafos. Muitos deles já estão descobrindo tam-

bém as vantagens do treinamento. Se antes, direção econômica era quase um luxo, agora, passou a ser uma necessidade.

POR IMITAÇÃO – Tais avanços, no entanto, resultaram muito mais do efeito demonstrativo que de um esforço coordenado. Quer dizer, empresas mais abertas introduzem as inovações e suas experiências, uma vez difundidas boca-a-boca ou pela imprensa especializada, acabam imitadas por outros frotistas.

Dentro desse contexto, o Prodel constitui, naturalmente, um esforço elogiável. Afinal, se Brasília gasta tanto dinheiro em mera promoção política, por que não reservar alguma verba para informações mais úteis? No entanto, o programa vai encontrar em seu caminho pedras maiores do que supõe o governo. A primeira é a própria inflação (de quase 0,5% ao dia), capaz de tornar a rapidez das viagens muito mais importante que qualquer economia de combustível. A segunda é que a "crise do petróleo" já não assusta mais ninguém. A produção interna está aumentando e os preços do óleo caem no mercado internacional. Internamente, a nova política de contenção de preços dos derivados contribui para desestimular a poupança.

MUDAR HÁBITOS – Finalmente, será preciso vencer a pretensa auto-suficiência e até mesmo o baixo nível de instrução de nossos transportadores e carreteiros. Forma-se aí uma cadeia difícil de se romper. Os principais obstáculos são pela ordem, a natural desconfiança em relação aos escritos oficiais, a dificuldade de apreender o que está nos manuais e, finalmente, a falta de motivação para colocar tudo isso em prática. Afinal, um simples folheto, dificilmente, será capaz de mudar, da noite para o dia, hábitos adquiridos durante dezenas de anos de estrada.

Fazer do Prodel um plano de comunicação eficiente é, por certo, o maior desafio a vencer. Felizmente, o país vive agora, outros tempos. As experiências e informações não serão transplantadas da Inglaterra – mas buscadas entre os próprios frotistas e carreteiros locais. Por sua vez, o setor de transportes já não é mais o mesmo de doze anos atrás.

Da capacidade do governo de catalizar as experiências bem sucedidas, sem imposições, e conquistar a colaboração voluntária (inclusive financeira) da iniciativa privada dependerá o maior ou o menor sucesso da difícil empreitada a que se propôs.

(NGR)



MONTADORAS

A hora e a vez dos caminhões pesados

Devido à economia de escala e melhor aproveitamento energético, proporcionados por sua maior capacidade de carga, os modelos pesados arrebatam o mercado

Como todas as atividades-meio, o transporte reflete a situação dos setores primário e secundário da economia. Citar transportadoras estranguladas pelo espantoso acréscimo da demanda de cargas nada mais significa que fábricas funcionando a pleno vapor, procurando deslocar sua produção aos centros de consumo. Ilustrando tal quadro, um estudo do Ministério da Indústria e Comércio concluiu que mais de 80% das mercadorias encontradas nas prateleiras dos supermercados do Norte e Nordeste são produzidas a partir do Estado de Minas Gerais ao sul do País.

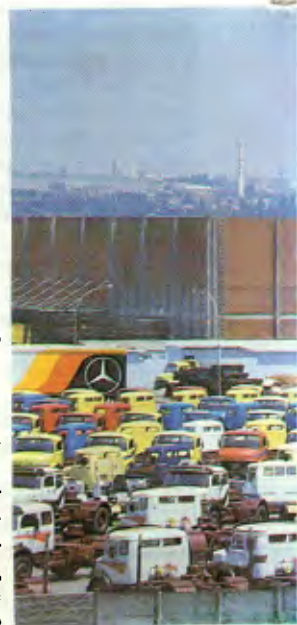
Para o setor de transportes, uma parcela específica das indústrias de transformação torna-se parâmetro de seu status econômico. É, a se julgar pelo ritmo impresso ao maquinário das montadoras nacionais de veículos comerciais, as empresas brasileiras de transporte dinamizaram-se, procuram trilhar os caminhos da eficiência já adquirida em

outros países do mundo e vislumbram uma perspectiva otimista para o ano que se inicia.

Os motivos para tantas conclusões, estão no aumento da produção das montadoras, no perfil desta retomada de crescimento, além das perspectivas de futuro aguardadas pelos fabricantes. Na somatória dessas ponderações, alguns resultados surgem claros: necessitamos de mais caminhões e a composição de nossa frota se altera rumo aos padrões encontrados nas nações desenvolvidas.

O ano de 1985 deixa como marca os melhores resultados de vendas de veículos pesados, já obtidos durante a atual década. Além disso, o antigo temor despertado por este personagem principal do perfil da frota dos países do primeiro mundo, emperrando o crescimento das vendas de unidades médias e leves, desvaneceu-se diante dos promissores desempenhos atingidos por todos os fabricantes.

A VEZ DOS PESADOS – “Em face da economia de escala gerada por sua maior capacidade de carga e rendimento energético, a participação dos pesados nas vendas de veículos comerciais passou de 8%, em 1980, para 14% atualmente. Esses modelos já representam 11% da frota nacional de caminhões e transportam nada menos que 30% da carga rodoviária brasileira”. A declaração de Ake Norrman, presidente da Saab-Scania do Brasil, resume o otimismo reinante entre os produtores nacionais de pesados. Para a Saab-Scania, especificamente, 1985 marcou os melhores resultados desde 1980. “As nossas vendas de caminhões no mercado interno atingiram 3 300 unidades, 24% a mais que em 1984; as vendas de ônibus ultrapassaram 850 unidades, com crescimento de 37%, enquanto comercializamos no país cerca de 1 300 motores pesados diesel, 38% a mais que em 1984”, enfatiza Norrman.



Mesmo com pátios lotados.

Com tais resultados, a Scania brasileira assume a posição de maior mercado interno do mundo para o Grupo Saab-Scania. Além disto, mantém a liderança no setor de caminhões pesados, com 46% do mercado; avança no segmento de ônibus, elevando sua participação para 14% e, também, torna-se a líder do setor de motores pesados, diesel no país, com mais de 50% das vendas internas.

“Um fato preponderante para a obtenção destes resultados é a retirada gradual de caminhões pequenos e médios das estradas, pois este tipo de veículo está sendo mais utilizado para a distribuição nos centros urbanos. O fato levou a uma maior procura pelos pesados, tendência que deve perdurar”, declara Hans Schluempmann, diretor da Divisão Comercial da Scania. “Você pode notar, pelos índices estatísticos, que o maior aumento na produção foi justamente no segmento de pesados”, complementa.

Segundo Mauro Marcondes Machado, vice-presidente de Relações Governamentais e Institucionais da Anfavea, “atualmente, já existe uma defasagem de 200 mil caminhões no país, que deixaram de entrar no mercado, ou pela não renovação das frotas, ou pela falta de expansão, causando, como reflexo, uma elevação geral do peso dos fretes rodoviários nos custos finais dos produtos”.

Um estudo, realizado pela Engenharia de Vendas da Saab-Scania, observa que exatamente 8,5 anos atrás é que ocorreram os picos de vendas de pesados do país. Como a vida útil econômica da

frota nacional de pesados está em torno de oito anos, depois de igual período de recessão, a reposição destas unidades, isoladamente, já é mais que problemática, independentemente, da demanda normal do mercado.



A Volvo precisa exportar para aumentar sua produção

MELHOR DESEMPENHO — Tage Karlsson, diretor superintendente da Volvo do Brasil, descreve o ano de 1985 como “muito oscilante”, começando com grande expectativa o novo Governo, enfrentou sérios problemas com as greves no ABC. Depois, veio o congelamento de preços, culminando, durante o segundo semestre, com a retomada da demanda num nível bastante alto. Isso impediu as montadoras de atendê-la na medida desejada. “De qualquer forma, foi uma recuperação importante do segmento dos pesados, que cresceu 30% nas vendas, em relação ao ano anterior”, afirma Karlsson, enfatizando que a comercialização de caminhões pesados em 1985 superou a de 1977, até então, a maior marca obtida por estas unidades. Tal crescimento, em termos de volume total, significou a venda de 7 450 caminhões pesados em 1985, no lugar dos 5 722 durante 1984.

A Volvo, particularmente, aumentou suas vendas em 50% no mercado interno, passando dos 1 357 caminhões comercializados em 1984 para os 2 025 em 1985, “consequindo uma participação no mercado total da ordem de 27%. Quanto aos ônibus, o crescimento superou a marca de 60%, já que das 309 unidades de 1984, a montadora

registrou a comercialização de 504 unidades em 1985.

“O mercado necessita de muito mais veículos, mas temos uma limitação, que é o nosso compromisso de exportar 30% de nossa produção”, declara

Tage Karlsson. Para o próximo ano, está previsto o acréscimo na produção para o mercado interno entre 10% a 12%, refletindo as 1 200 unidades que a montadora já possui em carteira para exportação. “Por enquanto, não ousamos apostar que exportaremos mais que esse volume e, por causa disso, limitamos a produção em 2 800 veículos para o mercado interno, embora replanejemos a produção oito vezes por ano”. Além do replanejamento, a empresa está negociando com o governo a inclusão de peças e componentes para suprir o contrato com o Beflex, e aumentar a capacidade de produção para o mercado interno.

Caso a estratégia obtenha resultados, Tage Karlsson acredita que a participação da Volvo no mercado total cresça mais alguns pontos percentuais. “É verdade que perdemos a chance de crescer este ano, pois não

tivemos a força competitiva para colocar mais duzentas ou trezentas unidades no mercado interno e fomos limitados por nosso compromisso junto ao Beflex. Sabemos que entramos com esta condição, por isso, vamos lutar e cumprir este nosso compromisso”.

No campo trabalhista, a empresa decidiu diminuir a carga horária de seus funcionários, pois verificou, durante o período de necessidade de aumento da produção, através de horas extras de trabalho, um acréscimo dos acidentes, além de uma menor qualidade nos produtos. A partir de janeiro de 1986, os empregados da produção passarão a trabalhar 43,75 horas semanais, dentro da continuação dos planos estabelecidos para a redução gradual da jornada de trabalho, que já havia diminuído, em julho, de 48 para 46 horas semanais.

O terceiro fabricante de veículos pesados do país, a Mercedes Benz, também sentiu os reflexos da retomada da demanda. No segmento de pesados, especificamente, a empresa alcançou uma participação ligeiramente superior a 26% do mercado total, patamar maior que o dimensionado quando lançou sua nova linha de caminhões. “A comercialização do LS-1932 superou nossas expectativas iniciais”, declara Werner Lechner, presidente da empresa, para quem o oferecimento de uma gama completa de veículos foi o principal componente deste novo



as montadoras não atendem a demanda atual

salto para a marca. "É lógico que os usuários da marca, que não tinham à disposição os modelos pesados, passaram a padronizar sua frota apenas com veículos Mercedes".

Em termos de produção total, a Mercedes Benz cresceu 14% unidades em 1985, comparativamente a 1984. Segundo Lechner, este resultado poderia alcançar o patamar de 24%, caso as greves não houvessem ocasionado paralisações tão prolongadas na produção.

SEM CONTROLE — Os principais executivos das montadoras nacionais de caminhões são unânimes ao eleger como inimigo público número um, a sistemática governamental de controle dos preços, responsável por resultados financeiros pouco atrativos no volume interno comercializado. "Congelar preços em cruzeiros, na prática, torna-se uma redução, pois a inflação continua a crescer. Nós aceitaríamos um congelamento em dólares, que seria real, mas forçar uma defasagem entre o crescimento dos preços e o da inflação é totalmente impossível", declara Tage Karlsson.

"Nós passamos um mau bocado nos primeiros meses de nosso amigo Dornelles, pois repassar apenas 50% do patamar inflacionário para os preços não é viável. Neste sentido, o ministro Dilson Funaro tem mais



Karlsson: congelar preços em cruzeiros é redução

principal delas são os reflexos altamente negativos da política de controle de preços sobre os resultados financeiros da indústria de caminhões, ora provocando prejuízos às empresas, ora tirando-lhes o lucro legítimo e gerador de reinvestimentos, ora inibindo as decisões quanto a novos investimentos", declara Ake Norrman.

Neste sentido, a maior bravata entre a indústria e o governo ocorreu durante o segundo trimestre de 1985, quando as montadoras passaram 108 dias sem reajuste de preços. O período, de 4 de março a 20 de junho, ocasionou uma defasagem de 18% entre a inflação e as majorações dos preços dos veículos. Com a entrada do ministro Dilson Funaro, os reajustes passaram a ser praticados em períodos mensais. Porém, em novembro, as montadoras assistiram ao corte de 50% de seus pedidos de reajuste, ocasionado, principalmente, pelo recrudescimento das taxas inflacionárias.

"A indústria não têm nenhuma vantagem por causa da inflação, 200% anuais é muito mau, 250% é ainda pior, 400% é um desastre, não por causa da indústria, que pode funcionar com uma indexação certa e justa, mas pelo pânico com que, obviamente, o governo vai reagir, como aconteceu em novembro, quando cortaram pela metade a majoração dos preços", analisa Tage Karlsson.

EXPORTAÇÕES — Neste quadro, a exportação de unidades tomou-se uma

saída para que as indústrias alcançassem melhores resultados operacionais. A Scania colocou no mercado externo, durante o ano de 1985, 220 veículos completos e trezentos motores que, juntamente com peças e componentes, geraram uma receita de US\$ 40 milhões para a empresa, contra os US\$ 30 milhões exportados em 1984. Os 1 123 veículos exportados pela Volvo garantiram uma receita de US\$ 38 376, mil durante 1985, volume que, em 1984, totalizou US\$ 24 570, mil.

Além do esforço para exportar, a pouca atratividade dos resultados no mercado doméstico indica, para as montadoras, moderação em seus planos de produção para o próximo ano. No geral, pequenos investimentos são anunciados, elevando a produção das fábricas à sua capacidade total de produção.

Ake Norrman prevê, para o próximo ano, a produção de 5 500 caminhões e ônibus, volume que poderá atingir seis mil veículos, apenas com pequenos investimentos na linha de produção, se assim o mercado exigir.

Da mesma forma, Tage Karlsson declara que "com investimentos da ordem de US\$ 1 milhão podemos aumentar em até 50% nossa capacidade

de produzir veículos, atingindo um ritmo de 21 unidades/dia".

É certo que os dirigentes, administrando uma demanda fortemente acenuada e com perspectiva de perdurar durante um longo período, aguardam novidades na área econômica governamental para anunciarem novos planos de expansão no país.

Lançamentos e retomada da produção marcam o ano para os médios e leves

O crescimento é a tônica do mercado em todos os fabricantes nacionais. Além disso, a preocupação em lançar novos produtos pôde ser sentida, durante o último ano, quando o mercado recebeu inúmeras novidades.

É o caso da General Motors. Após renovar toda a sua linha de comerciais,



Lechner: números refletem a greve



Norrman: pesados são 14% das vendas

feeling, porque é empresário e sabe que sem resultados operacionais uma indústria não pode sobreviver", afirma Werner Lechner.

"Existem dificuldades no setor e a

durante o ano passado, e lançar um novo modelo, a série 40, esta montadora havia aumentado sua produção, computados os dez primeiros meses do ano, em 34,8% no segmento de picapes, além de 8,8% no segmento de caminhões.

Segundo Francisco Satkunas, gerente de Marketing da GM, uma das causas desta retomada do mercado é a abertura de novas rotas de longo curso. "Quando linhas de longa distância são abertas, caso dos novos pólos agrícolas do país, quem irá realizar o trabalho nas duas pontas são caminhões do porte de 11t", declara.



Boihagian: bula feita por clientes

Para responder ao atual mercado aquecido, a GM programa investimentos em suas linhas de produção. "Durante os próximos dois anos, investiremos cerca de US\$ 500 milhões em nossas fábricas", enfatiza Satkunas.

Entre as montadoras de caminhões médios, a Volkswagen conseguiu uma verdadeira proeza: crescer 253,9% de 1980 para cá, atingindo um aumento médio de 10% a 12% ao mês. Para Jorge Boihagian, gerente de Vendas e Marketing, tal crescimento é fruto da política da empresa de lançar os veículos que o mercado está pedindo. "O 6.90 é um exemplo típico, pois a pesquisa para seu projeto e lançamento envolveu 48 empresas transportadoras, fazendo com que o futuro comprador nos indique a bula do produto".

Com a atual capacidade de produção de 72 unidades/mês, em apenas um turno, a empresa já pensa na instalação do segundo turno, que resultaria num acréscimo da produção para o patamar entre 120 e 130 unidades.

Para a Ford Brasil, o ano de 1985 foi marcado por acontecimentos importantes. Entre eles, o lançamento da linha de caminhões Cargo e a modernização da fábrica de caminhões do Ipiranga, na qual investiu US\$ 100 milhões. Embora com um acréscimo de 14% em suas vendas durante 1985, comparati-



Satkunas: investimentos na produção

vamente a 1984, a empresa não conseguiu evitar o prejuízo operacional de Cr\$ 871, 3 bilhões, conforme mostram os dados do seu balanço até setembro, entregue à CVM. "É óbvio que estamos muito descontentes com esse resultado", declarou Edward Hagenlocker, diretor Presidente da Ford, "porque temos produtos de classe internacional e uma posição bastante competitiva no mercado interno. Porém, sofremos o efeito negativo do controle de preços, das elevadas taxas de juros e das interrupções de produção".

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

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

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

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

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



transcol

 **CATERPILLAR**
Seu investimento em valor.

PARA A TRANSULTRA
TODO SANTO
É DE BARRO.



TRANSPORTES FORA DO COMUM QUE
EXIGEM O MÁXIMO DE PLANEJAMENTO,
CONTROLE E CUIDADOS. ESTA É A ESPECIALIDADE
DA TRANSULTRA. UMA EMPRESA
DO GRUPO ULTRA QUE CARREGA DIARIAMENTE A
CAPACIDADE CRIATIVA E PRODUTIVA DO HOMEM.
DESSA GENTE QUE NASCE, VIVE, TRABALHA
E AMA ESTA TERRA. E QUE SABE, COMO
NINGUÉM, QUE É PRECISO MUITO CUIDADO, POIS
O SANTO É DE BARRO. A TRANSULTRA
SABE QUE O CONHECIMENTO POPULAR TEM
RESPOSTAS PARA TUDO.

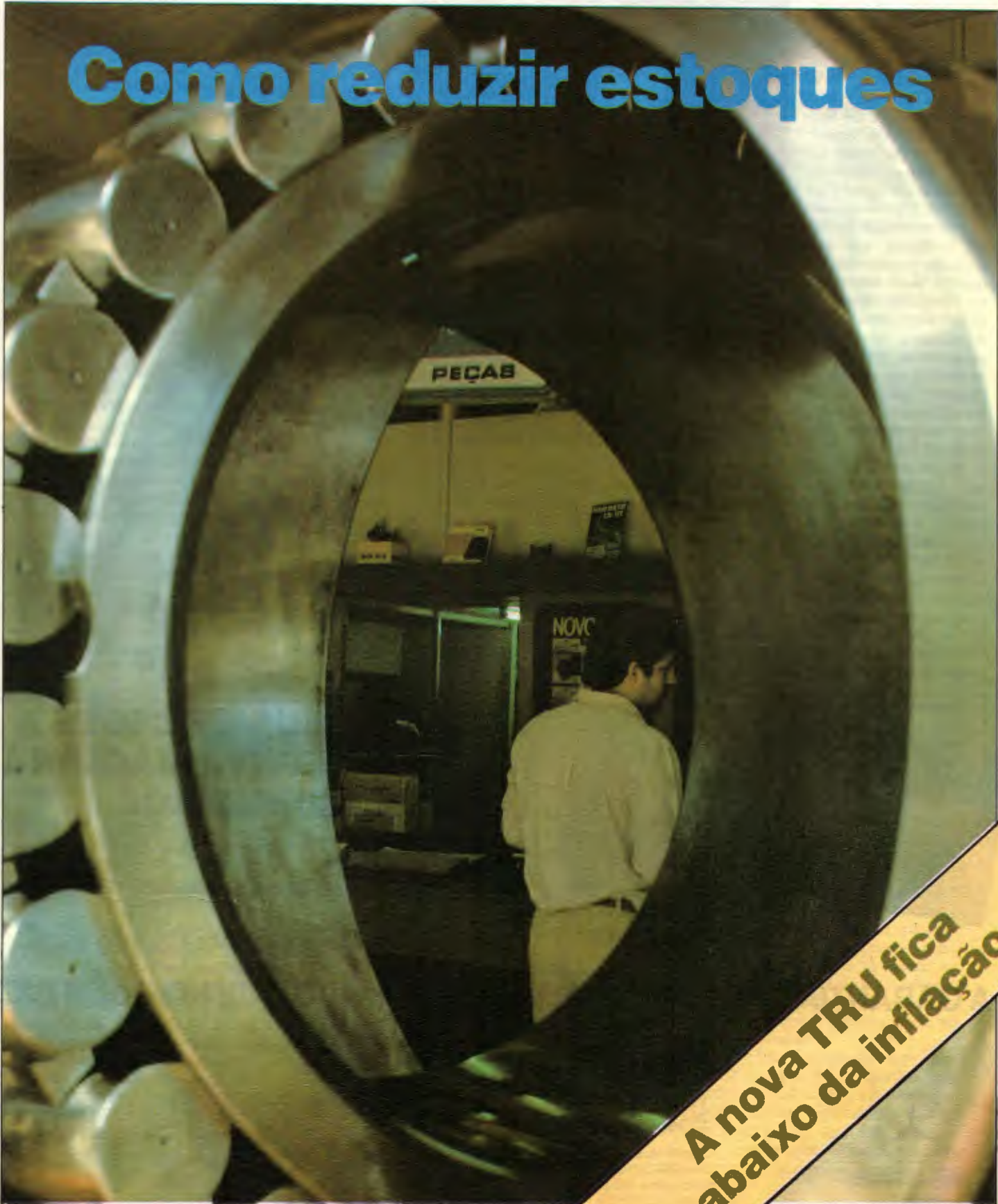
CBB/A/Prolog

U GRUPO
ULTRA

transporte moderno

São Paulo

Como reduzir estoques



A nova TRU fica
abaixo da inflação

PAINEL

Surgem propostas para viabilizar o PND

Maiores articulações entre os setores de energia, transportes, comunicações com os objetivos do I Plano Nacional de Desenvolvimento da "nova república" é a proposta do secretário dos transportes de São Paulo, Adriano Murgel Branco, com vistas ao real desenvolvimento econômico e social preconizado pelo plano.

"A estratégia global do I Plano, em sua primeira versão, desconheceu esses três setores, cuidando somente da infra-estrutura social. A segunda versão incorporou-os, porém não se percebe qualquer articulação maior entre esses segmentos e os objetivos do programa", argumenta ele.

Assim sendo, na área de transportes, por exemplo, o secretário propõe a descentralização, transparência das políticas, modelo de financiamento e eficiência, como suportes para a organização de um plano de metas nesse setor. "No transporte de cargas devem ser deter-



minadas as parcelas de trabalho (medidas em toneladas / quilômetros úteis) que se distribuirão pelos modais hidroviário, ferroviário e rodoviário", define Adriano Branco.

Já no transporte de massa ele acha imprescindível definir a popu-

lação-alvo e os mecanismos de transferência de renda real para os menos favorecidos. "É preciso dar prioridade ao coletivo", afirma, "em detrimento do individual". No setor portuário, prega a ênfase na cabotagem e na sua articulação com os demais mo-

"Impõe-se na área ferroviária o desenvolvimento de terminais, pátios, armazéns, desvios e corredores de integração, que articulem ferrovias entre si como também o rodoviário", define o secretário que é partidário de um ritmo mais acentuado para as estradas vicinais na área rodoviária e de uma rede de aeroportos para aviação de terceiro e quarto níveis.

Em resumo, ou isso ou a estratégia global do PND terminará num gargalo econômico como já se faz sentir. "O setor de transportes participa ativamente da Formação Bruta de Capital fixo, compreende amplo setores da economia, na medida em que emprega milhares de trabalhadores e movimenta milhões de veículos, responde pela maior parcela dos combustíveis consumidos no País e contribui para as exportações de manufaturados", conclui Adriano Branco.

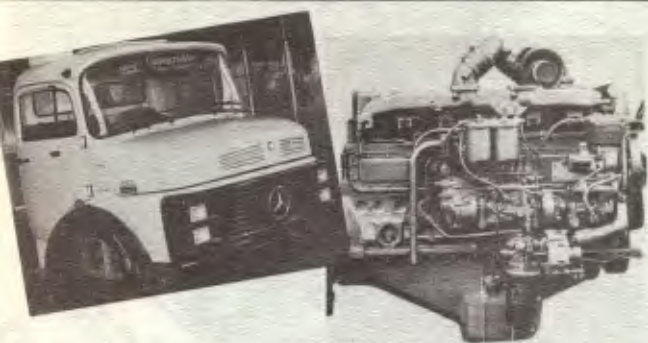
★★★★★

Desde a inauguração do aeroporto internacional de Guarulhos, em janeiro do ano passado, até novembro, as três linhas de ônibus, planejadas e operadas pela Cia. do Metrô transportaram mais de um milhão de passageiros entre São Paulo e Guarulhos.

Os ônibus operam durante as vinte e quatro horas do dia, num percurso médio de 30 quilômetros. Em duas das linhas seletivas, os veículos estão equipados com toilette a bordo, vídeo-cassete, poltronas reclináveis e bagageiros.

★★★★★

Pelo menos em Campinas, a instalação de cofres nos ônibus urbanos, para aumentar a segurança contra os assaltos, deixou de ser uma preocupação exclusiva das empresas operadoras, para se transformar em lei. Apesar de vetada pelo prefeito, a Câmara Municipal da cidade promulgou projeto que torna obrigatório esse dispositivo, em todos os coletivos em circulação na cidade.



FAÇA DO SEU MERCEDES A MAIS LUCRATIVA MÁQUINA DE FAZER DINHEIRO.

- Cabines remontadas
- Motores turbinados e Recondicionados
- Instalação imediata
- Concessionário Mercedes-Benz e Toyota do Brasil

à base de troca

A GARANTIA QUE NINGUÉM DÁ. UM SERVIÇO QUE NINGUÉM FAZ.

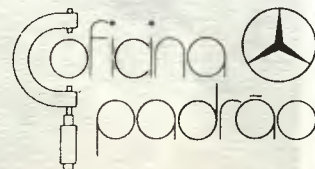
Casagrande

Veículos Ltda.
Grupo Casagrande

Matriz - Avenida Marginal da Via Anchieta, 2521 - Km. 62,2 -
Fone (0132) 30-4311 - Telex (013) 1549 - CEP 11.090 - SANTOS - S.P.
Filial - Rod. BR 116 - Km. 441,5 - Fone: (0138) 21-2499 -
Telex (013) 8028 - REGISTRO - S.P.



Mercedes-Benz
TOYOTA



PAINEL

Sindicato lança consórcio com vantagens para sócios



Um festivo churrasco realizado em meio às obras do futuro "Palácio do TRB" marcou o lançamento do consórcio Setcesp, que será administrado pelo grupo Battistella.

Como principais inovações, o consórcio Setcesp não cobrará fundo de reserva de seus associados, conta-

rará com apenas 36 participantes e terá duração de 18 meses. Além do que serão distribuídos dois veículos por reunião, apenas por sorteio.

Complementar a essa alternativa para veículos, foi lançado, também, o Consórcio Nacional Battistella BRS, para venda de carretas Randon.

Oficinas têm de ser registradas

Um projeto de lei, aprovado pela Assembleia Legislativa do Estado, torna obrigatório o registro, na repartição competente da Secretaria da Segurança Pública de oficinas mecânicas ou empresas congêneres, que realizem desmanche de veículos novos ou usados, com a finalidade de revender peças.

De autoria do deputado Evandro Mesquita (PMDB) a justificativa deste projeto de lei menciona que o grande crescimento de tais estabelecimentos, durante os últimos anos, coincide com a escalada do número de furtos de veículos.

Cosipa inaugura cais próprio para exportação

Foi inaugurado no último dia 13 de dezembro a primeira etapa do cais 1 da Companhia Siderúrgica Paulista, Cosipa, destinado à exportação de produtos siderúrgicos.

Nesta etapa, o cais tem capacidade para exportar 800 mil ton/

ano e possibilitará uma economia anual de fretes superior a US\$ 100 milhões.

Até então, cerca de 30% das exportações da empresa vinham ocorrendo através de outros portos, diante das limitações do seu terminal privativo.



CONSÓRCIO PRA VALER É MERCABENCO:



Você comprova na hora de receber seu veículo.

- Garantia de nove concessionárias Mercedes Benz
- Sorteios pela Loteria Federal e lances por telex
- Até 60 meses para pagar e grupos especiais de 12, 24 e 36 meses
- Custos mais em conta que os do financiamento e leasing
- Abatimento do Imposto de Renda
- Completo boletim mensal para você acompanhar sua conta-corrente

MERCABENCO

Mercantil e Administradora de Bens e Consórcios Ltda.
Av. Brasil, 799 - São Paulo - SP - tels.: (011) 853-1934 e 282-4898

QUEM É O MAIOR



• QUALIDADE • ESTOQUE

• PREÇO • ENTREGA

Com o maior estoque de auto peças do Brasil, a Sama garante sempre a melhor qualidade em produtos.



EMBREGEM
AMORTEX
LEGÍTIMA

SABO
SABO
SABO

cofap

VARGA
SISTEMAS DE FREIOS

BOSCH

Sama

 peças e pneus

MATRIZ SÃO PAULO tel.: (011) 279.3211 telex (011) 22066 / 22874





PEÇAS

Fornecedor ajuda otimizar estoques

O alto custo das peças de reposição vem desestimulando os grandes estoques nos frotistas. Mas, hoje, já é possível contar com serviços de entrega ágeis e seguros

O interesse despertado pelo chamado "milagre" japonês fez com que o mundo ocidental tomasse contato com um revolucionário sistema de produção, desenvolvido por aquele país, rotulado de *kanban*. Uma técnica que, apoiada no conceito "just-in-time" acarretou uma significativa redução dos custos operacionais, das fábricas japonesas, por força de uma otimização do fluxo de materiais para as linhas de montagem.

Com efeito, pelo fato do sistema funcionar em estreita cooperação com os fornecedores dos insumos de produção, na forma de entregas programadas, em prazos diminutos, foi possível reduzir os estoques das fábricas a níveis mínimos, liberando capital de giro para outros investimentos.

Agora, pressionados pelo alto custo das peças e componentes, muitos empresários brasileiros, inclusive transportadores, vêm adotando parte desse procedimento, com vistas a evitar a formação de grandes estoques, salvo aquele considerado de "emergência".

Como atingir esse objetivo? Partindo para uma seleção mais criteriosa de seus fornecedores de auto-peças, optando por aqueles que podem oferecer um atendimento ultra-rápido com a oferta de produtos confiáveis e em quantidade

suficiente para atender o mercado.

Encontrar distribuidores que atendam a essas exigências, não é, aliás, tarefa muito difícil. Isso porque, não apenas as concessionárias autorizadas de veículos dispõem de um bom atendimento, na reposição de peças. Além delas, sempre é possível distinguir no mercado, comerciantes que contam com suficiente estrutura, em benefício do transportador, de forma a evitar a paralisação dos veículos de sua frota, por períodos além da conta.

SETE MIL PEÇAS — É o que pode ser atestado, por exemplo, na Laguna Com. e Ind., uma das grandes empresas do ramo de distribuição de componentes, para veículos e motores, com sede em Ribeirão Preto.

Por dispor de um estoque de cerca de sete mil peças, só para a linha de veículos comerciais, além de outras nove mil, para veículos de passeio, a empresa conquistou clientes em, praticamente, todo o Brasil, assegurando a entrega de qualquer mercadoria no endereço solicitado, muitas vezes, sem nada cobrar pelo transporte.

Quem afirma isso é o supervisor comercial da Laguna, Sérgio Levy, da Divisão de Peças, que complementa

Levy: "a Laguna garante a entrega"

que essa infra-estrutura inclui, também, uma equipe de vendedores-telefonistas, instruídos para atender de forma rápida e confiável a todos que lhes procuram. Reforçada por uma frota de quinze picapes e quatro caminhões para entregas, tanto na região, como no restante do Estado.

"É importante que exista a confiança do cliente nas informações que prestamos", assegura o supervisor. "Por isso", ressalta, "quando nós prometemos a entrega de uma peça, o transportador pode ficar tranqüilo, porque o prazo será cumprido".

VOLVO E VELOX — Idêntica preocupação é defendida, igualmente, por outro profissional do ramo, André Luiz da Costa Gondin, da Nórdica, também de Ribeirão, ao comentar a assistência oferecida pelas revendas Volvo, na parte de peças, a todos os proprietários de veículos da marca.

"Com a rede Volvo o transportador pode contar", atesta Luiz, respaldado num estoque em torno de quatro mil peças, que coloca à disposição de seus clientes. Sem contar o "Velox", que é o programa "Volvo Atendimento de Emergência", através do qual a própria fábrica garante a reposição de qualquer peça, eventualmente em falta no revendedor, num prazo máximo de 24 horas, seja qual for a distância.

"Isso é conseguido", explica o chefe de peças, "porque temos convênios com empresas aéreas, de ônibus etc., de forma a garantir o cumprimento desse prazo, inclusive nos fins de semana".

ATÉ EM CONSIGNAÇÃO — A Ford, por sua vez, em apoio ao lançamento do Cargo, não esqueceu, também, de assegurar uma plena garantia de atendimento.



Bahia: 9 300 peças em estoque



André Luiz: "com a Volvo, o cliente pode contar"

to ao usuário, no tocante à substituição imediata de qualquer peça do novo caminhão.

Além de oferecer um programa específico para troca de motores, caixas de câmbio e eixo traseiro, em consignação, em qualquer veículo Cargo que apresente problemas nesses componentes, a montadora alocou em cada um dos seus sete distritos de venda um completo carro-oficina, para socorrer ao motorista até na estrada. Complementando o esquema, existe um telefone, de número (011) 800-5955, posto à sua disposição, gratuitamente, para lhe prestar qualquer informação, relacionada a peças.

Comenta Duffio Menardi, gerente de Peças da Forte Veículos, representante da marca em Campinas, que as revendas estão em condições de suprir o transportador de qualquer componente que ele venha precisar, entregando no endereço que indicar, sem qualquer custo adicional pelo serviço. "Mesmo que o lucro não pague nem a gasolina, nós mandamos a peça até ele", afirma o revendedor.

Outro que se mostra preocupado com o assunto é o gerente de Peças da Convec, Luis Carlos Felício, autorizado dos caminhões da marca Volkswagen em Araraquara. Ainda que admita que todo frotista deva dispor de um estoque básico de peças em sua oficina, "o tradicional arroz com feijão", Luis Carlos é da opinião que é possível contar com o da concessionária.

"Até porque, no caso de falta de um item, em especial, nós podemos recorrer com facilidades junto à rede e, até à fábrica, garantindo a reposição do componente num prazo máximo de 48 horas", atesta o gerente.

NAS MÃOS EM DUAS HORAS – Se é fato que existe esse intercâmbio de favores entre as revendas congêneres, mais garantidos ficam, ainda,

os proprietários de veículos Mercedes Benz que podem contar com uma rede de concessionárias, espalhadas nos quatro cantos do país.

Por confiar nisso é que, aliás, José Borges Bahia, que responde pela Gerência de Peças da Cia. Tapajós, de São Paulo, não hesita em garantir que "mesmo não tendo em seu estoque, num prazo de duas horas, qualquer cliente terá em suas mãos a peça solicitada, contanto que esta exista em qualquer outra revenda MBB da capital".

Ressalta, porém, o entrevistado que tais casos são excepcionais já que os itens de maior procura, estimados em nada menos que 9 300 peças, a própria Tapajós mantém em estoque permanente, assegurando, assim, a sua entrega imediata.

Não é por outro motivo que Borges Bahia faz questão de lembrar, orgulhoso, que sua empresa obteve o primeiro lugar em venda de peças, no mês de novembro, junto a toda a rede MBB, por força unicamente desse atendimento.

E é justamente por gozar de tão privilegiada posição que o gerente da Tapajós aproveita para ressaltar um outro ponto forte das revendas autorizadas, para motivar ainda mais o transportador. "É a certeza de que estas comercializam somente peças originais, com a garantia da própria fábrica do veículo, coisa que o mercado paralelo não pode dar".

BRIGA PELO MERCADO – Se é discutível questionar a qualidade dos componentes oferecidos pelo comércio independente é certo, no entanto, que



Oliveira: especificações diferentes

a frase encerra a briga saudável que ocorra a briga saudável que ocorre nos bastidores, em disputa por este rico mercado de reposição.

Willi Rostin, gerente de Vendas da Mercadiesel, uma das grandes do mercado paralelo, em São Paulo, acredita, por razões óbvias, que existem mais vantagens em recorrer aos comerciantes não filiados a qualquer marca.

DIFERENÇA DE PREÇOS – Ele cita, primeiro, a diferença de preços entre o paralelo e as revendas autorizadas. "É só comparar as tabelas para concluir que os nossos preços são muito mais em conta", garante o gerente.

Além disso, Rostin defende a qualidade dos produtos oferecidos pelos independentes que, segundo o entrevistado, gozam das mesmas garantias alardeadas pela concorrência. "Todas as peças que vendemos são compatíveis com aquelas rotuladas de originais. Até porque são produzidas pelas mesmas fábricas que fornecem às montadoras, explica o representante da Mercadiesel, que conclui "não acreditar que esses fabricantes arriscariam colocar seu nome em jogo, em produtos de qualidade discutível.

Trata-se de claro, de uma discussão sem fim, alimentada por todos que lutam por esse mercado. Permitindo que se ouça os mais variados argumentos, para provarem que tem razão.

É o caso de Sebastião de Oliveira Souza, que responde pela Gerência de Vendas de peças e motores da revenda Scania, a Codema de São Paulo, dona de um estoque de quase 18 000 itens, para pronta entrega.

DIFERENÇA DE PEÇAS – Defensor convicto das compras através de concessionárias, Sebastião de Oliveira justifica essa opção pelo fato de "só estas, em razão da estreita vinculação que possuem com as fábricas, podem atender em prazos recordes mesmo que isso implique em retirar uma peça da linha de produção", permitindo que, assim, o cliente possa contar com a certeza da entrega.

Quanto à propalada diferença entre a peça original e a do mercado, o gerente utiliza em sua defesa o controle de qualidade exercido pela fábrica. "Os fabricantes adotam normas muito rígidas sobre os componentes fornecidos, o que não acontece com os comerciantes independentes. Aliás, basta comparar as peças, para perceber que as especificações são diferentes", garante Oliveira Souza que aponta como saída para isso "o próprio usuário estabelecer critérios de forma a não se sair prejudicado".

LICENCIAMENTO

IPVA substitui a TRU e vigora em janeiro

Para não deixar vencer o prazo, a Assembléia paulista aprova as normas do Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores, em índices abaixo da inflação

A partir agora, os proprietários de veículos já podem ir se acostumando com a existência de uma nova sigla, instituída pelo governo, em substituição à antiga TRU, Taxa Rodoviária Única, cujo fim foi decretado com a recém aprovada Emenda Constitucional nº 27.

Em seu lugar entra o IPVA, Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores que deixou de ser, também, um tributo exclusivamente federal, para se incorporar à receita dos Estados e Municípios.

Como a legislação condiciona a cobrança do imposto à sua aprovação pelas respectivas Assembléias Legislativas estaduais, no caso de São Paulo, a proposta que entra em vigor já a partir de 1º de janeiro resultou de gestões entre as lideranças partidárias e o secretário da Fazenda, Marcos Fonseca.

Como muitos deputados não concordaram com alguns pontos embutidos na proposta encaminhada pelo governador Franco Montoro, acabou sendo aprovado um substitutivo de representantes do

PDS. Com isso, as alíquotas, originais sugeridas pelo Executivo foram reduzidas à metade. Tal fato permitiu que os percentuais de aumento do IPVA, quando comparados à TRU do ano passado, ficassem abaixo dos índices de inflação.

Contudo, esse benefício poderá vigorar apenas este ano, tendo em conta que o governador Franco Montoro vetou o dispositivo que condicionava as porcentagens dos reajustes, a partir de 1987, a não excederem à variação do IPVA, no período de doze meses anteriores à sua vigência. O governo entende que os valores venais dos veículos estão subordinados ao mercado, razão pela qual não precisam ficar, necessariamente, limitados pela correção monetária.

Mesmo assim, no cálculo do imposto, prevaleceram os mesmos critérios da extinta TRU: peso, potência, capacidade máxima de tração, ano de fabricação, procedência, cilindrada etc. Na tabela que publicamos na página ao lado estão os valores a serem cobrados em 1986.

O que muda com o novo imposto

	TRU	IPVA		TRU	IPVA
Fato gerador	Propriedade de veículo registrado ou licenciado para circular no território nacional	Propriedade de veículo registrado ou licenciado no Estado		B - 3% para veículos citados em "A" detentores de permissão para o transporte público de passageiros, e veículos a álcool, jipes, furgões e picapes C - 2% para os demais inclusive motos e ciclomotores	B - 1,5%, mesmos casos C - 1%, mesmos casos
Contribuinte	Somente o proprietário do veículo	Além do proprietário são solidariamente responsáveis pelo imposto, o titular de domínio útil e/ou o possuidor do veículo	Perda de propriedade ou posse de veículo	Não previsto	Em caso de furto, roubo, sinistro ou outro motivo que implique a perda do domínio ou posse do veículo, regulamento a ser baixado pelo Executivo deverá dispensar o pagamento do imposto. Para esse fim, a Secretaria de Segurança comunicará à Secretaria da Fazenda furtos e roubos de veículos.
Base de cálculo	Valor venal do veículo fixado em tabelas baixadas periodicamente pelo Ministério dos Transportes.	Valor venal do veículo fixado na tabela 1. Em 1986 vigorarão os valores da tabela 2. A partir de 1987, as tabelas 1 e 2 serão reajustadas pelo Executivo, no mês de dezembro de cada ano, com base na variação do IPCA. Para veículos estrangeiros o valor venal é o constante do documento aduaneiro.	Pagamento fora do prazo	Juros de 1% ao mês	Acréscimo de correção monetária e multa de 20%.
Alíquotas	A - 7% para automóveis de passeio e de corrida, camionetas de uso misto e utilitários	A - 3,5%, mesmos casos	Cobrança	Anual, segundo escala feita com base nos algarismos finais das placas, podendo ser parcelado	Anual, em três parcelas mensais, iguais e sucessivas, sem acréscimo. O Executivo fixará a escala.

Não quebre a cabeça com reembolso de vendedor



A CENTRAL DE CUSTOS TM FAZ ISSO POR VOCÊ

Sua empresa já não precisa perder tempo com demoradas pesquisas e trabalhosos cálculos para reajustar o reembolso dos funcionários que utilizam automóveis particulares a serviço da firma. A *CENTRAL DE CUSTOS TM* faz isso pra você.

Há mais de quinze anos, *TRANSPORTE MODERNO* vem publicando, anualmente, os custos operacionais dos automóveis mais vendidos do Brasil. À medida que o tempo passa, nossos técnicos ampliam a lista e aperfeiçoam os cálculos. O último estudo, publicado na edição de agosto de 1985, já inclui 36 automóveis.

As altas taxas de inflação multiplicaram os pedidos de atualização mais freqüente desse valioso trabalho. Para não deixar os leitores na mão, a saída foi criar a *CENTRAL DE CUSTOS TM*.



A
me
put
atu
did
dos
pre
N
est
col
um
evit
elet
F
pr
tro
de
úni
veis
TO
te
me
tori

CERTIFICADO ESPECIAL DE ASSINATURA

**SIM, quero assinar o relatório mensal
CUSTOS DE AUTOMÓVEIS TM pelo prazo de um ano.**

Autorizo a cobrança bancária de _____ ORTN.
Enviar recibo em nome da pessoa física pessoa jurídica

Nome _____ Cargo _____

Empresa _____

Ramo de atividade _____

CGC _____ Insc. Est. _____

Endereço _____ CEP _____

Bairro _____ Cidade _____ Est. _____

Fone _____ Data _____ Assinatura _____

**Estamos aceitando assinaturas a 5 ORTN por ano. Aproveite.
Para a ORTN, vale a data do carimbo.**

gora, você pode receber, mensalmente, em sua mesa, listagem de comador contendo custos precisos e realizados dos automóveis mais vendidos. Você pode confiar nos resultados. Afinal, custos operacionais sempre foram uma especialidade da casa. Nossos técnicos em transportes estão permanentemente em campo, obtendo informações e alimentando o completo banco de dados. Para evitar erros, as planilhas são emitidas eletronicamente, por computador. Resolva, de uma vez por todas, seus problemas com reembolso de quilômetros rodado e de padrões para controle de custos. Faça logo sua assinatura do estudo sobre custos de automóveis à venda no país – o relatório *CUSTOS DE AUTOMÓVEIS TM*. E desfrute um preço especial, de lançamento desse novo serviço de consultoria. Pague apenas 5 ORTN por ano.

ISR-40-2065/83
U.P. Central
DR/São Paulo

**Promoção de
lançamento**

**Estamos aceitando
assinaturas a
5 ORTN
por ano.
Aproveite.**

CARTÃO RESPOSTA COMERCIAL

Não é necessário selar

O selo será pago por
EDITORA TM LTDA

01098 São Paulo-SP.



Editora TM Ltda

Rua Said Aiach, 306
04003 - São Paulo, SP
Telefone 884-2122
Telex 36 907

Os valores do Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores, IPVA, para 1986

Origem	Veículos	Potência	Faixa	ANO DE FABRICAÇÃO										Ant. 1978
				1986	1985	1984	1983	1982	1981	1980	1979	1978		
N A C I O N A L	Ciclomotor, Motocicleta, Motoneta e Triciclo	até 50 cc	A1	36.000	32.700	25.500	22.800	21.900	18.300	15.600	12.300	9.600	4.400	
		acima de 50 cc até 150 cc	A2	118.800	113.700	87.600	81.300	75.000	66.000	57.000	42.000	33.300	19.200	
		acima de 150 cc	A3	162.000	156.900	120.900	110.100	100.200	85.000	74.100	54.900	35.700	21.800	
	Automóvel, Buggy e Camioneta	até 50 cv	B1	1.256.400	1.215.300	930.000	845.400	768.900	690.600	566.400	421.200	335.100	84.700	
		acima de 50 cv até 69 cv	B2	1.490.400	1.442.100	1.102.800	1.002.900	912.900	823.800	717.600	536.100	424.800	84.700	
E S T R A N G E I R O	Automóvel, Buggy e Camioneta	acima de 69 cv até 100 cv	B3	2.181.600	2.109.000	1.612.200	1.466.400	1.334.100	1.215.300	1.049.700	784.800	509.100	84.700	
		acima de 100 cv até 150 cv	B4	2.905.200	2.811.000	2.149.500	1.955.100	1.776.900	1.600.500	1.393.500	1.034.700	678.000	84.700	
		acima de 150 cv	B5	3.639.600	3.521.100	2.693.100	2.449.200	2.225.100	1.985.700	1.749.000	1.289.400	726.600	84.700	
		Furgão, Jipe e Pick-up	C1	691.200	667.200	509.700	463.800	421.500	373.000	320.700	237.600	174.300	35.400	
			C2	907.200	875.100	669.900	609.600	554.700	492.600	424.200	318.600	217.800	35.400	
M I C R O Ô N I B U S e Ô N I B U S	Microônibus e ônibus	microônibus (GD) e ônibus (G)	D1	1.371.600	1.326.000	1.013.700	921.000	835.500	740.100	633.900	470.100	373.500	77.800	
		ônibus (D) até 150 cv	D2	2.106.000	2.036.100	1.557.300	1.415.100	1.282.800	1.119.900	964.200	717.900	569.100	77.800	
		ônibus (D) acima de 150 cv	D3	3.265.200	3.159.300	2.415.000	2.196.300	1.990.200	1.775.100	1.501.500	1.134.600	892.800	77.800	
		até 10 t CMT	E1	745.200	721.200	551.100	499.800	452.100	399.000	341.400	254.100	202.800	32.800	
		acima de 10 t até 20 t CMT	E2	990.000	956.100	732.000	665.400	605.100	532.200	455.700	340.200	270.600	77.800	
M E C Â N I C O	Cavalo Mecânico	acima de 20 t até 30 t CMT	E3	1.663.200	1.609.500	1.230.600	1.118.100	1.012.800	893.100	767.100	570.000	433.500	77.800	
		acima de 30 t até 40 t CMT	E4	1.965.600	1.901.100	1.454.700	1.323.300	1.199.100	1.070.400	917.400	684.000	514.200	77.800	
		acima de 40 t CMT	E5	2.772.000	2.681.400	2.051.400	1.865.100	1.690.500	1.501.500	1.283.700	950.100	772.400	77.800	
		Ciclomotor, Motocicleta, Motoneta e Triciclo	F1											
			F2											
E S T R A N G E I R O	Automóvel, Buggy e Camioneta	até 50 cv	G1											
		acima de 50 cv até 100 cv	G2											
		acima de 100 cv até 150 cv	G3											
		acima de 150 cv até 220 cv	G4											
		acima de 220 cv	G5											
F U R G Ã O, J I P E e P I C K - U P	Furgão, Jipe e Pick-up	até 100 cv	H1											
		acima de 100 cv até 220 cv	H2											
		acima de 220 cv	H3											
M I C R O Ô N I B U S e Ô N I B U S	Microônibus e Ônibus	até 150 cv	I1											
		acima de 150 cv	I2											
		até 150 cv	J1											
C A M I O N E T A	Camioneta	acima de 150 cv até 250 cv	J2											
		acima de 250 cv	J3											
		até 100 cv	L1	986.400	953.400	729.300	662.700	603.300	527.700	450.300	335.100	265.500	35.400	
N A C E S T	Máq. Agríc. de terrapl. Veículos de passo a álcool (Automóvel, Buggy e Camioneta)	acima de 100 cv	L2	2.469.600	2.387.100	1.825.500	1.659.900	1.510.500	1.304.400	1.120.800	833.700	658.800	84.400	
		até 50 cv	M1	543.600	524.100	401.700	365.700	331.500	291.900	240.600	180.300	141.900	35.400	
		acima de 50 cv até 69 cv	M2	648.000	626.700	479.100	435.900	395.400	350.400	305.400	226.500	179.400	35.400	
		acima de 69 cv até 100 cv	M3	943.200	912.900	697.800	634.800	576.300	513.300	447.600	332.400	215.100	35.400	
		acima de 100 cv até 150 cv	M4	1.242.000	1.199.100	917.400	834.600	758.100	672.600	587.100	438.600	288.900	35.400	
	M5	1.551.600	1.501.500	1.148.700	1.045.200	949.800	845.400	735.600	547.500	307.200	35.400			

A ser calculado de conformidade com o § único do artigo 4º do projeto aprovado (valor venal de veículo estrangeiro é o constante do documento aduaneiro)

PERCENTUAIS DA TAXA SOBRE OS VALORES VENAIS
CLASSES A, D, E, F, I, J e L = 1 (um) por cento
CLASSES C, H e M = 1,5 (um e meio) por cento

G = gasolina
CMT = capacidade máxima de tração

CV = potência bruta máxima
D = diesel

SIGLAS:
CC = cm³
GD = gasolina ou diesel

TERMINAIS

O TIC Campinas começa decolar

Projetado para abrigar 91 empresas, o Terminal Intermodal de Campinas concluiu a terraplanagem do terreno e contratou a execução da rede de água e esgoto

Começou a sair do papel o Terminal Intermodal de Carga – TIC de Campinas (SP), projetado para ocupar uma área de 540 mil metros quadrados situada no km 105 da Rodovia Anhangüera. Com a aprovação do contrato social pelas 91 empresas fundadoras, foi firmado em dezembro convênio com a Sanasa Campinas, para execução da rede externa de água e esgoto. Esse serviço, orçado em 6,9 mil ORTN (em dezembro, Cr\$ 483 milhões), tem sua conclusão prevista para junho deste ano. A seguir, terão início os trabalhos da rede interna de água e esgoto, que deverão estender-se até o fim do ano.

O secretário executivo do TIC Campinas, Casemiro Ferreira Fernandes, o "Miro", relata que a abertura de ruas,

primeira etapa das obras, terminou em agosto do ano passado. Paralelamente à execução das obras contratadas com a Sanasa, está em andamento o projeto de parcelamento do Terminal, constituído de módulos privados nos quais se instalarão as empresas fundadoras.

No segundo semestre deste ano, Miro estima que será iniciada a execução do posteamento da rede elétrica e a colocação de guias e sarjetas. Para 1987, o cronograma prevê o asfaltamento.

CENTRO COMERCIAL – É um projeto ambicioso, que, além de reunir num só local 91 empresas de transporte rodoviário de carga, prevê a construção de um centro comercial, compreendendo hotel, restaurante, lanchonete, lojas de pneus,



Miro, com o plano das obras em dia

peças e acessórios, apartamentos residenciais para uso privativo das transportadoras, dois postos bancários, ambulatório médico, a futura sede do Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas



NA AGENDA DO EXECUTIVO, TM TEM ESPAÇO GARANTIDO

Quem lida com transportes não pode ficar sem a melhor revista do setor.

Faça já sua assinatura anual (12 edições):

Cr\$ 180.000

(Preço válido até 31.3.86)

Transporte Moderno
04003 Rua Said Aiach 306
Tel. 884-2122 - Telex 36907

Editora TM Ltda. Paraíso - São Paulo



parcialmente com recursos das empresas associadas. A idéia é obter receita com a venda de um posto de gasolina (poderiam ser comercializados no Terminal, quando estiver a pleno vigor, em 1988, 2 bilhões de litros de diesel mensais) e de instalações para dois postos bancários.

Se o plano vingar (como se sabe, a instalação de postos de abastecimento e de bancos depende, respectivamente, de autorização do Conselho Nacional do Petróleo e das autoridades financeiras), Miro estima que já no segundo semestre deste ano, vinte transportadoras se instalem no Terminal. Em 1987, outras vinte.

E, em 1988, com a conclusão das obras, viriam as restantes.

Além de centralizar empresas rodoviárias de carga, o TIC Campinas terá uma área de 13,5 mil metros quadrados para instalação de terminal de integração rodo-ferroviária com a Fepasa, cuja rede passa ao lado do empreendimento. Pelo menos quatro empresas terão terminais privativos — Viracopos, Valni, Elmo e Grisoni —, por terem adquirido módulos ao lado dos trilhos da Fepasa. As demais poderão utilizar o terminal comunitário.

Um empreendimento privado

O TIC Campinas é um empreendimento privado, com uma engenhosa estrutura jurídica. As 91 empresas fundadoras constituíram uma sociedade civil por cotas de responsabilidade limitada, de prazo indeterminado, cujos objetivos são: receber a escritura da gleba do terminal, comprada inicialmente à Fepasa pela Associação Profissional das Empresas de Transporte de Carga de Campinas; implantar o terminal, realizando o parcelamento do solo (o projeto está em andamento na Prefeitura de Campinas); passar escrituras dos lotes a cada empresa participante do empreendimento, na proporção dos módulos subscritos na constituição do capital; e administrar o terminal, rateando os débitos entre os participantes.

A sociedade é administrada por uma diretoria executiva de sete membros, e

também por um conselho de administração, ambos com mandato de dois anos. Preside a diretoria, até agosto de 1987, o empresário Walter Célio Boscato, da Valni Transportes Rodoviários Ltda., de Campinas.

As deliberações que envolvam encargos financeiros entre 501 e duas mil ORTN dependem da aprovação conjunta da diretoria e do conselho. As decisões que comprometam encargos superiores a esses dependem da aprovação, em assembleia, de empresas associadas que representem no mínimo 51% do capital e 25% dos votos unitários.

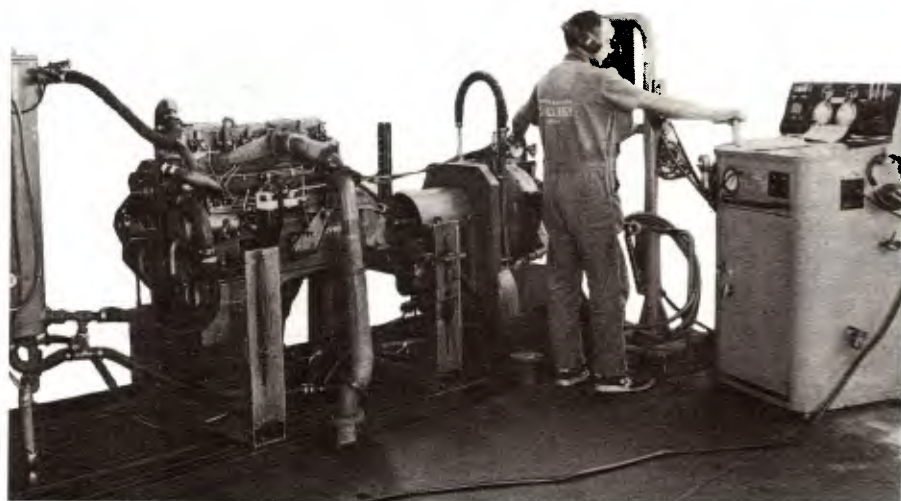
Os sócios não podem vender suas cotas a terceiros sem antes oferecê-las à sociedade e aos demais cotistas, que têm preferência, nessa ordem, preço por preço.



de Campinas e estacionamento para caminhoneiros, com sanitários e central telefônica. Somente as obras de infraestrutura deverá consumir, a valores correntes, Cr\$ 12 bilhões.

Para levar adiante o projeto, a administração do TIC Campinas conta apenas

TESTE EM DINAMÔMETRO GARANTE QUALIDADE NA RETÍFICA DE MOTORES CATERPILLAR, SCANIA, MWM, MERCEDES E PERKINS.



Técnicos ligados à área de motores Diesel concordam que as primeiras horas de funcionamento de um motor são as mais críticas, delas dependendo a vida útil e o seu futuro desempenho.

Na MARIEN, cada motor Diesel é amaciado e testado conforme um plano específico, ao fim do qual são aferidas as folgas de válvulas, a quente, e o cabeçote é reapertado na sequência e torque, especificados. Em seguida faz-se o teste à plena carga, e só então o motor é considerado APROVADO.



MARIEN

48 anos de experiência em motores

Rua Vicente Ferreira Leite, 156 - fone: 265-5133
São Paulo - B. Limão - CEP 02723

A Chambord dá a maior força para seu Caminhão Volkswagen



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



Concessionário Autorizado

Desempenho Total



CHAMBORD AUTO

Vendas Caminhões — Av. Nazaré, 510
Tel.: 274-4111 SP
Oficina — Rua Gama Lobo, 501
Tel.: 274-4111 SP
Peças — Al. Glette, 1031
Tels.: 220-4500 - 220-0433 SP

Legislação

Assembléia aprova restrições às bebidas alcoólicas

Está proibida a venda de bebidas alcoólicas em todas as rodovias paulistas

Com apenas quatro artigos, uma lei paulista que o governador Franco Montoro preferiu não sancionar nem vetar, deixando a tarefa de sua aprovação para a Assembléia Legislativa, está dividindo opiniões e causando polêmica. Trata-se da lei 4855/85, de autoria do deputado peemebista Carlos Apolinário, que, na prática, proíbe a venda de bebidas alcoólicas nos estabelecimentos situados ao longo das rodovias paulistas administradas pelo DER e pelo DERSA.



Lima, do Setcesp: álcool causa acidentes nas vias

Convencido de que é preciso inibir o consumo de álcool, para diminuir o número de acidentes de trânsito, o deputado Apolinário imaginou uma fórmula de impedir a venda de bebidas alcoólicas ao longo das rodovias estaduais. Se seu projeto simplesmente proibisse a venda de bebidas alcoólicas, fatalmente seria catapultado por inconstitucionalidade: somente a União pode legislar sobre comércio.

Por isso, Apolinário propôs que os estabelecimentos situados em terrenos vizinhos às faixas de terras públicas ancoradas ao longo das rodovias estaduais somente tenham autorização de acesso às rodovias — que é dada pelo DER e pela DERSA — se se comprometerem a não vender ou servir bebidas com qualquer teor alcoólico, "sob pena de ser cancelada a autorização"

O projeto foi aprovado pela Assembléia e é lei desde 28 de novembro. Os comerciantes estabelecidos têm prazo até 28 de fevereiro para exibir o compromisso de abstenção de venda de álcool ao DER e à DERSA, sob pena, também, de terem a autorização de acesso automaticamente cancelada.

Com essa fórmula indireta de proibição de venda de bebidas alcoólicas, Apolinário conseguiu, pelo menos, dividir os juristas sobre a legalidade da medida.

Obviamente, a lei não tem os aplausos dos restaurantes e bares atingidos. "Inócua e inconstitucional", sustenta o presidente em exercício do Sindicato de Hotéis, Restaurantes, Bares e Similares de São Paulo, Victório Tullii, ao garantir que a entidade se movimentará em várias frentes para "derrubar" a lei. No palco político, o Sindicato tenta interessar um deputado estadual para propor um projeto que revogue a medida. No plano ju-

rídico, Tullii ordenou aos seus advogados que estudem uma medida judicial contra a lei.

Até 28 de fevereiro, quando termina o prazo para que os estabelecimentos apresentem um compromisso formal ao DER ou à DERSA de não venderem ou servirem bebidas alcoólicas, o fornecimento continua, garante Tullii, para quem a lei é "morte certa para muitos comerciantes, sem resolver o problema do alcoolismo".

Para o transportador Manoel Souza Lima Junior, diretor do Setcesp e sócio da Argos Transportes de São Paulo, especializada em cargas secas perigosas, por mais que a "lei Apolinário" faça mal ao bolso dos comerciantes situados ao longo das rodovias paulistas, ela é razoável. "É inteligente dificultar o consumo do álcool, que sabidamente é causa de acidentes de trânsito", acredita ele. Com o mesmo objetivo, Apolinário está empenhado em multiplicar a lei pelo país, interessando deputados de outros estados na apresentação de projetos idênticos.

Até a edição da lei, os estabelecimentos já eram obrigados a cumprir as disposições sobre comércio de bebidas em geral, como não fornecê-las a menores, em dias de eleição etc., também sob pena de ter cancelada a autorização.



OFICINA GENARI

REFORMA QUALQUER TIPO DE CARROCERIAS PARA ÔNIBUS

- Pintura
- Venda de Carrocerias para Ônibus

Aceitamos Orçamentos para Qualquer parte do Brasil

OFICINA GENARI

Rua Santo Antonio, 15-56
Fone (0172) 42-2098 - Cx. Postal 80
CEP 15.130 - MIRASSOL - SP

“Objetivo maior é a busca da eficiência”

Em seu primeiro contato com a imprensa, o recém escolhido secretário municipal de transportes da Capital, Roberto Scaringela fala dos planos de sua futura administração

TM – Qual será o grande problema com que se defrontará a administração, já no início de sua gestão?

Scaringela – Um impasse com o qual nos defrontamos diz respeito ao corredor de trolebus Santo Amaro-9 de Julho, sobretudo no trecho que vai do túnel à avenida Brasil. O projeto inicial reservou apenas 2,60m em cada faixa lateral, para dar lugar às três faixas centrais por onde circularão os trolebus. Como o espaço é diminuto, teríamos que derrubar muitas árvores para ampliar essa faixa, o que, certamente, criaria traumas na cidade. Antes de adotar qualquer saída, nossa intenção é fazer consultas, para ver se a cidade quer o sacrifício de suas árvores ou de seu trânsito. Seja como for, é um problema de difícil solução.

TM – Que planos estão reservados para o transporte de cargas, dentro do município?

Scaringela – Na época em que fui diretor do DSV fiz um plano de transporte de cargas, que não chegou a ser implantado, para facilitar a circulação de veículos na cidade, além de regulamentar a carga e descarga. Minha meta é retomar esse regulamento, com vistas à sua implantação definitiva.

TM – Como isso será feito?

Scaringela – Eu pretendo, antes de tudo, colher subsídios junto aos caminhoneiros, empresários de transporte e outras empresas, para racionalizar o transporte que é feito dentro do município. Minha intenção maior não será a de proibir, mas regulamentar.

TM – O prefeito eleito Jânio Quadros prometeu, em campanha, estatizar a CMTC. Isso será, afinal, cumprido?

Scaringela – A premissa maior que pensamos adotar, em relação à CMTC, é a premissa da eficiência. É ela quem vai determinar qual será a melhor saída para a Companhia. Por isso é que esse problema da estatização não pode ser discutido agora. Mais tarde, quando tivermos concluído sobre a real situação da empresa, poderemos voltar ao assunto.

TM – De qualquer forma, como o Sr. pretende baixar o déficit da empresa?

Scaringela – Esse é um problema muito sério que precisará ser perseguido. Dentro da ênfase da transparência da administração, para buscar uma racionalização e uma maior eficiência, nós pretendemos enfrentá-lo.

TM – E quanto à câmara de compensação tarifária, proposta por Mário Covas. O projeto será implantado?

Scaringela – Isso, na verdade, faz parte de uma equação. Dependendo da opção pelo relacionamento entre empresa pri-



Scaringela: impossível agradar a todos

vada e poder público, o equacionamento tarifário deverá vir junto. Por enquanto, não existe nada de definitivo sobre essa proposta.

TM – A política de implantação de terminais, tanto de passageiros quanto de carga prosseguirá, ou deverá ser arquivada?

Scaringela – Eu acredito em integração. Eu acredito em racionalização de linhas e também no planejamento integrado. Mas, é preciso sair do plano teórico e partir para a operacionalização, que é o que pretendemos fazer.

TM – Mas, pelo menos, os táxis deverão receber uma atenção especial?

Scaringela – Temos recebido muitas queixas de multas injustas aplicadas aos taxistas e pedidos de maiores facilidades para o embarque e desembarque de pas-

sageiros. Pretendemos criar um serviço de atendimento ao motorista, para receber reclamações e sugestões da categoria.

TM – Comenta-se que eles serão usados no auxílio à fiscalização...

Scaringela – A exemplo de outros profissionais o taxista é uma pessoa que, por força de seu trabalho, convive diariamente com os problemas do nosso trânsito e, por isso, precisa ser ouvido. Selecionaremos alguns motoristas equipados com rádio-comunicação para integrá-los na fiscalização, alertando a Secretaria dos problemas existentes.

TM – Mas, quem cuidará de fiscalizá-los?

Scaringela – Em nossa administração, temos planos de utilizar, mais amplamente, os serviços de estudantes estagiários de grau universitário, em sistema de rodízio, para auxiliar na fiscalização de inúmeros serviços. Como os táxis, por exemplo. Mas, não será uma fiscalização no sentido policial e, sim, no sentido civil.

TM – Como ficará o usuário?

Scaringela – Com relação ao usuário pretendemos dinamizar a Central de

PS 194 para acelerar a coleta de reclamações e sugestões da comunidade, sobre os assuntos de trânsito. É nossa intenção acelerar, consideravelmente, o atendimento das reclamações.

TM – Que atenção será dada ao pedestre?

Scaringela – Temos planos de reabilitar a sua faixa exclusiva na medida em que, hoje, quase ninguém a respeita. São Paulo, além disso, tem um déficit muito grande de sinalização horizontal. Teremos de implantar um amplo programa de conscientização social, primeiramente. Depois, multar, sem dúvida.

TM – Que outros projetos o Sr. têm em vista?

Scaringela – Além de uma atenção especial aos trolebus, pretendemos, também, implantar inúmeras melhorias nos corredores de trânsito. Além disso, deveremos reabilitar a engenharia de campo, de forma que esta venha a trabalhar em estreita cooperação com a polícia. Queremos, ainda, contar com a ajuda da informática na resolução de muitos problemas de trânsito e na operação do transporte coletivo. Sem contar que é nossa intenção regulamentar a interação com as demais secretarias, buscando aumentar a eficiência e evitar a duplicação de esforços.

TM – Como conciliar tantos planos, no trato com a oposição?

Scaringela – Não é minha intenção agradar a todo mundo. Mesmo porque, isso é impossível. Mas vamos estar sempre consultando as bases para evitar as decisões autoritárias. O que não significa não agir com firmeza. Quando precisarmos, seremos rigorosos e agiremos sem hesitações.

Venha atualizar seus conhecimentos de logística

A distribuição física e a logística são conhecidas como a "última fronteira das economias de custos". Setor dinâmico, acumula informações numa velocidade cada vez maior. No curso intensivo **PLANEJAMENTO LOGÍSTICO DE TRANSPORTES E DISTRIBUIÇÃO FÍSICA**, promoção da revista **TM**, os profissionais do setor entrarão em contato com as mais modernas ferramentas para enfrentar os crescentes desafios do dia-a-dia. Venha discutir teoria e prática em apenas três dias.

Data: 4, 5 e 6 de março de 1986, das 9 às 18 horas

Local: Hotel Holiday Inn
Crowne Plaza
Rua Frei Caneca, 1360 - São Paulo -SP

Preço: Até 31 de janeiro:
19 ORTN por participante

Após 31 de janeiro:
21 ORTN por participante

A taxa de inscrição (normalmente, paga pela empresa onde trabalha o participante) dá direito a almoço, pasta com o material didático, estacionamento, certificado e lista dos participantes. Não inclui hospedagem. Podemos reservar hotel, a pedido do interessado. Para cálculo do preço, prevalece a data de carimbo do correio, no envelope utilizado para enviar o cupom de inscrição.

**Não perca tempo.
Faça já a sua inscrição.**



Seminários TM

Rua Said Aiach 306
Cep 04003 - São Paulo, SP
Tel. 884-2122
Telex (011) 36907

Programa Básico

- Custos e Fretes ● Logística Comercial
- Logística aplicada a centros de distribuição e depósitos
- Logística de transportes aplicada à distribuição física
- Logística e sistemas computacionais.

Quem apresenta:

- **Eduardo Mendes Machado**, gerente de materiais da Monsanto.

Administrador de empresas e matemático pela USP, pós graduado em engenharia econômica e mestre em estatística.

● **Neuto Gonçalves dos Reis**, diretor editorial da Editora TM. Engenheiro civil com pós graduação em engenharia econômica e administração de empresas pela FGV. Cursos de especialização em distribuição de produtos. Jornalista e co-autor do livro "Transporte e Frotas".

Inscrições Editora TM Ltda

CUPOM DE INSCRIÇÃO

Quero participar do seminário "PLANEJAMENTO LOGÍSTICO DE TRANSPORTES E DISTRIBUIÇÃO FÍSICA, nos dias 4, 5 e 6 de março de 1986, no hotel Holiday Inn Crowne Plaza, em São Paulo.

Nome: _____

Cargo: _____

Empresa: _____

Endereço: _____ CEP _____

Tel.: _____ Cidade _____ Est. _____

CGC _____ Insc. _____

Cheque N.º Banco: _____

O recibo deverá ser emitido em nome: do participante da empresa

Data _____

Assinatura _____

PASSAGEIROS

Ponte rodoviária Rio-São Paulo garante economia

Racionalização operacional e liberação dos passageiros são pontos positivos da inovação

O DNER já está examinando a possibilidade de estender a experiência da ponte rodoviária entre Rio e São Paulo, iniciada em 17 de dezembro, para outras capitais entre as quais haja um fluxo significativo de passageiros e duas ou mais empresas operando.

Atualmente, 3 milhões de pessoas viajam anualmente entre o Rio e São Paulo e a operação conjunta da Cometa, com 37,5% do total, Expresso Brasileiro, com 32,5% e Itapemirim, com 30%, permitirá uma redução de 8400 viagens anuais, resultando numa economia de 1,2 milhão de litros de diesel.

Na opinião de Camilo Cola, da Itapemirim, no entanto, estes números poderão ser menores em função do aumento da demanda que deverá ocorrer, já que hoje ela se encontra bastante reprimida, principalmente em relação aos ônibus leito.

Além de permitir uma racionalização operacional para as empresas, o maior beneficiado com a ponte será o usuário, na opinião do diretor de Transporte de Passageiros do DNER, Henrique Horta. A compra de passagens, apesar de só poder ser feita diretamente na rodoviária, em qualquer dos pontos assegura o retorno ao passageiro. Além disso, haverá áreas específicas de espera e de embarque, e os bagageiros dos ônibus foram liberados, desaparecendo a cobrança por excesso.

Para Camilo Cola, esta liberação, no entanto, não deverá prejudicar o transporte de encomendas. "A encomenda entre o Rio e São Paulo nunca chegou a ocupar mais de 20% do bagageiro. Além disso, a maior demanda neste trecho é durante a noite, quando os passageiros que viajam não costumam transportar muita bagagem", diz ele.

O sistema de bilhete único, como estava previsto inicialmente, não chegou a ser adotado porque não permitia total controle do recolhimento do ISTR pelas empresas. Ao invés disto, a Expresso Brasileiro utiliza bilhetes de cor verde, a Itapemirim amarelas e a Cometa azuis. Eles serão válidos, no entanto, para qualquer uma das empresas — terão a inscrição Ponte Rodoviária Rio São Paulo — e, caso o passageiro perca o ônibus, poderá viajar no que sair em segui-



Com o sucesso da experiência, novas pontes poderão ser implantadas

da. Os ônibus sairão de 10 em 10 minutos no horário normal e de 2 em 2 minutos nos momentos de pique.

No trecho de 450 quilômetros entre as duas cidades, haverá apenas um ponto de parada para todas as empresas. No sentido Rio-São Paulo, a parada será feita em Itatiaia, e no sentido inverso, no posto Roseiras, que já está ampliando suas instalações. Além de oficinas de manutenção, os postos terão telex, rádio e telefone à disposição dos passageiros.

A coordenação da ponte será feita pelas próprias empresas e haverá um Conselho Deliberativo, formado por Arthur Mascioli, da Cometa, José Luís Santolin, da Itapemirim e Lauro Romano, da Expresso Brasileiro.

Segundo o diretor de Transporte de Passageiros do DNER, já em março começarão os estudos para que a experiência seja estendida para outras capitais. Entre estas estão os trechos entre São Paulo e Curitiba, com um movimento anual de 900 mil passageiros, e onde operam a Cometa e a Penha; Rio-Belo Horizonte, com 700 mil passageiros/ano e onde estão a Util e a Cometa; Belo Horizonte-Vitória, com 250 mil passageiros/ano e onde estão a São Geraldo e a Itapemirim; e o trecho Rio-Recife, com 100 mil passageiros/ano e cujas permissionárias são também a Itapemirim e a São Geraldo. Segundo Henrique Horta, as empresas já estão alertadas pelo DNER sobre a instalação das pontes.

VOCÊ ESTÁ ROUBADO



Toda empresa tem problemas com controle de combustíveis. TELEMED controla o estoque real dos tanques, detecta vazamentos, não permite retiradas indevidas ou descarregamentos falhos. É um equipamento de medição indispensável à empresa e imprescindível à auditoria. TELEMED é eficiência, precisão e segurança.

Representantes em todo o Brasil



TELEMED

Rua Fábria, 789 - São Paulo - SP - 05051 - Tel. (011) 872-7799

Pela bagatela de algumas centenas de milhões vo



LEO BURNETT

Testado em túnel de vento como o Renault Fuego.

Projeto de Giorgio Giugiaro, como esta Alfeta GTV 2000.

Se você comparar a tecnologia de um Scania com a dos melhores veículos do mundo, vai ver que o Scania está muito mais a frente. Veja só:

O Porsche Turbo 3.3 tem motor com injeção direta e motor turboalimentado. O Scania foi o primeiro caminhão a ter este tipo de motor.

O Renault Fuego tem aerodinâmica perfeita porque foi desenvolvido em túnel de vento. O Scania é o único caminhão a ser desenvolvido desta forma.

A Alfeta GTV 2000 tem um senhor design porque foi desenhada pelo estilista italiano Giorgio Giugiaro. O Scania também.

Nenhum desses automóveis tem Intercooler,

um sistema que aumenta a potência do motor e reduz o consumo de combustível. O Scania foi, no Brasil, o primeiro caminhão a ter.

Todos estes veículos usam esta tecnologia avançada só para você passear por aí.

A Scania usa esta tecnologia para fazer seus caminhões mais potentes, mais econômicos e com maior capacidade de carga. O que significa maior número de viagens, menor consumo de combustível, menor custo operacional e lucro para você.

Conclusão: compre um Scania e mais tarde, com o lucro que você tiver, pode comprar um desses carros para passear.

você pode ter um dos melhores veículos do mundo.



**Injeção direta e motor turbo,
igual ao Porsche Turbo 3.3.**

E ainda por cima dá lucro.

SCANIA

A nova linha de veículos da Agrale

Com o objetivo de aumentar sua participação no mercado, a Agrale lança uma nova linha de caminhões, dentro da filosofia de ampliar a gama de utilizações dos veículos

Como não poderia deixar de acontecer, já que a cada lançamento realizado pela Agrale algo de novo surge no *front*, várias surpresas foram preparadas pela empresa para sua linha de caminhões TX 1600. A começar pelo *design*, passando pelas opcionais cabine dupla e tração 4X4, como *TM* noticiou com exclusividade em sua edição nº 259, a empresa pretende ampliar sua participação no mercado, oferecendo composições inovadoras.

A cabine dos caminhões, de fibra de vidro com acabamento *gel-coats*, além da melhor aerodinâmica, obtida através do novo *design*, ganhou, em termos de área de visibilidade, um acréscimo de 32% em relação a versão anterior, já que a área atual é de 25 653 cm². Outra grande vantagem da cabine é sua posição semi-avançada, deixando um espaço disponível de quase 70% do comprimento total do chassi, que permite ao usuário montar vários tipos de carrocerias ou usufruir do veículo em diferentes formas de aplicação. O interior da boléia foi totalmente redesenhado, eliminando, com a nova posição do motor e radiador, o antigo ressalto. Com isso, ganhou-se maior espaço interno e a possibilidade de instalação de bancos de três lugares.

Para garantir um maior conforto ao motorista, o sistema de circulação de ar interno, por meio de dutos e difusores colocados no painel e auxiliados pela escotilha de ventilação do teto, renova constantemente o ar ambiente. Opcionalmente, a fábrica instala ventilador, para o caso de se desejar a circulação de ar forçada pelos dutos.

SEGURANÇA — Outro item oferecido como opcional para a nova linha de ca-

minhões TX 1600 é o sistema de freio servo-assistido. Para se ter uma idéia da eficiência proporcionada por este componente, basta dizer que, enquanto o sistema *standard* de frenagem necessita de uma força no pedal de 52,5 Kgf na pressão de eminência, ou seja, quando tem início o deslizamento de uma das rodas sobre o asfalto, para breicar a unidade numa distância de 40 metros, o servo-assistido requer uma força no pedal de 32,5 Kgf.

Como grande vedete da nova linha surge a versão cabine dupla. Para este veículo, o acesso foi facilitado através da instalação de quatro portas, tendência natural para este aplicativo. O comprimento aumentou em 95 cm com relação a versão original, ampliando para 50% a ocupação do chassi pela boléia, ao invés dos 30% de ocupação da cabine simples. O acesso ao motor continua sendo realizado através do escamoteamento do banco dos passageiros.

O lançamento da cabine dupla destina-se a ocupar o mercado de veículos para passageiros e carga, que, combinado a tração opcional 4X4 esboça o perfil de uma unidade para a locomoção de equipes de trabalho em terrenos de difícil acesso.

A tração 4X4 dianteira é produzida pela Engesa, cujo convênio com a fábrica de Caxias prevê a montagem das unidades na própria Agrale. "Queremos firmar o conceito de qualidade Agrale", enfatiza Luiz Carlos Perini, Diretor da Divisão de Marketing e Vendas da em-



O cabine dupla é a grande vedete da nova linha, cujo projeto possibilitou o encarroçamento do microônibus pela Marcopolo. Além destas opções, a empresa tratou de desenvolver outras vinte aplicações para os novos modelos, entre as quais o basculante coletor de lixo (abaixo à direita) e o caminhão de apoio mecânico (acima à direita), facilitando o caminho para os usuários





presa. Nestes veículos, o freio original é servo-assistido, de duplo circuito hidráulico independente auxiliado a vácuo. Nas rodas dianteiras são utilizados discos, outra tendência para os veículos de baixa tonelagem. O chassi, devido ao diferencial dianteiro, foi elevado em 160 mm.

Com tração nas quatro rodas, a capacidade da subida em rampas é de 60% ou 31º, desempenho 127% superior ao alcançado pelos veículos 4X2.

Oferecido nas versões diesel e álcool, a maior demanda atual situa-se no primeiro combustível. "Enquanto a política energética do governo não for modificada esta tendência não será revertida", declara Carlos Stédile, Diretor Superintendente da empresa.

Para atingir a meta de ocupar 2,8% do mercado de caminhões leves, em 1986, o que significaria a produção de 2 272 veículos e um crescimento superior a 100%, uma vez que a empresa atingiu 1,1% deste segmento em 1985,



as linhas de montagem estão sendo transferidas para as novas instalações da Agrale, situadas também em Caxias, numa área de 200 000 m², dos quais 20 000 m² construídos. "Num primeiro momento ocuparemos 10 000 m² deste novo prédio, onde funcionarão nossas quatro linhas de montagem e o quadro administrativo", explica Carlos Stédile.

A estratégia da empresa para aumentar sua participação no mercado é a de ampliar as utilizações do veículo. "Desenvolvemos, em conjunto com as encarregadoras, uma gama entre 15 a 20 aplicativos para a nossa linha de caminhões, encurtando o trabalho daqueles que necessitam de modelos específicos, pois em nosso catálogo constam o nome do encarregador e todas as características técnicas do produto", declara Luiz Carlos Perini. Como destaque destes aplicativos desenvolvidos surge o microônibus, projetado pela Marcopolo, que também desenvolveu a linha de veículos Van.

Agrale desperta para uma agressiva ofensiva publicitária. E cresce

"Muitas vezes, constatamos, como aconteceu recentemente, de esbarrarmos no desconhecimento da marca Agrale e, só depois que nossos veículos passaram a circular nas grandes frotas, é que nos tornamos um pouco mais conhecidos". O comentário de Luiz Carlos Perini, Diretor da Divisão de Marketing e Vendas de Veículos, feito em agosto passado, ainda não levava em consideração os frutos colhidos pela empresa ao decidir patrocinar a abertura da novela Roque Santeiro.

Segundo Carlos Stédile, Superintendente da Agrale, a empresa quase desistiu de fechar o negócio com a Apoio, empresa responsável por todas as inserções de *merchandising* nos programas da Rede Globo. "Devido a insistência da Apoio, além dos descontos que nos ofereceram, decidimos fechar o negócio", declara.

As quantias são guardadas por imenso sigilo, mas, segundo uma fonte do setor publicitário, cada abertura da novela levada ao ar custa para a Agrale Cr\$ 250 milhões, somados aos Cr\$ 100 milhões por cada aparição da marca dentro do capítulo da novela.

"No início achamos muito vantajoso, porém, com o desenrolar da novela, aquilo se transformou num verdadeiro supermercado, fato que obviamente não nos agradou, pois o consumidor é bombardeado com tantas marcas que acaba rejeitando a própria mensagem", declara Carlos Stédile.

Devido ao abuso do *merchandising* durante Roque Santeiro, Carlos Stédile prevê uma retomada das formas tradicionais de propaganda. "Tudo é cíclico, não adianta forçar demais uma forma que logo cansa e abre espaço para a intensificação de outras modalidades", analisa.

Para aqueles que se impressionaram com os valores mencionados por cada inserção na novela Roque Santeiro, é bom lembrar que a Agrale foi a primeira empresa a fechar contrato com a Globo. A inflação chegou cedo à Asa Branca, majorando, de forma tão fantástica quanto a novela, a tabela cobrada pela Apoio.

Para se ter uma idéia da corrida promovida pelas marcas para atingir os peregrinos da novela global, a mesma fonte do setor publicitário comenta que a Scania, para veicular uma inserção em Roque Santeiro, chegou a pagar a quantia de Cr\$ 500 milhões. Haja milagre.

Vale-transporte já pode ser negociado

As primeiras regras do Vale-transporte já foram baixadas. Agora, os municípios devem estruturar-se para viabilizar a operação e administração do passe

O Congresso Nacional decreta: fica instituído o Vale-transporte, que o empregador, pessoa física ou jurídica, poderá antecipar ao trabalhador para utilização efetiva em despesas de deslocamento residência-trabalho e vice-versa, mediante celebração de convenção coletiva ou de acordo coletivo de trabalho e, na forma que vier a ser regulamentada pelo Poder Executivo, nos contratos individuais de trabalho. A lei nº 7 418/85, aprovada e sancionada em dezembro, procura garantir aos trabalhadores que seu dispêndio em despesas de transporte para o trabalho não ultrapasse 6% do valor de seu salário.

Alvo de críticas por parte de três ministros de estado, quando de sua primeira propositura, a instituição do vale-transporte ainda gera polêmica e desconfiança nos setores mais adversos da economia, como os sindicatos de trabalhadores ou de setores produtivos (vide box).

Além da polêmica, a efetivação deste benefício necessitou do crivo de uma regulamentação, publicada no Diário Oficial da União de 20 de dezembro, para moldar as formas de aplicação da lei, enfocando os problemas operacionais da concessão deste benefício.

Os primeiros meses de vida do vale-transporte indicam que sua implantação será pontuada por contradições e ataques nos mais variados fronts.

A começar por sua gestação no poder legislativo, onde a medida deveria tramitar em caráter de urgência. Tal velocidade acabou transformando-se em morosidade, já que as casas legislativas de Brasília encontravam-se em acirradas disputas por temas mais complexos, como o pacote financeiro.

“O vale-transporte esperou quase cinco meses para ser apreciado na Câmara Federal e quase um mês no Senado, devido a postura política de partidos como o PDS, PDT e PT, que não

ção final da lei preocupou-se, ao menos, em demonstrar o exemplo de concessão do benefício, uma vez que o próprio governo federal, no texto da lei, inclui seus funcionários como beneficiários da medida.

VÍNCULOS EMPREGATÍCIOS — Segundo Horácio Ortiz, a extensão deste benefício aos servidores estaduais ou municipais dependerá “da iniciativa de qualquer deputado ou vereador inteligente, que deveria realizar a propositura, uma vez que o poder central deve legislar para os servidores sob sua responsabilidade”. Porém, o texto da regulamentação, discorda da afirmação do deputado federal, incluindo entre os beneficiários da medida “os servidores, nele compreendidos os da União, Estados e Municípios, Territórios e Distrito Federal, suas



Com a medida, o transporte não causará ônus ao trabalhador



O empregado só pagará 6% do transporte

desejavam a vitória de uma medida proposta pelo PMDB”, declara o deputado federal Horácio Ortiz (PMDB-SP), um dos articuladores da medida. “No Senado, ele foi apreciado dois dias antes do pacote econômico, ainda que já estivesse nesta casa desde o início de novembro, e após passar por quatro comissões técnicas, recebeu uma emenda,

de autoria do PT, que estabelecia seu caráter obrigatório, emenda não aprovada pelo plenário e que apenas complicou a aprovação desta lei”, complementa o deputado.

Se o caráter de obrigatoriedade deste benefício não foi aprovado, a reda-

autarquias, fundações e empresas, submetidos ao regime da Consolidação das Leis do Trabalho, além dos estatutários civis e militares, servidores temporários e extranumerários, não estatutários, como os colaboradores eventuais e os prestadores de serviço a que se refere o art. 111 do Decreto Lei nº 200.

Além da expansão do vale-transporte a todos os níveis da administração pública, a regulamentação incorpora praticamente todos os vínculos empregatícios no escopo deste benefício, já que estão enquadrados os empregados domésticos, como tais definidos na Lei nº 5 859, os trabalhadores de empresa de trabalho temporário, os trabalhadores avulsos mesmo sem relação de emprego, os empregados a domicílios mesmo no tocante a deslocamentos indispensáveis à prestação do trabalho, os empregados dos subempreiteiros em relação a este e ao empreiteiro principal, os atletas profissionais de futebol e trabalhadores ou servidores cujo regime ju-

rídico seja assemelhado ao de qualquer um dos anteriores.

FAIXA SALARIAL — O texto final do decreto não faz menção a faixas salariais para a concessão do benefício, enfatizando apenas que os trabalhadores não devem gastar mais que 6% dos rendimentos em transporte.

Como comprovava o trabalho efetuado pelos professores de transportes Jether de Abreu e Boruch Grinblat — “Avaliação das Reais Proporções do Impacto do Vale-Transporte” —, o contingente beneficiado, assim como o dispêndio causado aos cofres da nação, não serão tão catastróficos como muitos esperavam. O trabalho desenvolvido pelos dois professores previa que os usuários da medida encontrariam-se nas faixas salariais que vão até pouco mais que dois salários mínimos.

Um estudo desenvolvido pela Fepasa apenas vem confirmar esta perspectiva. Os usuários do sistema ferroviário metropolitano não serão beneficiados pelo vale-transporte, uma vez que, adotadas 52 viagens/mês, o dispêndio com a tarifa subsidiada do trem metropolitano não atingirá 6% de um salário-mínimo, já que o total de Cr\$ 31 200 gasto com o transporte é inferior a Cr\$ 36 000, ou seja, 6% de Cr\$ 600 000, valor atual do salário mínimo.

Segundo Antonio Sérgio Fernandes, Diretor de Transporte Metropolitano da Fepasa, o vale-transporte beneficiará os usuários da integração ônibus-trem e metrô-trem, em faixas que atingem até quatro salários-mínimos (veja tabela). Para a empresa, a maior dificuldade encontra-se na necessidade de emissão de notas fiscais para as empresas que adquirirem os vales. “Uma comissão está estudando a operacionalidade desta característica do vale-transporte, mas, sem dúvidas, encontraremos dificuldades”, declara o diretor.

SEM REPASSE — Tais medidas administrativas para a comercialização do vale-transporte não poderão ser repassadas aos gastos operacionais do sistema de transporte, com frisa o Artigo 18 da Lei. Como provável centralizadora da emissão e controle dos vales no município de São Paulo, a CMTC já possui uma estratégia para operacionalizar a medida, utilizada no caso dos passes escolares e comuns que a empresa já comercializa.

O sistema em funcionamento na CMTC administra cerca de 20 a 22 milhões de passes comuns e entre 15 a 16 milhões de passes escolares por mês. O movimento diário atinge algo em torno de 1,8 milhão de passes da CMTC e 4,2 milhões de passes diários para repasse às empresas concessionárias da empresa. Segundo Ismar Lissner, diretor de Economia e Finanças da operadora municipal, a expectativa

de movimentação mensal de vales gira em torno de 50 milhões de unidades.

Após a evolução de utilização de passes no sistema, de 12% do total de passageiros transportados, três anos atrás, para os atuais 22%, Ismar Lissner não acredita que haverá dificuldades sérias na operacionalização da medida, uma vez que a companhia já possui uma equipe de 89 funcionários trabalhando neste setor, além das máquinas de contagem e trituração dos passes utilizados. “A própria indústria”, afirma o diretor, “já costuma encomendar grandes volumes de passes, para uso com office-boys, com cinco dias de antecedência”.

Quanto à não inclusão das despesas de comercialização dos vales nos gastos operacionais da empresa, a CMTC já conseguiu, através de uma campanha promocional impressa nas carteiras de passes escolares, durante o próximo ano, uma verba de Cr\$ 55 milhões. Obviamente, como caminho aberto, só resta acertar contratos publicitários semelhantes para cobrir as despesas com o vale-transporte.

Para Ismar Lissner, os maiores reflexos da medida apenas contribuirão para a segurança nos ônibus, pois haverá menor circulação de dinheiro, além de uma maior velocidade operacional, já que o tempo de parada em grandes filas diminuirá devido à não necessidade dos passageiros em trocar dinheiro com os cobradores.



Pavani: tirar política das tarifas

CONCESSIONÁRIAS — José Sérgio Pavani, presidente da Transurb — Sindicato das Empresas de Ônibus Urbanos — aprova integralmente o atual sistema de ressarcimento utilizado pela CMTC, declarando que “nunca houve problemas com este setor”. Para o entrevistado, a grande virtude da concessão do vale-transporte se encontra na possibilidade



Ortiz: tramitação com morosidade

de retirar a componente política do reajuste das tarifas do transporte urbano. “Em 1979, chegamos a propor o desconto trabalhador como forma de aliviar o achatamento das tarifas, pois, de acordo com esta sistemática, os empregadores pagariam parte dos dispêndios em locomoção de seus empregados ao trabalho”. Ainda como forma de reduzir a tarifa do transporte urbano, o presidente da Transurb propõe outra

fonte de captação de recursos para o setor, através de uma alíquota na taxa de licenciamento de veículos. “Só não usa transporte urbano quem não quer, então o tratamento dispensado ao setor deve seguir no rumo da socialização”.

Nas empresas de fretamento, o vale-transporte foi recebido como a primeira vitória do segmento, em termos de leis. A atividade, uma espécie de vale-transporte realizado pela iniciativa privada, não estava incluída nas vantagens fiscais adicionais que a regulamentação do decreto possibilita às empresas que concederem este benefício a seus empregados. Tomando a iniciativa de ir à Brasília, o Sinfret — Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo — acabou conseguindo a inclusão desta atividade nos benefícios fiscais cumulativos.

Tais incentivos fiscais são descritos no Capítulo V da regulamentação do decreto, que declara “sem prejuízo da dedução do valor pago e efetivamente comprovado nas despesas operacionais, a pessoa jurídica empregadora poderá deduzir, do Imposto de Renda devido, valor equivalente a alíquota cabível do Imposto de Renda sobre o montante das despesas comprovadamente realizadas, no período base, na concessão do Vale-transporte”. A dedução que se refere a regulamentação não poderá reduzir o Imposto de Renda em mais de 10%, podendo o eventual excesso ser aproveitado nos dois exercícios subseqüentes.

O vale-transporte inicia sua carreira como outros benefícios trabalhistas con-



Cláudio Regina: cético com a medida

cedidos no país, sempre em meio a um clima de adversidade, tanto da parte de empregadores quanto de empregados. Resta aguardar um período de experiência desta medida para avaliar suas reais proporções.

Não obrigatoriedade causa desconfiança para a Cut, Conclat e Fabus

As duas centrais sindicais de trabalhadores (CUT – Central Única de Trabalhadores e CONCLAT – Coordenação Nacional das Classes Trabalhadoras têm opiniões semelhantes sobre o Vale-Transporte: uma certa descrença de que possa atingir um número muito grande de pessoas, receio de abusos na utilização dos benefícios fiscais e, sobretudo, a certeza de que o vale significará uma ofensiva contra conquistas anteriores de transporte gratuito ou subsidiado. Nesse sentido, manifestaram-se Luís Antonio Medeiros, Vice-Presidente do Sindicato dos Metalúrgicos de São Paulo e Dirigente Nacional da CONCLAT e Jair Meneguelli, Presi-

dente do Sindicato dos Metalúrgicos de São Bernardo do Campo e Presidente Nacional da CUT.

A dúvida quanto à extensão da medida baseia-se na não obrigatoriedade da concessão do Vale-transporte ao trabalhador por parte das empresas. Segundo Medeiros, os que poderiam se beneficiar com a medida seriam, principalmente, os que ganham salários abaixo de um milhão de cruzeiros, para quem os gastos com ônibus costumam ser, em São Paulo, de, no mínimo, 60 mil cruzeiros (dois ônibus diários, durante vinte dias ao mês). Nestes casos, os gastos ultrapassariam os 6% do salário-base. Este trabalhador entra na faixa dos empregados de pequenas e microempresas que seriam as que, tradicionalmente, mais resistiriam à concessão de benefícios aos empregados.

Jair Meneguelli lembra que, no projeto original, que foi modificado, estava prevista uma câmara de compensação comum, que centralizaria a concessão do benefício e também os abatimentos dos quais o empresário poderia usufruir, evitando que o benefício resultasse em mais uma fonte de lucro para as empresas.

É ele também quem afirma que os trabalhadores há muito tempo



Sérgio: trem não excede 6% (abaixo)



CMTC calcula repasse por pesagens

reivindicam transporte gratuito que seja custeado pelos lucros da empresa e não pelo Estado, como define esse novo projeto, que concede benefícios fiscais ao empregador.

Meneguelli diz ainda que também é puramente formal a determinação de que as conquistas anteriores superiores às leis delimitadas pelo projeto estariam garantidas, pois trata-se de jurisprudências que não têm força de lei e que podem ser modificadas ao longo do tempo. “Quando eu trabalhava na Ford, nós tínhamos transporte gratuito, hoje em dia não existe mais”.

Medeiros diz ainda que o que interessa ao trabalhador é o transporte gratuito. Ele acredita que o Vale-transporte será utilizado como forma de barrar reivindicações mais avançadas dos trabalhadores. “A criação do vale-transporte é uma medida extremamente salutar, mas não decisiva, porque, por ser facultativo, somente poderá ser útil se realmente for incorporada aos contratos coletivos de trabalho”. A opinião é do presidente da Fabus, Cláudio Regina, para quem os efeitos da medida tomada pelo presidente Sarney somente poderão ser avaliados dentro de pelo menos um ano.

Para Cláudio Regina, mesmo não podendo ser considerada uma medida definitiva, o vale-transporte funcionará nos grandes centros urbanos, pois fatalmente constará da pauta de negociações coletivas de trabalho e deverá ser aceito por duas razões: o grande poder de barganha dos sindicatos de empregados e pela anuência dos empregadores à proposta em virtude dos elevados níveis salariais.

Por outro lado, devido a seu caráter facultativo, deverá encontrar grande resistência nos pequenos centros urbanos, pois lá os sindicatos de empregados possuem menos força e encontrarão maior resistência, sendo improvável a aceitação deste item em uma convenção coletiva de trabalho.

REPERCUSSÃO DO VALE-TRANSPORTE SOBRE OS USUÁRIOS DO TM					
	1 SM	2 SM	3 SM	4 SM	5 SM
Salário-base	600.000	1.200.000	1.800.000	2.400.000	3.000.000
6% SB	36.000	72.000	108.000	144.000	180.000
INCIDÊNCIA MENSAL NO DESEMBOLSO DOS USUÁRIOS A SER COBERTO PELAS EMPRESAS					
Valor Mensal	1 SM	2 SM	3 SM	4 SM	5 SM
Unitário	31.200				
M5	29.120				
M 20	26.000				
Int. Fep/On.	98.800	62.800	26.800		
Int. + Metrô	176.800	140.800	104.800	68.800	32.800
Adotadas 52 Viagens/Mês.					

Custo operacional de 18 utilitários

Veja abaixo as planilhas e os critérios utilizados para calcular os custos de dezoito utilitários de todas as marcas, movidos a álcool, gasolina ou diesel

Para atender a um dos setores de maior desenvolvimento da indústria automobilística, o das picapes e utilitários, TM calculou e apresenta os custos operacionais de todas as marcas de utilitários nacionais, movidos a álcool, gasolina e diesel. Através das 18 planilhas publicadas a seguir, você e a sua empresa podem analisar os itens mais importantes e escolher qual o tipo de veículo que melhor se encaixa nas suas necessidades. Incluímos a nova linha de picapes da GM.

Os coeficientes e preços que entram nos cálculos foram obtidos segundo os seguintes critérios:

DEPRECIACÃO – Considerar-se não a depreciação legal ou contábil, mas a perda do valor comercial após quatro anos de uso. Os valores de revenda foram obtidos no mercado paulistano, durante o mês de janeiro. No caso de automóveis mais recentes, o valor de revenda corresponde a projeção teórica. Chamando-se de k a relação entre o preço do veículo usado e o preço do veículo novo, o coeficiente de depreciação será:

$$d = (1 - k)/12.n$$

n = período de utilização, em anos.

No caso da Kombi álcool, por exemplo, que apresenta valor residual de 47,68% após quatro anos de uso, o cálculo de depreciação média mensal será:

$$d = (1 - 0,4768)/48$$

$$d = 0,0109$$

Para se obter a depreciação mensal, basta multiplicar-se o coeficiente pelo preço do veículo novo.

REMUNERAÇÃO DO CAPITAL – Este cálculo refere-se ao custo de oportunidade do capital empatado. As bases para tal coeficiente são: a) o preço do veículo novo; b) um coeficiente de juros, que leva em conta a vida útil, o valor residual e a taxa de remuneração desejada.

j = taxa de oportunidade, que pode ser assimilada, por exemplo, à rentabilidade da empresa;

n = vida útil do veículo, em anos;

P = preço do veículo novo;

L = valor residual no fim da vida útil.

k = relação L/P .

O coeficiente de remuneração do capital (veja TM nº 145, dezembro 1975, edi-

ção especial de custos operacionais, o capítulo sobre remuneração do capital) calcula-se pela fórmula:

$$r = \frac{18 + 9(k+1)}{1200.n} \quad j = \frac{6 + 3(k+1)}{400.n} \quad j$$

Para $n = 4$ anos,
 $j = 18\%$, vem:

$$r = \frac{6 + 9(k+1)}{1600}$$



No caso do Saveiro álcool:

$$r = \frac{6 + 9(1,0088)}{1600}$$

$$r = 0,0095$$

SEGUROS – Os valores são exatos para cada modelo, segundo cálculos fornecidos pela Itaú Seguradora. Os prêmios foram calculados levando-se em consideração a franquia mínima.

PNEUS E CÂMARAS – TM admite vida útil de 40 000 km para pneus diagonais

e 45 000 km para os radiais. O preço inclui câmara, quando esta é utilizada e uma recapagem.

COMBUSTÍVEL – Os coeficientes de consumo foram obtidos através de pesquisa e referem-se ao tráfego urbano e rodoviário (respectivamente 40% e 60%), segundo as médias apontadas através de testes realizados pela STI – Secretaria de Tecnologia Industrial do MIC. Nos veículos recém lançados, a média foi projetada por TM, levando em conta, também, os testes realizados pelas montadoras.

LAVAGEM – TM utiliza os preços cobrados por terceiros para realizar a lavagem completa, inclusive do motor.

LUBRIFICAÇÃO – Os preços dos óleos de cárter e câmbio correspondem às médias pesquisadas em São Paulo. As quilometragens de troca e capacidades (do cárter, câmbio e diferencial, levando-se em consideração os respectivos filtros, quando utilizados) são estabelecidos pelos manuais dos fabricantes.

Para obter-se o custo mensal, deve-se multiplicar o custo variável/km pela quilo-

metragem média mensal do veículo e somar o resultado com o custo fixo. O custo operacional do Pampa álcool rodando 5 000 km/mês, por exemplo, será:

$$\text{Custo mensal} = 4\,028\,846 + 618,2659 \times$$

$$\text{Custo mensal} = 4\,028\,846 + 3\,091\,329,50$$

$$\text{Custo mensal} = 7\,120\,176$$

Já para obter-se o custo por quilômetro, deve-se dividir o custo fixo mensal pela quilometragem utilizado, somando-se o resultado com o custo/km. Utilizando o exemplo acima, temos:

$$\text{Custo km} = 4\,028\,846/5\,000 + 618,2659$$

$$\text{Custo km} = 805,7692 + 618,2659$$

$$\text{Custo km} = \text{Cr\$ } 1\,424,0351$$

AGRALE		TX 1200 álcool	
0,0106	de depreciação a	101 820 000	1 079 292
0,0121	de remuneração de capital a	101 820 000	1 232 022
1,647	de salário de motorista e leis sociais a	1 277 250	2 103 631
1/12	de licenciamento a	422 850	35 238
1/12	de seguro obrigatório a	63 698	5 308
1/12	de seguro do casco a	8 892 600	741 050
CUSTO FIXO MENSAL		5 196 541	
2,5/10 ⁶	de peças e material de oficina a	101 820 000	254,5500
0,462/10 ⁴	de salário de pessoal de oficina e leis sociais a	1 200 000	55,4400
4/40 000	de pneus, câmaras e recapagens a	268 341	26,8341
0,2220	litros de combustível a	2 740	608,2800
3,0/7 500	litros de óleo de cárter a	10 750	4,3000
3,4/30 000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	14 200	1,6093
1/3 000	de lavagens e graxas a	81 000	27,0000
CUSTO VARIÁVEL/km		978,0134	
CUSTO MENSAL = 5 196 541 + 978,0134x			
CUSTO/QUILOMETRO = (5 196 541/x) + 978,0134			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

FORD		F 100 álcool	
0,0106	de depreciação a	77 079 858	817 046
0,0121	de remuneração de capital a	77 079 858	932 666
1,647	de salário de motorista e leis sociais a	1 277 250	2 103 631
1/12	de licenciamento a	422 850	35 238
1/12	de seguro obrigatório a	63 698	5 308
1/12	de seguro do casco a	6 731 865	560 989
CUSTO FIXO MENSAL		4 454 878	
2,5/10 ⁶	de peças e material de oficina a	77 079 858	192,6996
0,462/10 ⁴	de salário de pessoal de oficina e leis sociais a	1 200 000	55,4400
4/40 000	de pneus, câmaras e recapagens a	253 555	25,3555
0,1845	litros de combustível a	2 740	505,5300
4,7/2 500	litros de óleo de cárter a	10 750	20,2100
2,4/15 000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	14 200	2,2720
1/3 000	de lavagens e graxas a	81 000	27,0000
CUSTO VARIÁVEL/km		828,5071	
CUSTO MENSAL = 4 454 878 + 828,5071x			
CUSTO/QUILOMETRO = (4 454 878/x) + 828,5071			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

FIAT		Picape álcool	
0,0110	de depreciação a	44 478 350	489 262
0,0120	de remuneração de capital a	44 478 350	533 740
1,647	de salário de motorista e leis sociais a	1 277 250	2 103 631
1/12	de licenciamento a	290 400	24 200
1/12	de seguro obrigatório a	63 698	5 308
1/12	de seguro do casco a	3 884 570	323 714
CUSTO FIXO MENSAL		3 479 855	
2,5/10 ⁶	de peças e material de oficina a	44 478 350	111,1959
0,462/10 ⁴	de salário de pessoal de oficina e leis sociais a	1 200 000	55,4400
4/45 000	de pneus, câmaras e recapagens a	515 632	45,8339
0,1070	litros de combustível a	2 740	293,1800
4,0/10 000	litros de óleo de cárter a	10 750	4,3000
4,0/30 000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	14 200	1,8933
1/3 000	de lavagens e graxas a	81 000	27,0000
CUSTO VARIÁVEL/km		538,8431	
CUSTO MENSAL = 3 479 855 + 538,8431x			
CUSTO/QUILOMETRO = (3 479 855/x) + 538,8431			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

		F 1000 álcool	
0,0092	de depreciação a	107 730 395	991 120
0,0125	de remuneração de capital a	107 730 395	1 346 630
1,647	de salário de motorista e leis sociais a	1 277 250	2 103 631
1/12	de licenciamento a	422 850	35 238
1/12	de seguro obrigatório a	63 698	5 308
1/12	de seguro do casco a	9 408 770	784 064
CUSTO FIXO MENSAL		5 265 991	
2,5/10 ⁶	de peças e material de oficina a	107 730 395	269,3260
0,462/10 ⁴	de salário de pessoal de oficina e leis sociais a	1 200 000	55,4400
4/40 000	de pneus, câmaras e recapagens a	330 977	33,0977
0,1850	litros de combustível a	2 740	506,9000
10,0/15 500	litros de óleo de cárter a	10 750	7,1667
2,4/15 000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	14 200	2,2720
1/3 000	de lavagens e graxas a	81 000	27,0000
CUSTO VARIÁVEL/km		901,2024	
CUSTO MENSAL = 5 265 991 + 901,2024x			
CUSTO/QUILOMETRO = (5 265 991/x) + 901,2024			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

		Fiorino furgão álcool	
0,0109	de depreciação a	46 042 362	501 862
0,0121	de remuneração de capital a	46 042 362	557 113
1,647	de salário de motorista e leis sociais a	1 277 250	2 103 631
1/12	de licenciamento a	290 400	24 200
1/12	de seguro obrigatório a	63 698	5 308
1/12	de seguro do casco a	4 021 170	335 098
CUSTO FIXO MENSAL		3 527 212	
2,5/10 ⁶	de peças e material de oficina a	46 042 362	115,1059
0,462/10 ⁴	de salário de pessoal de oficina e leis sociais a	1 200 000	55,4400
4/45 000	de pneus, câmaras e recapagens a	515 632	45,8339
0,1216	litros de combustível a	2 740	333,1840
4,0/10 000	litros de óleo de cárter a	10 750	4,3000
4,0/40 000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	14 200	1,4200
1/3 000	de lavagens e graxas a	81 000	27,0000
CUSTO VARIÁVEL/km		582,2838	
CUSTO MENSAL = 3 527 212 + 582,2838x			
CUSTO/QUILOMETRO = (3 527 212/x) + 582,2838			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

		F 1000 diesel	
0,0091	de depreciação a	124 612 406	1 133 973
0,0125	de remuneração de capital a	124 612 406	1 557 655
1,647	de salário de motorista e leis sociais a	1 277 250	2 103 631
1/12	de licenciamento a	582 975	48 581
1/12	de seguro obrigatório a	63 698	5 308
1/12	de seguro do casco a	10 883 320	906 943
CUSTO FIXO MENSAL		5 756 091	
2,5/10 ⁶	de peças e material de oficina a	124 612 406	311,5310
0,462/10 ⁴	de salário de pessoal de oficina e leis sociais a	1 200 000	55,4400
4/40 000	de pneus, câmaras e recapagens a	330 977	33,0977
0,1620	litros de combustível a	2 740	443,8800
10,0/15 000	litros de óleo de cárter a	10 750	7,1667
2,4/15 000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	14 200	2,2720
1/3 000	de lavagens e graxas a	81 000	27,0000
CUSTO VARIÁVEL/km		880,3874	
CUSTO MENSAL = 5 756 091 + 880,3874x			
CUSTO/QUILOMETRO = (5 756 091/x) + 880,3874			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

Pampa L 4x2 álcool			
0,0114	de depreciação a	61 634 766	702 636
0,0119	de remuneração de capital a	61 634 766	733 454
1,647	de salário de motorista e leis sociais a	1 277 250	2 103 631
1/12	de licenciamento a	422 850	35 328
1/12	de seguro obrigatório a	63 698	5 308
1/12	de seguro do casco a	5 382 950	448 579
CUSTO FIXO MENSAL			4 028 846
2,5/10 ⁶	de peças e material de oficina a	61 634 766	154,0869
0,462/10 ⁴	de salário de pessoal de oficina e leis sociais a	1 200 000	55,4400
4/45 000	de pneus, câmaras e recapagens a	600 908	53,4140
0,1180	litros de combustível a	2 740	323,3200
3,5/10 000	litros de óleo de cárter a	10 750	3,7625
3,5/40 000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	14 200	1,2425
1/3 000	de lavagens e graxas a	81 000	27,0000
CUSTO VARIÁVEL/km			618,2659
CUSTO MENSAL = 4 028 846 + 618,2659x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (4 028 846/x) + 618,2659			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

Pampa L 4x4 álcool			
0,0120	de depreciação a	75 399 987	904 800
0,0118	de remuneração de capital a	75 399 987	889 720
1,647	de salário de motorista e leis sociais a	1 277 250	2 103 631
1/12	de licenciamento a	422 850	35 238
1/12	de seguro obrigatório a	63 698	5 308
1/12	de seguro do casco a	6 585 150	548 763
CUSTO FIXO MENSAL			4 487 460
2,5/10 ⁶	de peças e material de oficina a	75 399 987	188,5000
0,462/10 ⁴	de salário de pessoal de oficina e leis sociais a	1 200 000	55,4400
4/45 000	de pneus, câmaras e recapagens a	600 908	53,4140
0,1230	litros de combustível a	2 740	337,0200
3,5/10 000	litros de óleo de cárter a	10 750	3,7625
3,5/40 000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	14 200	1,2425
1/3 000	de lavagens e graxas a	81 000	27,0000
CUSTO VARIÁVEL/km			666,3790
CUSTO MENSAL = 4 487 460 + 666,3790x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (4 487 460/x) + 666,3790			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

GM A-20 álcool			
0,0087	de depreciação a	77 096 086	670 736
0,0127	de remuneração de capital a	77 096 086	979 120
1,647	de salário de motorista e leis sociais a	1 277 250	2 103 631
1/12	de licenciamento a	556 600	46 383
1/12	de seguro obrigatório a	63 698	5 308
1/12	de seguro do casco a	6 733 280	561 107
CUSTO FIXO MENSAL			4 366 285
2,5/10 ⁶	de peças e material de oficina a	77 096 086	192,7402
0,462/10 ⁴	de salário de pessoal de oficina e leis sociais a	1 200 000	55,4400
4/40 000	de pneus, câmaras e recapagens a	330 977	33,0977
0,2500	litros de combustível a	2 740	685,0000
4,0/7 500	litros de óleo de cárter a	10 750	5,7333
3,4/30 000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	14 200	1,6093
1/3 000	de lavagens e graxas a	81 000	27,0000
CUSTO VARIÁVEL/km			1 000,6205
CUSTO MENSAL = 4 366 285 + 1 000,6205x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (4 366 285/x) + 1 000,6205			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

C-10 6 cilindros			
0,0082	de depreciação a	72 779 565	596 792
0,0128	de remuneração de capital a	72 779 565	931 578
1,647	de salário de motorista e leis sociais a	1 277 250	2 103 631
1/12	de licenciamento a	582 975	48 581
1/12	de seguro obrigatório a	63 698	5 308
1/12	de seguro do casco a	6 356 300	529 692
CUSTO FIXO MENSAL			4 215 582
2,5/10 ⁶	de peças e material de oficina a	72 779 565	181,9489
0,462/10 ⁴	de salário de pessoal de oficina e leis sociais a	1 200 000	55,4400
4/40 000	de pneus, câmaras e recapagens a	253 555	25,3555
0,1820	litros de combustível a	4 220	768,0400
3,0/7 500	litros de óleo de cárter a	10,750	4,3000
3,4/30 000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	14 200	1,6093
1/3 000	de lavagens e graxas a	81 000	27,0000
CUSTO VARIÁVEL/km			1 063,6937
CUSTO MENSAL = 4 215 582 + 1 063,6937x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (4 215 582/x) + 1 063,6937			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

D-20 diesel			
0,0069	de depreciação a	119 196 235	822 454
0,0132	de remuneração de capital a	119 196 235	1 573 390
1,647	de salário de motorista e leis sociais a	1 277 250	2 103 631
1/12	de licenciamento a	582 975	48 581
1/12	de seguro obrigatório a	63 698	5 308
1/12	de seguro do casco a	10 410 150	867 513
CUSTO FIXO MENSAL			5 420 877
2,5/10 ⁶	de peças e material de oficina a	119 196 235	297,9906
0,462/10 ⁴	de salário de pessoal de oficina e leis sociais a	1 200 000	55,4400
4/30 000	de pneus, câmaras e recapagens a	330 977	44,1302
0,1250	litros de combustível a	2 740	342,5000
7,0/7 500	litros de óleo de cárter a	10 750	10,0333
4,5/30 000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	14 200	2,1300
1/3 000	de lavagens e graxas a	81 000	27,0000
CUSTO VARIÁVEL/km			779,2241
CUSTO MENSAL = 5 420 877 + 779,2241x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (5 420 877/x) + 779,2241			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

Chevy 500 álcool			
0,0079	de depreciação a	40 367 584	318 904
0,0129	de remuneração de capital a	40 367 584	520 742
1,647	de salário de motorista e leis sociais a	1 277 250	2 103 631
1/12	de licenciamento a	422 850	35 238
1/12	de seguro obrigatório a	63 698	5 308
1/12	de seguro do casco a	3 525 550	293 796
CUSTO FIXO MENSAL			3 277 619
2,5/10 ⁶	de peças e material de oficina a	40 367 584	100,9190
0,462/10 ⁴	de salário de pessoal de oficina e leis sociais a	1 200 000	55,4400
4/45 000	de pneus, câmaras e recapagens a	566 588	50,3633
0,1215	litros de combustível a	2 740	332,9100
3,0/10 000	litros de óleo de cárter a	10 750	3,2250
2,8/50 000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	14 200	0,7952
1/3 000	de lavagens e graxas a	81 000	27,0000
CUSTO VARIÁVEL/km			570,6525
CUSTO MENSAL = 3 277 619 + 570,6525x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (3 277 619/x) + 570,6525			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

GURGEL		X 12 álcool	
0,0094	de depreciação a	69 100 000	649 540
0,0125	de remuneração de capital a	69 100 000	863 750
1,647	de salário de motorista e leis sociais a	1 277 250	2 103 631
1/12	de licenciamento a	290 400	24 200
1/12	de seguro obrigatório a	63 698	5 308
1/12	de seguro do casco a	6 034 800	502 900
CUSTO FIXO MENSAL		4 149 329	
2,5/10 ⁶	de peças e material de oficina a	69 100 000	172,7500
0,462/10 ⁴	de salário de pessoal de oficina e leis sociais a	1 200 000	55,4400
4/40 000	de pneus, câmaras e recapagens a	175 074	17,5074
0,1370	litros de combustível a	2 740	375,3800
2,5/3 000	litros de óleo de cárter a	10 750	8,9583
2,0/30 000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	14 200	0,9467
1/3 000	de lavagens e graxas a	81 000	27,0000
CUSTO VARIÁVEL/km		657,9824	
CUSTO MENSAL = 4 149 329 + 657,9824x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (4 149 329/x) + 657,9824			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

TOYOTA		OJ55 LP/BL diesel	
0,0094	de depreciação a	118 312 000	1 112 133
0,0125	de remuneração de capital a	118 312 000	1 478 900
1,647	de salário de motorista e leis sociais a	1 277 250	2 103 631
1/12	de licenciamento a	582 975	48 581
1/12	de seguro obrigatório a	63 698	5 308
1/12	de seguro do casco a	10 332 880	861 073
CUSTO FIXO MENSAL		5 609 626	
2,5/10 ⁶	de peças e material de oficina a	118 312 000	295,7800
0,462/10 ⁴	de salário de pessoal de oficina e leis sociais a	1 200 000	55,4400
4/40 000	de pneus, câmaras e recapagens a	421 545	42,1545
0,1670	litros de combustível a	2 740	457,5800
8,0/10 000	litros de óleo de cárter a	10 750	8,6000
3,1/5 000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	14 200	8,8040
1/3 000	de lavagens e graxas a	81 000	27,0000
CUSTO VARIÁVEL/km		895,3585	
CUSTO MENSAL = 5 609 626 + 895,3585x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (5 609 626/x) + 895,3585			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

VW		Kombi standard diesel	
0,0114	de depreciação a	66 283 215	755 629
0,0119	de remuneração de capital a	66 283 215	788 770
1,647	de salário de motorista e leis sociais a	1 277 250	2 103 631
1/12	de licenciamento a	582 975	48 581
1/12	de seguro obrigatório a	63 698	5 308
1/12	de seguro do casco a	5 788 930	482 411
CUSTO FIXO MENSAL		4 184 330	
2,5/10 ⁶	de peças e material de oficina a	66 283 215	165,7080
0,462/10 ⁴	de salário de pessoal de oficina e leis sociais a	1 200 000	55,4400
4/40 000	de pneus, câmaras e recapagens a	2 400	0,2400
0,1220	litros de combustível a	2 740	334,2800
2,5/7 500	litros de óleo de cárter a	10 750	3,5833
2,0/30 000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	14 200	0,9467
1/3 000	de lavagens e graxas a	81 000	27,0000
CUSTO VARIÁVEL/km		587,1980	
CUSTO MENSAL = 4 184 330 + 587,1980x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (4 184 330/x) + 587,1980			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

Kombi picape álcool			
0,0103	de depreciação a	53 612 810	552 212
0,0122	de remuneração de capital a	53 612 810	654 076
1,647	de salário de motorista e leis sociais a	1 277 250	2 103 631
1/12	de licenciamento a	290 400	24 200
1/12	de seguro obrigatório a	63 698	5 308
1/12	de seguro do casco a	4 682 340	390 195
CUSTO FIXO MENSAL		3 729 622	
2,5/10 ⁶	de peças e material de oficina a	53 612 810	134,0320
0,462/10 ⁴	de salário de pessoal de oficina e leis sociais a	1 200 000	55,4400
4/40 000	de pneus, câmaras e recapagens a	2 400	0,2400
0,1530	litros de combustível a	2 740	419,2200
2,5/7 500	litros de óleo de cárter a	10 750	3,5833
2,0/30 000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	14 200	0,9467
1/3 000	de lavagens e graxas a	81 000	27,0000
CUSTO VARIÁVEL/km		640,4620	
CUSTO MENSAL = 3 729 622 + 640,4620x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (3 729 622/x) + 640,4620			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

Kombi furgão álcool			
0,0109	de depreciação a	52 525 561	572 529
0,0121	de remuneração de capital a	52 525 561	635 559
1,647	de salário de motorista e leis sociais a	1 277 250	2 103 631
1/12	de licenciamento a	290 400	24 200
1/12	de seguro obrigatório a	63 698	5 308
1/12	de seguro do casco a	4 587 385	382 282
CUSTO FIXO MENSAL		3 723 509	
2,5/10 ⁶	de peças e material de oficina a	52 525 561	131,3139
0,462/10 ⁴	de salário de pessoal de oficina e leis sociais a	1 200 000	55,4400
4/40 000	de pneus, câmaras e recapagens a	2 400	0,2400
0,1590	litros de combustível a	2 740	435,6600
2,5/7 500	litros de óleo de cárter a	10 750	3,5833
2,0/30 000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	14 200	0,9467
1/3 000	de lavagens e graxas a	81 000	27,0000
CUSTO VARIÁVEL/km		654,1839	
CUSTO MENSAL = 3 723 509 + 654,1839x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (3 723 509/x) + 654,1839			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

Saveiro S álcool			
0,0088	de depreciação a	48 524 871	427 019
0,0126	de remuneração de capital a	48 524 871	611 413
1,647	de salário de motorista e leis sociais a	1 277 250	2 103 631
1/12	de licenciamento a	290 400	24 200
1/12	de seguro obrigatório a	63 698	5 308
1/12	de seguro do casco a	4 237 980	353 165
CUSTO FIXO MENSAL		3 524 736	
2,5/10 ⁶	de peças e material de oficina a	48 524 871	121,3122
0,462/10 ⁴	de salário de pessoal de oficina e leis sociais a	1 200 000	55,4400
4/45 000	de pneus, câmaras e recapagens a	566 588	50,3633
0,1050	litros de combustível a	2 740	287,7000
2,5/7 500	litros de óleo de cárter a	10 750	3,5833
2,5/90 000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	14 200	0,3944
1/3 000	de lavagens e graxas a	81 000	27,0000
CUSTO VARIÁVEL/km		545,7932	
CUSTO MENSAL = 3 524 736 + 545,7932x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (3 524 736/x) + 545,7932			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

qualidade + serviço



Para comprar e obter o máximo de quilômetros do primeiro pneu radial do mundo, o lugar certo é a rede de distribuidores MICHELIN.

O alto padrão das instalações e pessoal técnico especializado são a garantia do melhor serviço.



MICHELIN



VOCÊ E SEU CAMINHÃO FORD VÃO ENC

A Ford Caminhões e seus Distribuidores acabam de montar um programa inédito de ampliação e modernização de sua rede de atendimento. Hoje, a Ford Caminhões conta com uma rede de 150 Distribuidores envolvidos na comercialização e assistência técnica, e 90 dedicados exclusivamente à assistência técnica, perfazendo um total de 240 pontos de atendimento aos caminhões Ford. Desse total, 113 Distribuidores estão estrategicamente localizados ao longo de rodovias ou acessos rodoviários, para facilitar a vida do usuário.

A reformulação da rede Ford Caminhões acrescentou 54.400 metros quadrados de área construída e 205.600 metros quadrados de área livre à rede atual, num investimento que superou 60 bilhões de cruzeiros, além de criar cerca de 1.000 novos empregos a profissionais altamente qualificados e treinados na própria fábrica para prestarem o melhor serviço aos proprietários de caminhões Ford. Para que o atendimento seja o mais perfeito possível, o Sistema de Transportes Ford conta ainda com sete oficinas volantes para assistência técnica e treinamento de frotistas, um sistema telefônico gratuito de assessoria técnica (DDF), 24 horas por dia, para todo o território nacional e uma assistência direta da fábrica para agilização no atendimento de peças.

Os seus novos amigos já estão nas estradas de todo o Brasil esperando a sua visita. Afinal, é para isso que a Ford Caminhões e seus Distribuidores trabalham.



ENCONTRAR MUITOS NOVOS AMIGOS NAS NOSSAS ESTRADAS.



CIDAR - RECIFE - PE



FORAUTO - CRICIÚMA - SC



CONTAUTO - VILA VELHA - ES



CAVESA - ITAQUATINGA - DF



CRASA - FORTALEZA - CE



RODAR - PIRASSUNUNGA - SP



CANOAS VEÍCULOS - CANOAS - RS



SUPERAUTO - SANTA MARIA - RS



J. MACEDD - FORTALEZA - CE



RONDOVEL - PORTO VELHO - RO



CISA - B. HORIZONTE - MG



SONNERVIG - S. PAULO - SP

TRANSPORTE URBANO

Solução carioca é a estatização

Na defesa dos interesses da população (sic), o governo carioca encampa empresas de transporte urbano e define a compra como um grande negócio. Da China

Pelo sigilo que envolveu, a encampação das primeiras dezesseis empresas de ônibus do município do Rio de Janeiro — com as controladas já somam 23 — foi uma autêntica operação de guerra. Esta é a opinião do presidente da Federação das Empresas de Transporte Rodoviário do Leste Meridional, Délio Sampaio.

A encampação, que ficou decidida cinco dias antes de se efetivar, já vinha, no entanto, pairando no ar há bem mais tempo, antes ainda das eleições de 15 de novembro. Mas, no dia 5 de dezembro, uma quinta-feira, apenas o Governador Leonel Brizola, o Secretário de Transportes, Brandão Monteiro e o Procurador-geral, Eduardo Seabra Fagundes participaram da reunião que decidiu pela encampação. Na Secretaria de Transportes apenas oito assessores diretos — diretores de órgãos coligados — sabiam que a encampação estava se desenvolvendo. Nem os próprios auditores sabiam que a medida seria tomada.

Na madrugada do dia 10 de dezembro, o Governador assinou o decreto em

seu próprio apartamento e, às 11 horas da manhã ele já estava publicado no Diário Oficial. No mesmo momento, o Procurador dava entrada na justiça na ação de desapropriação, que recebeu parecer favorável do juiz Decio Xavier por volta das 13 horas. Imediatamente foi providenciado o depósito em juízo de Cr\$ 205 bilhões e emitidas cartas circulares via telex bloqueando todas as contas bancárias.

A medida pegou todos os empresários de surpresa. Algumas semanas antes, o próprio presidente do Sindicato do Rio, Risieri Pavanelli havia declarado que os empresários acreditavam que o Governo deveria tomar alguma medida, mas não acreditavam que seria a encampação.

Apenas um teve razões mais fortes para acreditar que a encampação estava a caminho, o presidente da Federação das Empresas, Delio Sampaio que, segundo afirmou, ouviu do Secretário Brandão Monteiro, durante reunião na Secretaria de Transportes dias antes do



Por Cr\$ 205 bi, Brizola compra . . .

Decreto do Governador: “Você vai receber o teu”.

Segundo Delio Sampaio, ele procurou imediatamente transferir o controle acionário de uma de suas empresas, a Riviera, que tem linhas interestaduais entre o Rio e o sul de Minas, e que é controlada pela Luxor, uma das encampadas. Ele deu entrada no pedido de transferência na Junta Comercial do Rio de Janeiro no dia 2 de dezembro. Mas, na opinião do Secretário Brandão Monteiro, a medida teria sido inócua, uma vez que o processo de transferência foi sustado e arrolado pelo presidente da Junta.

A encampação de uma empresa de linhas interestaduais, como consequência de ser ela controlada por uma empresa de atuação municipal, levou, in-

CUBOS DE RODA

FRUM



ALTA TECNOLOGIA EM NODULAR



... estrutura que vale Cr\$ 1 trilhão

clusive, Bernardino Rios Pim, presidente da Rodonal, associação que congrega as empresas interestaduais e internacionais de passageiros a afirmar que "estava mesmo pensando em convidar o Governador Leonel Brizola a começar a participar de nossas reuniões".

Bernardino foi, inclusive, contunden-te ao condenar a atitude do governo estadual, afirmando que o Governador do Rio já está até se modernizando. "Ele já usa o AI-5", no que concorda com Delio Sampaio. Para ele, a encampação "foi um ato de exceção".

ESTATIZAÇÃO MORENA - Na opinião do Governador Leonel Brizola, no entanto, a medida não deveria ser encarada como uma simples estatização, mas a defesa dos interesses da população contra um cartel formado pelas empresas. Sua atitude, inclusive, como anunciou no dia da encampação, não visava alijar a iniciativa privada, mas dar maior equilíbrio ao transporte coletivo de passageiros, aumentando a participação da empresa estatal, a CTC.

O fato é que, de controladora de apenas 5% do transporte municipal, a CTC passou a deter uma faixa de 25%, mas que tende a crescer na medida em que auditorias vão mostrando novas empresas controladas por aquelas encampadas inicialmente. O Governo do Estado, hoje, detém os principais corredores do Rio e via encampação controla uma receita diária em torno de Cr\$ 4 bilhões, além de ter acrescentado mais 1 817 ônibus à frota estatal - a CTC possuía 600 - e mais 5 mil funcionários.

Mas, o patrimônio encampado não pára apenas nisto. Com o controle das linhas, vieram não apenas os ônibus, mas grandes áreas em pátios, ferramental, prédios administrativos, carros Mercedes Benz, aviões e até um motel e uma boutique. Tudo adquirido por Cr\$ 205 bilhões, que o Secretário Brandão Monteiro considerou um grande negó-

cio. Algumas fontes da secretaria, estima que o "lote" deva valer algo em torno de Cr\$ 1 trilhão.

Somente os 1 817 ônibus, segundo Delio Sampaio, valeriam hoje, a preços de mercado, cerca de Cr\$ 400 bilhões. Ele considera, inclusive, "um grande marketing político", a ênfase que a Secretaria dos Transportes vem dando às denúncias de desvio de recursos para fins alheios ao transporte. "Na estrutura da tarifa existe uma parcela referente ao lucro e eu aplaudo as empresas que reinvestem no setor, mas empresas que reinvestem em outras áreas também estão fortalecendo o patrimônio da empresa", diz ele.

Delio Sampaio discorda, também, da avaliação do patrimônio das empresas ter sido feita com base nos balanços de 84, atualizados pelas ORTN, ao invés do valor de mercado. "Sob este ponto vista, uma empresa que tem 2 mil ônibus, com cinco anos de uso, que é o período de depreciação em balanço, seria encampada a custo zero", afirma.

Quanto à promessa do Secretário Brandão Monteiro, de "implantar o padrão CTC" nas novas empresas, Delio Sampaio responde em certo tom metafórico: "Agora em dezembro é que eu pude ver o balanço de 84 da CTC. Lá existe um subsídio de Cr\$ 27 bilhões, a preços de 84".

Segundo o presidente da Federação das Empresas de Transporte Rodoviário do Leste Meridional, o próximo passo será a retirada de 80% dos valores depositados, como prevê a lei, e após a nomeação de um perito avaliador iniciar ações de contestação dos valores arbitrados pelo Governo. Uma disputa que deverá levar um bom tempo e que promete grandes lances de parte a parte, tendo em vista os cacifes dos parceiros.

O CUSTO DA ESTATIZAÇÃO

- Real Auto Ônibus - Cr\$ 37 bilhões
- Auto Viação Jabour - Cr\$ 32 bilhões
- Viação Redentor - Cr\$ 22 bilhões
- Transportes Oriental - Cr\$ 22 bilhões
- Luxor Transportes - Cr\$ 19 bilhões
- Transportes America - Cr\$ 14 bilhões
- Viação União - Cr\$ 14 bilhões
- Viação Vera Cruz - Cr\$ 11 bilhões
- Auto Viação ABC - Cr\$ 7 bilhões
- Turismo Magelli - Cr\$ 7 bilhões
- Viação Estrela - Cr\$ 5 bilhões
- Viação Caravelle - Cr\$ 4 bilhões
- Viação Ponte Coberta - Cr\$ 4 bilhões
- Viação Nossa Sra. do Amparo - Cr\$ 4 bilhões
- Empresa Nossa Sra. Aparecida - Cr\$ 4 bilhões
- Cavalcanti & Cia - Cr\$ 500 milhões

EQUIPAMENTOS

DIESELIMPO

PATENTE Nº 78178

21 MODELOS DIFERENTES
PARA ABASTECIMENTO COM
OLEO DIESEL FILTRADO



QUALIDADE
na mais avançada e aprimorada linha de máquinas para uma eficiente filtragem de óleo diesel. Desenvolvida tecnologia na parte elétrica para um automatismo perfeito e seguro. Equipamento acabado para resistir aos ataques agressivos do óleo diesel.

FABRICADOS POR

HORUS SERRA LTDA

ENGENHEIROS

MATRIZ:
CEP: 01109 - Rua Paulino Guimarães, 121
Bairro Ponte Pequena - São Paulo - SP
FONE: (011) 228-3122 (PABX) - TELEX: (011) 39778 HSI
Endereço Telegráfico: "FILTRABEM"
BIP: 3846 - CENTRAL BIP: (011) 815-3344
FILIAL: RIO DE JANEIRO - FONE: (021) 240-6682 (PABX)

Nova
Ebert Super

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

2 ANOS DE GARANTIA



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

CAMINHÕES E AUTOMÓVEIS

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



Alumínio quer pegar no pesado

A partir do lançamento de um novo perfil modular, a Alcan Alumínio planeja aumentar a aplicação do duralumínio em carroçarias abertas, inclusive em semi-reboques

Um gráfico imaginário da utilização de perfis de duralumínio em carroçarias de caminhões, traçado pela experiência do Técnico em Desenvolvimento de Produto, Antonio Francisco Dornellas, da Alcan Alumínio, teria uma curva partindo do zero em 1982, crescente até 7% no ponto de extrapolação do ano de 1984 e, depois, até 15% no final de 1985. "E, a partir daí, disparando em 1986, meteoricamente", complementa o técnico de Marketing da fábrica de perfis.

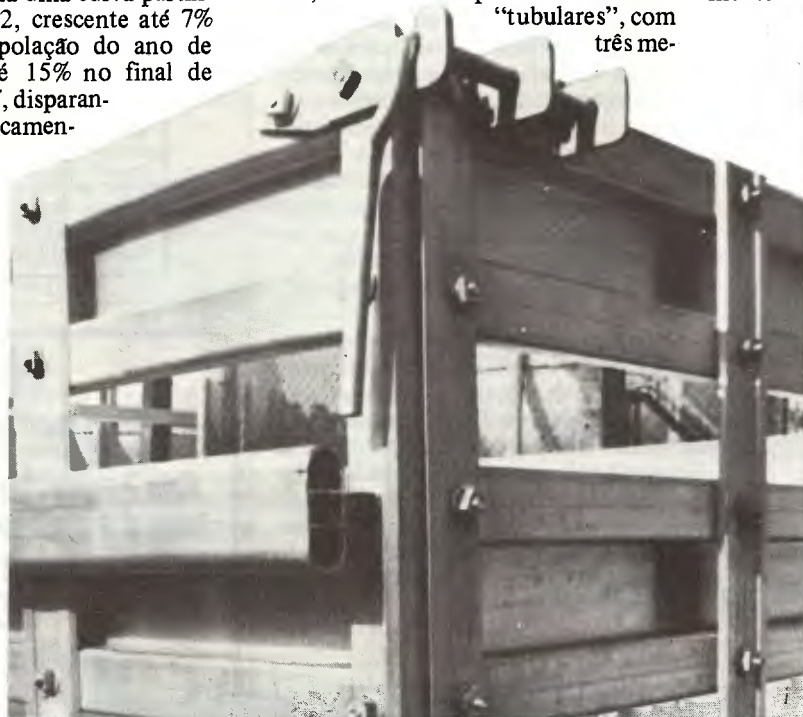
Profundo conhecedor desse mercado, onde vem colhendo experiências desde 1970, quando foram feitas as primeiras tentativas de fornecimento desse material, Dornellas tem nas mangas (arregaçadas) alguns argumentos para sua previsão "meteórica". Conscientização das vantagens do alumínio sobre o aço pelo transportador de cargas, maior apoio dos fabricantes de veículos e implementos, escassez e preços altos das madeiras mais nobres, maior controle de peso nas balanças e o próprio enriquecimento técnico assimilado pelo empresário de cargas nos últimos anos, figuram entre alguns dos principais.

A todos eles poderia-se somar a previsão de falta de chapa de aço em 1986, admitida pelos próprios laminadores. Dornellas, no entanto, baseia-se também no lançamento, pela Alcan, em outubro passado, de um novo perfil modular no mercado brasileiro.

"É um perfil desenvolvido a partir de know-how italiano da própria Alcan, sistema *Drop Side*, cujas características principais de alta resistência e baixo peso, aliadas a facilidade de montagem para o fabricante de implementos e manutenção mais fácil, trará uma nova con-

cepção para carroçarias abertas de qualquer porte", esclarece ele.

ENCAIXE RÁPIDO — O "sistema *Drop Side 25*", como foi batizado tecnicamente, consiste de perfis "sólidos" e "tubulares", com três me-



O fecho em alumínio e o desenho de uma das possibilidades do novo perfil Alcan combinando estrutura tubular e sólida

didadas para cada um deles, que permitem, assim, intercalação entre si, através de um encaixe rápido especial. Desta forma possibilita, também, a construção modular: partindo-se de uma mesma base de 15 cm é possível montar qualquer altura de lateral.

"A intercalação de perfis sólido e tubulares, também, dá menor peso à estrutura, com a mesma resistência obtida quando se emprega apenas o tubular, além de o fueiro lateral", afirma o técnico da Alcan.

A estrutura, após encaixada é travada pelas pontes e recebe alguns rebites internos, mas, se for necessário, também aceita solda. Segundo Antonio Dornellas, o material tem o mesmo padrão técnico internacional do utilizado no Japão, Europa e Estados Unidos, mas não elimina

da linha os antigos perfis fabricados pela Alcan e utilizados na construção de carroçarias. "Vamos manter estoque por tempo indeterminado em nossa rede de filiais, desde Porto Alegre até o Amazonas", garante ele.

Ainda assim, o novo perfil exigirá que a manutenção, no caso de acidente ou amassamento, seja feita pelo próprio fabricante da carroçaria, fator considerado por muitos como inibidor da maior utilização do alumínio em carroçarias. "Uma rede de assistência técnica mais ampla, surgirá naturalmente com o maior uso do duralumínio, como ocorreu com a fibra de vidro, por exemplo", exemplifica Dornellas.

DIFERENÇA NA BALANÇA — O argumento de "maior peso" para o alumínio — a leveza de sua estrutura — naturalmente ainda luta contra o seu pesado

preço em relação aos materiais menos nobres. E, nesse ponto, o fiel das opiniões, ainda que a questão envolva apenas aritmética pura, pende para lados diferentes.

Dornellas esgrima com a durabilidade do material que, com o dobro da vida útil em comparação com a madeira, justifica plenamente o investimento mais elevado, cerca de duas vezes e meia maior.

Erino Tonon, diretor industrial da Randon, calcula que o alumínio é dez vezes mais leve que o aço. Mas não vê nessa relação o

principal empecilho. "O problema maior é a lei da balança, que não é séria. O controle do peso não é sério e, enquanto não se impor tal seriedade, a vantagem do alumínio sobre o aço, que é o peso, não aparecerá muito nos graneleiros e outras carroçarias abertas", reclama.

Ao mesmo tempo, Tonon lembra que nos semi-reboques tanque — onde não há possibilidade de sobrecarga devido a limitação do volume — a diferença de peso aparece, "mas nós não achamos que seja econômico em relação ao aço", complementa.

A proposição contradiz-se na medida em que leva em conta apenas preço versus peso admitido e deixa de lado a maior durabilidade do alumínio e todas as diferenças que ela possa trazer como benefícios de custo.



Independentemente dessas diferenças, a Randon tem à disposição de seus clientes tanto tanques como semi-reboques abertos, estes já construídos com o novo perfil da Alcan. "Não precisamos fazer um projeto especial para o alumínio porque nossos semi-reboques admitem a montagem de aço, madeira ou alumínio, sobre a mesma prancha. A opção por um ou outro material depende apenas do cliente", justifica o diretor industrial da Randon.

A falta de entusiasmo pelo novo perfil, talvez, esteja refletida na aparente preocupação demonstrada por Tonon com os produtos "leves", independente de serem construídos em alumínio. No ano passado, a Randon teve uma experiência amarga com semi-reboques leves combinando aço e madeira, lançando a pedido do próprio mercado, que a fez recuar desses produtos por enquanto.

"Lançamos uma carreta leve a um preço mais barato que a convencional e o pessoal usou essa diferença de peso para sobrecarregar mais o implemento", lembra ele, que não chega a contar os resultados em minúscias, mas é sabido, por seus concorrentes, que em pouco tempo de trabalho as carretas andaram "selando" e tiveram problemas sérios de eixos.

GUERRA TESTA — Já um dos seus concorrentes mais ferrenhos na área de carroçarias abertas, construiu e está testando dois protótipos de semi-reboque utilizando o novo perfil da Alcan. A Guerra, também de Caxias, montou dois graneleiros de três eixos, com as laterais construídas em duralumínio *Drop Side 25*, com 60 centímetros na tampa inferior e 60 na superior.

A época dessa reportagem, a empresa ainda estudava o projeto e, desse modo, imaginava incluir outras partes para ganhar ainda mais no peso. "Planejamos colocar a própria tampa traseira com o novo perfil, mas ainda dependemos de alguns estudos para definir o que será possível fazer", esclarecia Maurício Guerra, diretor industrial de empresa.

Mas, mesmo incluindo apenas as guardas laterais em perfil *drop side*, calculavam os técnicos da Guerra que o semi-reboque graneleiro deveria pesar menos 850 quilos, em comparação com o modelo convencional em madeira e aço, e, portanto, de mesma cubagem. O diretor da Guerra, contudo, diverge nos cálculos feitos por seu concorrente da Randon.

"Nós acreditamos que, incluindo apenas as duas laterais em duralumínio, esse equipamento ficará uns 12% mais caro que o modelo convencional em aço/madeira", afirma.

Se for essa a diferença de preço, certamente, não será ela o entrave para o incremento dos semi-reboques de



Dornellas: alumínio dispara em 1986

alumínio. Dirceo Sironi, sócio gerente da Transportadora Sobre-Rodas, de Caxias do Sul, é um dos empresários que pensa assim. Proprietário de uma frota de 13 Scania, todos "tipo LS" para tracionar graneleiros, Dirceo foi um dos escolhidos para testar uma das duas unidades experimentais da Guerra — a outra ficará com a Transportadora Giovanella, também de Caxias — e tem, além disso, alguma experiência acumulada com o duralumínio em graneleiros.

EXPERIÊNCIA NO CAMPO — Desde fevereiro de 1985, sua empresa vem testando três carretas construídas em madeira e duralumínio: uma delas com guardas inferiores de 60 centímetros em madeira e superior de 1 metro em duralumínio e duas com 50 centímetros de 1,16 metros, respectivamente, de um de outro material.

"Essa construção mista deu uma vantagem de 800 quilos a menos no peso. Por isso eu acho que a nova carreta, com as laterais totalmente cons-

truídas em alumínio, deve dar um peso ainda menor", calcula Dirceo.

Ainda que o tempo de utilização dos semi-reboques não tenha sido muito o empresário caxiense, por enquanto, faz restrições apenas aos fechos das laterais que foram construídos com o sistema de pino passante.

Mas elogia a facilidade de abrir e fechar as tampas "que requer apenas uma pessoa, enquanto a de madeira requer três" e imagina a maior durabilidade que o equipamento produzirá, além da facilidade de reposição de qualquer parte amassada.

A reclamação de Dirceo, no entanto, já está sendo revista pela Alcan que, segundo Antonio Dornellas, faz atualmente uma atualização, a partir do novo lançamento dos perfis *Drop Side 25*, na tecnologia de dobradiças, fechos e fueiros, com o intuito de atacar de vez os semi-reboques abertos de maior porte.

CAÇAMBA DE ALUMÍNIO — E, mesmo, para as de menor porte. "A Iderol já está trabalhando numa caçamba basculante com caixa em duralumínio", adianta o técnico da Alcan. As aplicações, nesse caso, ficam restritas a produtos similares a cereais, adubos e areia fina para a indústria de vidros.

"Todos os fabricantes de carroçarias, no entanto, já fizeram encomendas de amostras dos novos perfis *Drop Side 25* e, assim, é aguardar para ver as novidades, construídas a partir desse novo material", revela ele.

Da Guerra, por exemplo, poderá sair um semi-reboque graneleiro com piso em "chapa xadrês", de alumínio, semelhante ao utilizado nos ônibus urbanos. Entre as virtudes do material mais leves estão a maior vida útil e a característica antiderrapante.



Dirceo: satisfeito com as carretas de alumínio que testa há quase um ano

O despertar de um setor

A euforia que tomou conta dos executivos da indústria automobilística, a partir do segundo semestre do ano passado, fundamentada na retomada da produção a níveis de 1980, já começa a refletir em outros setores. Sobretudo aqueles mais diretamente vinculados às fábricas de veículos, como é o caso dos fornecedores de auto-peças e a indústria de carroçarias.

Tanto num caso como no outro, os fabricantes já começam a se ver às voltas com o inesperado crescimento da demanda, o que os obriga a investirem na ampliação da capacidade de suas linhas de montagem.

No caso dos fornecedores de agregados, algumas fábricas como a ZF do Brasil (ver TM 263) já registram incrementos da produção da ordem de 35%, no comparativo de 1985 em relação ao ano anterior. Com perspectivas desse crescimento se fixar no patamar de 25%, nos próximos anos.

Idêntica situação é vivida pela MWM, no segmento de motores, ao acreditar num aumento da produção de 20% para o ano que se inicia, equivalente à fabricação de 60 mil engenhos, contra os 50 mil que foram montados em 1985.

Números mais expressivos só não chegam a ser contabilizados pelos executivos do setor, em razão das limitações na aquisição de matérias-primas. Outra dificuldade reside na obtenção de novos maquinários a curto prazo, já que os fabricantes de ferramental, igualmente, se defrontam com a impossibilidade de atenderem o expressivo número de pedidos.

A indústria de carroçarias, por sua vez, depois da avalanche, que desestabilizou o setor, levando ao fechamento de inúmeras fábricas, acentuadamente nos anos de 1982 e 1983, voltou a acusar lucros em seu balanço, no ano passado e, agora, paradoxalmente, enfrenta problemas com a expansão incontrolada dos negócios.

Randon, por exemplo, registrou, no final de 1985, um aumento de 43% (4 300 unidades contra 3 000, em 1984) na produção de seu carro-chefe, as carretas de três eixos para carga seca, obrigando a criação de um 3º turno na fábrica, em setores que ameaçavam estrangular a produção.

Por força dessa situação, a empresa se viu forçada a ampliar a área de sua fábrica, em Caxias do Sul, em mais 5 200 m², resultando numa área global de 45 000 m².

“Mesmo assim”, confessa o diretor Ivo Scotti, “decidimos deixar alguma capacidade ociosa, em torno de 10%, para atender os pedidos de exportação que impõem prazos urgentes”.

GUERRA CRESCE 400% — Expansão igualmente expressiva foi registrada por sua concorrente direta, a fábrica Guerra, sediada também em Caxias.

Enquanto em volumes de produção essa empresa atingiu a marca de 43% de incremento na comercialização de sua linha leve e pesada, o faturamento da encarroçadora saltou para o percentual de 400%, sobre os números apresentados no balanço de 1984.

E é exatamente por apostar na necessidade de renovação de uma frota já obsoleta que o diretor industrial da empresa, Marcos Guerra, acredita que essa situação deva perdurar por mais um bom tempo. “Para atender essa demanda já estamos, inclusive, estudando a possibilidade de duplicar a nossa rede de montadoras autorizadas, hoje somando trinta empresas”, comenta o diretor.

São fatores que contribuem para aumentar, ainda mais, o prazo de espera imposto aos compradores de implementos rodoviários, atualmente em torno de 60 a 90 dias. O mesmo fato já vem ocorrendo com a grande maioria dos modelos de veículos comerciais, produzidos por qualquer montadora que, por força da pressão da demanda, deixaram de servir de enfeite nos pátios das concessionárias.

Como conseqüência direta dessa situação, pode-se prever que os preços praticados pelo setor devem subir, na mesma proporção em que se avolumam os pedidos em carteira para a compra de implementos.

Isso porque, devem prevalecer, com força total, as regras da lei da oferta e da procura, empurrando os preços para cima, por força de uma demanda reprimida que precisa ser satisfeita.

Pelo fato do setor não estar sujeito ao controle de preços imposto pelo CIP, ao contrário do que ocorre com a super vigiada indústria automobilística, os fabricantes de implementos, certamente, terão amplos motivos para ajudar o ano que se inicia.

Vale lembrar, em tempo, que no comparativo de dezembro de 84 com igual mês do ano passado, os preços médios praticados pelos filiados à Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos para o Transporte Rodoviário, Anfir, registraram uma evolução em torno de 289,4%, situando-se bem acima dos índices inflacionários.

Não é por outro motivo que as vendas através de consórcio consumiram, no ano passado, cerca de 40% da produção da Randon, num claro indicativo que, para fugir dos financiamentos bancários, muitos empresários vêm optando pelas compras à vista, ainda que associados a outros interessados.

Trata-se de uma situação que, como já dissemos, deve-se repetir este ano, exigindo dos transportadores uma atenção especial, no momento de decidir a renovação de suas frotas.

(JAF)

MERCADO DE USADOS

TABELA DE VEÍCULOS USADOS (CAMINHÕES, ÔNIBUS E UTILITÁRIOS) (em milhões de Cr\$)

	1985 min máx	1984 min máx	1983 min máx	1982 min máx	1981 min máx	1980 min máx	1979 min máx	1978 min máx	1977 min máx	1976 min máx
FIAT										
Florino	32,0 - 35,0	28,0 - 32,0	25,0 - 28,0	22,0 - 25,0	19,0 - 22,0	14,0 - 18,0	11,0 - 14,0	9,0 - 11,0	-	-
Furgoneta	31,0 - 34,0	27,0 - 31,0	24,0 - 27,0	21,0 - 24,0	18,0 - 21,0	14,0 - 18,0	11,0 - 14,0	9,0 - 11,0	-	-
Panorama	38,0 - 43,0	33,0 - 38,0	28,0 - 33,0	24,0 - 28,0	20,0 - 24,0	18,0 - 20,0	-	-	-	-
Picape	30,0 - 34,0	27,0 - 30,0	24,0 - 27,0	20,0 - 24,0	17,0 - 20,0	13,0 - 17,0	11,0 - 13,0	9,0 - 11,0	-	-
FIAT DIESEL										
80	115,0 - 130,0	100,0 - 115,0	90,0 - 100,0	80,0 - 90,0	70,0 - 80,0	55,0 - 70,0	45,0 - 55,0	-	-	-
140	125,0 - 140,0	115,0 - 125,0	105,0 - 115,0	95,0 - 105,0	85,0 - 95,0	75,0 - 85,0	60,0 - 75,0	-	-	-
190 H	190,0 - 210,0	175,0 - 190,0	160,0 - 175,0	150,0 - 160,0	140,0 - 150,0	-	-	-	-	-
190 Turbo	220,0 - 240,0	200,0 - 220,0	190,0 - 200,0	180,0 - 190,0	-	-	-	-	-	-
FORD										
pampa 4 2	40,0 - 45,0	35,0 - 40,0	30,0 - 35,0	-	-	-	-	-	-	-
F 100	60,0 - 70,0	52,0 - 60,0	44,0 - 52,0	38,0 - 44,0	34,0 - 38,0	30,0 - 34,0	27,0 - 30,0	24,0 - 27,0	20,0 - 24,0	18,0 - 21,0
F 1000	110,0 - 120,0	100,0 - 110,0	90,0 - 100,0	80,0 - 90,0	70,0 - 80,0	60,0 - 70,0	-	-	-	-
F 2000	110,0 - 120,0	100,0 - 110,0	95,0 - 100,0	85,0 - 95,0	75,0 - 85,0	70,0 - 75,0	-	-	-	-
F 4000	115,0 - 125,0	105,0 - 115,0	95,0 - 105,0	90,0 - 95,0	85,0 - 90,0	80,0 - 85,0	-	-	-	-
F 600	-	-	-	-	-	65,0 - 75,0	-	-	-	-
F 7000	-	95,0 - 105,0	85,0 - 95,0	75,0 - 85,0	65,0 - 75,0	65,0 - 75,0	70,0 - 80,0	65,0 - 70,0	60,0 - 65,0	50,0 - 60,0
F 11000	120,0 - 130,0	110,0 - 120,0	100,0 - 110,0	90,0 - 100,0	80,0 - 90,0	-	-	-	-	-
F 13000	125,0 - 140,0	115,0 - 125,0	105,0 - 115,0	95,0 - 105,0	80,0 - 90,0	-	-	-	-	-
F 22000	170,0 - 190,0	160,0 - 170,0	150,0 - 160,0	140,0 - 150,0	-	-	-	-	-	-
GM										
chevy	35,0 - 38,0	32,0 - 35,0	28,0 - 32,0	-	-	-	-	-	-	-
C 10 6 cil.	55,0 - 60,0	50,0 - 55,0	46,0 - 50,0	42,0 - 46,0	39,0 - 42,0	36,0 - 39,0	33,0 - 36,0	30,0 - 33,0	28,0 - 30,0	25,0 - 28,0
D 10	100,0 - 120,0	85,0 - 100,0	75,0 - 85,0	65,0 - 75,0	58,0 - 65,0	52,0 - 58,0	48,0 - 52,0	45,0 - 48,0	42,0 - 45,0	40,0 - 45,0
D 20	125,0 - 140,0	115,0 - 125,0	105,0 - 115,0	95,0 - 105,0	85,0 - 95,0	80,0 - 85,0	75,0 - 80,0	70,0 - 75,0	65,0 - 70,0	60,0 - 65,0
D 60	120,0 - 135,0	110,0 - 120,0	100,0 - 110,0	90,0 - 100,0	80,0 - 90,0	75,0 - 80,0	70,0 - 75,0	65,0 - 70,0	60,0 - 65,0	55,0 - 60,0
D 70	125,0 - 140,0	115,0 - 125,0	105,0 - 115,0	95,0 - 105,0	90,0 - 95,0	80,0 - 90,0	70,0 - 80,0	60,0 - 70,0	55,0 - 60,0	50,0 - 55,0
MERCEDES										
L 608 D	110,0 - 120,0	100,0 - 110,0	90,0 - 100,0	85,0 - 90,0	80,0 - 85,0	75,0 - 80,0	70,0 - 75,0	65,0 - 70,0	60,0 - 65,0	55,0 - 60,0
L 1113	150,0 - 170,0	140,0 - 150,0	130,0 - 140,0	120,0 - 130,0	110,0 - 120,0	105,0 - 110,0	100,0 - 105,0	95,0 - 100,0	90,0 - 95,0	85,0 - 90,0
L 1313	210,0 - 230,0	200,0 - 210,0	185,0 - 200,0	175,0 - 185,0	165,0 - 175,0	155,0 - 165,0	145,0 - 155,0	135,0 - 145,0	125,0 - 135,0	115,0 - 125,0
L 1513	220,0 - 240,0	205,0 - 220,0	190,0 - 205,0	180,0 - 190,0	170,0 - 180,0	160,0 - 170,0	150,0 - 160,0	140,0 - 150,0	130,0 - 140,0	120,0 - 130,0
L 2013	230,0 - 250,0	215,0 - 230,0	200,0 - 215,0	190,0 - 200,0	180,0 - 190,0	170,0 - 180,0	160,0 - 170,0	150,0 - 160,0	140,0 - 150,0	130,0 - 140,0
L 1519	240,0 - 260,0	220,0 - 240,0	200,0 - 220,0	190,0 - 200,0	180,0 - 190,0	170,0 - 180,0	160,0 - 170,0	150,0 - 160,0	140,0 - 150,0	130,0 - 140,0
L 2219	320,0 - 350,0	290,0 - 320,0	260,0 - 290,0	230,0 - 260,0	210,0 - 230,0	185,0 - 210,0	160,0 - 185,0	135,0 - 160,0	115,0 - 135,0	90,0 - 115,0
L 1924 A	-	-	240,0 - 260,0	220,0 - 240,0	200,0 - 220,0	-	-	-	-	-
L 1929	350,0 - 380,0	320,0 - 350,0	300,0 - 320,0	-	-	-	-	-	-	-
SCANIA										
L 110 42	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
L 111 42	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LK 140 35	-	-	-	-	290,0 - 320,0	270,0 - 290,0	250,0 - 270,0	230,0 - 250,0	210,0 - 230,0	165,0 - 180,0
LK 141 38	-	-	-	-	-	-	-	-	-	195,0 - 210,0
T 112 MA	400,0 - 430,0	370,0 - 400,0	350,0 - 370,0	330,0 - 350,0	280,0 - 310,0	260,0 - 280,0	240,0 - 260,0	210,0 - 230,0	195,0 - 210,0	185,0 - 195,0
T 112 (intco)	460,0 - 490,0	430,0 - 460,0	400,0 - 430,0	370,0 - 400,0	330,0 - 350,0	-	-	-	-	-
T 142 H	460,0 - 490,0	430,0 - 460,0	410,0 - 430,0	370,0 - 390,0	330,0 - 350,0	-	-	-	-	-
R 112 H	420,0 - 450,0	390,0 - 420,0	370,0 - 390,0	350,0 - 370,0	330,0 - 350,0	-	-	-	-	-
R 142 H	530,0 - 560,0	500,0 - 530,0	470,0 - 500,0	450,0 - 470,0	-	-	-	-	-	-
TOYOTA										
Picape	90,0 - 100,0	80,0 - 90,0	70,0 - 80,0	62,0 - 70,0	55,0 - 62,0	48,0 - 55,0	42,0 - 48,0	38,0 - 42,0	34,0 - 38,0	30,0 - 34,0
Aço	80,0 - 90,0	70,0 - 80,0	62,0 - 70,0	54,0 - 62,0	46,0 - 54,0	40,0 - 46,0	36,0 - 40,0	32,0 - 36,0	28,0 - 32,0	25,0 - 28,0
VOLKSWAGEN										
savairo (alc)	40,0 - 45,0	36,0 - 40,0	32,0 - 36,0	-	-	-	-	-	-	-
kombi std	45,0 - 50,0	40,0 - 45,0	35,0 - 40,0	30,0 - 35,0	25,0 - 30,0	20,0 - 25,0	17,0 - 20,0	14,0 - 17,0	12,0 - 14,0	10,0 - 12,0
kombi furg	42,0 - 46,0	38,0 - 42,0	34,0 - 38,0	27,0 - 34,0	22,0 - 27,0	18,0 - 22,0	16,0 - 18,0	14,0 - 16,0	12,0 - 14,0	10,0 - 12,0
kombi pic	44,0 - 48,0	40,0 - 44,0	36,0 - 40,0	28,0 - 36,0	23,0 - 28,0	18,0 - 23,0	15,0 - 18,0	12,0 - 15,0	10,0 - 12,0	9,0 - 10,0
kombi diesel	55,0 - 60,0	50,0 - 55,0	45,0 - 50,0	-	-	-	-	-	-	-
VOLKS CAMINHÕES										
D 490 DD	-	-	-	55,0 - 65,0	45,0 - 55,0	40,0 - 45,0	35,0 - 40,0	30,0 - 35,0	25,0 - 30,0	20,0 - 25,0
D 700 Dd	-	-	-	65,0 - 75,0	55,0 - 65,0	50,0 - 55,0	45,0 - 50,0	40,0 - 45,0	35,0 - 40,0	30,0 - 35,0
D 950 D	-	-	-	80,0 - 90,0	70,0 - 80,0	60,0 - 70,0	55,0 - 60,0	50,0 - 55,0	45,0 - 50,0	40,0 - 45,0
6-90	120,0 - 130,0	110,0 - 120,0	100,0 - 110,0	120,0 - 130,0	110,0 - 120,0	110,0 - 120,0	-	-	-	-
11-130	150,0 - 160,0	140,0 - 150,0	130,0 - 140,0	130,0 - 140,0	120,0 - 130,0	-	-	-	-	-
13-130	170,0 - 180,0	150,0 - 170,0	140,0 - 150,0	130,0 - 140,0	120,0 - 130,0	-	-	-	-	-
VOLVO										
N 1020 A	-	-	320,0 - 350,0	300,0 - 320,0	280,0 - 300,0	260,0 - 280,0	-	-	-	-
N 1020 G	370,0 - 400,0	350,0 - 370,0	330,0 - 350,0	-	-	-	-	-	-	-
N 10 XH	380,0 - 410,0	350,0 - 380,0	-	-	-	-	-	-	-	-
N 1016	330,0 - 350,0	310,0 - 330,0	290,0 - 310,0	-	-	-	-	-	-	-
N 101H	340,0 - 360,0	320,0 - 340,0	290,0 - 310,0	-	-	-	-	-	-	-
N 1033	480,0 - 510,0	450,0 - 480,0	420,0 - 450,0	400,0 - 420,0	-	-	-	-	-	-
N 1220	-	-	250,0 - 380,0	320,0 - 350,0	300,0 - 320,0	-	-	-	-	-
N 12 XH	400,0 - 430,0	370,0 - 400,0	-	-	-	-	-	-	-	-
ÔNIBUS E CHASSIS PARA ÔNIBUS										
MERCEDES										
Micro Urb	210,0 - 230,0	190,0 - 210,0	170,0 - 190,0	150,0 - 170,0	130,0 - 150,0	115,0 - 130,0	100,0 - 115,0	-	-	-
Micro Rod	230,0 - 250,0	210,0 - 230,0	190,0 - 210,0	170,0 - 190,0	150,0 - 170,0	130,0 - 150,0	115,0 - 130,0	-	-	-
O-362 Urb	-	-	-	-	-	-	-	90,0 - 100,0	80,0 - 90,0	70,0 - 80,0
O-362 Rod	-	-	-	-	-	-	-	110,0 - 120,0	100,0 - 110,0	90,0 - 100,0
O-364 Urb (352)	280,0 - 300,0	260,0 - 280,0	250,0 - 260,0	240,0 - 250,0	230,0 - 240,0	220,0 - 230,0	200,0 - 220,0	-	-	-
O-364 Urb (355/5)	320,0 - 340,0	300,0 - 320,0	280,0 - 300,0	260,0 - 280,0	240,0 - 260,0	230,0 - 240,0	220,0 - 230,0	-	-	-
O-364 12R Rod 355/5	410,0 - 440,0	380,0 - 410,0	360,0 - 380,0	340,0 - 360,0	320,0 - 340,0	300,0 - 320,0	280,0 - 300,0	-	-	-
O-364 13R Rod 355/5	430,0 - 450,0	410,0 - 430,0	390,0 - 410,0	370,0 - 390,0	350,0 - 370,0	320,0 - 350,0	300,0 - 320,0	-	-	-
PLATAFORMAS										
LPO Urb	-	-	-	150,0 - 170,0	130,0 - 150,0	120,0 - 130,0	110,0 - 120,0	-	-	-
OP 11 13 Urb	280,0 - 300,0	260,0 - 280,0	240,0 - 260,0	-	-	-	-	-	-	-
O-355/6 Rod	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
O-364/5 Rod	470,0 - 500,0	440,0 - 470,0	410,0 - 440,0	390,0 - 410,0	370,0 - 390,0	350,0 - 370,0	330,0 - 350,0	180,0 - 200,0	160,0 - 180,0	140,0 - 160,0
SCANIA										
B 110/111	-	-	-	320,0 - 350,0	300,0 - 320,0	280,0 - 300,0	260,0 - 280,0	240,0 - 260,0	220,0 - 240,0	200,0 - 220,0
B 115/116	-	-	-	350,0 - 380,0	320,0 - 350,0	300,0 - 320,0	280,0 - 300,0	260,0 - 280,0	240,0 - 260,0	220,0 - 240,0
S 112	500,0 - 530,0	470,0 - 500,0	440,0 - 470,0	-	-	-	-	-	-	-
K 112	550,0 - 600,0	520,0 - 550,0	480,0 - 520,0	-	-	-	-	-	-	-
VOLVO										
B 58 Rod	520,0 - 560,0	490,0 - 520,0	460,0 - 490,0	430,0 - 460,0	400,0 - 430,0	380,0 - 400,0	-	-	-	-

* Plataformas equipadas com encarrilhamento Nielson ou Marcopolo. Tabela elaborada com base nos preços mínimos e máximos levantados junto à rede de concessionárias autorizadas e mercado paralelo. Os preços equivalem à veículos usados sem qualquer equipamento especial,

MERCADO DE NOVOS

CAMINHÕES PESADOS

MERCADO		ENTRE EIXO (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESD BRUTO (kg)	3.º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS DIANTEIROS	PNEUS TRASEIROS	PREÇOS S/ ADAPTAÇÃO (Cr\$)
MERCEDES-BENZ											
L-1519/48	chassi c/ cabina	4,83	5 390	9 610	15 000	22 000	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 16		301 464 921
L-1519/51	chassi c/ cabina	5,17	5 450	9 550	15 000	22 000	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 16		303 444 448
LK-1519/42	chassi c/ cabina	4,20	5 300	9 700	15 000	22 000	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 16		304 392 520
LS-1519/42	caminhão trator (B)	4,20	5 345	-	15 000	-	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 16		301 700 929
LS-1524/42	caminhão trator (B)	4,20	6 150	-	15 000	-	238/2 100 DIN	35 000	1 000 x 20 - 16		378 448 974
LK-2219/36	chassi c/ cabina -6x4	3,60 (D)	6 560	15 180	22 000	-	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 14		439 166 871
L-2219/42	chassi c/ cabina -6x4	4,20 (D)	6 720	15 280	22 000	-	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 14		438 624 798
L-2219/48	chassi c/ cabina -6x4	4,83 (D)	6 820	15 180	22 000	-	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 14		441 574 277
LB-2219/36	chassi p/ betoneira - 6x4	3,60 (D)	6 850	15 150	22 000	-	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 14		437 492 850
LS-1929/42	caminhão trator (B-C)	4,20	7 120	-	15 000	-	285/2 200 DIN	45 000	1 100 x 22 - 14		456 743 213
LS-1932/42	caminhão trator (B-C-E)	4,20	7 275	-	15 000	-	326/2 000 ISD	45 000	1 100 x 22 - 14		482 986 217
SAAB-SCANIA											
T112H-38	caminhão trator - (A-C)	3,80	6 180	13 320	19 500	-	305/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14		461 935 617
T112H-42	caminhão trator - (A-B-C)	4,20	6 250	13 250	19 500	-	305/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14		473 818 409
T112H-54	chassi c/ cabina - (C)	5,40	6 385	13 115	19 500	-	305/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14		480 339 754
T112H-42	caminhão trator - (A-B-C)	4,20	6 300	13 200	19 500	-	333/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14		526 193 825
T142H-42	caminhão trator - (A-B-C-E)	4,20	6 970	12 530	19 500	-	388/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14		507 264 432
T112E-38	caminhão trator - 6x4	3,80	8 760	27 240	36 000	-	305/2 000 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14		623 884 646
T112E-42	caminhão trator - 6x4	4,20	8 830	27 170	36 000	-	305/2 000 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14		635 767 438
T112E-54	chassi c/ cabina - 6x4	5,40	9 020	26 980	36 000	-	305/2 000 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14		643 495 114
T142E-38	caminhão trator - 6x4	3,80	9 100	26 900	36 000	-	388/2 000 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14		665 179 191
T142E-42	caminhão trator - 6x4	4,20	9 170	26 830	36 000	-	388/2 000 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14		677 061 983
T142E-54	chassi c/ cabina - 6x4	5,40	9 405	26 595	36 000	-	388/2 000 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14		696 609 880
R112H-38	caminhão trator - (A-C)	3,80	6 230	13 270	19 500	-	305/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14		461 129 876
R142H-38	caminhão trator - (A-C)	3,80	6 530	12 970	19 500	-	388/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14		575 161 095
R112E-38	caminhão trator - 6x4	3,80	8 830	25 170	19 500	-	305/2 000 DIN	80 000	1 100 x 22 - 14		646 485 165
VOLVO											
N10H	caminhão trator - 4x2 (A-B-C)	4,10	6 371	9 440	15 500	-	275/2 200 DIN	42 000	1 100 x 22 - 14		428 763 548
N10XH	caminhão trator - 4x2 (A-B-C)	4,10	6 561	12 250	18 500	-	275/2 200 DIN	70 000	1 100 x 22 - 14		480 027 149
N10XHT	chassi c/ cabina - 6x4	5,40	9 035	23 630	32 500	-	275/2 200 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14		615 306 473
N12XH	caminhão trator (A-B-C)	4,10	6 711	12 100	18 500	-	330/2 050 DIN	70 000	1 100 x 22 - 14		531 043 080
N12XHT	caminhão trator (A-B-C)	4,20	9 358	23 590	32 500	-	330/2 050 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14		sob consulta

(A) - Quinta roda completa (B) - Cabina leito (C) - 2 tanques de combustível (D) - Chassi com mais 1,30 m (E) - Motor com intercooler (F) - Média variável c/ tipo semirreboque.

CAMINHÕES SEMI-PESADOS

FORD CAMINHÕES

C-1313/43	chassi médio - MWM	4,34	4 620	8 790	13 400	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	900 x 20 - 12		232 062 733
C-1313/48	chassi longo - MWM	4,80	4 710	8 690	13 400	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	900 x 20 - 12		232 234 022
C-1314/38	chassi curto - FTD 6.6	3,89	4 595	8 805	13 400	22 000	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		233 620 449
C-1314/43	chassi médio - FTD 6.6	4,34	4 690	8 710	13 400	22 000	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		234 476 909
C-1314/48	chassi longo - FTD 6.6	4,80	4 780	8 620	13 400	22 000	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		234 648 200
C-1317/38	chassi curto - FTD turbo	3,89	4 609	8 795	13 400	22 000	159/2 600 ABNT	27 000	1 000 x 20 - 16		242 975 381
C-1317/43	chassi médio - FTD turbo	4,34	4 700	8 700	13 400	22 000	159/2 600 ABNT	27 000	1 000 x 20 - 16		243 831 845
C-1317/48	chassi longo - FTD turbo	4,80	4 790	8 610	13 400	22 000	159/2 600 ABNT	27 000	1 000 x 20 - 16		244 003 135
C-1514/43	chassi médio - FTD 5.6	4,34	4 600	15 000	22 000	22 000	135/2 800 ABNT	23 000	1 000 x 20 - 16		254 393 898
C-1514/48	chassi longo - FTD 5.6	4,80	4 690	14 910	22 000	22 000	135/2 800 ABNT	23 000	1 000 x 20 - 16		254 565 157
C-1517/43	chassi médio - FTD turbo	4,34	4 920	10 080	15 000	22 000	159/2 600 ABNT	27 000	1 000 x 20 - 16		264 050 573
C-1517/48	chassi longo - FTD turbo	4,80	5 010	9 990	15 000	22 000	159/2 600 ABNT	27 000	1 000 x 20 - 16		264 221 864
F-13 000	chassi curto - MWM	4,42	4 136	8 864	13 000	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	1 000 x 20 - 14		192 252 688
F-13 000	chassi médio - MWM	4,92	4 202	8 798	13 000	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	1 000 x 20 - 14		193 170 855
F-13 000	chassi longo - MWM	5,38	4 304	8 606	13 000	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	1 000 x 20 - 14		217 417 510
F-22 000	chassi longo - 6x4 - MWM	5,79	6 000	14 500	20 500	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	294 701 224

GENERAL MOTORS

13 000	chassi curto - álcool	3,99 (A)	3 907	9 093	13 000	20 500	148/3 800 ABNT	21 100	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	177 261 592
13 000	chassi médio - gasolina	4,44 (A)	3 930	9 070	13 000	20 500	130/3 800 ABNT	21 100	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	175 564 984
13 000	chassi longo - diesel	5,03 (A)	4 220	8 780	13 000	20 500	135/2 800 DIN	21 100	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	204 033 804
19 000	chassi médio - álcool	5,08	4 560	13 940	19 500	18 500	148/3 800 ABNT	19 000	825 x 20 - 10	900 x 20 - 12	191 629 565
19 000	chassi médio - gasolina	5,66	4 655	13 845	18 500	18 500	130/3 800 ABNT	19 000	825 x 20 - 10	900 x 20 - 12	188 925 113
19 000	chassi longo - diesel	5,66	4 905	13 595	18 500	18 500	135/2 800 DIN	19 000	825 x 20 - 10	900 x 20 - 12	224 965 746
21 000	chassi médio - álcool	5,08	4 795	15 705	20 500	20 500	148/3 800 ABNT	21 100	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	227 346 994
21 000	chassi médio - gasolina	5,08	4 900	15 600	20 500	20 500	130/3 800 ABNT	21 100	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	224 139 633
21 000	chassi longo - diesel	5,66	5 150	15 350	20 500	20 500	135/2 800 DIN	21 100	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	266 898 021
22 000	chassi longo - diesel (B)	5,79	6 215	14 285	20 500	20 500	148/3 800 ABNT	21 100	1 000 x 20 - 14	1 000 x 20 - 14	sob consulta

(A) - Disponível para todos três modelos (B) - Disponível com motor a álcool, gasolina e tração 6x4 (C) - Borrachudo

MERCEDES-BENZ

L-1313/42	chassi médio	4,20	4 075	8 925	13 000	21 500	130/2 800 DIN	21 650	900 x 20 - 14		230 595 789
L-1313/48	chassi longo	4,83	4 175	8 825	13 000	21 500	130/2 800 DIN	21 650	900 x 20 - 14		234 392 052
LK-1313/36	chassi curto	3,60	3 975	9 025	13 000	21 500	130/2 800 DIN	21 650	900 x 20 - 14		249 570 483
L-1316/42	chassi médio	4,20	4 140	8 860	13 000	21 500	156/2 800 DIN	22 500	900 x 20 - 14		240 190 607
L-1316/48	chassi longo	4,83	4 230	8 770	13 000	21 500	156/2 800 DIN	22 500	900 x 20 - 14		243 918 908
LK-1316/36	chassi curto	3,60	4 000	9 000	13 000	21 500	156/2 800 DIN	22 500	900 x 20 - 14		258 825 752
L-1513/51	chassi longo	5,17	4 490	10 510	15 000	21 650	130/2 800 DIN	21 650	1 000 x 20 - 16		248 886 566
LK-1513/42	chassi médio	4,20	4 565	10 435	15 000	21 650	130/2 800 DIN	21 650	1 000 x 20 - 16		279 901 070
L-1516/48	chassi longo	4,83	4 420	10 580	15 000	22 000	156/2 800 DIN	22 500	1 000 x 20 - 16		256 205 143
L-1516/51	chassi longo	5,17	4 515	10 495	15 000	22 000	156/2 800 DIN	22 500	1 000 x 20 - 16		258 315 597
LK-1516/42	chassi médio	4,83 (A)	4 590	10 410	15 000	22 000	156/2 800 DIN	22 500	1 000 x 20 - 16		287 728 111
L-2013/48	chassi longo	4,83 (A)	5 620	16 030	21 650	-	130/2 800 DIN	21 650	900 x 20 - 14		306 261 652
L-2213/42	chassi médio (6x4)	3,60 (A)	6 066	15 584	21 650	-	130/2 800 DIN	21 650	1 000 x 20 - 14		348 093 367
L-2213/48	chassi longo (6x4)	4,83 (A)	6 130	15 520	21 650	-	130/2 800 DIN	21 650	1 000 x 20 - 14		351 079 353
LK-2213/36	chassi curto (6x4)	3,60 (A)	6 128	15 522	21 650	-	130/2 800 DIN	21 650	1 000 x 20 - 14		348 710 360
LB-2213/36	chassi curto (6x4)	3,60 (A)	5 993	15 657	21 650	-	130/2 800 DIN	21 650	1 000 x 20 - 14		346 658 786
L-2216/											

MERCADO DE NOVOS

CAMINHÕES SEMI-PESADOS											
MERCADO		ENTRE EIXO (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS DIANTEIROS	PNEUS TRASEIROS	PREÇOS S/ ADAPTAÇÃO (Cr\$)
CAMINHÕES SEMI-PESADOS											
VW CAMINHÕES											
13.130	- chassi curto - MWM	3,20	3 920	9 080	13 000	-	130/3 000 ABNT	21 650	1 000 x 20 - 14		204 958 405
13.130	- chassi curto - MWM	3,67	3 974	9 026	13 000	21 000	130/3 000 ABNT	21 650	1 000 x 20 - 14		220 825 199
13.130	- chassi médio - MWM	4,12	4 070	B 930	13 000	21 000	130/3 000 ABNT	21 650	1 000 x 20 - 14		221 504 727
13.130	- chassi médio - MWM	4,68	4 117	B 883	13 000	21 000	130/3 000 ABNT	21 650	1 000 x 20 - 14		224 109 508
CAMINHÕES MÉDIOS											
FORD CAMINHÕES											
C-1113/43	- chassi médio - MWM	4,34	4 235	7 165	14 000	19 500	127/2 800 ABNT	22 000	900 x 20 - 12		211 892 074
C-1113/48	- chassi longo MWM	4,80	4 330	7 070	14 000	19 500	127/2 800 ABNT	22 000	900 x 20 - 12		212 067 913
C-1114/38	- chassi curto - FTO-66	3,89	4 210	7 190	14 000	19 500	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		213 181 359
C-1114/43	- chassi médio - FTO-66	4,34	4 305	7 095	14 000	19 500	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		214 060 560
C-1114/48	- chassi longo - FTO-66	4,80	4 400	7 000	14 000	19 500	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		214 236 399
C-1117/38	- chassi curto - FTO turbo	3,89	4 220	7 180	14 000	19 500	159/2 600 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		223 404 222
C-1117/43	- chassi médio - FTO turbo	4,34	4 315	7 085	14 000	19 500	159/2 600 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		224 283 423
C-1117/48	- chassi longo - FTO turbo	4,80	4 405	6 995	11 400	19 500	159/2 600 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		224 459 261
F-11000	- chassi médio - MWM	4,42	3 533	7 467	11 000	19 000	127/2 800 ABNT	19 000	900 x 20 - 12		153 339 477
F-11000	- chassi longo - MWM	4,92	3 599	7 401	11 000	19 000	127/2 800 ABNT	19 000	900 x 20 - 12		154 104 833
GENERAL MOTORS *											
11000	- chassi curto - álcool	3,99	3 576	7 424	11 000	18 500	148/3 800 ABNT	19 000	825 x 20 - 10	900 x 20 - 12	123 631 447
11000	- chassi médio - gasolina	4,44	3 599	7 411	11 000	18 500	130/3 800 ABNT	19 000	825 x 20 - 10	900 x 20 - 12	121 176 528
11000	- chassi longo - diesel	5,00	3 890	7 110	11 000	18 500	135/2 800 DIN	19 000	825 x 20 - 10	900 x 20 - 12	162 002 920
MERCEDES-BENZ *											
L - 1113/42	- chassi médio	4,20	3 785	7 215	11 000	18 500	130/2 800 SAE	19 000	900 x 20 - 14		193 855 419
L - 1113/48	- chassi longo	4,83	3 870	7 130	11 000	18 500	130/2 800 SAE	19 000	900 x 20 - 14		196 956 749
LK-1113/36	- chassi curto	3,60	3 700	7 300	11 000	18 500	130/2 800 SAE	19 000	900 x 20 - 14		194 483 368
VW CAMINHÕES											
11-130	- chassi curto - MWM	3,20	3 458	7 542	11 000	-	130/3 000 ABNT	19 000	900 x 20 - 12		170 740 657
11-130	- chassi curto - MWM	3,67	3 650	7 350	11 000	19 000	130/3 000 ABNT	19 000	900 x 20 - 12		177 060 186
11-130	- chassi médio - MWM	4,12	3 673	7 327	11 000	19 000	130/3 000 ABNT	19 000	900 x 20 - 12		179 491 327
11-130	- chassi longo - MWM	4,68	3 920	7 880	11 000	19 000	130/3 000 ABNT	19 000	900 x 20 - 12		189 580 398
CAMINHÕES LEVES, PICAPES E UTILITÁRIOS											
AGRALE											
TX 1200-GM 151	Álcool (A)	2,50	1 697	1 083	2 780	-	90 (60 kw) DIN	-	650 x 16 - 8		88 926 000
TX 1600 MWM D-229-3	diesel (B)	2,50	1 730	1 600	3 800	-	63 (46,4 kw) DIN	-	700 x 16 - 8		106 038 000
FIAT AUTOMÓVEIS											
Furgão Fiat 147	gasolina	2,22	772	443	1 215	-	61/5 200 SAE	-	145 SR-13		38 724 965
Furgão Fiat 147	álcool	2,22	784	431	1 215	-	62/5 200 SAE	-	145 SR-13		37 138 052
Pick-up	gasolina	2,22	770	500	1 270	-	61/5 200 SAE	-	145 SR-13		46 386 183
Pick-up	álcool	2,22	770	500	1 270	-	62/5 200 SAE	-	145 SR-13		44 478 349
Fiorino Furgão	gasolina	2,22	835	500	1 335	-	61/5 200 SAE	-	145 SR-13		47 917 700
Fiorino Furgão	álcool	2,22	835	500	1 335	-	62/5 200 SAE	-	145 SR-13		46 042 362
FORD AUTOMÓVEIS											
F 100	- Ford 2.3 - álcool	2,91	1 610	660	2 270	-	84,2/4400 ABNT	-	650 x 16 - 6		77 079 858
F 1000	- MWM 226-4 - diesel	2,91	2 010	1 005	3 015	-	83/3000 ABNT	-	700 x 16 - B		124 612 406
F 4000	- Ford 4.4 - MWM D-229-4	4,03	2 444	3 556	6 000	-	89,7/2800 ABNT	-	750 x 16 - 10		137 389 566
Pampa 4x2	- Ford CHT - álcool	2,57	966	600(A)	1 566	-	71,7/5000 ABNT	-	175 SR - 13		61 634 766
Pampa 4x4	- Ford CHT - gasolina	2,57	1 050	516(B)	1 566	-	62,7/5200 ABNT	-	175 QR- 13		69 063 361
A) Versão 4 x 4 a carga é de 451 kg (B) Versão 4 x 2 a carga é de 600 kg											
GENERAL MOTORS *											
A10	- c/caçamba - álcool - 4 cil.	2,92	1 580	545	2 125	-	88/4000 ABNT	-	650 x 16 - 6		69 734 864
A10	- s/caçamba - álcool - 4 cil	2,92	1 395	730	2 125	-	88/4000 ABNT	-	650 x 16 - 6		65 044 937
A10	- c/caçamba - álcool - 6 cil	2,92	1 700	605	2 305	-	135/4000 ABNT	-	650 x 16 - 6		71 084 898
A10	- s/caçamba - álcool - 6 cil	2,92	1 615	790	2 305	-	135/4000 ABNT	-	650 x 16 - 6		66 350 011
C10	- c/caçamba - gasolina - 4 cil	2,92	1 580	545	2 125	-	82/4400 ABNT	-	650 x 16 - 6		71 838 870
C10	- s/caçamba - gasolina - 4 cil	2,92	1 395	730	2 125	-	82/4400 ABNT	-	650 x 16 - 6		67 023 421
C10	- c/caçamba - gasolina - 6 cil	2,92	1 700	605	2 305	-	118/4000 ABNT	-	650 x 16 - 6		72 964 672
C10	- s/caçamba - gasolina - 6 cil	2,92	1 515	790	2 305	-	118/4000 ABNT	-	650 x 16 - 6		68 102 956
A20	- c/caçamba - álcool - 6 cil	2,92	1 585	1 455	3 020	-	135/4000 ABNT	-	700 x 16 - 8		81 281 407
A20	- chassi longo - álcool - 6 cil	3,23	1 620(A)	1 400	3 020	-	135/4000 ABNT	-	700 x 16 - 8		76 546 433
A20	- chassi longo - álcool - 6 cil	3,23	1 850(B)	1 170	3 020	-	135/4000 ABNT	-	700 x 16 - 8		84 204 233
C20	- c/caçamba - gasolina - 6 cil	2,92	1 750	1 270	3 020	-	118/4000 ABNT	-	700 x 16 - 8		78 852 996
C20	- s/caçamba - gasolina - 6 cil	2,92	1 565	1 455	3 020	-	118/4000 ABNT	-	700 x 16 - 8		83 434 281
C20	- chassi longo - gasolina - 6 cil	3,23	1 620(A)	1 400	3 020	-	118/4000 ABNT	-	700 x 16 - 8		78 572 503
C20	- chassi longo - gasolina - 6 cil	3,23	1 850(B)	1 170	3 020	-	118/4000 ABNT	-	700 x 16 - 8		86 435 436
D20	- c/caçamba - diesel - 4 cil	2,92	1 970	1 050	3 020	-	90/2800 ABNT	-	700 x 16 - 8		80 940 836
D20	- s/caçamba - diesel - 4 cil	2,92	1 685	1 335	3 020	-	90/2800 DIN	-	700 x 16 - 8		118 891 445
D20	- chassi longo - diesel - 4 cil	3,23	1 740	1 280(A)	3 020	-	90/2800 DIN	-	700 x 16 - 8		121 807 816
D20	- chassi longo - álcool - 4 cil	3,23	1 970	1 050(B)	3 020	-	90/2800 DIN	-	700 x 16 - 8		116 102 433
A40	- chassi longo - álcool - 6 cil	4,05	2 200	4 000	6 200	-	148/3800 ABNT	-	750 x 16 - 12		113 725 690
C40	- chassi longo - gasolina - 6 cil	4,05	2 200	4 000	6 200	-	130/3800 ABNT	-	750 x 16 - 12		111 036 232
D40	- chassi longo - diesel - 4 cil	4,05	2 360	3 840	6 200	-	90/2800 DIN	-	750 x 16 - 12		145 230 780
A) c/caçamba (B) s/caçamba											

para empresários, técnicos,

MERCADO DE NOVOS

CAMINHÕES LEVES, PICAPES E UTILITÁRIOS											
MERCADO		ENTRE EIXO (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3.º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS		PREÇOS S/ ADAPTAÇÃO (Cr\$)
									DIANTEIROS	TRASEIROS	
GURGEL											
G 800	- cabina simples - álcool	2,20	900	1 100	2 000	-	56/4400 SAE	-	735 x 14 - 4	-	75 078 000
G 800	- cabina dupla - 3 portas	2,20	1 060	1 100	2 160	-	56/4400 SAE	-	135 x 70 SR 14	-	86 440 000
X 12 L	- capota de lona - álcool	2,04	770	420	1 190	-	56/4400 SAE	-	700 x 14	-	60 348 000
X 12 TR	- capota de fibra - álcool	2,04	800	420	1 220	-	56/4400 SAE	-	700 x 14	-	64 214 000
X 12	- Caribe - álcool	2,04	770	420	1 190	-	56/4400 SAE	-	700 x 14	-	66 702 000
E-500	- cabina simples - elétrico	2,20	1 600	500	2 100	-	10 kw/3000	-	175 x 70 SR-13	-	99 948 000
E-500	- cabina dupla - elétrico	2,20	1 600	500	2 100	-	10 kw/3000	-	175 x 70 SR-13	-	108 387 000
E-500	- furgão - elétrico	2,20	1 600	500	2 100	-	10 kw/3000	-	175 x 70 SR-13	-	101 511 000
X-15 TR	- Carajás - diesel	2,55	1 080	750	1 830	-	50/4500 SAE	-	700 x 14	-	108 567 000
MERCEDES-BENZ *											
L-608 D/35	- chassi c/cabina	3,50	2 450	3 550	6 000	-	85/2 800 DIN	9 000	700 x 16 - 10	-	134 035 093
LO-608 D/35	- chassi c/parade frontal	3,50	2 205	3 795	6 000	-	85/2 800 DIN	9 000	750 x 16 - 10	-	133 599 324
PUMA											
2 T	- chassi curto - diesel	2,67	1 960	2 000	4 630	-	83/1600 DIN	-	700 x 16 - 10	-	91 275 423
4 T	- chassi curto - diesel	2,90	1 960	4 000	6 000	-	83/1600 DIN	-	750 x 16 - 10	-	98 884 117
4 T	- chassi médio - diesel	3,40	1 960	4 000	6 000	-	83/1600 DIN	-	750 x 16 - 10	-	103 604 517
TOYOTA											
O J50 L	- jipe capota lona - jipe	2,28	1 580	420	2 000	-	85/2 800 DIN	-	670 x 16 - 6	-	98 129 600
D J50 LV	- jipe capota de aço	2,28	1 710	420	2 130	-	85/2 800 DIN	-	670 x 16 - 6	-	104 282 900
O J50 LV-B	- utilitário c/capota aço	2,75	1 760	890	2 650	-	85/2 800 DIN	-	670 x 16 - 6	-	129 616 300
O J55 LP-B	- picape c/capota aço	2,95	1 830	1 000	2 830	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	-	111 721 300
O J55 LP-B3	- picape c/capota aço	2,95	1 674	1 000	2 830	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	-	106 742 600
O J55 LP-BL	- picape c/capota aço	3,35	1 940	1 000	2 940	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	-	118 211 500
O J55 LP-BL3	- picape c/capota aço	3,35	1 940	1 000	2 940	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	-	111 882 600
O J55 LP-2BL	- picape c/cabina dupla	3,35	1 975	1 000	2 940	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	-	123 657 100
VW AUTOMÓVEIS											
Kombi - furgão	- gasolina	2,40	1 080	1 075	2 155	-	52/4 200 ABNT	-	735 x 14 - 6	-	53 950 820
Kombi - furgão	- álcool	2,40	1 080	1 075	2 155	-	60/4 600 ABNT	-	735 x 14 - 6	-	52 525 561
Kombi - furgão	- diesel	2,40	1 080	1 075	2 155	-	50/4 500 ABNT	-	735 x 14 - 6	-	86 653 156
Kombi - standard	- gasolina	2,40	1 150	1 005	2 155	-	52/4 200 ABNT	-	735 x 14 - 6	-	66 283 215
Kombi - standard	- álcool	2,40	1 150	1 005	2 155	-	60/4 600 ABNT	-	735 x 14 - 6	-	65 635 863
Kombi - pick-up	- gasolina	2,40	1 195	1 075	2 270	-	52/4 200 ABNT	-	735 x 14 - 8	-	55 175 776
Kombi - pick-up	- álcool	2,40	1 195	1 075	2 270	-	60/4 600 ABNT	-	735 x 14 - 8	-	53 612 810
Kombi - pick-up	- diesel	2,40	1 195	1 075	2 270	-	50/4 500 ABNT	-	735 x 14 - 8	-	89 564 370
Kombi - cabina dupla	- gasolina	2,40	1 195	1 075	2 270	-	52/4 200 ABNT	-	735 x 14 - 8	-	69 310 764
Kombi - cabine dupla	- álcool	2,40	1 195	1 075	2 270	-	60/4 600 ABNT	-	735 x 14 - 8	-	67 319 703
Kombi - cabina dupla	- diesel	2,40	1 195	1 075	2 270	-	50/4 500 ABNT	-	735 x 14 - 8	-	105 422 653
Saveiro - picape	- gasolina	2,35	860	570	1 430	-	72/5 200 ABNT	-	175 x 70 - SR 13	-	49 537 580
Saveiro - picape	- álcool	2,35	860	570	1 430	-	81/5 200 ABNT	-	175 x 70 - SR 13	-	48 524 871
VW CAMINHÕES											
6-80 - chassi c/cabina	- diesel	3,50(A)	2 580	3 720	6 300	-	85/2 800/DIN	9 500	750 x 16 - 10	-	127 271 830
6-90 - chassi c/cabina	- diesel	3,50(B)	2 635	3 720	6 355	-	91/3 000/DIN	9 500	750 x 16 - 10	-	142 619 399
6-140 - chassi c/cabinaz	- álcool	3,50(C)	2 635	3 720	6 355	-	145/4 000/DIN	9 500	750 x 16 - 10	-	130 883 165
(A) Motor Perkins 4236 (B) Motor MWM 229.4 (C) Motor VW 218 TE											
ÔNIBUS E CHASSIS PARA ÔNIBUS											
MERCEDES-BENZ *											
- Ônibus monobloco											
O-364 11R	- Urbano OM-352	5,55	-	-	14 500	-	130/2 800 DIN	-	900 x 20 - 14	-	427 652 803
O-364-11R	- Urbano OM 355/5	5,55	-	-	14 500	-	170/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	487 970 518
O-364-12R	- Intârbano DM 355/5	5,55	-	-	13 500	-	192/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 14	-	593 822 624
O-364-13R	- Rodoviário OM 355/6	5,95	-	-	14 600	-	210/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	617 710 399
O-370-RS	- Rodoviário OM-355/6A	6,33	-	-	15 000	-	285/2 100 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	927 325 464
- Chassis para ônibus											
LO-608 D/35	- Chassi c/parade frontal	3,50	2 205	3 795	6 000	-	85/2 800 DIN	-	700 x 16 - 10	-	133 599 324
LO-608D/41	- Chassi c/parade frontal	4,10	2 330	3 670	6 000	-	85/2 800 DIN	-	700 x 16 - 10	-	135 849 625
LO-608D/35	- Chassi c/parade frontal	3,50	-	-	6 000	-	85/2 800 DIN	-	700 x 16 - 10	-	133 599 948
LO-608D/41	- Chassi c/parade frontal	4,10	-	-	6 000	-	85/2 800 DIN	-	700 x 16 - 10	-	134 381 633
OF-1113/45	- Chassi c/motor dianteiro	4,57	3 550	8 150	11 700	-	130/2 800 DIN	-	900 x 20 - 10	-	198 374 304
OF-1313/51	- Chassi c/motor dianteiro	5,17	4 120	8 880	13 000	-	130/2 800 DIN	-	900 x 20 - 14	-	231 890 374
OH-1313/51	- Chassi c/motor traseiro	5,17	3 935	9 265	13 200	-	130/2 800 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	229 980 849
OH-1316/51	- Chassi c/motor traseiro	5,17	3 990	9 210	13 200	-	156/2 800 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	241 127 168
OH-1517/55	- Chassi c/motor traseiro	5,55	4 475	10 525	15 000	-	170/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	300 904 703
OH-1419/60	- Chassi c/motor traseiro	6,05	4 700	8 800	13 500	-	192/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	314 147 081
O-364-11R	- Motor traseiro - OM 352A	5,55	-	-	13 200	-	130/2 800 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	285 974 303
O-364-11R	- Motor traseiro - OM 355/5	5,55	-	-	13 200	-	170/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	334 414 536
O-364-12R	- Motor traseiro - OM 352	5,55	-	-	13 200	-	130/2 800 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	281 628 719
O-364-12R	- Motor traseiro - OM 352A	5,55	-	-	13 200	-	156/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	292 974 900
O-364-12R	- Motor traseiro - OM 355/5	5,55	-	-	13 500	-	192/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	351 258 094
O-364-13R	- Motor traseiro - OM 355/6	5,95	-	-	14 600	-	210/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	365 894 092
PUMA											
- chassi p/ ônibus diesel/gas./álcool		4,10	2 750	6 280	9 030	-	87/1600 DIN	-	750 x 16 - 12	-	93 934 000
- chassi p/ ônibus gas./álcool		4,10	2 750	6 280	9 030	-	87/1600 DIN	-	750 x 16 - 12	-	88 417 210
SAAB-SCANIA											
S112-73	- Chassi p/ônibus - standard	7,30	5 120	-	-	-	203/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	331 461 709
S112-73	- Chassi p/ônibus - S. mole	7,30	5 120	-	-	-	305/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	364 789 686
S112-73	- Chassi p/ônibus - S. ar	7,30	5 120	-	-	-	305/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	390 755 126
K112-33	- Chassi p/ônibus - Standard	3,30	5 410	-	-	-	203/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	347 031 538
K112-33	- Chassi p/ônibus - S. moia	3,30	5 410	-	-	-	203/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	383 284 484
K112-33	- Chassi p/ônibus - S. ar	3,30	5 410	-	-	-	203/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	421 626 153
VOLVO											
B-58E	- Chassi p/ônibus rodoviário	7,00	5 350	-	16 500	-	275/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	436 883 324
B-58E	- Chassi p/ônibus rodoviário	7,00	5 350	-	16 500	-	250/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	395 362 815
B-58E	- 6x2 diesel - rodoviário (A)	6,25	6 100	-	22 500	-	275/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	511 726 678
B-58E	- Chassi p/ônibus urbano	6,00	5 300	-	16 500	-	250/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	406 035 754
B-58E	- Chassi p/ônibus articulado	5,50	7 900	-	26 500	-	250/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	730 843 032
Tração 6 x 2											

advogados e administradores,

Quem assina "Transporte Moderno" vai mais longe

...da empresa que
reduzir custos e ganhar
eficiência no transporte e
na administração,
contrate os serviços de
uma equipe altamente
especializada de
jornalistas, técnicos e
advogados. Para tanto,

basta assinar TRANSPORTE MODERNO. Por trás de cada exemplar, feito pensando exclusivamente no empresário e no técnico de transportes, estão 21 anos de experiência e uma fórmula editorial consagrada pelo sucesso. Lendo TRANSPORTE MODERNO, você vai acompanhar de perto os rumos da política de transporte, as novidades da indústria, o desempenho, os preços, os custos operacionais e a manutenção dos nossos veículos comerciais, as tarifas e regulamentos, as alternativas energéticas, a seleção de meios de transportes, a solução de problemas logísticos, etc. Quem lê TRANSPORTE MODERNO está sempre bem informado sobre tudo o que se passa no mundo do transporte. E quem tem melhores informações decide melhor — e vai mais longe.



Editora TM Ltda

Revista
transporte moderno

RECORTE 



FAÇA JÁ A SUA ASSINATURA

Envie CHEQUE. NÃO MANDE DINHEIRO AGORA. Enviaremos fatura para ser paga na agência **BRADESCO** mais próxima de você.

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

Estou enviando cheque n.º _____ do Banco _____

em nome da EDITORA TM LTDA no valor de **Cr\$ 180.000**(Solicito faturamento e cobrança bancária.

Nome _____ Cargo que ocupa _____

EMPRESA _____

Ramo de atividade _____ Fone _____

Quero o recibo ou a fatura:

em meu nome

em nome da empresa

CGC n.º _____

Insc. Est. _____

Envie meus exemplares para: endereço da empresa endereço particular

Endereço _____ Bairro _____

CEP _____ Cidade _____ Estado _____

Data _____ Assinatura _____

(carimbo da empresa)

Algumas especialidades da casa

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



ISR-40-2065/83
U.P. Central
DR/São Paulo

CARTÃO RESPOSTA COMERCIAL

Não é necessário selar este cartão

O selo será pago por
EDITORA TM LTDA

MERCADO

PRODUÇÃO

PREÇOS DE CARROÇARIAS (*)

LINHA PESADA (SEMI-REBOQUES)
CARGA SECA (**)

- de 3 Eixos = Cr\$ 158.647.000
- de 2 Eixos = Cr\$ 127.941.000

GRANELEIROS⁽¹⁾()**

- de 3 Eixos = Cr\$ 168.430.000
- de 2 Eixos = Cr\$ 139.786.000

BASCULANTES()**

- de 3 Eixos - 25 m³ = Cr\$ 206.365.000
- de 2 Eixos - 18 m³ = Cr\$ 203.284.000

FURGÕES CARGA GERAL⁽²⁾()**

- de 3 Eixos = Cr\$ 243.302.000
- de 2 Eixos = Cr\$ 207.834.000

CARREGA-TUDO⁽³⁾()**

- de 2 Eixos p/ 30 toneladas
- Plataforma rebaixada 6,00 x 2,80 = Cr\$ 169.878.000
- de 3 Eixos p/ 40 toneladas
- Plataforma rebaixada 6,00 x 2,80 = Cr\$ 228.864.000
- de 3 Eixos p/ 60 toneladas
- Plataforma rebaixada 6,00 x 3,00 = Cr\$ 271.806.000

EXTENSÍVEL ()**

- de 3 Eixos de 13,80 p/22,00 m = Cr\$ 213.284.000
- de 2 Eixos de 12,30 p/18,30 m = Cr\$ 175.284.000

TANQUE⁽⁴⁾

- de 3 Eixos - Cap. 30.000 l = Cr\$ 212.912.000
- de 2 Eixos - Cap. 28.000 l = Cr\$ 210.327.000
- de 3 Eixos - Cap. 26.000 l = Cr\$ 207.421.000
- de 2 Eixos - Cap. 22.000 l = Cr\$ 164.686.000

LINHA LEVE

TERCEIRO EIXO⁽⁵⁾()**

- Caminhões Médios = Cr\$ 51.179.000

CAÇAMBAS BASCULANTES⁽⁶⁾

- de 5 m³ - Pistão = Cr\$ 38.625.000
- de 10 m³ - 2 Pistões = Cr\$ 57.717.000

FURGÕES CARGA GERAL⁽⁷⁾

- de 4,20 x 2,20 x 2,00 = Cr\$ 37.353.000
- de 6,20 x 2,60 x 2,60 = Cr\$ 61.132.000
- de 7,00 x 2,60 x 2,60 = Cr\$ 66.915.000
- de 8,20 x 2,60 x 2,60 = Cr\$ 75.921.000

(*) Preços médios praticados a partir de 1/1/86 pelos filiados da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos para o Transporte Rodoviário.

A variação de preços entre os fabricantes oscila de 5 a 10%.

(**) Sem pneus, (1) para areia e brita (2) duralumínio (3) sem dolly (4) p/ cargas líquidas (5) Balancim (instalado) (6) areia e brita; baixa pressão; ação direta, sem tomada de força (7) em duralumínio e instalado sobre chassis.

Fonte: ANFIR.

PREÇOS DE PNEUS

Medida	Novo	Recauch.	Rec. (Q)	Rec. (F)
650-16	464.200	282.200	-	-
700-16	654.700	360.880	314.500	-
750-16	772.800	438.500	380.300	-
825-20	1.212.500	657.500	571.400	1.007.000
900-20	1.804.400	835.800	726.200	1.007.000
1000-20	2.029.500	999.500	870.000	1.112.000
1100-22	2.519.900	1.188.500	1.033.000	1.215.000

Borrachudos

Medida	Novo	Recauch.	Rec. (Q)	Rec. (F)
650-16	542.800	310.400	-	-
700-16	720.700	396.900	337.500	-
750-16	910.000	481.700	418.000	-
825-20	1.522.100	723.400	628.900	1.050.000
900-20	1.911.800	919.300	798.500	1.050.000
1000-20	2.364.600	1.100.000	957.000	1.154.000
1100-22	2.934.900	1.307.700	1.135.000	1.379.000

Radiais

Medida	Novo	Recauch.	Rec. (Q)	Rec. (F)
145R13	293.100	206.200	-	-
700R16	963.600	-	-	-
750R16	1.179.000	1.420.000	-	-
900R20	2.854.900	1.612.000	-	1.184.000
1000R20	3.152.900	1.612.000	-	1.245.000
1100R22	3.801.700	1.950.000	-	1.364.000

* Preços médios praticados até 30/12/85 pelos filiados à Associação Bras. dos Revendedores de Pneus e Assoc. das Empr. de Recauchutagem de Pneus e Ban dag. Preços válidos para compra à vista, no mercado paulistano. Rec. (Q) = Recapagem a quente; Rec. (F) = Recapagem a frio.

INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

VEÍCULOS COMERCIAIS

MODELOS	PRODUÇÃO				VENDAS		
	Nov-84	Jan/Nov-84	Nov-85	Jan/Nov-85	1957 à 1985	Nov-85	Jan/Nov-85
Cam. Pesados	617	5.435	832	7.696	130.458	801	6.696
Fiat 180/190	21	308	-	81	21.996	-	80
MBB 1519/2219	65	369	94	807	20.971	108	726
MBB 1924/2624	95	810	147	937	4.707	136	185
MBB 1418/1819	-	14	-	182	993	-	906
Scania	248	2.527	372	3.193	45.780	352	3.018
Volvo	188	1.407	219	2.496	7.406	205	1.780
Fiat 210	-	-	-	-	28.665	-	-
Cam. Semi-Pesados	978	10.668	2.179	16.011	201.201	1.716	14.372
Ford 13.000	32	635	696	3.409	19.235	226	2.029
Ford 19000/21000	5	156	19	233	2.447	19	188
GM D-70 Perkins	10	489	60	461	6.657	57	485
MBB 1313/1513	689	6.049	918	7.583	112.509	916	7.448
MBB 2013/2213	44	44	224	1.536	29.995	248	1.514
VW E 13/21	198	2.246	262	2.789	8.977	250	2.728
CB 900/950	-	-	-	-	11.808	-	-
GM D-70 DDAB	-	-	-	-	644	-	-
Fiat 130/140	-	-	-	-	9.129	-	-
Cam. Med. Diesel	738	8.216	1.149	11.160	502.717	1.168	10.059
Ford 11.000/12.000	108	1.449	72	1.889	77.795	66	1.592
GM D-60 Perkins	143	1.660	282	1.983	74.542	277	1.968
MB 1113	428	3.961	531	4.924	310.891	533	4.845
VW E 11-130	59	1.146	264	2.364	5.565	292	1.654
CB 700/750	-	-	-	-	14.888	-	-
GM D-60 DDAB	-	-	-	-	19.036	-	-
Cam. Med. Gas.	101	855	18	593	332.582	20	600
GM C-60	101	855	18	593	206.697	20	600
CB 700	-	-	-	-	6.763	-	-
Ford F-600	-	-	-	-	119.122	-	-
Cam. Leves	1.378	14.729	1.795	17.409	247.975	1.761	16.873
CB 400 Gas.	27	300	-	4.732	-	-	-
Fiat 70/80	17	95	-	17	6.756	-	41
Ford 2000	13	318	-	298	5.284	7	279
Ford 4000	518	7.096	525	6.936	130.296	525	6.838
MBB 608	469	4.487	592	5.016	84.213	576	4.781
VW 6.80/6.90	344	2.433	678	5.142	7.060	653	4.934
CB 400 Die.	-	-	-	-	9.634	-	-
Ônibus	602	4.999	754	6.376	160.449	703	6.027
MBB Chassis	417	3.135	416	3.436	92.231	452	3.228
MB Monobloco	100	858	193	1.652	52.793	185	1.611
Scania	57	624	96	850	10.130	18	752
Volvo	28	382	49	438	2.611	48	436
Fiat	-	-	-	-	2.884	-	-
Camion. Carga	6.375	66.324	8.419	73.607	982.332	8.333	69.477
Fiat Pick-up	620	6.921	1.303	9.044	59.138	974	5.556
Ford F-100	238	3.283	116	1.677	116.697	103	1.670
Ford F-1000	858	11.120	1.036	12.243	54.153	865	11.770
Ford Pampa	962	10.860	1.501	13.291	39.564	1.499	13.266
GM C-10 Gas.	49	486	117	1.948	269.027	463	1.865
GM C-10 Die.	1.504	12.296	1.473	12.207	89.094	1.467	12.302
GM C-10 Ale.	248	4.731	753	3.524	24.169	737	3.511
GM Chevy	330	2.277	307	4.789	9.680	317	4.841
Toyota Pick-up	249	2.571	230	1.957	32.137	222	1.889
Volks Pick-up	236	2.709	213	2.307	79.000	259	2.309
Volks Saveiro	1.081	9.070	1.370	10.620	28.012	1.427	10.496
CB D-100	-	-	-	-	2.648	-	-
Ford F-75	-	-	-	-	179.013	-	-
Utilitários	118	1.245	199	1.550	239.315	161	1.481
Gurgel	87	880	126	1.249	15.627	128	1.210
Toyota	31	365	33	301	8.107	33	271
Ford	-	-	-	-	215.581	-	-
Camion. Passag.	9.206	98.863	11.017	97.618	3.089.741	10.565	92.796
Automóveis	56.856	508.501	64.786	581.932	8.960.841	56.967	485.448
Total Geral	76.969	719.835	91.106	813.952	14.867.611	82.195	703.828

CARROÇARIAS PARA ÔNIBUS

Produção e Vendas Jan/Nov e Nov/85

EMPRESA ASSOCIADA	CARROÇARIAS PRODUZIDAS												TOTAL POR EMPRESA	GERAL
	URBANAS		RODOVIÁRIAS		INTERMUNICIPAIS		MICROS		ESPECIAIS		TRÔLEBUS			
	NOV/NOV	SET	NOV/NOV	SET	NOV/NOV	SET	NOV/NOV	SET	NOV/NOV	SET	NOV/NOV	SET		
CAIO	2113	162	10	-	-	-	161	15	-	-	-	-	2284	177
CAIO NORTE	66	07	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	66	07
MARCOPOLO	273	42	830	76	-	-	-	-	-	-	01	-	1104	120
ELIZÁRIO	538	53	-	-	-	-	201	16	-	-	-	-	739	69
CONDOR	30	-	-	-	01	-	-	-	-	-	-	-	31	-
NIELSON	-	-	860	108	-	-	-	-	-	-	-	-	860	108
TOTAL GERAL POR TIPOS	3020	264	1700	186	01	-	362	31	-	-	01	-	5084	481
EXPORTAÇÃO	113	30	48	17	-	-	12	-	-	-	-	-	173	47

Fonte: Fabus

LISTA DE SUGESTÃO DE PREÇOS (em milhares de Cr\$) - Retífica completa de motores diesel - Fonte: APAREM

PERKINS	PERKINS	PERKINS	M.W.M.	M.W.M.	MERC. BENZ	MERC. BENZ	MERC. BENZ	MERC. BENZ
4236	6357	6358	D 229/4	D 229/6	OM-314	OM-321/352	OM-356/5	OM-356/6
18.936	20.095	23.219	18.378	21.638	16.817	21.375	47.858	53.892

Nota: Preços médios praticados pe as retifas, sujeitos a variação de 10%. As peças catalvas sem con- tipos de reusinagem serão consi- eradas extras. Não estão inclusos, o reconicionamento de bomba e bicos injetores e retirada e coleção do motor no veículo.

com a mesma qualidade de TM.

CURTAS

Em obras

Para pagar a faraônica obra do palácio do TRB, às margens da Via Dutra, a diretoria eleita do Setcesp pretende ampliar o atual quadro de associados de cerca de 1 000 empresas para sonhadas 2 500. Para realizar esse ambicioso projeto (o universo de transportadoras em São Paulo é de aproximadamente 3 000) Sebastião Ubson Ribeiro, presidente da entidade, contratou um gerente de *Marketing*, com experiência na área de informática.

Incongruência

O empresariado do transporte coletivo urbano da capital tem mesmo todas as razões para temer a "impulsividade" do novo alcaide paulistano. Uma de suas juras eleicoeiras era a de estatizar o transporte urbano na cidade. Porém, a uma semana de sua posse, parece não estar nem um pouco seguro de sua "antiga" proposta. Tanto assim, que na última semana de dezembro já propalava que, "se for impossível à CMTC dar lucro, privatizá-la-ei".

Contêineres

O Ministério dos Transportes autorizou a Empresa de

Navegação Mercantil a utilizar, no comércio interno, 400 contêineres estrangeiros, padrão ISO, de 20', sendo 130 do tipo "flat rack" e 270 do tipo "box". A empresa tem três meses para providenciar o internamento dos cofres de carga, podendo utilizá-los por um ano.

Ônibus a gás

O Conselho Nacional de Trânsito autorizou mais duas empresas de transporte coletivo de passageiros a utilizarem, pelo prazo de um ano, gás metano de biogás, gás natural ou gás de refinaria como combustível. Trata-se da empresa Viação Santa Edwiges Ltda. (um ônibus), de Minas Gerais, e da Companhia Municipal de Transportes Coletivos - CMTC (treze ônibus), de São Paulo. As empresas terão que transcrever, no certificado de registro de veículo, junto aos departamentos de trânsito, o combustível utilizado pelos veículos.

Autorização

As empresas aéreas norte-americanas *Arrow Air Inc*, de Miami e *Tower Air Inc*, de Nova Iorque, foram autorizadas em dezembro, pelo Departamento de Aviação Civil

do Ministério da Aeronáutica, a operar vôos internacionais não regulares para o Brasil.

Em fins de novembro, foram autorizadas a operar vôos internacionais não regulares no Brasil, pelo DAC, as empresas aéreas *LTU International Airlines*, sediada em Dusseldorf, Alemanha, e a *Balair*, sediada em Basileia, Suíça.

Aviões antigos

Para incentivar a construção amadora de aviões experimentais e a permanência, no país, de aviões antigos e clássicos, o Departamento de Aviação Civil do Ministério da Aeronáutica dispensou esses aviões de pagamento das tarifas aeroportuárias, de uso de comunicações e dos auxílios à navegação aérea em rota, e da taxa de uso das comunicações e dos auxílios de rádio e visuais.

Em memória

Em mensagem enviado ao Congresso Nacional, o presidente José Sarney propõe que a Rodovia BR-369, que liga o Município de Oliveira, em Minas Gerais, ao de Cascavel, no Paraná, passe a denominar-se "Rodovia Presidente Tancredo Neves".

PESSOAL

Após quarenta anos de serviços prestados à indústria automobilística, os últimos 25 anos dedicados a Saab-Scania, aposenta-se do cargo de Assessor da Diretoria Comercial Newton Del Tedesco.



Newton Del Tedesco.

Deixou o Conselho Nacional de Trânsito, Contran, José Fernando Marques Freitas, representante do Departamento Nacional de Estradas de Rodagem. Ele foi substituído pelo engenheiro Pedro José de Moraes. Marques Freitas reassume as funções de funcionário do Geipot em Mato Grosso.

CURSOS

● A Dersa promoverá, de 31 de março a 3 de abril, o I Congresso Nacional de Segurança Viária, no Palácio das Convenções do Parque

Auto-escada hidráulica nacional

A Cimasa, Veículos para combate a Incêndios, de Santa Cruz do Sul, RS, apresentou em várias capitais uma auto-escada hidráulica totalmente fabricada no Brasil. Sobre chassi Volvo, a escada (tipo Magirus) alcança 37 metros ou um edifício de doze andares e é montada sobre uma plataforma com 360° de giro, comportando até 160 kg de carga em ponta livre sem apoio a uma inclinação de 65°.

A amplitude pode variar de 2 a 75° e o equipamento, o primeiro com essas características produzido no país, requereu quatorze meses para o desenvolvimento completo do veículo. A auto-escada Cimasa, ainda, possui inúmeros itens de segurança, como alarme visual e sonoro (para indicar o limite de carga na es-



trutura) e sistema de correção de prumo da plataforma, para compensar desníveis do solo. CIMASA - Avenida Presidente Castelo Branco, 1571 - tel. (051) 711-3577 - Telex (051) 3268 - Santa Cruz do Sul, RS

As novidades da Ford para 1986

A versão 1986 dos caminhões da linha F - modelos 4000, 11000, 13000 e 22000 -, assim como a linha de picapes, recebeu várias modificações. Além dos bancos 1/3 e 2/3, tais veículos agora contam com pneus radiais, sistema de ventilação no teto, painel revestido de espuma com alça para o passageiro e pára-brisas climatizado.

Para ambas as linhas - caminhões e picapes - foi desenvolvida uma nova grade de ventilação do motor, que possibilitou a inclusão de quatro faróis halógenos retangulares. Os modelos F 1000 Diesel, F 100 Álcool e F 1000 Álcool na versão 86, possuem trava na coluna de direção.



ÚLTIMAS NOTÍCIAS

Anhembi, em São Paulo, paralelamente ao I Salão Nacional de Trânsito.

Organizado pela Guazzelli Associados, o congresso discutirá acidentes de trânsito; controles e serviços de atendimento; justiça; policiamento; engenharia e transportes de passageiros e cargas; educação e treinamento; medicina de trânsito etc. Maiores informações: Guazzelli Associados, rua Manoel da Nóbrega, 800 - tel: (011) 251-3656.

• O Instituto de Movimentação e Armazenagem de

Materiais, Imam, já definiu a sua programação de cursos de aperfeiçoamento profissional para o primeiro trimestre de 1986. São eles: Administração de Materiais, nos dias 28/2 e 1/3; Planejamento físico de Armazéns e Gerência de Transportes e Frotas, ambos com data prevista para 14 e 15 de março. Maiores informações podem ser obtidas no local dos cursos à Rua Pedro de Toledo, 1071, Vila Mariana, Capital, ou então pelo telefone (011) 285-6188.

Gurgel desenvolve utilitário

Para servir à captura e transporte de pequenos animais a Gurgel-Tec desenvolveu adaptações no seu utilitário modelo G800. Utilizada principalmente por prefeituras e órgãos públicos de nível estadual e federal essa revitalizada "carrocinha" conta até com equipamentos para resgate de cães das ruas.



Novo processo de pintura



A Mercedes Benz do Brasil adotou um novo processo de pintura, denominado eletroforese catódica, tornando-se o primeiro fabricante de veículos comerciais no Brasil a utilizar essa técnica. A pintura por cataforese se dá, basicamente, pela imersão de toda a peça em tanque cheio de tinta especial. A diferença em relação ao processo ante-

rrior - eletroforese anódica - está na forma de utilização da eletricidade para fixação da tinta. Agora, a fase negativa é ligada nos componentes que irão receber a pintura, e a positiva na própria tinta. Os 26 microns, que formam a primeira camada de tinta, são firmemente fixados pela ação de 420 volts, constantes, e 780 ampéres.

DESMONTADORA HIDRÁULICA PARA PNEUS DE CAMINHÕES

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



Mod. DPH-700

Montada sobre rodas
facilitando sua locomoção.

SOLICITE DEMONSTRAÇÃO

Emeb do Brasil Ltda.



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

A Pino Rei é completa em tudo:



- No tratamento de equipamento Randon - Rodoviária, com mecânicos treinados na própria fábrica;
- Na manutenção de Fiat ou Scania, feita por profissionais experientes;
- No estoque de peças originais;
- Na oficina de funilaria e pintura;
- Em todos estes serviços: alinhamento de chassis, cabines à

base de troca, revisões completas, comércio de veículos novos e usados. Tudo isso é possível para quem conta com instalações em 6.000 m², e pessoal treinado altamente qualificado. Venha conferir.



PINO-REI SERVIÇOS E PEÇAS LTDA.

R. Regina Franciscatto Rosolen, 47 - N. Aparecida - CEP 13.100
Telex (019) 2000 PRCT - CAMPINAS - Estado de São Paulo
Telefone: (0192) 42-9455

Autorizada Randon-Rodoviária - Especializada em Scania e Fiat

Podemos dar fim ao protecionismo

O futuro superintendente da Volvo do Brasil, Mats Ola-Palm, acredita que o sistema de trocas globais pode beneficiar os produtores automobilísticos do país

TM – *Quais os seus planos como futuro superintendente da Volvo do Brasil?*

Ola-Palm – Precisamos atingir duas metas no futuro. Em primeiro lugar, temos que buscar a estabilização no mercado doméstico de forma lucrativa e, além disto, consolidar a Volvo do Brasil como a maior fornecedora de componentes para o sistema Volvo. São duas vertentes em que já trabalhamos atualmente, mas atingir a estabilidade dentro dos próximos cinco anos é exigível. Estes dois pontos são o mais alto objetivo para a Volvo do Brasil.

TM – *No mercado doméstico, a concorrência entre os modelos pesados está se acirrando. Como o senhor pretende enfrentar os novos lançamentos já programados para este segmento?*

Ola-Palm – A concorrência no mercado brasileiro deverá tornar-se mais difícil. Os concorrentes lançarão novos modelos e este é um fato normal. Mas, temos um produto muito bom e estamos certos que teremos a liderança no desenvolvimento de produtos, pois esta é uma forma de manter a liderança no mercado de caminhões pesados. Em termos de novas linhas, não pretendemos lançar um produto de cabine avançada.

TM – *Até meados de 1989 o senhor enfrentará o acordo com o Befiex, que prevê a exportação de 30% da produção da montadora, como um empecilho a expansão das vendas domésticas. Qual será a estratégia adotada neste caso?*

Ola-Palm – Este é um problema que enfrentamos todo o ano, todo o mês. Existem novos mercados externos, temos a possibilidade de expandir nossas vendas, mas o problema é de concorrência, a dificuldade é obter um produto competitivo com um frete marítimo muito caro. Exatamente por esta razão, queremos fazer a exportação de componentes e utilizar o sistema global da

Volvo para expandirmos nossa atuação no mercado externo.

TM – *Como funcionaria este sistema?*

Ola-Palm – Por exemplo, se temos um eixo dianteiro com custo competitivo no mercado externo e vamos produzir apenas quatro mil para a demanda da Volvo do Brasil, poderíamos produzir quarenta ou cinquenta mil unidades para o sistema global da Volvo. Seria muito interessante se pudéssemos estender este conceito para todo o sistema, produzindo alguns componentes no Brasil,



Mats-Ola Palm: maiores volumes tornarão todos competitivos

alguns na Europa e outros nos EUA, que são os maiores mercados da Volvo. Atualmente, não é possível, pois temos o compromisso de nacionalizar nosso produto, tarefa que requer grandes investimentos.

TM – *Este novo conceito de produção seria interessante para a indústria de componentes?*

Ola-Palm – Os pequenos produtores de componentes não necessitam mais de proteção de mercado, porque estes fabricantes já amadureceram e são competitivos no mercado internacional. Tor-na-se necessária é uma filosofia de

investimentos para o fornecimento de maiores volumes, o que tornará a todos mais competitivos, e importar componentes que outros países produzirão, também em grande escala. Por isso, um caminhão mundial é mais barato e detém maior tecnologia, pois se existe um grande volume é possível o investimento em tecnologia.

TM – *Porém, o protecionismo brasileiro se estende até mesmo à forma de financiamento, como o Finame. Como vencer tais restrições?*

Ola-Palm – Estamos falando em um conceito para a produção do caminhão de 1990, que já está sendo projetado e será decidido daqui a alguns anos. Mas, é certo, que o sistema de trocas globais acontecerá, pois não somos uma companhia multinacional, somos uma empresa internacional. Do total produzido pela Volvo International, apenas 7% é manufaturado na Suécia, onde nosso índice de nacionalização, no caso de caminhões pesados, é de apenas 35%. Existem várias facetas do protecionismo e não pretendemos que as mudanças necessárias ao que propomos aconteçam imediatamente, sabemos que é um processo demorado. A Volvo do Brasil tem um acordo com o Befiex, sabe a importância disto e vai honrá-lo. O que está se propondo é uma ação paralela, demonstrando que o sistema de trocas globais é mais interessante para o mercado brasileiro, que a continuação das barreiras protecionistas. Pretendemos realizar tudo o que já está acertado com o governo, mas pretendemos fazer mais pelo Brasil e pela Volvo do Brasil. Quanto aos problemas políticos, é necessário que o governo decida que a indústria nacional é competitiva e estamos dispostos a efetuar um programa piloto para demonstrar a viabilidade deste conceito.

TM – *Como o senhor analisa o controle de preços no mercado doméstico?*

Ola-Palm – Não sou contra o governo trabalhar com a intenção de barrar o processo inflacionário, mas, pessoalmente, não acredito que o controle de preços por longos períodos seja a solução e, como prova disto, temos a experiência de outros países neste tipo de controle. Me parece que esta medida, estendida por longos períodos, acaba acomodando todos os componentes do mercado para esta regra. O controle é exercido a nível de fabricantes, mas não é exercido a nível de revendedores, por exemplo.

O CORAÇÃO DO 6.80 É PERKINS.



A Volkswagen equipa o caminhão 6.80 com o motor 4.236 Premium. É durabilidade e economia com desempenho total. Um verdadeiro caminhão de tecnologia.

 **Perkins**
Motores

CONVERSE COM ESSE PESSOAL SOBRE AS CARROCERIAS DE ALUMÍNIO ALCAN. VOCÊ VAI OUVIR ARGUMENTOS DE PESO.



METALÚRGICA PAULISTA



FACCHINI



KRONE



RodoRio



Antonini



GUERRA



FORMIGHIERI



SCHIFFER



IDEROL S/A
EQUIPAMENTOS RODOVIÁRIOS



TRÊS EIXOS LTDA.



RANDON

Os mais experientes fabricantes de equipamentos rodoviários do país já têm em sua linha de produção carrocerias fabricadas com perfis extrudados de duralumínio Alcan.

Eles podem oferecer a você um produto tecnologicamente avançado e com vantagens exclusivas sobre as carrocerias tradicionais.

Você vai saber que o alumínio possibilita a construção de uma carroceria até 1200 kg mais leve e com incrível resistência estrutural.

O caminhão pode reservar mais potência para desiocar carga útil em vez de tracionar peso morto. Sendo imune à corrosão, o desgaste do duralumínio é quase nulo, demandando para sua manutenção apenas uma limpeza periódica, conservando uma aparência sempre nova.

Tomem nota dos nomes dos fabricantes. Quanto mais perto você estiver de um deles, mais perto você estará das vantagens das carrocerias de alumínio Alcan.

Alcan Alumínio do Brasil S.A.

