



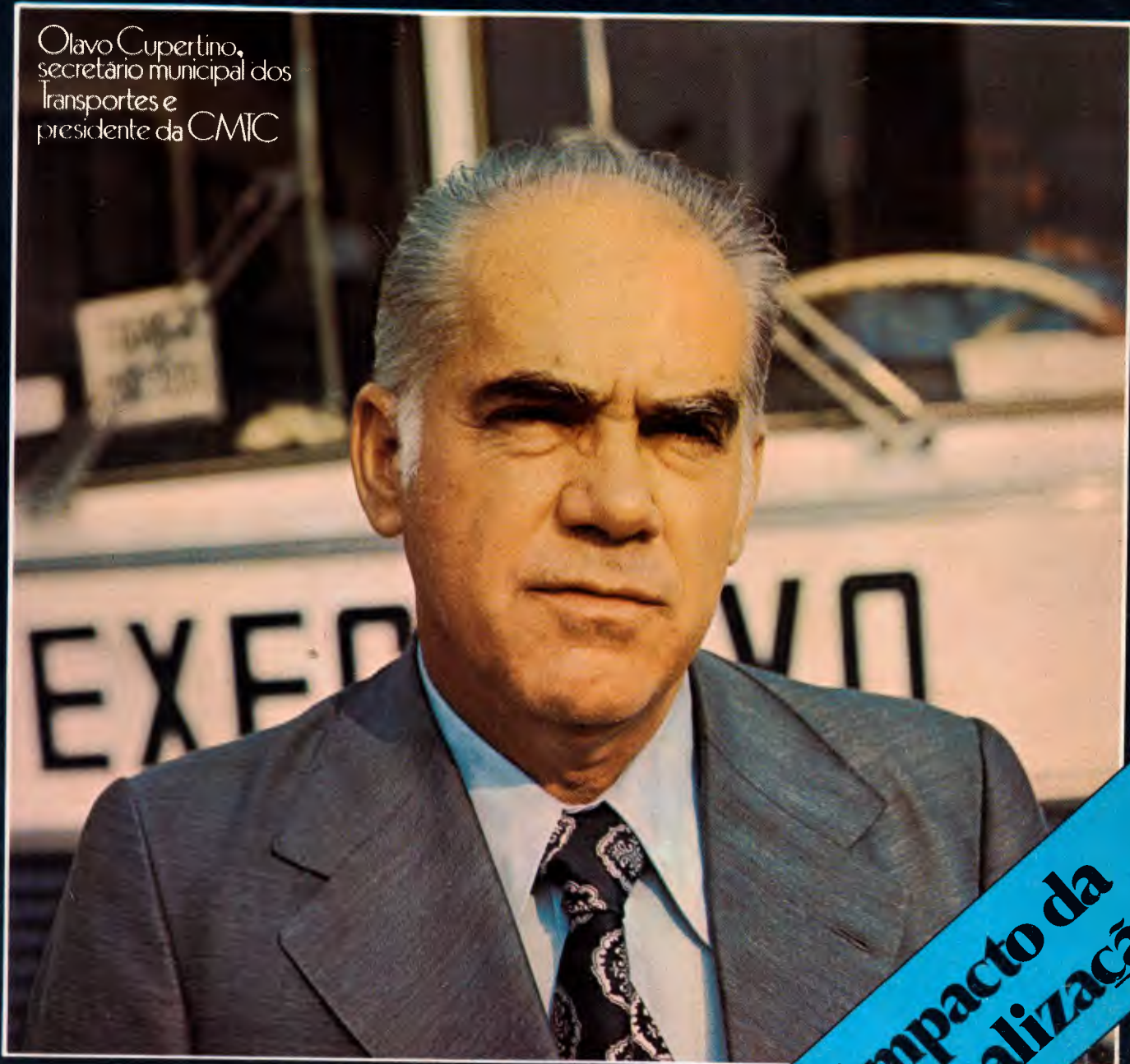
Editora TM Ltda

transporte moderno

PUBLICAÇÃO MENSAL — Nº 157 — FEVEREIRO 1977 — Cr\$ 15,00

UMA NOVA IMAGEM PARA UMA VELHA EMPRESA

Olavo Cupertino,
secretário municipal dos
Transportes e
presidente da CMTIC



Os frotistas e o
adicional da gasolina

O impacto da
racionalização

Sua frota pode ter câmbios eternamente originais.

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

As mesmas peças que vêm originalmente no câmbio de seus caminhões Ford, Chevrolet, Dodge ou dos novos FNM - Fiat, também são encontradas à venda, para reposição.

São as peças Clark.

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

E, com isso, fica mais tranquilo cada vez que um caminhão seu "pega a estrada".

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

Peças Clark. As Originais do Câmbio.



Últimas Notícias

transporte moderno

● RANDON COMPRA A RODOVIÁRIA

A indústria de material rodoviário de Caxias do Sul, RS, vive dias de efervescência. Primeiro, a **Rodoviária anunciou sua disposição de vender à Randon**, seu principal concorrente, **50% das ações da empresa.** "Estamos cansados e queremos descansar", afirmou um dos membros da família Conte, dona da empresa. **O motivo real da venda, contudo, pode estar ligado à rápida (talvez até rápida demais) expansão da empresa** — segundo "Os maiores do transporte" de **TM**, a Rodoviária foi uma das que mais cresceu em 1975.

POR QUE A NIMBUS QUEBROU

A política de cotar preços abaixo dos custos reais levou a **Nimbus ao fim.** A conclusão é de um encarregador que assistiu, **ano passado, aquela empresa ganhar uma concorrência de cem carroçarias, promovida pela CTC, empresa pública do transportes do Rio.** "Ela mudou **Cr\$ 24 000,00 a menos do que o segundo melhor preço, sem reajustar os valores de acordo com a inflação.**" Resumindo: até dezembro, quando esgotava-se o prazo de fornecimento, a CTC só havia recebido metade do pedido.

CHILENOS PROCESSAM MARCOPOLO

Para completar a ebulição gaúcha deu entrada, no Chile uma ação judicial contra a **Marcopolo, envolvendo prejuízos de US\$ 2,5 milhões. Setenta empresários teriam pago prestações para receber ônibus que não foram entregues pela Facosa, representante da Marcopolo no Chile.** Gomes Pinto esclarece, no entanto que a **Marcopolo não tem nada a ver com a empresa chilena.** "Não temos nenhuma participação da administração ou no capital da Facosa. A empresa apenas compra os nossos chassis e tem, de acordo com contrato assinado em setembro do ano passado o direito de usar a marca Marcopolo."

● CURSO DE ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS

O setor de assistência a frotistas da **General Motors, em São Caetano do Sul, SP, está aceitando inscrições de frotistas GM ou Detroit Dísel interessados em fazer o curso de administração de frotas, a nível de supervisão e gerência de transportes.** Aborda assuntos relacionados desde a pré-história e a história do transporte, até controles operacionais, custos operacionais, manutenção preventiva, corretivo, estoque de peças e controles de estoque, e do curso ainda faz parte, como complemento, um Manual de Administração de Frota. **O curso é ministrado a turmas de até vinte elementos e será realizado de 13 a 17 de junho; de 27 de junho a 1 de julho e de 18 a 22 de julho, das 8 às 17 horas.**

O P-400 AGÜENTA MAIS

Em março, além do P-400 atual, com distância entre-eixos de **3,38 m, haverá outra opção, de 3,81 m.** Com isso, o veículo leve da Chrysler terá 4 t de capacidade de carga. "Estamos atendendo os pedidos dos clientes, que reclamavam um chassi mais longo", diz **Peter Falconer, diretor de vendas da empresa.** A participação do P-400 no mercado dos leves dísel chega a **11,9%** "e vai continuar crescendo", assegura, confiante, **Falconer.**

● FRUEHAUF ENTRA NO FRIO

Desde janeiro, o setor de furgões frigoríficos, hoje liderado tranquilamente pela **Recrusul, ganhou um novo fabricante: a Viaturas FNV-Fruehauf. SA.** Partindo de um semi-reboque monobloco, a **Fruehauf inicia a sua produção com um furgão semi-reboque de três eixos, de 12,60 m de comprimento por 2,60 m de altura, isolado com poliuretano, com aplicação spray e, ainda, segundo Paulo Moreira, da empresa, com uma redução no peso de aproximadamente 15% sobre os produzidos atualmente.** Será fabricado em alumínio, com capacidade de carga de 24 t. Equipa-o um motor **Thermo King.** Os planos de **Fruehauf** vão bem além deste semi-reboque. **A empresa irá atuar em todas as faixas de furgões frigoríficos, oferecendo, segundo Paulo Moreira, um produto de nível internacional.**

● ÁLCOOL NO ÔNIBUS, BOA IDÉIA

A idéia de se obrigar todos os ônibus a utilizarem motores a álcool agrada bastante ao consultor de transportes **Theodoro Gevert.** Principalmente porque o **dísel é hoje o maior responsável pelo consumo de combustível no país. Representa 45% da demanda, quando, na melhor das hipóteses, as refinarias convertem 38% do petróleo em dísel.** "Todos os ônibus do país gastam **6% do petróleo consumido**", raciocina **Gevert.** "Se todos eles forem movidos a álcool, o **dísel passaria a representar 41% do petróleo consumido** (e não 39%, pois haveria redistribuição de percentagens). Mas, a idéia apresentaria, segundo **Gevert, ainda outras vantagens:**

- Como os ônibus pertencem às empresas (ao contrário dos caminhões, a maioria de **carreteiros**), **seriam poucos os postos que teriam de ser adaptados ao álcool;**
- Uma frota movida a **álcool puro poderia operar com álcool hidratado a 96º, de produção mais fácil que o anidro;**
- A adaptação do motor poderia ser feita pelo fabricante, **sem nenhum problema técnico.** O álcool hidratado inclusive ajuda a refrigerar o motor.

Últimas Notícias

transporte moderno

● EM NOVEMBRO, A "BRASIL-TRANSPO"

"Uma promoção voltada para o transporte de massa e a integração dos meios de movimentação." Assim, Omar Guazzelli, diretor da Guazzelli-Associados, define a Feira Nacional do Transporte ou, abreviadamente, a Brasil-Transpo, programada para 19 a 27 de novembro deste ano, no Anhembi. De fato, a Brasil-Transpo busca mais a dinamização dos meios de transporte que o simples entretenimento do público. Para começo de conversa, as áreas dos estandes foram limitadas ao máximo de 800 m² e a arquitetura será bastante sóbria. "Nada de palácios no Anhembi", diz Guazzelli. "E também, nada de odaliscas em cima de automóveis." A entrada do grande público ficará limitada a horários especiais e só serão aceitos expositores diretamente ligados ao transporte comercial. Fabricantes de equipamentos de camping e rádios, por exemplo, não entram. Resumindo: uma feira técnica.

● NORDESTE: FUSÃO DAS PEQUENAS

A idéia do DNER de fundir todas as pequenas empresas do Nordeste que operam para o Sul foi muito bem recebida pelos empresários. Depois de uma reunião com o chefe da diretoria de transportes do DNER, Urquiza Nóbrega, eles trataram de constituir três comissões estaduais, encarregadas de levantarem a situação das empresas envolvidas (Viação Brasília, Viação Planalto, Viação Teotônio, Empresa Nossa Senhora Aparecida e Expresso Ipu-Brasília) e estudarem fórmulas para a criação de uma grande transportadora. Coordenadas por Francimar Cavalcanti, da Viação Brasília, as comissões vão se reunir no dia 4 de março, na sede da Rodonal, no Rio de Janeiro, para aprovarem o plano definitivo. Segundo Urquiza, a fusão é a única solução para evitar a absorção pelas empresas do Sul. São muitas as empresas fazendo apenas um ou dois horários e sem a infra-estrutura necessária para operar linhas de grande porte.

A MWM NOS TRANSPORTES

Inspirada na generosa frota de caminhões a gasolina — de 1970 a 1975, só para falar dos modelos C-60, F-600 e F-350, foram produzidos mais de 120 000 veículos —, a MWM, a partir deste mês, está lançando um motor de 4 cilindros e outro de 6 destinados aos transplantes. Os dois modelos desenvolvidos para conversões veiculares, são o D-225-4, com 78 cv, a 3 000 rpm, e o D-225-6, com 117 cv, a 3 000 rpm. A empresa planeja produzir e vender 1 500 unidades durante este ano.

MERCEDES É CONTRA O CERTIFICADO

Do gerente de serviço da Mercedes Benz, Willibald Oehl, sobre a reivindicação da NTC — contida no memorial entregue no final de janeiro aos ministros Ueki e Severo Gomes — pedindo que as bombas injetoras venham com um certificado de garantia de fábrica: "É uma bobagem. Seria apenas um papel. E, afinal, existe o lacre, que já é um certificado de garantia".

● DNER COM PODERES PARA CASSAR

O DNER promete levar muito a sério a questão de velocidade nas estradas. Tanto assim que baixou duas instruções de serviço para coibir os abusos. A primeira instrução estipula inclusive, como pena máxima, a cassação da linha: uma empresa, por exemplo, que faça até trinta horários mensais em cada sentido, por linha, e que cometer três infrações ao limite de velocidade estará sujeita ao processo de cassação. Já a segunda instrução confere ao DNER o poder de afastar da empresa o motorista reincidente em questões de velocidade. Simultaneamente, o órgão está preparando um cadastro dos motoristas de ônibus rodoviários para registro de todas as ocorrências que os envolvam. Isso permitirá o afastamento definitivo do sistema de transporte coletivo rodoviário de todos os profissionais que não reunirem condições adequadas.

● FIAT 70 SÓ TEM PREÇO

A Fiat já divulgou o preço do seu leve 70: Cr\$ 154 073,00. Apesar de custar cerca de 15% mais caro que o mais forte concorrente da faixa, a concessionária A Veloz, São Paulo, informa que 78 compradores efetuaram depósito de Cr\$ 5 000,00 para garantir o pedido do veículo. E, cautelosamente, a revendedora não revela quando efetuará a entrega.

● SCANIA QUER MUDAR HÁBITO

O protótipo de ônibus urbano sobre chassi Scania e embalado pela Nimbus que está dando "um giro de conscientização pelo Brasil" (ver matéria nesta edição), tem, propositadamente, a porta dianteira como entrada e a traseira para saída dos passageiros. Embora estranho às nossas cidades, o detalhe nada tem de anormal. Afinal descer pela dianteira é um hábito perigoso, pois o passageiro que salta e tem que atravessar a rua muitas vezes corre risco de vida ao passar pela frente do coletivo.

● PESADOS NÃO SUPORTAM TAXAS

Os empresários do setor de transporte pesado continuam protestando contra as elevadas taxas cobradas pelo DNER. Eles consideram injusta a Tarifa de Utilização da Via, no valor de Cr\$ 320,00/t excedente ao limite máximo de 40 t. "É preciso entender que nossos veículos trafegam com cargas bem distribuídas e carretas hidráulicas. A frota pesada também é insignificante. Agora, os grandes responsáveis pelo desgaste prematuro das rodovias são os carreteiros gaúchos, que carregam até 50 t e abusam das banquetas, abalando as obras de arte", observa Sergio Gaeta, diretor da Irga. Além da TUV, o transporte pesado sofre o ônus de Cr\$ 8,20/km para os serviços dos batedores. "Pior é que o governo sempre acaba pagando direto ou indiretamente por esses custos adicionais" — afirma Gaeta.

● EBTU RESPONDE ÀS CRÍTICAS

O enfoque essencialmente político da EBTU sempre foi criticado por alguns técnicos do Metrô paulistano, sem dúvida, um celeiro de especialistas em transporte urbano no país. Eles entendem que o órgão, ao invés de mero distribuidor de dinheiro, deveria tomar decisões criteriosas, e, por isso, em bases técnicas, para evitar a diversificação indiscriminada de equipamentos de transporte — tróleibus, pré-metrô, monotrilho e invenções afins. Talvez como resposta a tais censuras, a EBTU assinou um convênio com a Universidade do Rio de Janeiro para formar técnicos, em nível de pós-graduação, "para assegurar um suporte de pessoal qualificado destinado à execução de projetos no setor de transportes urbanos em todo o Brasil", como acentua Alberto Silva, presidente do órgão. A Universidade carioca contará com recursos do Cr\$ 6 milhões para coordenar novos cursos, pesquisar e promover um seminário técnico em transportes urbanos.

● MERCEDES VETA A SHELL

A Mercedes Benz está esperando que a Shell mude inteiramente a embalagem do óleo Spirax 90. Só assim passará a recomendar novamente o produto aos usuários de seus caminhões. A empresa alemã descobriu no final do ano passado através de análises de laboratório, que as amostras recolhidas no Paraná estavam adulteradas. Pressionada, a Shell descobriu no seu distribuidor o responsável pela falcatura. Despojado dos aditivos necessários, o óleo vinha causando quebras de coroas e pinhões. Willibald Oehl, gerente de serviço da Mercedes, explica que "exigimos a mudança total de embalagem pois só assim poderemos nos garantir do estoque antigo ainda existente na praça".

RÁPIDAS

- Inaugurada dia 17 de fevereiro a fábrica da Hendrickson do Brasil que vai produzir suspensões para caminhões.
- Aos dois anos de vida, foi aposentado o logotipo que descaracterizava, por inelegibilidade, a sigla CMTC. A empresa pública de transporte coletivo voltou ao antigo, mais circunspeto, porém legível.
- Em 1976 a produção de pneus para caminhões, ônibus e camionetas foi de 4,5 milhões de unidades. Cresceu mais de 10% em relação ao ano anterior.
- Antoninho Luvizan trocou a Perkins, onde por longos anos ocupou a supervisão de análise de mercado, pela gerência de propaganda e promoção da MWM.
- A Detroit Diesel fechou 1976 com 5 795 motores produzidos. A fábrica de São José dos Campos prevê 40 000 unidades este ano.
- A Ciferal admite que dentro de dois anos iniciará a construção da segunda fábrica, em Nova Iguaçu, RJ, numa área de 360 000 m², dos quais 35 000 m² cobertos. O investimento será de Cr\$ 130 milhões.
- De 20 a 25 de março técnicos do "Japan Trade Center" ministram um curso especial sobre embalagens de transporte. O curso é parte das programações do I Congresso Brasileiro de Embalagem, promovido pela Associação Brasileira de Embalagem, SP.
- Pesquisa feita no final de janeiro na Via Anhangüera, SP, com 331 veículos diesel, revelou que 12% dos ônibus e 3,6% dos caminhões apresentavam fumaça acima de tolerância prevista pela escala Ringelmann. Quem encomendou a análise na pista (um grande fabricante de veículos comerciais) gostou do resultado.
- Para que a bomba injetora não pague todos os pecados sozinha, a Mercedes Benz, através de circulares, está comunicando seus concessionários outras anomalias que podem causar fumaça em excesso, sem, contudo, comprometer o consumo do diesel. As anomalias vão desde o filtro de ar sujo até a ajustagem incorreta do regulador. Resta saber se quem vai aplicar as multas também está avisado. . .

Locomotiva: o tranquilizante do frotista.



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

LOCOMOTIVA[®]

Clareza e objetividade

Agradeço e parabeno a **TM** pelo destaque dado ao nosso terminal de cargas na edição nº 154, novembro 1976. Muito nos agradaram a objetividade e clareza com que **TM** abordou o assunto, especialmente quanto à brasilidade do nosso projeto.

Oswaldo Dias de Castro, diretor vice-presidente do Expresso Araçatuba S.A. — São Paulo, SP.

Custo da kombi

Para finalizar um trabalho cujo objetivo principal é o transporte urgente e preciso de mercadorias procedentes de São Paulo e Limeira e vice-versa, solicito a esta conceituada organização uma assinatura da espetacular **TM**. Solicito também as seis últimas edições.

Aproveitando a oportunidade, gostaria de saber se **TM** possui uma fórmula correta para o cálculo do custo/quilômetro da kombi 77, considerando seu preço atual de Cr\$ 52 000,00 e sua capacidade total de carga de 1 000 kg. Pretendemos entrar em contato com várias empresas, futuras usuários do nosso serviço de transporte e a apresentar nosso custo operacional, fixo e variável.

Conforme publicou **TM** nº 151, agosto de 1976, seção "Últimas Notícias", gostaria de saber em que pé se encontra o futuro lançamento do motor diésel para kombi.

Antônio Celso Sar Borges de Almeida — Limeira, SP.

*A assinatura anual custa Cr\$ 180,00. Enviados pelo reembolso postal os seis últimos exemplares, inclusive **TM** nº 155, dezembro 1976, contendo o custo da kombi e informações mais atualizadas sobre a dieselização do veículo pela VW.*

Endereço da Toyota

Somos uma firma de mineração e estamos interessados em substituir nossos veículos de campo pela camioneta Toyota.

Infelizmente, aqui no Rio de Janeiro, não temos qualquer informação de como adquiri-la. Ficariamos gratos se **TM** nos ajudasse nesse sentido.

D.D. Jinks, diretor técnico da Citco do Brasil — Mineração Ltda — Rio de Janeiro, RJ.

Dirija-se à Toyota do Brasil S.A. — estrada de Piraporinha, km 23 — Caixa Postal 3488, telefone 443-4400, Telex 114111 — TOYO BR — 09700, São Bernardo do Campo, SP.

Curso de vendas

Recorremos a **TM** a fim de obtermos subsídios valiosos no planejamento de um curso de vendas de caminhões. Como revendedores Ford, possuímos uma equipe de doze elementos, aos quais desejamos dar qualificação profissional no setor de vendas de caminhões. Como nos falta material didático suficiente, recorremos a **TM** a fim de obtê-lo.

Desejaríamos abordar em nossas palestras os seguintes elementos:

- Comparações entre as diversas marcas em veículos equivalentes, ressaltando os pontos positivos de cada um;
- Detalhes importantes sobre manutenção de frotas;
- Custos operacionais de frotas;
- Avaliações de desempenho, com opiniões da própria revista.

Receberíamos com muito bom grado qualquer material que pudesse nos auxiliar na elaboração do curso. Gostaríamos de receber a visita de um representante de **TM** com qualificação necessária para, até, ministrar palestras sobre os temas acima.

W.M. Cappi, diretor da Caltabiano Veículos S.A. — São Paulo, SP.

*A Caltabiano está recebendo cópias dos artigos publicados sobre custos operacionais, testes de veículos e pesquisas junto a usuários. A direção de **TM** terá o máximo prazer em colaborar na organização do programa ou mesmo apresentando palestra sobre administração de frotas e custos operacionais de veículos.*

Intercâmbio

Representamos uma entidade sindical que o reúne quase setecentas empresas de transportes rodoviárias de carga, sediada no Rio de Janeiro e com base territorial não só neste Estado, como também no Espírito Santo, Mato Grosso, Goiás e Distrito Federal.

Estamos empenhados em expandir nossas atividades para melhor assistir aos nossos associados. Dentro deste espírito, criamos um setor de pesquisa e informação, que inclui o lançamento de uma revista, com tiragem inicial de 1 200 exemplares. A mesma circulará,

gratuitamente, entre transportadores de carga e entidades ligadas direta ou indiretamente a esta atividade e é nosso pensamento manter intercâmbio com publicações similares.

A revista **Transporte Moderno** nº 152 despertou-nos a atenção e interesse pelo alto padrão de confecção, bem como pela matéria apresentada e nos servirá como fonte de pesquisas para elaborarmos nossa publicação.

Diante do exposto, gostaríamos de receber gratuitamente **TM**. Isso muito nos ajudaria em nosso trabalho de divulgar assuntos relacionados com a tão laboriosa classe de transportadores.

Orlando Monteiro, presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Carga do Estado da Guanabara — Rio, RJ

***TM** tem interesse em manter intercâmbio (permuta de assinaturas) com todas as publicações sobre transportes e construção pesada no país ou do exterior.*

A Volvo no Brasil

Solicitamos a **TM** a especial gentileza de nos fornecer os endereços dos escritórios da indústria de caminhões Volvo no Brasil.

Gilberto R. Roggero, diretor-superintendente da Roggero, S.A. Comercial, Industrial e Agrícola — São Paulo, SP.

A Volvo tem escritório comercial à rua Consolação 222, 17º andar — São Paulo, SP.

A Mercedes e o tacógrafo

A respeito de matéria publicada na página 5 de **TM** nº 154, novembro de 1976, sob o título "Mercedes contra o tacógrafo", esclareço que, certamente, houve interpretação errônea das informações que prestei, quanto à exigência do tacógrafo nos ônibus rodoviários interestaduais e internacionais.

Em nenhum momento, durante a entrevista, dei a entender que houve insatisfação da Mercedes Benz do Brasil S.A., empresa da qual sou colaborador há muitos anos, diante da importante regulamentação do tacógrafo.

Nelson G. Taveira — Mercedes Benz do Brasil — São Bernardo do Campo, SP.

***TM** confirma as declarações publicadas.*



Editora TM Ltda

Diretores: Lazzaro Menasce, Neuto Gonçalves dos Reis, Ryniti Igarashi, Vitú do Carmo.

transporte moderno

Diretor editorial: Engº Neuto Gonçalves dos Reis

Diretor responsável: Vitú do Carmo

Redatores: Ademar Shiraiishi e Ariverson Feltrin

Colaboradores: Adélia Montebeller, Aloísio Alberto, Antônio Félix do Monte, Carlos Frederico Carvalho, Emanuel Nery, Keiju Kobaiashi, Maria da Conceição Lemes, Rejane Baeta, Ricardo Chaves.

Diagramadora e Produtora: Edith Maria Suraci

Contabilidade: José de Souza Lopes

Coordenadora: Vera Lúcia Braga

Serviços fotográficos:

Laboratório Abril — avenida Otaviano Alves de Lima 800 — São Paulo, SP

Composição:

STUDTRÊS Composição Gráfica Ltda.

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

Fotolitos:

Reproduções Gráficas STUOLITO

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

Impressão e acabamento:

Cia. Lithographica Ypiranga

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

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Diretor comercial: Lazzaro Menasce

Representantes: Luiz Cláudio A. Massis e Nagibe J. Andaime

Rio de Janeiro: Jorge Mellino

Representantes Internacionais:

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

Assinaturas:

Preço anual (doze edições): Cr\$ 180,00. Pedidos com cheque ou vale postal em favor de Editora TM Ltda. — rua São Martinho 38 — 01202, São Paulo, SP. Preço do exemplar: Cr\$ 15,00. Números atrasados: Cr\$ 20,00. Temos em estoque apenas as últimas seis edições.



TRANSPORTE MODERNO, revista de administração, sistemas e equipamentos de transporte, é enviada mensalmente a 20 000 homens-chave das transportadoras, usuários, fabricantes e órgãos do governo e construção pesada. Autorizada a reprodução de artigos, desde que citada a fonte. Registrada na D.C.O.P. do Departamento de Polícia Federal sob nº 114.P209/73. Pedido de alteração protocolado no SR/SP do DPF em 13 de agosto de 1976, sob nº 29 738. Registrada no 2º cartório de Títulos e Documentos sob nº 715, em 29/3/63. Alteração anotada sob nº 1058, em 22/11/76. CGC nº 47.878.319/0001-88. Inscrição Estadual nº 109.661.640. Rua São Martinho 38, Telefone 67-5390 — CEP — 01202 — Campos Eliseos — São Paulo, SP.

A RACIONALIZAÇÃO E OS TRANSPORTES

Até o momento, permanecem as dúvidas sobre a viabilidade de muitas das medidas anunciadas pelo governo para conter o consumo de combustível. O adicional restituível principalmente, encontra-se sob cerrado fogo, vindo de todos os lados: Viáveis ou não, as determinações federais prometem mudar radicalmente as tendências do nosso transporte. Alguns setores, como a ferrovia, a hidrovia e o transporte de massa serão francamente estimulados. Os dois primeiros ganharam,

por decreto, a carga que vinham tendo dificuldade para conquistar sozinhos.

Para o transporte de massa, a EBTU promete abrir as inesgotáveis comportas do adicional sobre a gasolina. A mesma sorte não terá, contudo, o transporte rodoviário de carga, às voltas com restrições cada vez maiores. Avaliar as reações de técnicos e empresários e os impactos das medidas do governo sobre cada um desses setores é o principal objetivo desta edição.

RODOVIÁRIO DE CARGA

Regulamentar, a melhor maneira de racionalizar 10

CMTC

Uma nova imagem para uma velha empresa 15

URBANO DE PASSAGEIROS

As empresas contra os "privilégios" da CMTC 19

RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

Ø movimento das férias, o ano inteiro 22

FERROVIAS

Garantia de carga não vai eliminar os déficits 24

METRÔ-SP

Os problemas estão nas linhas de integração 27

SUBÚRBIOS

São Paulo quer transportar 80 000 passageiros/hora 28

ÔNIBUS

Medidas do governo estimularam os fabricantes 32

VEÍCULOS

Racionalização acelera planos das montadoras 35

MATERIAL FERROVIÁRIO

Paradoxalmente, um setor sem encomendas em 1977 36

Últimas Notícias 3 Cartas 7 Indicadores 39 Mercado 40 Produção 42

As opiniões dos artigos assinados não são, necessariamente, as adotadas por **Transporte Moderno**, podendo até ser contrárias a estas.

Dizer que pesam a mesma coisa todos dizem, mas aguentar nas costas 27 toneladas de qualquer espécie só mesmo o Carga Seca Randon, com suspensão 3 eixos, sendo o 3.º eixo móvel, o que evita o arraste dos pneus nas estradas.

Afinal, o Carga Seca Randon significa a certeza de ida e vinda com qualquer tipo de carga. A razão principal está na suspensão exclusiva Randon, patente 86934, sistema Tandem, constituída de 6 feixes de molas semi-elípticos reforçados, dispendo de balancins que distribuem o peso uniformemente nos 3 eixos, mesmo em terrenos acidentados.

Em 37 anos de atividade, a Randon percorreu distâncias incalculáveis em termos de aperfeiçoamento, tendo desenvolvido mais de 30 linhas de produtos, testadas e aprovadas em todas as estradas brasileiras. Entre eles, o Carga Seca é um dos produtos mais aprimorados e bem sucedidos.

Agora você já sabe: a diferença entre 27 toneladas de chumbo e de algodão é que, para transportá-las, só o Semi-Reboque Carga Seca Randon.

Assistência Técnica Randon : 81 postos em todo o Brasil. Quando você estiver cortando as estradas deste país, certinho, sem grilo, saberá que valeu a pena confiar na Randon.

 **RANDON S.A.**
veículos e implementos.

Matriz: Rua Attilio Andreazza, 3500 - CP 175 - End.
Tel. "RANDON" e "MERAN" - Telex 0542105 -
ROND BR - Fone: 21-3100 - Caxias do Sul - RS - CEP
95.100.

Filiais Industriais:

Porto Alegre: Fones: 42-5494 - 42-5521 - 42-5321 - 42-5721

Curitiba: Fones: 23-9971 - 24-4481

São Paulo: Fones: 296-0109 - 295-9608 - 295-6607 - 291-

Rio de Janeiro: Fones: 230-4016 - 260-5425 3155.



REGULAMENTAR, A MELHOR FORMA DE RACIONALIZAR

O impacto da racionalização sobre o transporte rodoviário de carga ainda tem contornos bastante nebulosos. Não se sabe, por exemplo, se o restituível será ou não estendido ao diesel. O decreto da racionalização obriga as empresas estatais a darem preferência aos meios não rodoviários de transporte. Mas, o Ministério dos Transportes já estuda as exceções. O CNP proibiu as vendas de combustível a crédito. Mas, agora já admite que o diesel seja comercializado a prazo. No meio de tantas incertezas, os transportadores apontam a regulamentação do setor como o caminho mais seguro para a racionalização.

"Se o objetivo é racionalizar o consumo de combustível, basta desengavetar a regulamentação do transporte rodoviário de carga, abandonada em alguma repartição do governo, exceto o Ministério dos Transportes". Essa declaração do presidente da NTC, Denisar Arneiro, resume a opinião da grande maioria dos transportadores em relação às medidas de racionalização do uso de combustíveis.

Enquanto o ministro Shigeaki Ueki insiste que os ônibus e caminhões estão desperdiçando diesel, Arneiro garante que todo empresário está economizando ao máximo e Osvaldo Dias de Castro, vice-presidente do Expresso Araçatuba e da NTC, explica que o desperdício ocorre no retorno vazio "por falta da regulamentação". Moacir Ferro, diretor da Transdroga, observa ainda que a regulamentação poderia trazer a redução de empresas. "Onde hoje atuam cinco transportadoras, duas podem dar conta do recado com menor consumo de combustível. Além disso, poderíamos reduzir o número de vendedores, devido à concorrência mais racional", explica Moacir Ferro.

A observação de que há desperdício ganhou tom mais dramático quando o ministro das Minas e Energia disse em Brasília, na reunião do último dia 3 de fevereiro com os transportadores, que a exigência do restituível seria estendida ao diesel, caso não houvesse redução de 10 a 15% no consumo. Dias depois, Shigeaki Ueki revelaria uma posição mais branda e diplomática, ao assegura-



Arneiro: E a regulamentação?

rar a isenção do compulsório para o diesel. Esse recuo não foi suficiente para dispensar um azedo comentário de Arneiro. "Não acredito que nossas autoridades sejam tão irresponsáveis a ponto de criar mais esse ônus para o transporte de carga."

Para Dias de Castro, todavia, o adicional sobre o diesel é apenas questão de tempo. "É impossível reduzir o consumo em 20%. Assim, considero grande a possibilidade do depósito."

As incertezas prosseguem na questão das vendas de diesel a crédito. O Conselho Nacional do Petróleo proibiu vendas a prazo de combustíveis, mas Ueki, surpreso, prometeu revogar a medida em relação ao diesel. Apesar de o ministro garantir que nenhum posto seria atuado por vender óleo

diesel a crédito, os empresários continuam reclamando do corte feito pelos postos de serviços. Tampouco adiantou a explicação do general Oziel de Almeida Costa, presidente do CNP, de que não considera como vendas de diesel a crédito aquelas efetuadas para pagamento em prazo inferior a 30 dias, às transportadoras. "O que não podemos permitir é que as distribuidoras de petróleo acabem financiando o transporte, com vendas de diesel a prazos de 45 a 60 dias", justifica-se o general. De qualquer forma, o diretor-comercial da Dom Vital, Sebastião Ubson Ribeiro, já revela preocupação com a possibilidade de maiores índices de crimes e de simulação de assaltos. "Agora, os marginais vão ficar de olho nos motoristas de caminhão, que devem andar com pelo menos Cr\$ 10 000,00 no bolso em dinheiro vivo". O Expresso Araçatuba foi mais feliz e conseguiu convencer os postos a manterem as vendas a prazo de 15 a 30 dias.

Devido a resoluções como esta, a luta da NTC, no momento, é participar das comissões do setor rodoviário do Grupo Executivo da Racionalização do Uso de Combustíveis, para evitar a atual marginalização dos transportadores na hora da tomada das decisões. Arneiro garante que essa participação já foi confirmada pelo ministro dos Transportes, Dirceu Nogueira.

"Há a necessidade urgente de consertos nos decretos, portarias e resoluções baixadas nas últimas semanas", revela o presidente da NTC. "O gover-



Só o governo pode evitar o retorno vazio e o conseqüente desperdício de combustível.

no não conhece a posição do sistema dentro da economia nacional. Ignora o que é transporte, sobretudo o rodoviário, que bem ou mal vem dando conta da situação, com poucas reivindicações e sem subvenções como a ferrovia. Esse desconhecimento completo está levando o governo a entrar a movimentação de mercadorias e, em conseqüência, estagnar o desenvolvimento nacional. Por falta de assessoria de transporte rodoviário, o governo vê o caminhão como mero poluidor e causa dos males do tráfego nas rodovias”.

O maior perigo para o setor é o desânimo dos empresários. O presidente da Federação das Empresas de Transportes Rodoviários do Sul e Centro-Oeste do Brasil (Fetrasul), Reginald Uelze, chega a admitir que “não há o que fazer, a não ser esperar. Nas palavras dos ministros, só sentimos a ameaça de novas restrições.”

A PAUTA ABANDONADA

Na verdade, o setor foi muito mais “convocado” do que convidado pelo ministro do Trabalho, Arnaldo Prieto, para a reunião de Brasília, através da Confederação Nacional dos Transportes Terrestres (Contraste). Os empresários foram ao encontro com Ueki, Nogueira e Prieto, ainda na esperança de um diálogo construtivo.

“Afinal”, diz Arneiro, “o diretor de Transportes Rodoviários do DNER, Luís Carlos de Urquiza Nóbrega, caprichou na elaboração da pauta, que continha

todas as nossas preocupações. Acontece que nada do previsto foi discutido. Às vezes, alguns pontos eram abordados de relance. Só houve apelos do ministro das Minas e Energia para a economia de combustível, explicando que o ideal — ele não disse, mas deve ser — é a redução de 20% sobre o consumo de 1976, ou seja deveríamos voltar aos níveis de 1975. Só que Ueki não observou que a safra agrícola deve crescer de 11 a 12% este ano e 80% da produção serão escoados por caminhão”.

Para o presidente da NTC, a reunião nada teve de positivo. “Ficamos quatro horas ouvindo o que não queríamos. O memorial que encaminhamos nem sequer foi citado. O ministro dos Transportes permaneceu calado o tempo todo e, só no dia seguinte, soubemos que ele solicitara a isenção do compulsório para o óleo combustível gasto pela Marinha Mercante.”

O secretário-executivo do Instituto Nacional dos Transportadores de Aço (Intra), Sebastião Barroso Machado, também esteve em Brasília. Porém, ao contrário de Denisar Arneiro, saiu do encontro mais aliviado, “pois senti que a nossa participação no escoamento dos produtos siderúrgicos está garantida.” Barroso explica que logo após os decretos, os empresários do setor foram dominados pelo nervosismo. “Mas, o encontro com os ministros serviu para acalmar o pessoal.”

Fausto Mourão Montenegro, diretor-superintendente da São Geral-

do, também voltou de Brasília com a mesma opinião. “Não fomos muito prejudicados, porque a ferrovia e a navegação não conseguem mesmo suprir as necessidades. A nossa única reivindicação é que o governo fixe a cota de cada sistema, para que possamos planejar os investimentos e a operação do setor rodoviário.”

MUDANÇA GRADUAL

Na verdade, o coordenador-geral do Programa dos Corredores de Exportação e Transportes, Gerson Cardoso da Silva, garante que o Ministério dos Transportes está estudando cuidadosamente com representantes do DNER, Sunamam, Petrobrás, EBTU e Refesa as normas para a movimentação das cargas governamentais, que poderão ser aprovadas no final do mês, estabelecendo as exceções para a exigência presidencial. “A dificuldade maior está na fixação de critérios que definam com maior rigor em que circunstâncias há vantagem real na utilização do transporte ferroviário ou hidroviário, em detrimento do rodoviário. Por exemplo, a morosidade da ferrovia pode inviabilizar o uso dos trens para a movimentação de determinados produtos perecíveis.”

Para a Companhia Siderúrgica Paulista (Cosipa), no entanto, “não há com que se preocupar. É impossível uma modificação radical, a curto prazo, do transporte de ferro e aço. Aceitamos a mudança no enfoque, com a racional-



O transporte siderúrgico parece ser a grande vítima da racionalização

zação desse sistema e a redução gradual da participação relativa do setor rodoviário. O resto é loucura.”

Os caminhões, hoje, são responsáveis pelo escoamento de 80% da produção da Cosipa e os trens por apenas 20%. Porém, a companhia pretende abastecer o Sul e o Norte/Nordeste do país (20% da produção) por navios e até 50% através da ferrovia. “Assim, o setor rodoviário terá a sua participação relativa diminuída, mas vai manter o seu crescimento absoluto, pois no estágio IV a Cosipa estará produzindo 5,8 milhões de t/ano. Daí, continuarmos exigindo o aumento da frota rodoviária de 13% ao ano”.

Técnicos da siderúrgica concordam que não havia a necessidade da exigência, através do decreto, do uso de navio ou trem, porque isso já vinha sendo colocado em prática. “Além de utilizar os terminais rodo-ferroviários de Pari e de Engenheiro São Paulo, da Refesa, a Cosipa estará operando, no segundo semestre, o seu terminal de Utinga, enquanto estuda a construção de outro em Presidente Altino, no município de Osasco. Reconhecemos que a Rede está melhorando a sua infraestrutura e contornando as suas deficiências. Contudo, nós estamos explorando ao máximo a capacidade da Refesa. Quanto à Fepasa, ela só poderá transportar produtos siderúrgicos, quando instalar o terceiro trilho.”

ESTÓRIAS DA INTEGRAÇÃO

Apesar da preocupação com o aproveitamento da ferrovia, os técnicos da Cosipa lembram que o trem não faz o transporte direto, devido às suas próprias características. O mesmo acontece com o escoamento da Usiminas, a siderúrgica que mais utiliza trens. Lá, a ferrovia participa com apenas 18% na movimentação direta, enquanto o caminhão detém 60,1%. A siderúrgica mineira utiliza ainda o intermodal:

2,2% da produção vai de Ipatinga a Caratinga (250 km) por caminhão e depois é transferida para os trens; 3,9% seguem de trem da usina a Governador Valadares (100 km) e fazem o resto do trajeto por caminhão; 12% são levados de trem de Ipatinga a Belo Horizonte (264 km) e embarcados em caminhões; enquanto os restantes 3,8% saem da usina por ferrovia e, no porto de Vitória, ES, são transferidos para navios. Conclusão: o setor rodoviário transporta 76% da produção da Usiminas.

Em virtude das condições precárias da Fepasa e da Refesa, Barroso Machado revela que, mesmo com o decreto, “nós vamos continuar a transportar e muito, pois a produção das siderúrgicas está crescendo. Torcemos para que a ferrovia consiga se aparelhar para ajudar o setor rodoviário a escoar tudo o que as siderúrgicas vão produzir”.

O secretário-executivo do Intra destaca que não há posição contrária ao governo: “Até achamos que certas medidas foram justas. No momento, de cabeça fria, não existe maiores preocupações. Eu fui funcionário da Companhia Siderúrgica Nacional e sei dos problemas que a ferrovia enfrenta.”

Fausto Montenegro defende a criação de um grupo de integração rodovia/ferrovia/hidrovia, “para que possamos atender a demanda com o máximo de economia e rapidez”. A São Geraldo deu o primeiro passo para o intermodal com a operação, desde o início do ano, em caráter experimental, do piggy-back entre Rio e São Paulo. Utilizando quarenta vagões especiais da Refesa, os resultados iniciais parecem ser satisfatórios, já que o diretor da empresa anuncia a colocação de trilhos em seu terminal para receber trens, dentro de noventa dias.

A São Geraldo promete também intensificar o uso de navios, embora faça as restrições lógicas à infra-estrutura dos portos nacionais. Montenegro afirma que pretende usar a ferrovia ou o

navio, deixando sua frota rodoviária para o transporte complementar. “Porém, precisamos acabar com o conceito de que a carga deve esperar o navio.”

A exigência de Montenegro lembra a Arneiro algumas estórias sobre a integração. “Em novembro, a Usiminas decidiu transportar ao Rio Grande do Sul, através de navios. Os caminhões foram contratados apenas para a distribuição no Interior do Estado. Acontece que os problemas começaram logo no porto de Vitória, porque a carga ficou 35 dias esperando o navio. Dois dias depois, a embarcação parou no Rio para reparos. Só sei que até hoje, o aço da Usiminas não chegou ao Rio Grande”.

Pedindo desculpas ao seu colega René Schoppa, da Refesa, o presidente da NTC conta ainda que, no final do ano passado, a Usiminas concordou em usar experimentalmente a ferrovia para o Nordeste. “Bem, uma parte da carga chegou em oito dias e a última demorou 75”. Outro caso aconteceu no início deste mês, quando a mesma Usiminas pediu às pressas caminhões para a retirada de uma carga na estação ferroviária de Belo Horizonte. “Isso foi no dia 8 e o que nos surpreendeu foi o fato da nota fiscal ter sido emitida no dia 7. Comentando o fato com o chefe da estação, ele nos respondeu indignado: ‘Que nada. Essa composição está aí atrapalhando faz mais de um mês’. A nota era de janeiro”.

São fracassos como esses que fazem Arneiro duvidar da recuperação da ferrovia. “Se em 1979, a Refesa estiver transportando 1,2 milhão de t (40% da produção) da CSN, como garantiu um dos diretores da ferrovia, eu troco de nome”, diz ele. Mas, a implantação do piggy-back não seria uma forma de se alcançar tal objetivo? “Não adianta implantar o piggy-back com quarenta vagões”, diz Arneiro. “São necessários pelo menos quinhentos para operar o sistema em percursos longos, com composições de trinta vagões se cruzando permanentemente.”

De qualquer forma, os rodoviaristas não querem mais do que a fatia de 50% reservada ao caminhão em 1982 pelo PSN. Enquanto o governo não confirma este número, fica todo mundo em compasso de espera. “Não podemos aceitar esta história de que a Rede vai tirar quanto quiser”, diz Arneiro. “Não podemos colocar caminhões à disposição das usinas em garantia. Também precisamos de racionalização e planejamento.”

De fato, não parece fácil à ferrovia atender simultaneamente à CSN e à Usiminas. Principalmente porque a produção da siderúrgica mineira vai



Rocha insiste nos postos de plantão. Dias de Castro ainda teme o restituível sobre o diesel. Ferro anuncia aumento de 2,7% dos custos operacionais e Montenegro experimenta o piggy-back.

passar de 2,4 milhões para 3,6 milhões de t/ano. E, de qualquer maneira, a nomeação de Paulo Vieira Beloti para presidente da Siderbrás é uma garantia de que as regras do jogo serão mantidas. As usinas devem continuar com os contratos CIF e, exigindo melhores serviços, vão impor responsabilidade a todos, inclusive à Rede.

Uma prova de que pouca coisa muda é que, segundo a São Geraldo até o momento não houve reflexo do decreto sobre o transporte siderúrgico. Apenas, os bancos começaram a restringir o crédito às empresas do setor. Mas, isso se deve à forma como foi feita a publicação: a palavra "preferencialmente" acabou substituída por

"obrigatoriamente". "Muita gente, como os gerentes de bancos, entenderam que não íamos mais ter cargas", diz Montenegro.

Já o setor de carga geral e despachos não espera prejuízos sensíveis com as restrições ao transporte rodoviário. Luís Francisco Dias da Silva, diretor da Radial, só teme que a Refesa e as companhias de navegação passem a atuar como intermediários entre as empresas governamentais e as transportadoras. Contudo, a Cosipa procura tranquilizar os empresários, explicando que "as empresas governamentais continuarão tendo autonomia para contratar transporte."

As empresas de transporte pesado também não acreditam em perdas

maiores, "pois o trem não tem gabarito para levar cargas excepcionais e o transporte marítimo acaba saindo mais caro que o rodoviário". Sérgio Gaeta, diretor da Irga, acrescenta que "em qualquer país, o transporte pesado é baseado na rodovia".

Além do, transporte de veículos, o setor que pode sofrer maiores prejuízos é o de produtos químicos, sobretudo no abastecimento e escoamento do Polo Petroquímico de Camaçari. Técnicos da Isocianatos abandonaram a possibilidade do uso da ferrovia, mas estudam com cuidado a opção marítima, junto com a Transrol/Comodal. Eles observam que "o ro-ro pode ser a solução mais econômica".

Richard Klien, diretor da Fink e da Transrol, elogia os incentivos ao transporte marítimo, na medida em que é diretamente favorecido, como também as demais decisões governamentais. "Com o restituível, o tráfego fluirá mais rápido, os caminhões terão maior produtividade e realmente haverá menor desperdício de combustível". Reconhece, porém, que o setor de mudanças seja privilegiado, pois os gastos em combustível representam apenas 2,96% dos custos globais.

Sem dúvida, o caso da Fink é excepcional. Na verdade todo o sistema continua apreensivo com a necessidade de recolher Cr\$ 2,00 para cada litro de gasolina consumido. A Transdroga já admite ser uma das grandes prejudicadas, tendo que imobilizar Cr\$ 247 000,00 por mês. "O compulsório vai representar elevação dos custos operacionais em torno de 2,7%", explica o diretor da empresa, Moacir Ferro.

Esse ônus seria maior caso a Transdroga deixasse aos autônomos a obrigatoriedade do recolhimento. "Como o restituível abrange 40% do preço da gasolina, os carreteiros contratados iriam exigir aumento de 15 a 20% nos seus serviços. Já para a empresa, o custo adicional se dilui nas despesas totais. Por isso, a Transdroga vai fornecer os cupons aos seus contratados e dará reajuste de 9 a 10% para compensar a majoração de outros custos ligado à gasolina, como pneus, peças e outros itens. Agora, não há dúvida que o restituível deve ser repassado na planilha de custos-base para os reajustes tarifários", destaca Moacir Ferro.

Para o Expresso Araçatuba, 65% dos conhecimentos sofrerão aumento de 1,7%, a fim de cobrir o recolhimento mensal de Cr\$ 106 000,00, referente a 53 000 litros de gasolina gastos por mês. "Já transplantamos motores diesel em nossos últimos caminhões a gasolina. Não há mais nada a fazer para reduzir o consumo de gasolina,"

posto que os maiores gastos são do pessoal de vendas. Temos só seis caminhões a gasolina na coleta e distribuição, porém quarenta veículos administrativos atuam nas vendas. Os gastos dos vendedores apenas serão reduzidos com a regulamentação do transporte rodoviário, que vai disciplinar todo o sistema", explica Dias de Castro.

O diretor do Araçatuba quer saber como contabilizar o compulsório, se ele não constitui despesa. "A única certeza é a de que esse ônus será repassado ao usuário. O Conselho Interministerial de Preços não pode ignorar esse custo adicional. Felizmente, a diselização da nossa frota ajuda e não nos preocupa a captação de recursos para o restituir."

ATRASO NAS ENTREGAS

Se para as transportadoras, o problema já causa apreensão, outras empresas terão onus maiores. É o caso da Folha de São Paulo, que possui 270 veículos a gasolina, com o consumo mensal de 250 000 litros. Até o ministro da Agricultura, Alysso Paulinelli, teme a incidência indireta do depósito sobre os produtos agrícolas. "Os horticultores serão os mais atingidos, porque a maioria dos caminhões que serve aos cinturões verdes das grandes capitais é movido a gasolina".

Denisar Arneiro faz a ressalva de que também o transporte rodoviário em percursos curtos e sobretudo nas regiões pobres do interior do país — entregas de produtos farmacêuticos e veterinários — é feito através de veículos a gasolina. Ainda na coleta e distribuição, 80% da frota não utilizam diesel.

Mas onde buscar o dinheiro para o restituível? Sebastião Ribeiro não sabe, "pois na atual situação o dinheiro está difícil". Moacir Ferro afirma que a saída é procurar financiamento e negociar os cupons o mais rápido possível para obter capital de giro. "O que o empresário mais precisa é dinheiro. Então, sou favorável a negociação das simonetas, pois girando pode ser que os recursos sejam recuperados." Mesmo a Cr\$ 0,83? Dias de Castro assegura que sim. "Não há escolha. Se o governo repassar 60% do custo dos cupons à tarifa, os Cr\$ 0,83 podem evitar desfalque no capital de giro da empresa".

Além dos preços, os transportadores lamentam o fechamento dos postos à noite e aos sábados, domingos e feriados. A Transdroga reclama que os serviços entre Rio e São Paulo estão sofrendo atraso de 24 horas. Para Porto Alegre, o atraso atinge 36 horas. "Isso representa maiores custos fixos", co-

menta Moacir Ferro. Carvalho Rocha, presidente do Seticesp, insiste na abertura de postos de plantão a cada 100 km, lembrando que no estado de São Paulo, um só posto, "na Castelo Branco, perto de Avaré", não foi atingido pela decretação do fechamento. Até no Rio Grande do Norte, não há postos que se situem a mais de 20 km do perímetro urbano em linha reta. "O mais distante fica a apenas 15", informa o diretor Regional do Instituto Nacional de Pesos e Medidas, Ezequias Alves da Silva.

O presidente do CNP, porém, não se mostra favorável à liberação de postos de plantão, argumentando que "qualquer caminhão, com dois tanques de combustível, terá autonomia para transportar qualquer tipo de carga, mesmo produtos perecíveis".

As únicas exceções admitidas temporariamente pelo CNP referem-se à abertura dos postos nas cidades de Goiânia, Uberlândia, Uberaba e Colômbia para a venda exclusiva de diesel. Outros postos poderão ser autorizados a funcionar no Paraná e Rio Grande do Sul, mas somente no período das safras agrícolas.

LIMITE CONTESTADO

Outra medida muito questionada pelos empresários é o da limitação da velocidade a 80 km/h. Dias de Castro afirma que o consumo aumentou com a restrição. "Por exemplo, no percurso São Paulo-Baurú, passou de 104 para 128 litros. A 80, o motorista é prejudicado nas ultrapassagens e usa mais marchas pesadas. Deveria haver maior flexibilidade de rodagem, com a permissão para 95 a 100 km/h em certas ocasiões." O chefe de Transportes da Folha, José Luiz dos Santos, também quer a elevação do limite para 90 km/h, "porque daria melhor vazão ao tráfego e não influiria absolutamente em nada no consumo de combustível".

O presidente da NTC vai além. "Agora, o motorista desce com o caminhão engrenado e com o pé atolado no acelerador. É claro que o consumo subiu. Cá entre nós, o motorista, principalmente o autônomo, sempre soube usar a banguela com consciência e essa estória de que isso prejudica a transmissão é furada. No entanto, sei que a segurança não é desperdício. Por isso, pedimos apenas maior tolerância quanto à velocidade e não à banguela".

Contra os 80, de repente, os transportadores ganharam fortes aliados. "A limitação da velocidade como meio de conter o consumo excessivo de combustíveis é uma fórmula exdrúxula, impraticável", dizem técnicos do DNER.

Esses técnicos chegaram a pensar

em encaminhar propostas ao ministro dos Transportes, sugerindo "a supressão do limite de velocidade em razão da ineficácia e inoperância da medida e pedindo maior atenção aos congestionamentos nos grandes centros urbanos e nos pontos iniciais das rodovias, como a Dutra, a Regis Bittencourt e a Fernão Dias". Porém, a idéia foi abandonada, em virtude da intransigência do ministro das Minas e Energia.

Ueki deixa claro que não abre mão dos oitenta e acrescenta que "a velocidade econômica para ônibus e caminhões não é nem de 80 e sim de 70 km/h.

CULPADOS DA FUMAÇA

Moacir Ferro responde que os maiores culpados são os fabricantes das bombas injetoras, que também cuidam da regulação. "A Transdroga faz revisão periódica das bombas nos postos de assistência técnica da Bosch, mas elas desregulam em uso normal. A Bosch deveria chumbar o lacre junto ao corpo da bomba e se responsabilizar pelas irregularidades".

O diretor da Transdroga admite que alguns motoristas desregulam a bomba para ganhar mais potência. Assegura, porém, que "essa prática não conta com a aprovação da empresa. Tanto assim que ao menor sinal de alteração no consumo ou na potência do motor, a bomba vai para os postos da Bosch".

Enquanto isso, a Polícia Rodoviária aumenta a repressão contra os veículos com bomba desregulada. Apenas no segundo semestre de 1976, 17 105 caminhões foram autuados. E sob a bandeira de "Operação Estrada Limpa", os policiais passarão a parar os veículos que emitam fumaça preta em excesso, não permitindo sequer que os caminhões se desloquem até as oficinas para regulação. Como os patrulheiros apenas se preocupam em multar e não saber as causas das bombas desreguladas, os postos de assistência técnica estão felizes: as vendas de peças de reposição de injetoras aumentaram 35%.

Apesar desse quadro desfavorável, Sebastião Ribeiro é um dos poucos que ainda vislumbram razões para otimismo ("só este ano, adquirimos 80 caminhões Chevrolet/Detroit") e chega a acreditar na revogação do restituível da gasolina para os transportadores, baseado nas declarações do presidente do CNP: "Quando o governo lançou as medidas de racionalização muitas aves levantaram voo. Deixemos que elas pousem de novo — isto é, deixemos a poeira baixar — para então pensarmos em ajustamentos, inclusive em exceções".

UMA NOVA IMAGEM PARA UMA VELHA EMPRESA

Uma empresa capaz de atender sem atropelos ao aumento da demanda criado pela racionalização. Uma frota moderna, superior a 2 500 ônibus, que vão somar-se em breve a 1 280 tróleibus. Esta a nova imagem que o secretário municipal dos Transportes, Olavo Cupertino, quer construir para a velha CMTC.



o Prefeito inaugura o executivo paulistano: discreto e sem ar condicionado.

O consultor de transportes, Reginald Uelze, tem uma definição bastante pessoal para a CMTC. "Ela é o paraíso do consultor e o pesadelo do administrador", repete Uelze sempre que deseja explicar o papel da consultoria externa. "Se a missão do consultor é identificar problemas, vai encontrá-los à vontade na garagem da CMTC. Mas, eu não queria estar na pele de quem tem, realmente, de resolvê-las."

Uelze não deve estar equivocado. Numa empresa em decadência, cujo movimento de passageiros é hoje a terça parte do registrado em 1954 — a queda foi de 785,5 para 279 milhões de passageiros por ano —, mas que ainda mantém quase 60% do número de funcionários utilizados nos tempos áureos (7 900 hoje, contra 13 700 empregados em 1954), a ineficiência

parece óbvia. Bastam alguns cálculos para se concluir, por exemplo, que o número de passageiros transportados/empregado caiu de 5 700 para cerca de 2 000/mês.

Os fortes ventos da racionalização, contudo, poderão ajudar a CMTC a livrar-se da arraigada imagem de empresa ineficiente. "Agora, sim, poderemos aumentar a frota com elevação mínima do número de funcionários", explica o secretário municipal dos Transportes e presidente da CMTC, Olavo Cupertino.

De fato, os planos para 1977 indicam a compra de 1 220 ônibus, número quase equivalente à frota atual da empresa. Todos monobloco, estes novos veículos vão somar-se aos seissentos comprados no ano passado, reduzindo a idade da frota e elevando para

2 500 o número de ônibus da CMTC. Isso significa aumento de 1 milhão de viagens na oferta de transporte coletivo, o dobro da capacidade atual da CMTC — atualmente, a demanda diária de 6 milhões de viagens, das quais mais de 80% realizadas por empresas particulares.

"Acredito que esse aumento de frota será suficiente para atender aos passageiros que, desestimulados de usarem o automóvel, vão aderir ao ônibus", diz Cupertino. Segundo fontes municipais, cerca de 120 000 automóveis deixarão de circular diariamente em São Paulo, a partir de 19 de março, quando entrar em vigor o depósito obrigatório de Cr\$ 2,00 por litro de gasolina. Seus ocupantes (total de 180 000 ou 1,5 pessoas/automóvel) passarão automaticamente para o ônibus.

Foi pensando na necessidade de conquistar este usuário mais requintado que a CMTC incluiu entre os 1 220 novos ônibus 120 unidades do tipo "executivo", que estão sendo entregues em lotes de dez veículos. Funcionando integradas aos automóveis, as linhas executivas terão estacionamentos privados para seus usuários nos pontos finais.

NADA DE MARGARIDAS

Dotados de corredores estreitos para impedir a viagem dos passageiros em pé, os ônibus oferecem 39 bancos reclináveis e individuais, estofamento de duas cores, luz direcional para leitura, porta-bagagem e música-ambiente. Sua pintura, todavia, é muito mais discreta que os similares cariocas. Nada de margaridas ou cores quentes, mas apenas uma discreta faixa azul sobre o fundo rigorosamente branco. "Queríamos um ônibus sóbrio, conspícuo", afirma Cupertino.

O executivo paulistano não conta também com o ar condicionado, equipamento normal nos ônibus cariocas, por isso mesmo batizados de "frescões". O secretário Cupertino justifica a falha explicando que o clima de São Paulo é mais fresco e a que a instalação do ar condicionado traria maior consumo de combustível.

A ausência do ar condicionado, porém já valeu ao executivo paulistano o apelido de "machão" e algumas reclamações, durante a inauguração, no dia 10 de fevereiro, da primeira linha, ligando a praça do Patriarca à praça Gentil Novo, no Brooklin. Ironicamente, foi um dos dias mais quentes de São Paulo.

Com calor ou não, o fato é que Cupertino mostrava-se, no final do dia,

satisfeito com a média dos passageiros transportados (cerca de cem por ônibus, quando o mínimo necessário para cobrir os custos é de 140%). Mas, algumas das virtudes apregoadas para o "machão" ainda não haviam sido alcançadas. A pontualidade e a rapidez, principalmente, deixaram um pouco a desejar. Dois ônibus acabaram quebrados (problemas de freios). Uma feira nas proximidades da rua das Fiandeiras obrigou os motoristas a desviarem-se do itinerários e as viagens acabaram durando 10 minutos a mais que o previsto. Um motorista chegou a se perder, porque não conhecia o trajeto.

Em outra frente, a dos encarroçados, a CMTC também se via às voltas com algumas críticas, devido à sua preferência pelo ônibus monobloco. Os fabricantes de carroçarias diziam-se marginalizados e denunciavam aos jornais a desobediência pela CMTC ao salutar princípio da concorrência pública.

O diretor de operações da CMTC, Chafic Jacob explica, todavia, que a preferência obedece uma decisão da empresa de padronizar a frota, baseada em estudo comparativo entre monoblocos e encarroçados. "O estudo técnico nos desobriga de concorrência", alega Jacob. "Mesmo porque, o fornecedor é o mesmo. Se o problema é de monopólio, deve ser tratado na origem."

Chafic Jacob, naturalmente, não considera outras marcas, como Scania e FNM, alternativas válidas para o transporte urbano. "O Scania, por exemplo, tem potência excessiva para o tráfego urbano e gasta mais combustível, justifica-se ele. "O motor dá bom resultado na quinta marcha, usada nas longas distâncias. Mas, no tráfego urbano, é obrigado a andar em primeira e segunda."

Assim, restariam os ônibus da Mercedes, principalmente o monobloco, no qual Jacob vê muitas virtudes:

- O sistema de suspensão é melhor que o do chassi encarroçado. Foi projetado especificamente para passageiros, enquanto o encarroçado é montado sobre chassi de caminhão;
- Os coeficientes de absorção de choques da monoblocos são melhores;
- O tratamento de proteção da chaparia é mais confiável;
- O monobloco tem centro de gravidade mais baixo, elevando a estabilidade e facilitando o acesso ao veículo;
- O público prefere o monobloco;
- O custo operacional é menor devido à menor tara.

Costuma-se alegar também que o monobloco desenvolve pouco na subida. Jacob contesta a afirmação. "Não existe diferença no trem de força do



Cupertino: A CMTC mais eficiente.

monobloco e do encarroçado. E, como o monobloco tem menor tara, então, só pode vencer rampas com maior facilidade."

Jacob rebate também a tese de que o monobloco não suporta ruas esburacadas. "Seria a mesma coisa que dizer que o VW não atura buraco. Se passar a 80 km/h, não vai agüentar mesmo. Se a rua é esburacada, o que temos a fazer é passar com cuidado."

PLANO PARA O TRÔLEIBUS

Cupertino, por sua vez, não vê motivos para queixas por parte dos encarroçadores. "A CMTC é apenas uma pequena parte do mercado, mais exatamente, 18% do transporte de São Paulo. Além do mais, o transporte urbano não se resolve com um único tipo de ônibus. Existem outras soluções, que poderemos adotar. Por exemplo, os micro-ônibus podem interessar à cidade. O importante é que cada solução tenha o seu campo próprio de aplicação."

Não é outra a filosofia que orienta a CMTC na implantação dos tróleibus, agora acelerada pela racionalização. "Atuando numa faixa bem definida de atuação (veja desenho), o tróleibus vai se transformar num dos componentes básicos do transporte de São Paulo", afirma Cupertino. "Estamos nos aparelhando para fazer de São Paulo o laboratório do Brasil neste tipo de transporte."

O entusiasmo de Cupertino não consegue contagiar administradores de outras cidades. O secretário dos Transportes do Rio de Janeiro, Joseph Barat, por exemplo, já se manifestou contra os elétricos. O tróleibus é muito impopular no Rio de Janeiro, desde uma ex-

A renovação, também em outras cidades

A reposição dos ônibus urbanos é uma das frentes que deverá ser ampliada pela racionalização. "Cerca de 40% da frota brasileira já atingiu o limite de vida útil", garante o presidente da EBTU, Alberto Silva. "Por isso, deverão ser substituídas em todo o país cerca de 10 000 ônibus, a começar pelas áreas mais carentes, como São Paulo e Rio de Janeiro."

Para atingir tal objetivo, a EBTU está mantendo entendimentos com a Finame. "Já existem recursos substanciais, provenientes do depósito restituível, disposição dos empresários", afirmou Silva. Atentos a essa possibilidade, os empresários de Belo Horizonte começaram a apresentar ao BDMG seus pedidos de financiamento para sessenta ônibus, destinados à primeira etapa do programa de renovação de frotas daquela região metropolitana. O financiamento apresenta condições muito atraentes para as empresas: a) atinge 95% do valor do ônibus; b) os 25% da EBTU sem emprestados sem qualquer encargo; c) a parte da Finame é reajustada pelas ORTN, cuja valorização tem sido menor que o aumento dos preços no atacado.

A seleção das empresas beneficiadas foi feita pela Superintendência Municipal de Transportes (SMT) e buscou atender às linhas de maior demanda e eliminar os veículos com mais de dez anos de uso. Na segunda etapa, prevista para daqui a quatro meses, mais 190 ônibus serão financiados. O programa conta com recursos de Cr\$ 20 milhões da EBTU.

O dinheiro do depósito prévio já chegou também a Curitiba, onde o prefeito Saul Raiz recebeu da EBTU cheque de Cr\$ 10,45 bilhões para a ampliação da frota de ônibus coletivos. Mas, as cidades médias também serão beneficiadas. Santos, por exemplo, recebeu Cr\$ 4 milhões para ampliar a frota da Cia Santista de Transportes Coletivos e vai comprar vinte tróleibus e cinquenta ônibus. Estimam os técnicos que a cidade tem demanda reprimida de 50 000 pessoas/dia. Para atendê-la serão necessários 150 ônibus e sessenta tróleibus.

periência mal sucedida no período de 1963 a 1968, quando os veículos quebravam muito e não atendiam às necessidades da população.

No lugar do tróleibus, os cariocas preferem o pré-metrô. O novo sistema utilizará veículos articulados ou acoplados, com capacidade para 24 000 passageiros/hora e velocidade comercial de 35 km/h. Ultrapassando os limites de cada cidade e atingindo a periferia metropolitana, o pré-metrô será capaz de atender às populações mais carentes de transportes. E funcionará também como alimentador do metrô e da ferrovia, podendo ser transformado em metrô, quando a demanda justificar o investimento. Com a vantagem adicional de custar dez vezes menos. "No Rio, a linha de metrô, com 20 km, custará Cr\$ 1 bilhão", afirma Barat. "Já os 18 km de pré-metrô têm custo estimado em apenas US\$ 100 milhões."

Campinas também disse não ao elétricos e preferiu o pré-metrô. Para o ex-prefeito Lauro Péricles Gonçalves, o pré-metrô tem diversas vantagens sobre o tróleibus. Entre elas, a rapidez, o conforto e a estética urbana.

Barat aconselha para São Paulo os ônibus com faixa exclusiva, "devido ao seu processo de urbanização sem corredores definidos, como no Rio." O argumento, contudo, não convence Cupertino. "O Rio de Janeiro tem corredores que superam a faixa de eficiência do tróleibus. São Paulo, além dos grandes corredores, já explode num leque, onde o tróleibus se adapta perfeitamente."

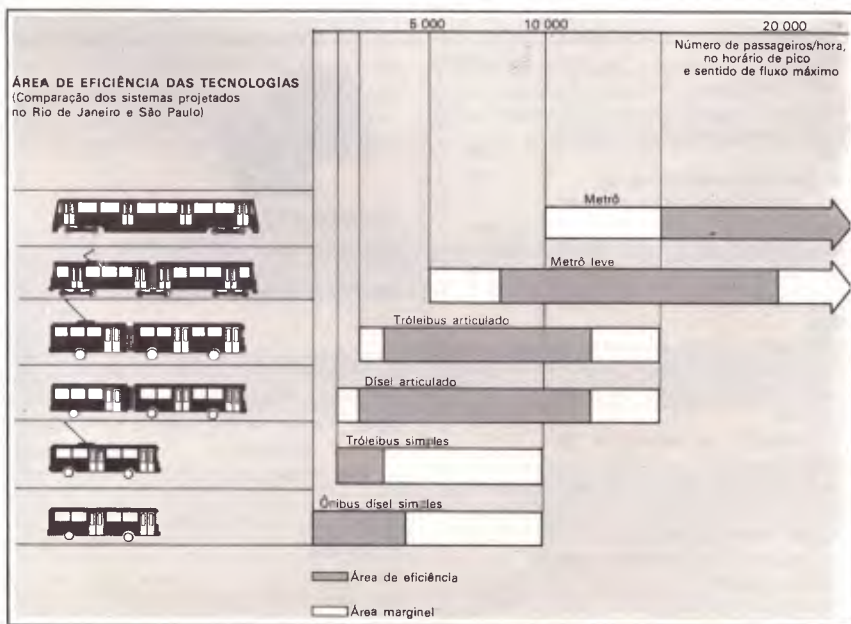
A verdade, porém, é que só a prática dirá se o tróleibus resolve ou não o



Chafic Jacob explica que a preferência da CMTC pelo monobloco obedece a decisão da empresa de padronizar a frota com um veículo projetado especificamente para passageiros.

Embora impopular no Rio, o tróleibus poderá resolver o problema do transporte de massa em São Paulo.

Ao contrário do Rio, a capital paulista apresenta uma urbanização sem corredores definidos.



Olha só o que a Ameropa bolou para você proteger as suas embalagens de papelão na hora do transporte:



cantoneiras de PVC rígido.

Acabaram os problemas que suas embalagens de papelão enfrentavam na hora do transporte. As cantoneiras Ameropa chegaram para proteger tudo, com a máxima eficiência. E apresentam uma vantagem extra: ajudam a equilibrar melhor a carga, proporcionando uma maior utilização de espaço.

- super-econômicas
- não avariam as caixas
- leves e resistentes
- são reutilizáveis
- não enferrujam
- largas e espessuras diversas

Peça amostras para suas experiências.



Indústrias Plásticas Ltda.
Rua Turiassu, 1673 (Vila Pompéia)
Tels.: 262-9633 (PBX) SÃO PAULO - SP

FROTISTA ATUALIZADO NÃO PODE PASSAR SEM TRANSPORTE MODERNO

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

- Manutenção e administração de frota
- Custos operacionais
- Distribuição
- Reembolso de vendedores
- Política de transportes
- O que vai pelos bastidores
- Novos equipamentos e publicações
- Legislação de transportes
- Movimentação de materiais
- Avaliação de desempenhos de veículos
- Grandes reportagens
- Como tomar melhores decisões

Tudo isso a um preço de fazer corar qualquer assessor que se preze: a assinatura anual custa apenas Cr\$ 180,00. Mande já seu cheque em nome de Editora TM Ltda. — rua São Martinho 38, Campos Elíseos, 01202, Caixa Postal 11938 — São Paulo, SP.

problema do transporte de massa. "Por enquanto, a resposta é sim e não, ou seja, difícil e complexa", afirma o consultor de transportes Theodoro Gevert. "O tróleibus (12 m de comprimento) custa hoje no mercado internacional cerca de US\$ 150 000,00, ou seja, cinco vezes o preço do ônibus urbano. É verdade que tem vida útil mais longa. Sua capacidade teórica é, na melhor das hipóteses de 12 000 passageiros por hora, o que lhe garante capacidade real da ordem de 9 000 passageiros por hora. Há vários meios de se aumentar essa capacidade. Por exemplo, com paradas fora da faixa, operação em pelotão, utilização de ônibus articulados ou com reboque (18 m de comprimento), etc. Mas, muitas dessas soluções ainda estão na base da tentativa e não foram testadas. No final de 1975, foi lançado na Alemanha um ônibus articulado de dois andares que, numa versão urbana, levaria, provavelmente, trezentos passageiros. Operando em faixa exclusiva, com parada fora da faixa e em pelotão, sua capacidade atingiria 90 000 passageiros por hora. Mais do que um metrô. Mas, trata-se de uma solução não testada, que pode gerar muitos problemas. Por exemplo,

o desembarque desse monte de gente provavelmente requererá estações semelhantes às do metrô de superfície. Ou mesmo estações com plataformas duplas para evitar a dependência das escadas internas dos ônibus."

Mesmo que não se ambicione chegar a soluções tão sofisticadas, a implantação dos tróleibus em São Paulo terá pela frente algumas dificuldades. Entre elas, a necessidade de se criar uma indústria capaz de produzir os veículos elétricos em série. Principalmente porque tal indústria depende da importação, particularmente do cobre.

DINHEIRO NÃO FALTA

Outro obstáculo — a necessidade altos investimentos — parece estar encontrando resposta à altura. Na tarde de 24 de janeiro, o CDE liberou Cr\$ 4,2 bilhões para o programa de ônibus elétrico de São Paulo. O plano completo prevê a implantação de 3 861 tróleibus em todo o Brasil para substituir 20% da frota diesel nas treze principais capitais brasileiras, dos quais 1 280 serão implantados em São Paulo. De acordo com estudos preliminares, os tróleibus permitiram economia anual de 143 mi-

lhões de litros de diesel. O sistema proposto (na base de 0,6 veículos por mil habitantes) pode realizar 2,7 milhões de viagens diárias e custará Cr\$ 8,65 bilhões.


Os tróleibus paulistanos utilizarão corrente contínua de 600 volts e 258 km de linhas. Os veículos (830 de dois eixos, 12 m de comprimento e capacidade para noventa passageiros; e outros 580 articulados, comprimento de 8 m e capacidade para 155 passageiros) deverão operar em 33 linhas e adicionar 15,166 milhões de lugares/quilômetro à oferta de passageiros.

O sistema vai operar utilizando vias ou faixas exclusivas para o tróleibus e ônibus diesel, com pontos de parada separados. Assim, a velocidade média chegará a 22 km/h e cada faixa darão vazão a até 100 veículos/hora. Já em 1979, sete linhas selecionadas entrarão em operação. As demais começam a funcionar tão logo a CMTC termine alguns remanejamentos em 47,6 km de vias e a implantação de 71,32 km de novas artérias. Eufórico com estas perspectivas, Cupertino rebate qualquer alusão às naturais dificuldades de passar dos planos à realidade. Afinal, para a nova CMTC, tudo é possível.

OS MELHORES ARTIGOS DE TM, AGORA À SUA DISPOSIÇÃO

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

ARTIGO	EDIÇÃO	ARTIGO	EDIÇÃO
<input type="checkbox"/> Faça o leasing, não faça o lucro	105	<input type="checkbox"/> Teste: O desempenho do Scania LK-140	141
<input type="checkbox"/> Renovação de frotas: Aposentadoria tem hora certa	121	<input type="checkbox"/> Ponha sua frota dentro da lei	142
<input type="checkbox"/> Meios de transporte: A difícil técnica da escolha	127	<input type="checkbox"/> O custo operacional de quatro empilhadeiras	144
<input type="checkbox"/> Pneu: Custos: Tarefa para o senhor computador	130	<input type="checkbox"/> Edição especial de custos operacionais	145
<input type="checkbox"/> Pneus: Cuidados que reduzem os custos	132	<input type="checkbox"/> Ônibus: Quanto custa o ar condicionado	147
<input type="checkbox"/> Pneus: Os sistemas e fichas de controle	132	<input type="checkbox"/> Administração: Como controlar as despesas dos motoristas	148
<input type="checkbox"/> Pneus: As regras da boa escolha	132	<input type="checkbox"/> A decisão entre a compra e o arrendamento	148
<input type="checkbox"/> Pneus: Os segredos da longa vida	132	<input type="checkbox"/> Edição especial de economia de combustível	149
<input type="checkbox"/> Máquinas rodoviárias: alugue, mas com cuidado	132	<input type="checkbox"/> Motorista zeloso e pontual merece prêmio	150
<input type="checkbox"/> Custos horários: Fórmulas e critérios ajudam a calcular	133	<input type="checkbox"/> O custo de nove automóveis	151
<input type="checkbox"/> Custos: Planilha ajuda a controlar	134	<input type="checkbox"/> Quanto pagam as empresas pelo quilômetro rodado	152
<input type="checkbox"/> Renovação da frota: Use a técnica, mas não se esqueça do bom senso	137	<input type="checkbox"/> Os custos operacionais de 75 veículos	155
<input type="checkbox"/> Pesquisa: Quem é e o que compra o carretelro	140		



Editora TM Ltda
 Rua São Martinho 38 CP 11938
 CEP 01202 Fone 675390
 Campos Eliseos São Paulo SP

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

Nome
 Empresa
 Rua
 Número CEP
 Cidade Estado

AS EMPRESAS CONTRA OS "PRIVILÉGIOS" DA CMTC

Enquanto a CMTC duplica sua frota, as transportadoras particulares se dizem "de mãos amarradas" para atenderem ao aumento da demanda trazido pela racionalização. E acusam a CMTC de tolher a iniciativa privada, impedir a renovação das frotas particulares e de tratar de maneira desigual o serviço de transportes em São Paulo.



Cerca de 40% da frota particular de ônibus já exige renovação.

Os planos oficiais de fortalecimento da CMTC não chegam a agradar às 68 empresas de transporte coletivo da cidade de São Paulo. Para Cid Silva, assessor jurídico do Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado de São Paulo, a CMTC, na sua rápida ofensiva rumo à duplicação da frota e a melhores resultados financeiros, comete pecados imperdoáveis. Entre eles, o de tolher a iniciativa privada, impedir a expansão e a renovação das frotas das empresas particulares e tratar de maneira desigual o serviço de transporte na cidade.

Silva clama principalmente contra "os privilégios da CMTC", relacionados em uma longa lista:

- a CMTC opera 33 linhas especiais ao preço de Cr\$ 3,50, quando este transporte em nada se diferencia do serviço comum;
- a CMTC opera o serviço executivo a Cr\$ 8,00, com previsão de preços diferenciados em relação à distância nas novas linhas a serem implantadas;
- a CMTC reservou para si as linhas mais curtas, deixando para as empresas particulares apenas as periféricas, muito mais longas e menos rentáveis;
- a CMTC arrecada de cada ônibus das empresas particulares Cr\$ 300,00 mensais, com taxa de "fiscalização e orientação técnica";

- verdadeiros "comandos", agindo "na calada da noite, percorrem as garagens para vistoriar e interditar ônibus, quando os da CMTC trafegam até sem placas de identificação";

- a CMTC goza de isenção de todos os impostos federais e estaduais, inclusive a TRU, aumentada este ano em 100%;

- a CMTC desfruta de taxas especiais de financiamento, de subvenções e auxílios da Prefeitura;

- As empresas privadas são obrigadas a pagarem 2% de ISS e recolherem 1% da sua receita bruta à CMTC.

FROTA "CONGELADA"

Além do mais, as empresas particulares lutam atualmente com grandes dificuldades para renovar a frota (a idade média é superior sete anos), falta de motoristas (déficit de 5 000) e o vencimento das concessões no final deste ano. "Em 1976, a CMTC comprou seiscentos ônibus, enquanto as empresas particulares não tiveram condição de programar a renovação das suas frotas. Para tanto, teriam de se submeter a juros superiores a 3,5%, enquanto para a CMTC, os juros são de 1%", explica Silva.

Para dificultar as coisas, ocorreu ainda o "congelamento" da frota. Tal medida, segundo Silva, foi adotada por interesses políticos, para ganhar as simpatias da população para a CMTC. "Só este tipo de interesse explica a declaração do assistente técnico do secretário municipal dos Transportes, Edson Scalco de que a frota de ônibus das empresas particulares continuaria congelada, ainda que houvesse necessidade de mais ônibus para atender à demanda".

Para dar vazão ao aumento da demanda, as empresas terão de aumentar a quilometragem dos seus carros atuais. "Tal medida elevará os custos das empresas", diz Silva. "Haverá aumento no desgaste dos ônibus, já velhos."

Mesmo que houvesse ônibus em quantidade suficiente, eles dificilmente poderiam rodar. O setor privada defronta-se hoje em São Paulo com um déficit de 20% de motoristas. E nas atuais condições de salários, dificilmente a deficiência será eliminada. O pior é que as empresas não têm condições de oferecer melhores salários. O setor já tem despesa de 62% com mão-de-obra em relação ao custo operacional. E também aqui, as rivalidades são evidentes. Segundo os empresários, desde 1974, a CMTC impulsionou

Antes de anunciar em uma revista técnica, procure saber:

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

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

Anuncie com certeza.

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

URBANO DE PASSAGEIROS



Silva: "programas mirabolantes".

os salários para cima, firmando um acordo isolado de aumento, na base de 50% — quando as empresas concederam o aumento oficial, de 18%. Mais ainda: a CMTC limitou a jornada de trabalho a 8 horas, mais uma extraordinária. Enquanto isso, os empregados do setor privado precisam realizar jornadas de trabalho fora dos limites permitidos pela CLT para melhorarem seus salários.

Se a prática é claramente ilegal, a situação legal das empresas também não parece muito clara, segundo Silva. "A concessão para explorar o serviço de transporte termina em 31 de dezembro deste ano e, até agora, a secretaria de transportes do Município ainda não se pronunciou a respeito da renovação."

Cid Silva não poupa críticas também ao programa de tróleibus. Na sua opinião, "o que o setor de transporte coletivo necessita são de planos para aplicação imediata, para resolver os problemas atuais e não programas mirabolantes para aqui a cinco anos". Segundo o advogado do sindicato das empresas, "o sistema de transportes

movido a diesel ainda não foi totalmente aproveitado e vão criar outro sistema para chegar aos mesmos resultados".

Segundo Cid Silva, se forem criadas faixas seletivas para os ônibus a diesel, possibilitando um maior rendimento do transporte, os ônibus convencionais poderão transportar 5 000 passageiros/hora. Nas mesmas condições, a capacidade do tróleibus é de 5 500 passageiros/hora. "Evidentemente que não haverá compensação num investimento fixo de rede elétrica, em um sistema inteiramente novo, que ainda será implantado, dependendo de material importado e por prazo médio de cinco anos ou mais, para que se obtenha, apenas, um acréscimo de 500 passageiros por veículo/hora," diz Silva.

Argumenta ainda que o gasto com combustível no transporte de passageiros é o menor possível e o Programa Nacional de Tróleibus não se justifica. Segundo as estatísticas, gasta-se em combustível, 52,3% no transporte rodoviário; 32,3% no transporte urbano; 3,4% no aéreo; 1,4% no ferroviário e, no marítimo apenas 0,6%. Mas, o transporte de passageiros é responsável pelo consumo de somente 6% no serviço urbano e 7% no rodoviário.

Para os empresários, apoiados pelo secretário de Transportes do Rio de Janeiro, Josef Barat, em vez de se implantar o tróleibus deveria se melhorar o atual sistema a diesel, com a adoção de faixas seletivas ou "ondas verdes", utilização de células fotoelétricas nos ônibus para abrir sinais fechados e garantir um melhor desempenho nas pistas. Com a simples implantação das faixas seletivas, só na Zona Sul do Rio de Janeiro, será possível elevar a velocidade média comercial de 14 para 20 ou 25 km/h, economizando-se assim, 148 000 barris de petróleo por ano além de uma economia de 9 700 000 horas/ano para a população.

A EMPRESA PRIVADA AINDA NECESSÁRIA.

As ácidas críticas dos empresários não chegam a abalar a disposição do secretário Olavo Cupertino de transformar a CMTC na maior empresa de ônibus do país. "Há sempre muita confusão entre o crescimento da CMTC e o crescimento das empresas particulares", afirma. "Se projetarmos a demanda para o futuro, mesmo descontando-se o metrô, o tróleibus e o subúrbio, vamos ver que a empresa particular vai continuar sendo necessária. A iniciativa privada vai ter de

crescer. E crescer bastante. O que pode acontecer, como aconteceu na linha norte-sul, serão remanejamentos, adaptações. Mas, o sistema alimentar, que é o sistema diesel, vai ter de crescer."

A fiscalização rigorosa, contudo, vai continuar. "A partir do momento em que a CMTC ganhou uma nova imagem, ganhou também moral para exigir o aperfeiçoamento das empresas privadas. E passou a fazer vistorias nas gara-

gens para julgar o aspecto de segurança dos veículos. Se é verdade que algumas empresas não melhoraram sua forma de atuar, não deixa de ser menos verdade também que muitas melhoraram, e muito. Recentemente, por exemplo, tivemos de lacrar 87 dos 150 ônibus de uma linha. Isso mostra a conveniência desse tipo de fiscalização."

O Secretário defende-se também das críticas em relação às linhas expressas. "A tarifa é realmente maior. Mas, o que todos precisam entender é que nesse tipo de transporte, a rotatividade de passageiros é muito menor. O usuário, geralmente, viaja do princípio ao fim da linha. A média de ocupação não passa de 400 passageiros/dia, contra cerca de mil, nas linhas convencionais."

A alardeada ineficiência da CMTC também merece reparos de Cupertino. "O orçamento de custeio prevê Cr\$ 100 milhões este ano, contra Cr\$ 200 milhões em 1976. Isso significa em termos reais, redução de 1/3 no déficit. Por outro lado, a CMTC tinha em 1974, 76% dos seus custos comprometidos com as despesas de pessoal. No fim de 1976, este percentual tinha baixado para 62%. E o índice será gradativamente reduzido, à medida que a frota aumentar. "No início da administração Setúbal, a CMTC tinha oito empregados por ônibus. Hoje, a relação é de 1:6,7. No final deste ano, pretendemos chegar a 1:6." Assim, o déficit poderá até desaparecer. "Já temos duas garagens lucrativas. Nos últimos dois meses do ano passado, o resultado industrial foi positivo", conclui Cupertino.

Cupertino aproveita também para explicar o "congelamento" da frota particular. "Existiu apenas um problema momentâneo, criado pela necessidade de se rever os critérios de distribuição das concessões," diz o Secretário.

A partir de janeiro de 1978, as empresas particulares de ônibus deverão atuar não mais por linhas, mas sim por áreas. No final de março ou início de abril, deverão sair os editais de concorrência para os novos contratos com as empresas particulares.

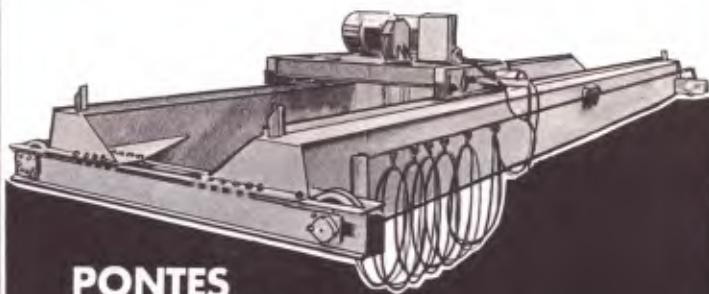
Para Cupertino, o novo sistema vai sanar uma das injustiças apontadas pelos empresários — a adoção da mesma tarifa para linhas curtas e longas. "Como não podemos mudar o sistema da tarifa única, pois isso seria uma medida anti-social, procuraremos dar a cada empresa a exclusividade de operação na sua área."

Assim, é possível que muitas empresas (talvez umas trinta) acabem absorvidas por outras. Mas, a CMTC continuará presente em todas as áreas, "servindo de modelo para forçar as empresas particulares a manterem o mesmo padrão."

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

Melt

EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS S/A.



PONTES ROLANTES

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

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

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

O MOVIMENTO DAS FÉRIAS, O ANO INTEIRO

O DNER já sabe qual será o impacto da racionalização sobre o transporte interestadual e internacional de passageiros: o pico das férias de janeiro e fevereiro deverá se prolongar pelo ano todo. Por isso, os empresários vão precisar de mais 9 020 ônibus nos próximos dois anos, isto é, Cr\$ 6,1 bilhões de investimentos.

vas necessidades de transporte, contudo, superam em muito as eventuais poltronas vazias. Por isso, o DNER quer aumentar a oferta de lugares. "Exigimos de cada empresa uma declaração escrita de que pode dar conta do serviço", afirma Urquiza. "Se alguma empresa não estiver em condições de atender as necessidades, convocaremos outra, conforme nos autoriza o regulamento do DNER. Acreditamos, todavia que isso não vai ser necessário."

De fato, a compra de ônibus adicionais, embora exigindo recursos de cerca de Cr\$ 6,1 bilhões (o DNER estima em Cr\$ 676 600,00 o preço médio de cada ônibus) não será suportada apenas pelos empresários. Em memorial dirigido ao ministério dos Transportes, o diretor-geral do DNER, Adhemar Ribeiro da Silva, afirma que há "necessidade urgente de mobilização de meios financeiros especiais" para permitir aos empresários "não apenas renovar suas frotas, mas, sobretudo, ampliá-las", para que o público "não fique privado de transporte coletivo."

Levando em conta a elevada idade da frota (veja quadro) e o aumento da demanda, o estudo do DNER indica necessidade de 9 020 ônibus novos nos próximos dois anos. Do total, 4 840 (44%) serão destinados à reposição; 1 870 (17%) atenderão ao crescimento vegetativo; e 2 130 (21%) responderão ao aumento da demanda criado pela racionalização.

CHASSI NÃO FALTARÁ

De acordo com a política sugerida pelo DNER, os recursos necessários à reposição da frota (Cr\$ 3,29 bilhões) sairão da própria receita das empresas — a planilha já prevê taxas razoáveis de depreciação. O crescimento vegetativo (Cr\$ 1,25 bilhões) será atendido pelas linhas normais da Finame, com auxílio de pequena parcela de recursos próprios. A expansão da frota para atender a racionalização, contudo, terá um fundo especial (Cr\$ 1,563 bilhões) alimentado pelos recursos do recolhimento restituível.

Falconi, naturalmente, aprova as medidas. "Se o governo nos der melhores condições para atender pelo menos esta demanda adicional, nós teremos condições de fazer outros tipos de financiamentos, com os próprios lucros das empresas." E melhores condições para Falconi significam juros de 2 ou 3% ao mês, no máximo, sem correção monetária. "Isto porque, atualmente, estamos pagando juros de 5% ao mês."

As boas intenções do DNER, contudo, poderão esbarrar na impossibilidade de se aumentar rapidamente a produ-



As estações rodoviárias das grandes cidades terão muito mais movimento.

Os meses de férias sempre foram o período de vacas gordas para os empresários de ônibus inter-estaduais e internacionais. Com a racionalização, as empresas terão o movimento das férias durante o ano inteiro. "O aumento da demanda será equivalente ao registrado nos meses de pico", assegura Luiz Carlos de Urquiza Nóbrega, chefe da diretoria de transportes do DNER. "Durante o ano, existe uma média de 140 partidas diárias de ônibus entre Rio e São Paulo. No período das férias, este número sobe para 155. Agora, as 155 partidas deverão ser normais, durante todo o ano, elevando-se para 170 durante as férias."

O secretário da Rodonal, Ivaldo Falconi, confirma as previsões de Urquiza.

"O pessoal está eufórico com as novas determinações", afirma. "Acreditamos que as restrições ao transporte individual trarão aumento anual de 20% na demanda. Somando-se a isso o crescimento vegetativo de 10%, elas vão nos obrigar a crescer cerca de 30% ao ano." A previsão não parece exagerada. Nos últimos dois anos, o crescimento atingiu cerca de 15% anuais, elevando o número de passageiros transportados de cerca de 53,7 milhões em 1974 para 70 milhões em 1976. Assim, a racionalização poderá significar, para as empresas do setor, cerca de 21 milhões de passageiros adicionais em 1977.

"Agora, a capacidade ociosa do setor vai acabar", afirma Falconi. As no-

A IDADE DA FROTA

MODELO	QUANTIDADES
1 970 (até)	3 308
1 971	944
1 972	992
1 973	1 490
1 974	2 096
1 975	1 796
	10 626

Fonte: DNER, anuário de 1976.



Urquiza: a hora dos rodopostos.

ção de chassis para ônibus (veja matéria nesta edição). Urquiza, porém, desmente qualquer dificuldade. "Consultamos várias encarroçadoras e elas nos garantiram que dá para atender. Todas elas têm cerca de 20% de capacidade ociosa. Quanto ao chassi, nos propusemos a servir de mediadores entre os fabricantes e os encarroçadores. Acreditamos que tanto Mercedes quanto Scania e FNM vão intensificar a produção de chassi para ônibus, mesmo com algum prejuízo na produção de caminhões. A nossa idéia é conseguir uma programação junto às fábricas para que as encarroçadoras possam aproveitar todo o seu potencial."

Resolvido o problema do chassi, restariam ainda outros, como a escassez de motoristas. Urquiza, porém, diz ter uma boa solução. "Vamos dinamizar o convênio DNER/Pipmo e formar 3 500 novos motoristas por ano. Para contar logo com esta mão-de-obra, vamos pedir ao Contram a redução de dois para uma ano do tempo de habilitação necessário à admissão do motorista nas frotas rodoviárias."

A precariedade dos terminais e pontos de parada também deverá merecer atenção especial. "O DNER está definindo seu programa de rodopostos (estações rodoviárias à margem das estradas), que substituirão centenas de paradas com baixo nível de conforto", afirma Urquiza. "O rodoposto pretende oferecer uma concentração de serviços sofisticados em relação à alimentação, higiene e bem estar do passageiro. Além disso, permitirá perfeito controle de toda a viagem, com verificação do tempo gasto entre duas estações, tempo de permanência nas paradas e condições da tripulação." Já no final deste mês, o DNER espera apresentar as maquetas projetadas para os eixos prioritários, ligando São Paulo, Rio, Belo Horizonte, Curitiba, Porto Alegre, Salvador e Recife.

SITUAÇÃO ATUAL DO MERCADO DE ÔNIBUS NO BRASIL

OFERTA MENSAL DE CHASSIS			EXPORTAÇÃO
ITENS	MERCADO INTERNO		
Mercedes	840		120
Scania	45		—
Reaproveitamento	55		—
Total	940	240	120

PRODUÇÃO MENSAL DE ÔNIBUS			MERCEDES
ITENS	FABUS		
Rodoviários	250		100
Urbanos	450		140
Total	700	480	240

PREÇO MÉDIO PONDERADO POR VEÍCULO			
ITENS	VEÍCULOS	PREÇO MÉDIO Cr\$ mil	CUSTO DO ITEM Cr\$ milhões
Veículos Novos	330	700,00	231,00
Reencarroçamento	20	290,00	5,80
Total	350	676,60	236,80

OS RECURSOS E SUA ORIGEM

(Projeção de recursos para reequilíbrio do setor de Transporte Rodoviário interestadual de passageiros no biênio 1977/78)

Frota base: 11 000 veículos em 1976.

TIPO	TAXA DE CRESCIMENTO		USOS		FONTES (Cr\$ 10 ⁶) FINANCIAMENTOS		
	ANUAL ACUM.		Nº DE VEÍCULOS	VALOR (Cr\$ 10 ⁶)	RECURSOS PRÓPRIOS	AGÊNCIAS DELINHA ESPECIAL FOMENTO DE CRÉDITO	
Frota de reposição	20	44	4 840	3 275	3 275	—	—
Frota de crescimento vegetativo	8	17	1 870	1 265	15	1 250	—
Frota para atendimento a novos usuários	10	21	2 310	1 563	—	—	1 563
Totais	—	—	9 020	6 103	3 290	1 250	1 563

CARGAS GARANTIDAS NÃO ELIMINAM OS DÉFICITS

As ferrovias ganharam, por decreto, a carga que não conseguiam conquistar sozinhas. Agora, o problema é como transportá-la. Com os investimentos reduzidos ao mínimo, resta a tentativa de se melhorar a produtividade dos vagões, trens e instalações já existentes. Por melhores que seja, todavia, os resultados não vão eliminar os crônicos déficits ferroviários.

O diretor comercial da Rede Ferroviária Federal, Renê Schoppa, recebeu com euforia o decreto tornando obrigatório o transporte de cargas estatais e de companhias de economia mista por ferrovia. "Brigamos muito para que isso acontecesse. Agora, é pegar e transportar."

O entusiasmo de Schoppa é bastante justificável. "Já havia uma recomendação governamental para que todas as companhias mistas e estatais dessem preferência aos nossos vagões", explica. "Mas, sempre existiu também um forte preconceito contra as ferrovias. Alguns alegavam atrasos. Outros, problemas com o tipo de carga. E a maioria dizia que o frete rodoviário era mais baixo — sabemos que não é. A nossa maior dificuldade, como empresa do governo, era a falta de flexibilidade comercial. Afinal, não podemos baixar ou subir tarifas a nosso bel prazer, nem ficar horas e horas conversando com os responsáveis pelas cargas, pois sabemos que a argumentação do carreteiro é sempre mais forte. Sua agressividade para conseguir carga é algo de impressionante. Ele baixa o preço para, depois de conquistado o cliente, subir até onde quiser."

Com as medidas do governo, esta incômoda concorrência fica definitivamente abolida. Schoppa, todavia, repele qualquer insinuação de que a ajuda oficial represente um atestado de incompetência para a Rede ou uma tentativa de resolver o problema ferroviário por decreto. "O que estamos recebendo não é uma esmola, como se antes do decreto não transportássemos



Schoppa: "brigamos pelo decreto".

nada, e sim a recompensa dos nossos esforços. Em 1976, conseguimos transportar 20 bilhões de t. km de carga, 20% ao mais que no ano anterior. Este resultado torna-se ainda mais expressivo se considerarmos que, excluindo-se o minério de ferro, carga cativa da Rede, o crescimento foi de 25%. Isso demonstra a maior participação da ferrovia no mercado, graças a uma ação comercial mais dinâmica."

A repetição da façanha, todavia, não estaria ameaçada pelos cortes nos investimentos? "Muita gente tem perguntado como vamos conseguir atender ao aumento da demanda num ano em que o governo efetuou diversos cortes em nosso orçamento, reduzido a Cr\$ 10,5 milhões", afirma Schoppa. "A atitude do governo parece, de fato, incongruente. Ao mesmo tempo em que



A ferrovia não pode disputar. . .

dá com uma mão, tira com a outra. Mas, temos que entender que a situação econômica não está para grandes aplicações. Embora os cortes tenham afetado linhas vitais, como a Curitiba-Paranaguá, estamos aparelhados para atender ao acréscimo de carga previsto para este ano. Acreditamos que vamos crescer 25% — no mínimo 13%, segundo previsões menos otimistas."

O DÉFICIT CONTINUA

Com o dinheiro escasso, a Rede terá de tirar o máximo da sua estrutura atual. "A linha centro, por exemplo, está saturada. Mas, pretendemos elevar sua capacidade de 30 para 45 milhões de t/ano, eliminando a ociosidade de alguns setores", diz Schoppa.

Outra medida racionalizadora será a construção de terminais pelos próprios clientes em terrenos da Rede. "Como não temos dinheiro, mas temos terrenos, nós cederemos as áreas às empresas e elas construirão as instalações", esclarece Schoppa. "Estamos mantendo contatos com a Usiminas e Vale do Rio Doce para a construção de um pátio de traslado nas proximidades de Miguel Burnier, exatamente no ponto de encontro da Vitória-Minas com a Rede. Em São Paulo, igualmente, a Usiminas construirá um terminal em terreno cedido pela Rede. A mesma coisa acontecerá em Utinga, onde a Cosipa vai construir um entreposto por onde passarão 1 000 t/dia.

A Rede pretende também intensificar a utilização do piggy-back (transporte de carretas em vagões apropriados) entre Rio e São Paulo. Para tanto,



... todas as mercadorias. Terá de se concentrar na carga especializada.

já conta com duas carretas. Os usuários, contudo, alegam que este tipo de transporte é muito lento, devido à demora na operação de carga e descarga.


Outra providência que a Rede está tomando é a revisão de seus 43 000 vagões e 1 500 locomotivas, que serão reforçados este ano por 1 500 vagões adicionais. A formação de trens-unitários também não será esquecida. "A nossa meta é transportar comboios e não um ou dois vagões", diz Schoppa. "Mas tudo que aparecer, nós esta-

mos aqui para estudar, pois nossa meta é vender nossos serviços com o máximo de eficiência."

São intenções que preocupam sobremaneira os transportadores de carga (veja matéria nesta edição). Schoppa, contudo, procura tranquilizar os frotistas. "No mercado de transportes há lugar para todos. A determinação do governo não deve preocupar o setor rodoviário. No caso da CSN, por exemplo, a Rede só pretende transportar 40% da produção. E os caminhões

terão muito trabalho também junto a outras siderúrgicas."

Aumentando ou não suas cargas, a racionalização não impedirá que a Rede Ferroviária continue no vermelho. A afirmação é do presidente da Associação Brasileira de Empresas de Engenharia Ferroviária, Edward John Gepp e foi feita durante conferência na Associação Comercial do Rio de Janeiro. "Projetando para o futuro, dados oficiais de 1 975 — Cr\$ 5,5 bilhões de despesas contra Cr\$ 3,1 bilhões de receita —, concluímos que a relação custo/receita deverá cair de 2,23 para 2,0, se o volume de carga transportado pela empresa crescer em 15%, afirma o técnico.

Com a elevação das tarifas, a receita não ultrapassaria Cr\$ 3,815 bilhões. O déficit, contudo, poderia ser reduzido se os trens de passageiros do interior (os mais anti-econômicos) fossem abolidos. Mas, nem tudo se resume a uma simples questão de abandonar o passageiro. "Quem tiver uma solução para os problemas da Rede que se apresente para ser o próximo ministro dos Transportes", desafia o engenheiro Jorge de Abreu Shilling, diretor da divisão de transportes do Clube de Engenharia e ex-secretário executivo da Comissão de Criação da Rede. "No Brasil, as ferrovias sempre se livraram de seus déficits recorrendo a dotações do governo, para continuarem funcionando à sombra do paternalismo do Estado", diz Shilling. "Em 1 929, quando comecei a trabalhar em ferrovias, elas eram deficitárias há muito. Estamos em 1977 e a situação é a mesma." 

Na aviação comercial, nada muda.

Enquanto as ferrovias preparam-se para atender ao aumento da demanda, o transporte aéreo não prevê sensíveis mudanças com a racionalização. As empresas do setor são responsáveis por 4% do consumo global de combustíveis e esperam que esse volume "pouco significativo" garanta a manutenção do querosene ao preço subsidiado de Cr\$ 1,9 o litro.

Até o momento, a única restrição foi o anúncio do diretor do Departamento de Aviação Civil, brigadeiro Silvío Gomes Pires, de que poderão ser suprimidas as linhas aéreas consideradas deficitárias — com índice de ociosidade superior a 70%. Os estudos para a adoção das medidas estão em andamento, mas os próprios técnicos do DAC não acreditam que essas linhas sejam simplesmente extintas.

O diretor-administrativo da Vasp, Reginald Uelze manifesta-se contrário e esse corte que "não será de linhas e sim de frequências". Uelze alerta que se não forem aplicados critérios racionais, poderão ser afetados vários vôos em fase inicial de operação. "Naturalmente, essas frequências podem hoje apresentar baixa ocupação, devido à falta de hábito dos usuários."

Algumas empresas aéreas ainda acreditam que podem ganhar com as medidas de racionalização, sobretudo com o compulsório da gasolina. Com o aumento substancial do custo das viagens de automóvel, chegam a prever procura maior de passagens aéreas. Afinal, o avião passa a oferecer viagens mais rápidas a preços menores que o automóvel, mesmo que seja a custo dos subsídios pagos pela gasolina.



"O ANO DA CABOTAGEM"

"Este é o ano da cabotagem", afirma eufórico o ministro Dirceu Nogueira, depois de aprovadas as medidas de restrição ao transporte rodoviário.

Quem tem boa memória há de se lembrar, certamente, de que Nogueira vem repetindo o slogan, incansavelmente, a cada início de ano. Tudo indica, contudo, que a promessa poderá, finalmente, se concretizar em 1977. Além da racionalização, a cabotagem tem a seu favor outros incentivos recentemente aprovados pelo governo. Entre eles, a extinção da taxa de melhoramento dos portos (2% sobre o frete), do adicional para renovação da Marinha Mercante (0,2% sobre o preço da mercadoria) e da taxa de previdência social nos serviços portuários (10%).

Favorecida por tais estímulos, a cabotagem (1,06 milhões de t transportadas em 1976) deverá crescer de 20% este ano, segundo as previsões de Nogueira, tornando insuficiente a frota atual. Previdente, o governo já tem engatilhada uma solução para o problema de cabotagem. Segundo informa o presidente da Associação dos Armadores Brasileiros de Longo Curso, Fernando Frota, seis navios de 5 a 7 000 tpb deixarão de operar no exterior, onde sua atuação é prejudicada pelo pequeno porte. "Na cabotagem, eles terão atuação mais racional", afirma Frota. O sistema roll-on-roll-off, que utiliza navios afretados, também será incentivado. Apesar da natural resistência dos transportadores rodoviários à cabotagem, Nogueira não parece disposto a ceder. "Com uma costa tão exten-



Dirceu Nogueira

sa como a brasileira, não se pode incentivar o contra-senso do uso indiscriminado do transporte rodoviário", afirma o Ministro. Passando da teoria à prática, Nogueira acaba de pedir ao CNP isenção do recolhimento restituível sobre o combustível utilizado na cabotagem.

Com isso, quem sai ganhando é a indústria naval. "A construção naval é uma ilha de paz na economia brasileira", afirma o presidente da Ishikawajima, Orlando Barbosa, afirmando que as dificuldades no setor são bem menores que as que afetam outras atividades. Acrescentou ainda que, como a frota é menor que as necessidades, os estaleiros têm mercado garantido por muitos anos. O comandante Frota, contudo, vislumbra excesso de navios nas linhas de longo curso. "Pelos meus cálculos", em 1980, haverá 1 milhão de t excedentes."

Para o velho ferroviarista, a ferrovia está presa a uma contradição fundamental: oferecer seus serviços abaixo do custo e não poder elevar os fretes por causa das implicações sociais dos aumentos. "O transporte de passageiros na Central do Brasil custa Cr\$ 2,50 por pessoa. Mas, a Rede cobra Cr\$ 1,00."

E o pior é que os investimentos capazes de dinamizar o setor foram desacelerados. "Está tudo parado", diz Shilling. "A ferrovia do aço, que deveria estar em funcionamento em 1978, está parada, embora o Ministro diga que a obra vai continuar. A ligação Passo

Fundo-Rio Grande está atrasada. Mas, não se deve ver a situação ferroviária isoladamente. Trata-se de um problema de todas as áreas."

Na Fepasa, a situação não é muito diferente. Em 1975, o déficit chegou a Cr\$ 200 milhões — Cr\$ 160 milhões provocados pelo transporte de passageiros. Em 1976, até outubro, a receita atingiu Cr\$ 928 milhões. Mas, as despesas chegaram a Cr\$ 1,729 bilhões.

O presidente da empresa, Walter Bodini, parece bastante consciente da inviabilidade do transporte de passageiros. "Um trem médio de passagieiros

rendeu, em 1975, Cr\$ 9,00 por quilômetro rodado", afirma. "Enquanto isso, a receita de um cargueiro chegou a Cr\$ 45,00. Por outro lado, um trem cargueiro representa a retirada de circulação de 45 caminhões da estrada, enquanto um trem de passageiros substitui apenas dez ônibus. Sendo assim, é fácil ver qual o caminho a seguir."

Mesmo nas cargas, ainda há muitos erros a corrigir. Cerca de 70% dos despachos constituem-se de pequenas expedições. Vagões de 55 t são frequentemente utilizados para transportar 1,5 t de carga. O que leva Bodini a afirmar que a ferrovia não poderá disputar todas as mercadorias. "Terá de se concentrar apenas naquelas que são mais rentáveis."

VAGÃO OU ARMAZÉM?

Enquanto tal política não é posta em prática, não se esperam espetaculares aumentos de carga. Este ano, a meta é transportar 14,5 milhões de t, contra 12,5 milhões em 1976 e 10 milhões em 1975. Para atingi-la, a empresa pode se dar ao luxo de cancelar a compra de 7 500 vagões, dos quais apenas 750 chegaram a ser entregues. "Recente estudo demonstra que os 15 745 vagões de carga da Fepasa são suficientes para atender a demanda", diz um release da secretaria dos transportes do Estado de São Paulo. Seria necessário apenas aumentar a rotatividade dos vagões, "funcionando hoje como armazéns de mercadorias e gastando nos terminais o tempo equivalente ao de uma viagem", acrescenta o informe.

Assim como a Rede, a Fepasa pensa em construir terminais especializados, ligados por trens unitários. Um destes terminais vai ser erguido em Ribeirão Preto (petróleo), outro em Boa Vista, nas proximidades de Campinas (cereais). A providência será complementada pela compra de vagões especializados.

Os planos de investimento, contudo, são bastante discretos. Limitam-se à remodelação dos subúrbios (veja matéria nesta edição) e a eletrificação, até 1980, de 770 km entre São Paulo e Uberaba em corrente de 25 000 volts (investimento de US\$ 265 milhões). O plano completo de eletrificação prevê a compra de 56 locomotivas elétricas e conta com financiamento de US\$ 160 milhões, negociados com um consórcio de bancos europeus. Para executar o projeto da obra, a Fepasa, associou-se com a Societé MTE, francesa, provocando descontentamento entre as consultoras nacionais.

DIFICULDADES NAS LINHAS DE INTEGRAÇÃO

A linha norte-sul tem condições para atender os 330 000 novos passageiros diários que vão trocar o automóvel pelo metrô. O mesmo não acontece, todavia, com o sistema de integração metrô-ônibus. A frota atual, de 2 000 veículos, não pode ser aumentada rapidamente, pois a indústria automobilística não tem como fornecer os ônibus.

Com a criação do depósito restituível, o metrô paulistano vai ganhar mais 330 000 passageiros diariamente. A previsão baseia-se em estudos realizados pelo departamento de planejamento de tráfego do metrô. Segundo o diretor do departamento, Rogério Belda, haverá redução de 20% no consumo de combustível pelos automóveis e aumento no índice de ocupação. Cada proprietário de automóvel que trafega ao longo da linha norte-sul, gasta, em média 100 litros de gasolina por mês, em viagens ao centro da cidade. Com o depósito, o consumo poderá cair para 80 litros. E a taxa de ocupação, atualmente de 1,3 pessoas por veículo, passará para 1,6.

O aumento da demanda não criará problemas para o metrô. "Como a capacidade da linha é para 900 000 passageiros/dia e hoje estamos com 570 000, vamos atender aos passageiros adicionais sem necessidade de colocar em funcionamento os dois trens de reserva e os quatro que estão sempre em manutenção", declara Belda.

O mesmo não acontecerá, contudo,



Belda: os automóveis rodarão menos.

com o sistema de integração metrô-ônibus. A frota atual, de 2 000 carros, não pode ser aumentada rapidamente, pois a indústria automobilística não tem condições para fornecer imediatamente os ônibus necessários. E isto pode significar graves problemas. Segundo Maciej Luba, assessor de planejamento do Metrô, se até o fim do ano

não forem implantadas melhorias ao longo da linha norte-sul, o sistema integrado entrará em colapso e não terá condições de absorver os 200 000 passageiros adicionais.

Para Luba, as medidas urgentes incluem a criação de ônibus expressos, implantação de ônibus executivos e incentivo ao "car-pool". "A idéia é permitir o acesso de veículos particulares à faixas de uso exclusivo dos ônibus, desde que trafeguem com mais de quatro passageiros", afirma. "Mas, o fundamental é a melhoria do sistema viário, com a ampliação das faixas só para ônibus, livre conversão, semáforos sincronizados e a criação de pistas expressas. Com isso, aumenta-se a velocidade dos ônibus e pode-se elevar o número de viagens com a mesma frota."

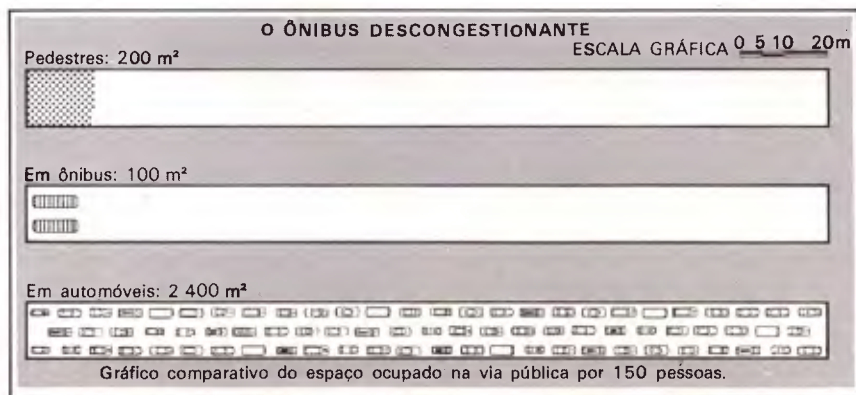
DUAS VIAGENS A MAIS

Enquanto negocia com a secretaria dos Transportes um projeto para melhorar o sistema viário, o metrô trata de introduzir aperfeiçoamentos no sistema de integração. Serão construídas nas estações e terminais, plataformas de embarque mais elevadas que as atuais, para facilitar o acesso dos passageiros às escadas dos ônibus. Outras medidas serão a duplicação de pontos e a suspensão, nos horários de pico, do tempo de espera nos pontos iniciais. "Experiências mostraram que é possível realizar duas viagens a mais com dois carros a menos em uma hora", revela Luba. "Só com isso, vamos garantir o atendimento aos passageiros que deixarão de usar o automóvel e economizar Cr\$ 1 milhão em gasolina por dia", calcula o técnico.

Mais ainda: as melhorias do sistema viário reduziriam o consumo dos próprios ônibus. "Atualmente, eles trafegam a 15 km/h e rendem 2,6 km/litro", diz Luba. "Qualquer aumento de velocidade melhorará esse consumo. O ideal é trafegar a 30 km/h, pois o rendimento, a essa velocidade, seria de 4,8 km/h", conclui Luba.

E isso não parece nada impossível. Segundo estudos técnicos, 150 pessoas andando de automóvel ocupam 2 400 m² de vias públicas. Mas, essas mesmas pessoas podem ser reunidas em dois ônibus, passando a ocupar apenas 100 m².

Se a deficiência dos ônibus pode se transformar em ponto de estrangulamento, pelo menos estacionamento é o que não vai faltar. "Dentro de um mês, iniciaremos a construção de estaciona-





Luba: colapso no sistema integrado.

mento com três andares na estação Santa Cruz”, revela Luba. “Isso significará quatrocentos vagas a mais, ou capacidade para 1 200 carros diariamente. Além disso, os estacionamentos atuais funcionam com 50% de capacidade ociosa e poderão atender à nova demanda”, afirma o técnico.

O metrô conta ainda com 38 garagens particulares, localizadas no raio de até 500 m das estações, que podem receber até 5 100 carros por dia. Há também terrenos da Emurb e de particulares que, em caso de emergência, poderão ser usados por até 5 000 veículos diariamente. Outro recurso é a utilização do meio-fio junto às estações. Entretanto, a medida requer regulamentação do DSV e só teria utilizada em caso extremo.

O metrô não descarta ainda a possibilidade de conjugar estacionamento com linhas integradas com pontos iniciais em bairros onde haja disponibilidade de terrenos. “Com isso, evitaríamos congestionamentos nas vias de acesso às estações e economizaríamos combustível”, argumenta Luba. Aliás, em matéria de estacionamento, idéias não faltam aos técnicos do metrô. Já existe até mesmo um projeto embrionário para construção de bicicletários nas estações. A sugestão partiu do próprio presidente da companhia, Plínio Assmann. Ele considera que, principalmente no tráfego da zona sul, é possível utilizar-se as bicicletas como meio de acesso às estações.

Ao mesmo tempo que melhora os serviços da linha norte-sul, o Metrô prepara-se para construir a leste-oeste. No dia 14 de fevereiro, o governo federal liberou Cr\$ 800 milhões para a obra. Do total, Cr\$ 500 milhões serão fornecidos pela EBTU, em troca de ações do Metrô. A EBTU vai participar também do capital do metrô carioca — elevado recentemente de Cr\$ 4 para Cr\$ bilhões — com Cr\$ 800 milhões. **l**

SUBÚRBIOS

EM SÃO PAULO, 150 NOVOS TRENS

A racionalização torna ainda mais inadiáveis as obras de remodelação dos subúrbios projetadas pela Fepasa em 1975. O plano é investir Cr\$ 5,5 bilhões na compra de 150 trens-unidade (elétricos, alargamento de bitolas, construção de treze novas estações e introdução do sistema ATC de controle de tráfego.

Depois de vinte anos de absoluto jejum de investimentos, os subúrbios da Fepasa voltaram a merecer, recentemente, as atenções oficiais. Um ambicioso “Plano de modernização dos subúrbios”, elaborado segundo a orientação do II PND, previa o consumo de Cr\$ 5,5 bilhões para garantir, quando concluído, o transporte de 80 000 passageiros/hora — quase cinco vezes os 17 100 passageiros/hora transportados em 1 973.

Temia-se que este plano acabasse prejudicado pelos inevitáveis cortes nos programas ferroviários. A visita, no dia 16 de fevereiro, às obras do pátio e do viaduto de Presidente Altino em Osasco, SP (onde estão sendo investido Cr\$ 230 milhões), pelo secretário paulista de transportes, Thomaz Magalhães e o presidente da Fepasa, Walter Bodini, contudo, é um indício claro de que a modernização não vai parar.

Aliás, não poderia ser de maneira diferente. Longe de se constituir apenas num objetivo político, a quintuplicação da capacidade dos subúrbios da Fepasa corresponde a uma necessidade inadiável. Uma análise de tráfego realizada pelo consórcio Engevix-Sofrerail, baseada em amostra de 15% dos usuários, revela “severa repressão à demanda”. A situação tende a agravar-se devido à tendência de aumento da população no corredor centro-oeste, da região metropolitana de São Paulo, servido pela Fepasa (Osasco, Carapicuíba, Barueri, Jandira e Itapevi) a taxas de 8,6% ao ano entre 1970 e 1980 e de

6,5% de 1980 a 1990. Assim, até 1990, a região terá 1,8 milhão de habitantes, contra 419 000 em 1970.

Até lá, estarão circulando pelos 110 km de linhas de subúrbios da Fepasa, 150 trens-unidades, cada um com três carros — um motriz e dois reboques — cada um com capacidade para 240 passageiros.

Construídos em aço inoxidável, com bancos de fibreglass, suspensão automática e isolamento termo-acústico, eles começam a chegar ao Brasil em outubro deste ano e correção da Estação da Luz até a Lapa e, de lá, até Santa Terezinha (linha-tronco) e Pinheiros (ramal de Santos).

A REMODELAÇÃO

As dezoito primeiras unidades estão sendo construídas na Europa. As restantes serão fabricadas no Brasil, com índice de nacionalização de 50%. Para tanto, foi formado um consórcio multinacional, integrado pelas firmas brasileiras Cobrasma (65% das ações) e Brown Boveri e vários fabricantes franceses.

Enquanto a Cobrasma vai fornecer toda a parte mecânica — da carcaça à portas e rodas —, a Brown Boveri entrará com a parte elétrica (motores). Caberá ao fabricante francês Francorail MTC fornecer todos os equipamentos de tração elétrica.

Para suportar estas máquinas, a infraestrutura será completamente refor-



Os subúrbios de São Paulo vão transportar 80 000 passageiros/hora.

mulada. O plano de remodelação prevê:

- Elevação para três do número de vias principais entre Presidente Altino e Carapicuíba (10 km) e duplicação da via singela do ramal de Santos;

- Construção de treze estações para passageiros nas paradas de tronço; e plataformas entre as vias principais, além da reformulação do sistema de entrada de usuários — hoje, 30% dos passageiros viajam sem pagar, por falta de controle de entrada nas estações;

- Remodelação das rede aérea, reforço das subestações e do sistema de telecomunicações, reformulação da sinalização (substituição do sistema CTC pelo ATC), construção de novos depósitos e oficinas de manutenção e realização de obras para ligação com a Santos-Jundiaí, na Lapa;

- Eliminação de quinze passagens de nível e unificação de bitola — de 1,00 para 1,60 m —, para permitir o tráfego de trens nas linhas da rede.

Na primeira fase, a reforma envolve o ramal de Santos, trecho entre Presidente Altino e Pinheiros e a lixa-tronco de Lapa a Carapicuíba, que terão seu tráfego integrado aos 87 km de Santos-Jundiaí, de Paranapiacaba a Jundiaí e com as linhas da Central do Brasil (53 km, de Itaquera a Mogi das Cruzes).

Preve-se também a interligação com o anel ferroviário e a integração com o metrô, elevando-se assim, para 200 km as linhas da área metropolitana.

Cuidados especiais estão sendo dispensados às estações. Com capacidade para atender até 30 000 passageiros/dia, elas contarão com equipamentos de sonorização para informações aos passageiros, escadas-rolantes, sistema de controle de bilhetes magnetizados, bares, sanitários e sistema próprio de abastecimento de energia. Um relógio-mestre controlará, por meio de impulsos elétricos, todos os outros, eliminando os desajustes de horários.

SETE EM CONSTRUÇÃO

Das 32 estações projetadas, treze estão previstas para a primeira etapa da obra e sete já estão em construção. Como algumas das estações coincidem com as já existentes, estão sendo construídas plataformas provisórias, para não prejudicar o fluxo atual de passageiros.

Nos trilhos, também, começa a movimentação. A Fepasa está adquirindo 330 aparelhos de mudança de via, 160 000 dormentes de madeira, 170 jogos de dormentes para chave, material de fixação "trefonds", clips e parafusos M&L

As propostas para a instalação da rede aérea — com término previsto para antes da chegada do primeiro protótipo — e para a construção de quatro estações de energia elétrica (financiadas pelo Banco Mundial) também já foram apresentadas. Cerca de quinze obras de arte do primeiro trecho (térmi-

REDE TAMBÉM QUER MAIS VAGÕES

O orçamento da Rede Ferroviária Federal, de Cr\$ 10,5 bilhões para 1 977, não foi particularmente generoso com os subúrbios cariocas. A parcimoniosa verba de Cr\$ 1,5 bilhão foi considerada pelos técnicos como insuficiente para as necessidades. Entre elas, a de dobrar a capacidade atual (500 000 passageiros/dia) do ramal da Leopoldina.

Para tanto, seria necessário comprar cinqüenta novos trens-unidades (elétricos) da firma japonesa Mitsui. A Rede justifica seu pedido alegando que as 110 unidades encomendadas à indústria nacional só começarão a ser entregues no final de 1978 e que será impossível suprir a demanda com apenas quarenta unidades já compradas da Mitsui e que deverão entrar em circulação no mês de junho. Por outro lado, renovar o equipamento ferroviário carioca é medida inadiável. Fontes do Ministério revelaram que, em 1976, foram gastos cerca de Cr\$ 200 milhões em conservação e substituição de peças dos trens em funcionamento — o equivalente ao preço de dez novas unidades.

Embora propenso a atender o pedido, o ministério dos Transportes teme que autorização para a compra recrudescerá protestos da indústria nacional — os empresários ficaram bastante contrariados com a primeira compra, de quarenta unidades, no valor de Cr\$ 600 milhões. Não se deve esquecer, além do mais, que as importações agravariam o déficit comercial nas transações com o Japão.

no previsto para princípio de 1978) aguardam a assinatura de contrato para a instalação do canteiro de obras.

O sistema de controle (ATC) já está sendo desenvolvido pelo consórcio CBEI-Empresa Brasileira de Engenharia e Indústria, a Fresimbra e a Wabco-Westinghouse. O ATC é capaz de paralisar imediatamente as composições, se constatados desobediência à sinalização ou desgoverno do trem.

Para manter as novas composições, serão construídas duas oficinas em São Paulo. Uma, já em construção, de 14 000 m², em Presidente Altino. Outra, no mesmo local, em fase de projeto, para manutenção especial.

Biblioteca de Administração

Você já pode adquirir os primeiros 40 artigos de uma das mais importantes publicações do mundo - "Harvard Business Review" - em dois espetaculares volumes.

Basta preencher o cupom deste anúncio.

Faça isso agora e tenha uma obra criada especialmente para você. E de acordo com o tempo que você dispõe para a leitura. Daí o estilo absolutamente inédito da Biblioteca Harvard de Administração de Empresas: compacta, séria, sofisticada. Uma Biblioteca que atualiza e coloca você em sintonia com os métodos mais recentes da moderna administração de empresas, sem deixá-lo às voltas com matérias prolixas e pouco objetivas. Veja nos quadros o conteúdo de cada artigo.

Uma coleção de serviço, criada e planejada para consultas constantes.

A Biblioteca Harvard de Administração de Empresas é editada simultaneamente na França, Espanha, Alemanha, México, Brasil e Japão. Seus autores são renomados professores da Escola de Administração de Empresas (Graduate School of Business Administration) da Universidade de Harvard, Boston, EUA, consultores de grandes empresas e destacados profissionais norte-americanos nas áreas de administração de empresas em geral, finanças, marketing, relações industriais, planejamento, enfim, todas as áreas englobadas no management de alto nível. Como você pode constatar nos quadros ao lado. Todos os artigos da Biblioteca Harvard de Administração de Empresas foram selecionados por sua validade para o Brasil e são extremamente recomendáveis aos executivos, pelo enorme valor de seu conteúdo, pela facilidade de leitura e entendimento - são curtos, concisos e objetivos - e pela eminente utilidade prática que apresentam, permitindo sempre aplicação imediata.

Mais de 4.000 profissionais brasileiros já têm o volume 1 da Biblioteca Harvard de Administração de Empresas. Se você está entre eles, adquira agora mesmo o volume 2. Se você ainda não possui nem o volume 1, aproveite esta única chance de adquirir os dois volumes de uma vez só. Porque uma coisa é certa: nenhum homem de empresa pode prescindir de uma obra tão útil quanto a Biblioteca Harvard de Administração de Empresas.

A Biblioteca Harvard de Administração de Empresas não é vendida em livrarias e você só pode comprá-la diretamente da Abril-Tec. De uma maneira bastante simples:

a) Você pode comprar os volumes juntos.

Se você ainda não tem o primeiro volume da Biblioteca Harvard de Administração de Empresas, esta é a sua grande oportunidade de iniciar uma coleção de real valor para o seu trabalho. Neste caso, marque no cupom deste anúncio, com clareza, que você deseja adquirir os dois volumes de uma só vez.

b) Você pode comprar apenas o volume 1.

Se você ainda não tem nenhum volume, mas se interessou apenas pelo volume 1, comece agora mesmo a literatura que a Biblioteca Harvard de Administração de Empresas proporciona. Para tanto, mencione, no local indicado do cupom, que você quer apenas o volume 1.

c) Você pode comprar apenas o volume 2.

Se você já tem o volume 1 e portanto já conhece a excepcional qualidade da Biblioteca Harvard de Administração de Empresas na certa vai querer dar seqüência à sua coleção. Utilize o espaço indicado no cupom para deixar claro que você quer apenas o volume 2.

Harvard de Administração de Empresas.



Cada volume da Biblioteca Harvard de Administração de Empresas se compõe de 20 artigos selecionados dentre os mais importantes publicados recentemente na "Harvard Business Review", a revista de maior prestígio mundial no campo da Administração de Empresas, editada pela Escola de Administração de Empresas da Universidade de Harvard e são apresentados em estojos exclusivos de 21 x 28,5 cm.

OS 20 ARTIGOS DO VOLUME 1.

1. Miopia em Marketing	Theodore Levitt
2. A eficácia na gestão das empresas	Peter F. Drucker
3. A eliminação de produtos fracos	Philip Kotler
4. Estratégia para eventualidades financeiras	Gordon Donaldson
5. Programa positivo de avaliação de desempenho	Alva F. Kindall e J. Gatzka
6. Administração pelos objetivos de quem?	Harry Levinson
7. Como fazer funcionar o conceito de marketing	Arthur P. Felton
8. Árvores de decisões para tomar decisões	John F. Magee
9. O essencial e o acessório em marketing industrial	B. Charles Ames
10. Os dirigentes de vendas precisam dirigir	Raymond O. Loen
11. As chaves da expansão empresarial	Robert B. Young
12. Quais são os riscos da análise de riscos?	E. Eugene Carter
13. Novamente: como se faz para motivar funcionários?	Frederick Herzberg
14. Evolução e revolução no desenvolvimento das organizações	Larry E. Greiner
15. Problemas de planificação dos sistemas de informação	F. Warren McFarlan
16. Como conseguir uma equipe enxuta	Herbert E. Kierulff, Jr.
17. O presidente está sozinho	Harry B. Henshel
18. Profundas mudanças na distribuição	James L. Heskett
19. Obtenha mais de sua gerência de produto	Stephens Dietz
20. Como escolher um padrão de liderança	Robert Tannenbaum e Warren H. Schmidt

OS 20 ARTIGOS DO VOLUME 2.

1. Novos padrões para as organizações de hoje	Peter F. Drucker
2. O carrossel dos administradores	Theodore Levitt
3. As habilitações de um administrador eficiente	Robert L. Katz
4. Como ser um bom presidente de empresa	Joseph C. Bailey
5. O dilema de gerência de produto/mercado	B. Charles Ames
6. Atitudes asininas em relação à motivação	Harry Levinson
7. De que tipo de controle gerencial você precisa?	Richard F. Vancil
8. A empresa familiar	Robert G. Donnelly
9. Orçamento anual a base de zero	Peter A. Pyhr
10. Aproveite ao máximo sua força de vendas	Derek A. Newton
11. A falácia do grande e único cérebro	Pearson Hunt
12. Você sabe analisar este problema?	Perrin Stryker
13. Reorganize sua empresa conforme as exigências de seus mercados	Mack Hanan
14. Como fazer funcionar os planos de incentivo	John Dearden
15. Reuniões criativas graças à divisão do poder	George M. Prince
16. Como administrar a distribuição	John F. Stolle
17. Como administrar a força de vendas	Porter Henry
18. Motivação pelo trabalho significativo	W. Roche e N. Mackinnon
19. A fabricação - o elo ausente na estratégia empresarial	Wickman Skinner
20. Ponhamos realismo no desenvolvimento de administração	Charles P. Bowen

Instruções

- Preencha o cupom à máquina ou em letra de forma.
- Anote cheque nominal, no valor da encomenda, à favor da ABRIL-TEC EDITORA LTDA.
- Não esqueça de mencionar, com bastante clareza, qual o volume que você deseja. Se você não desejar um dos volumes, deixe em branco o espaço respectivo.
- Você pode pedir mais de um exemplar de cada volume da Biblioteca Harvard. Anote, no espaço indicado, qual a quantidade desejada.
- Coloque o cupom e o cheque num envelope endereçado à
Abril-Tec Editora Ltda.
Departamento de Circulação
Caixa Postal 30837 - 01000 São Paulo, SP
- Envie o envelope hoje mesmo, para garantir a rapidez da remessa.
Atenção: se você precisar de mais de um cupom, ou não quiser recortar a revista, faça seu pedido através de carta, incluindo todos os dados solicitados.



**Biblioteca HARVARD
de Administração
de Empresas**

Abril-Tec Editora Ltda. - Rua Aurélio, 650
(Lapa) Tel.: 262-5688 - CEP 05046
São Paulo, SP. - Telex: 01122094/01122115



À
**Biblioteca HARVARD
de Administração de Empresas**
Abril-Tec Editora Ltda.

Queiram, por favor, remeter-me _____ exemplar(es) do Volume nº 1 e _____ exemplar(es) do Volume nº 2 da Biblioteca Harvard de Administração de Empresas, ao preço de Cr\$ 480 cada exemplar.

Envie cheque nominal à ABRIL-TEC EDITORA LTDA., nº _____

Banco _____ Valor: Cr\$ _____

Nome _____

Empresa _____

Cargo _____

Os volumes deverão ser enviados para o seguinte endereço particular da empresa

Rua _____ nº _____ Bairro _____

Cidade _____ CEP _____ Estado _____

No caso da compra ser efetuada pela empresa, marque o número do CGC

e da Inscrição _____ Data ____/____/____

O EMPURRÃO QUE FALTAVA

A euforia dos fabricantes de chassis e carroçarias de ônibus começou ano passado com as acentuadas e freqüentes subidas do preço da gasolina. Então, com certa prudência, retiraram os planos das gavetas. Mas o empurrão que faltava só foi dado agora, com a divulgação das medidas de racionalização. Por isso quem tem projetos não faz mais segredos.



Os encarroçadores têm fé que a Mercedes aumente seus níveis de produção.

Nem todos podem partilhar do entusiasmo que toma conta do setor de chassis e carroçarias para ônibus. Para quem não se sente contagiado, o momento, realmente, é de frustração. "Infelizmente", lamenta-se J. Lucic, gerente de vendas de veículos comerciais da General Motors, "está longe de ser lançado o nosso chassis de ônibus. Só vamos entrar de corpo e alma quando tivermos o chassi e o motor apropriados".

Se a saraivada incontida de euforia não é suficiente para desarmar os passos criteriosos da GM, outras empresas têm muita pressa, talvez, seguindo o raciocínio do imediatismo de quanto antes, melhor. A Chrysler, sem tradição no mercado brasileiro de chassi de ônibus, por exemplo, garante que ainda este ano lançará um produto.

E seu diretor de vendas, o argentino Peter Falconer, não demonstra, pelo menos aparentemente, estar preocupado com a falta de tradição ou com o ar-

raigada preferência dos transportadores de passageiros por outras marcas mais sedimentadas. "Você não sabe que existe engenharia de vendas?"

Segundo Falconer, no momento, a Chrysler está pesquisando qual o segmento mais vantajoso. Inicialmente, pretende lançar apenas um modelo, a ser escolhido entre os chassi já existentes do D-400, D-700, D-900 e D-950. "Vamos partir do chassi de caminhão, fazendo algumas adaptações".

Enquanto a Chrysler ainda está auscultando o mercado para escolher o modelo que deverá fabricar, a Saab-Scania, consolidada apenas no segmento de chassis de ônibus rodoviários, caminha abertamente para buscar uma fatia (pretende 5% do mercado em 1977) na faixa dos urbanos. Para isso mandou a Nimbus construir um protótipo — sobre chassi BR-116, de 203 hp — com o qual vem fazendo demonstrações em algumas capitais brasileiras.

A peregrinação sobre rodas da empresa sueca tem uma finalidade básica — derrubar um mito. "Perpetuou-se no Brasil", diz Daniel Corbett, gerente de Relações Públicas da Scania, "a idéia de que ônibus pesado não serve para aplicações urbanas". Para tentar provar o contrário, a empresa saca dois argumentos que considera infalíveis — redução de custos por parte do operador, "que terá um veículo fazendo o trabalho de dois" e o modelo europeu e mesmo de países como Uruguai, "que só adotam ônibus grandes no serviço urbano".

Caso consiga convencer as empresas transportadoras, certamente a Scania não só estará abrindo as portas para si própria como também para seu mais novo concorrente. Pois a Volvo, embora agora tenazmente preocupada em acertar detalhes para a construção da fábrica em Curitiba, tem encontrado tempo também para sondar os encarroçadores.

Não há confirmação oficial de parte da empresa. Segundo informações de um encarroçador, todavia, no final de 1978, a Volvo já estará fabricando sessenta chassis por mês, 10% de sua produção total. O equipamento é o modelo B-58, com aplicação rodoviária e urbana. Nesta versão, o chassi terá 210 hp e uma novidade — o motor fixado na parte inferior da plataforma, detalhe que muito provavelmente será mudado em razão das freqüentes inundações que assolam as principais capitais brasileiras.

Bem mais adiantado que a Volvo, o grupo FNM/Fiat tem nas ruas vários protótipos encarroçados pela Caio sobre seu chassi 130. Há quem condene a improvisação do equipamento — "é chassi de caminhão" — o que, contudo, não chega a desestimular empresa, que, segundo uma fonte, colocará ainda este ano quinhentas unidades no mercado. Túlio Dalpadullo, diretor-superintendente da empresa não confirma essa informação. Diz apenas vagamente que "os modelos serão derivados dos Fiat 130 e 70 adaptados para ônibus". Ainda segundo ele, "os lançamentos se destinam principalmente ao transporte urbano e internacional".

Outra opção para diversificar os chassis de ônibus seria a reativação da Cummins-Nordeste, cuja produção parou em meados do ano passado devido a dificuldade na importação do motor V-8. Contudo, a situação da empresa está muito nebulosa, não faltando especulações sobre o destino da fábrica do Centro Industrial de Aratu, BA.

Há por exemplo, quem diga que a belga Van-Hooll, uma das acionistas (os outros são a Cummins e Marcopolo)



Weissmann propõe compras racionais.



A Volvo pretende fabricar sessenta unidades/mês deste ônibus em 1978.

estaria interessada em tocar sozinha a indústria, pois não terá sentido deixar escapar esta oportunidade rara no mercado brasileiro de transporte de passageiros. As especulações apontam ainda namoros não oficiais da Fiat e da Ford pelas instalações da fábrica baiana.

É a Mercedes-Benz, porém, quem não parece disposta a perder sua invejável participação no mercado de ônibus. Por isso, ao ser colocada em dúvida sua capacidade de ampliar a produção, a empresa alemã, sagazmente, promoveu um encontro dos dirigentes do Deutsche Bank com o presidente Geisel.

TRÔLEIBUS NO PAPEL

E a ocasião solene serviu para que a empresa anunciasse um investimento de Cr\$ 500 milhões na fábrica de Campinas, que, segundo o vice-presidente, Werner Jessen, "produzirá de 5 a 6 000 ônibus completos em 1978".

Outra promessa da Mercedes, feita no dia 7 deste mês, durante reunião com a diretoria da Fabus, dá conta que a empresa alemã aumentará este ano em 20% sua produção de chassis de ônibus. Luiz Massa, o prudente presidente da associação dos encarroçadores (Fabus), afirma "que se a Mercedes pagar a promessa e a Scania e Fiat entrarem no segmento dos urbanos nossa capacidade ociosa desaparecerá".

Outra empresa que deposita muita fé nas promessas da Mercedes é a gaúcha Marcopolo, hoje, segundo Valter Gomes Pinto, diretor de marketing, "operando com capacidade ociosa de 20% por falta de chassi".

Para o presidente da Ciferal, Fritz Weissmann, contudo, o problema é mais profundo. "Não há planejamento

de compras. O empresário só compra na época do aumento de tarifas. Como isso só acontece uma vez por ano, só existem encomendas uma vez". Weissmann dá uma sugestão para acabar com os picos. "O Cip poderia muito bem dar aumento de três em três meses, por exemplo. Para o transportador seria bom, pois compraria ônibus mais baratos, já que planejaria suas compras; para o encarroçador não haveria a necessidade de ficar despedindo e admitindo operários, fator que encarece o custo final do seu produto".

Se a euforia nos dieselizados tem muitos motivos que a justifica, os tróleibus, apesar do endeusamento repentino, continuam pelo menos até agora, muito indefinidos.

Dos muitos fabricantes que se colocam no páreo até agora só o consórcio Caio-Massari-Villares mandou para o CNPU um plano de viabilidade, anexado a solicitações de dinheiro, para financiar capital de giro, máquinas e equipamentos, etc. O relatório do consórcio foi entregue dia 1º de fevereiro

ao secretário executivo de órgão, Guilherme Franciscone.

Nele, a Caio, por exemplo, indica a sua fábrica de Guarulhos, em fase final de construção, como o local para o encarroçamento dos tróleibus. Segundo, Luiz Massa, diretor da empresa, entre 120 a 180 dias depois da obtenção do financiamento "podemos produzir quarenta unidades mensais de ônibus comuns, de 12 m de comprimento. O preço final deste veículo está calculado em Cr\$ 1,5 milhão, venda a público.

Além deste consórcio outros estariam se formando para fabricar tróleibus. Sabe-se que a Brown Boveri está no páreo e que a Mercedes seria o fornecedor do chassi.

De qualquer forma, enquanto os jornais trombeteiam que São Paulo será a primeira cidade do Brasil a entrar firme nos tróleibus, mais uma vez Massa coloca toda sua prudência na mesa: "Só vamos entrar mesmo se houver garantia de fornecimento contínuo pelo menos durante quatro anos, com uma produção de cinquenta unidades/mês".



Falconer garante que a Chrysler entra no mercado de chassis de ônibus sem complexos. E para os céticos ele aponta uma estratégia: a engenharia de vendas.

OS ENCARROÇADORES CONTRA A ESTATIZAÇÃO

As medidas de racionalização não conseguiram entusiasmar a indústria da carroçarias para ônibus. Paradoxalmente, numa hora em que o fortalecimento do transporte de massa se converte num dos principais objetivos de governo, o setor está temerosos e inibido. Diante disso, a Fabus, órgão que congrega os encarroçadores, resolveu por às claras a insegurança de seus associados através de um extenso memorial, entregue, em primeira mão, ao ministro Simonsen, em São Paulo, e, depois à imprensa. O documento, assinado por Luiz Massa presidente da Fabus, pretende:

- Definição clara de apoio à iniciativa privada;
- Convivência pacífica e ordenada do poder público e da iniciativa privada no transporte coletivo;
- Financiamentos especiais para o setor de ônibus;
- Adequação da produção de chassis à necessidade atual e projetada.

Contra a estatização — Como o próprio resumo de reivindicações sugere, a espinha dorsal do memorial reflete uma enorme preocupação do setor com a estatização do transporte coletivo: "... a imagem formada pela EBTU, verdadeira ou não, é de que está a caminho uma grande estatização do transporte coletivo, com todas suas consequências negativas. Os empresários particulares de São Paulo, Salvador, Recife, Rio e principalmente Goiás estão apreensivos limitando seus investimentos por falta de confiança e receio da continuidade de seus serviços".

A ênfase dada ao Estado goiano é reforçada, extra-memorial, por uma acusação, feita por um dos articuladores do documento. "A Transurb", diz a fonte, "empresa criada à última hora, comprou quarenta carros pagando por eles Cr\$ 4 milhões a mais do que os similares, só porque cismou de desenhar uma carroçaria diferente. Depois disso, numa segunda concorrência, decidiu comprar dez monoblocos, desprezando, em questão de meses, a carroçaria exclusiva".



Luiz Massa, no memorial: "Está a caminho uma grande estatização de transporte coletivo."

"A CMTC tem recebido dos cofres públicos enormes e vultosos recursos, usados na compra sistemática e sem concorrência de Monoblocos MBB". Estes, por sua vez, são "colocados, muitas vezes nas linhas particulares".

"O índice de renovação nos últimos dois anos foi de 8%. Isso significa que a frota urbana será inteiramente renovada em dez anos, o que é insustentável."

"O que assistimos em São Paulo é a deterioração do transporte."

O documento dá a entender que a pressa de se criar empresas públicas do transporte obedece, muito mais, a vaidades políticas. "Os últimos recursos hoje alocados ao setor de transporte coletivo estão levando todos os Prefeitos e Governadores a uma verdadeira corrida, junto à EBTU e ao Finame, buscando com seu quinhão criar novas empresas públicas ou adquirir veículos que certamente serão colocados sobre as linhas particulares. É o processo indireto de estatização ou a chamada semi-estatização".

Críticas à CMTC — No entanto é a cidade de São Paulo que consegue

monopolizar o maior espaço do memorial da Fabus. E como a CMTC representa o poder público no transporte, a ela são dirigidas todas as críticas.

ÔNIBUS VELHO

"O que assistimos em São Paulo é uma crescente deterioração do transporte coletivo e a falta total de alternativas de transporte. A CMTC possui hoje 1491 veículos e as empresas particulares 6 400 o que demonstra que a solução ou a melhora dos transportes coletivos de São Paulo, a qualquer prazo, repousa no apoio à iniciativa privada. No entanto, as empresas particulares além de pagar taxas ônibus/mês à CMTC, sofrem a concorrência da empresa pública e pior do que isso não se sentem encorajadas a fazer novos investimentos, pois seus contratos de permissão se esgotam no final deste ano. A CMTC tem recebido dos cofres públicos enormes e vultosos recursos, que são usados na compra sistemática e sem concorrência pública de Monoblocos MBB, colocados em suas linhas e muitas vezes nas dos particulares. O índice de renovação de frota nos últimos dois anos é de 8% o que significa que a frota urbana particular será renovada sem a ampliação natural (sic) no prazo de 10 anos, o que é insustentável."

É verdade que o documento foi preparado antes que o presidente da EBTU, Alberto Silva, divulgasse que Cr\$ 4 bilhões, gerados por recursos captados com os cupons do restituível da gasolina, seriam destinados, em dois anos, à renovação de uma frota de 10 000 coletivos em todo o Brasil.

No entanto, até nessa generosa verba, a ser sugada dos bolsos dos milhares de proprietários de automóveis, fica a dúvida do empresário privado. "O comentário é que esse dinheiro será coordenado pelas Prefeituras. Se isso acontecer, é lógico que elas vão preferir contemplar suas deficitárias e subsidiadas empresas do transporte coletivo", diz, um dos articuladores do memorial da Fabus.

CHEGOU A VEZ DE DISELIZAR O PICKUP

O último dos veículos comerciais, que teimosamente, continuava sendo sustentado unicamente pela gasolina, certamente, não deverá resistir aos Cr\$ 2,00 restituíveis. Para compensar a fatal queda nas vendas, as montadoras já estão preparando uma saudável opção: a pickup dísel.



Dentro de um ano, a C-10 vai ganhar o motor Perkins 4236, 100% nacional.

A carta permaneceu oculta debaixo da manga até o derradeiro lance. Que chegou na quinta-feira, 13 de janeiro, com a decisão governamental de impor uma severa racionalização de combustíveis. A partir daí, então, para não correr o risco de ficar de fora da partida, as montadoras tiveram que lançar mão de um projeto seguidamente adiado. A pickup dieselizada.

Até o momento, pelo menos uma empresa já colocou às claras o seu jogo. Provavelmente porque esteja segura do resultado. Afinal, hoje no departamento de engenharia da GM, na cidade paulista de São Caetano do Sul, a idéia de fazer da C-10 o veículo apro-

priado para receber um motor dísel já se encontra num estágio bem amadurecido.

É verdade que poderia estar melhor. No entanto, como se sabe, com a decisão do MIC de só autorizar instalação do motor dísel em veículos com capacidade mínima de 1 t, as regras do jogo se tornaram mais difíceis. Pois, certamente, para a GM, seria mais cômodo dieselizar a C-10 normal.

Para reforçar o veículo de maneira a que ele suporte mais peso — a C-10 normal leva 600 kg — a empresa terá que robustecer eixos, longarinas, entre outras providências. E tais alterações, evidentemente substanciais, é que

preocupam o gerente de vendas de veículos comerciais da empresa, J. Lucic, que, provavelmente, por força da função gostaria de ver imediatamente a pickup dísel na rua. "É um carro que o mercado está pedindo com urgência e se a gente pudesse o lançamento seria hoje mesmo".

No entanto quando o executivo da GM declina o rosário de problemas conjunturais que se interpõem entre o querer e o poder, logo se acabrunha. "No Brasil hoje tudo é dificultoso. Por isso mesmo, falar em prazo é extremamente arriscado". Mesmo assim faz uma previsão nada pessimista. "Dentro de um ano talvez a C-10 dísel será lançada. . ."

A reticência fica por conta dos inúmeros problemas que a empresa terá com o fornecimento de componentes mecânicos e estruturais da nova C-10. Lucic, porém, está mais preocupado é com o motor 4236, escolhido para equipar o veículo. Mas o fabricante, a Perkins, parece consolar o gerente de vendas da GM quando promete, em um ano, nacionalizar inteiramente este motor.

A situação da Chrysler, sem dúvida, é bem mais difícil. "Estamos fora do mercado de pickups há dois anos. Só fazemos sob encomenda e para exportação", informa Peter Falconer, diretor de vendas da companhia.

E tudo indica que a Chrysler deverá ficar por um bom tempo à margem da competição. Principalmente agora que estava com tudo engatilhado para soltar o Polara na versão Pickup, com o mesmo motor a gasolina, de 4 cilindros, usado no automóvel. "A racionalização nos fez abandonar o projeto", reconhece Falconer.

ESCONDENDO O JOGO

Não apenas abandonar como também podar pela raiz um veículo que posteriormente ao lançamento na versão a gasolina seria desenvolvido para o dísel, possivelmente com motor de 4 cilindros, da Peugeot. "No entanto o Polara só leva meia tonelada", explica Falconer, "e, portanto, não se enquadraria dentro das exigências do MIC".

Outro fabricante de pickup a gasolina, a Ford, ano passado insistentemente colocada como candidata ao lançamento da versão dísel, até agora, continua escondendo o jogo. Tal comportamento não pode ser creditado à desatenção de TM, que, persistentemente, durante mais de quinze dias, tentou conseguir arrancar informações oficiais da fábrica. Talvez agora, desfeito o aparato montado para receber o presidente internacional da empresa, Lee

INDÚSTRIA FERROVIÁRIA

UM SETOR ENCOLHIDO

Iacocca, a prudência possa dar vez a esclarecimentos sobre as pretensões ou não de se dieselizar as pickups F-100 e F-75.

Enquanto a visita de Iacocca aparece como uma razoável justificativa, a apressada viagem de Wolfgang Sauer "para fazer visitas de inspeção às fazendas da empresa no Pará", como informa sua assessoria, não conseguiam convencer. Assim, sem a palavra oficial, sobrevém fatalmente as especulações.

Não é novidade o desejo da empresa alemã entrar no mercado dos veículos leves. E como **TM** vem insistindo em dizer há alguns meses não será surpresa se brevemente a VW anunciar oficialmente que a fábrica de Taubaté servirá exclusivamente aos veículos de sua linha comercial, portanto, movidos a diesel. Isto porque aquela unidade fabril continua, paradoxalmente ao seu avantajado tamanho, produzindo insignificantes peças complementares para carros de passeio — peças de plásticos para o painel e quinquilharias do gênero.

UM CAMINHÃO VW?

Assim, em Taubaté, além da Kombi diesel, cuja produção foi anunciada oficialmente para 1978 (ver **TM**-155), seria fabricado também uma linha de caminhões para cobrir uma faixa hoje vaga nesse mercado — 3, 5 a 7 t de carga admissível. Aliás, ainda recentemente, Sauer teve oportunidade de ressaltar tal "falta de opção".

Na faixa de 2 a 4 t de carga a VW alemã já dispõe de know-how. Tanto assim que com a linha LT, prevista para o Brasil, absorve 75% do mercado alemão destes veículos. Para entrar no segmento de veículos comerciais acima dessa categoria, a empresa vai se valer de um acordo de cooperação assinado em dezembro último com MAN — Maschinenfabrik Augsburg-Nuremberg. O acordo visa preencher a faixa de 3,5 a 11 t onde nem MAN ou VW opera atualmente.

Um importante assessor da VW brasileira está admitindo a possibilidade da empresa desenvolver estes caminhões também aqui, simultaneamente às pesquisas que se processam na Alemanha.

Evidentemente se o potencial de vendas nosso for tão generoso quanto o alemão — pesquisas revelam naquele país uma demanda anual de 100 000 veículos na faixa dos 3, 5 a 11 t — será, sem dúvida, a grande oportunidade que o tradicional fabricante do "besouro" terá para diversificar sua linha de produção.

Na hora em que mais se fala nas ferrovias, as encomendas de material ferroviário foram cortadas em 50%.

A se julgar pelos arroubos oficiais, o ano de 1977 sugeria um período de glórias para a indústria de material ferroviário. No entanto, a sorte parece ainda não ter chegado a esse setor, acostumado, como poucos, nos últimos trinta anos, a conviver com as previsões do seu único comprador, o governo.

"Agora", diz Waldemar Fonseca, assistente da diretoria do Sindicato de Material Ferroviário e diretor industrial da FNV, "quando as medidas de economia de combustível indicavam uma ênfase ao ferroparismo, simultaneamente o governo promoveu a desaceleração econômica". Resultado imediato disso foi o corte de 50% imposto à produção das cinco empresas de ponta do setor.

A desagradável notícia chegou no final do ano passado: ao invés de manter o nível daquele ano — 1 220 veículos ferroviários fabricados — a indústria, em 1977, teria que se contentar com 540 unidades.

Menos imediato, outro problema, de natureza social. "Como não podemos desmanchar o que já foi investido em instalações e equipamentos, temos que economizar de outra forma, demitindo empregados", diz Fonseca. A FNV, até abril, ficará com 3 000 funcionários, quinhentos a menos do contingente que dispunha ano passado.

Fonseca diz que o exemplo da FNV fatalmente será acompanhado pelas outras empresas, mas não se atreve a estipular a quantidade de demissões. "Quando uma indústria de ponta toma tal, decisão", diz ele, "as demais, que giram em torno dela, fazem o mesmo, numa reação em cadeia".

Além do corte imposto pela conjuntura, ou trocando um miúdos, pela falta de dinheiro dos órgãos governamentais, o fantasma da importação continua a assombrar a indústria de material ferroviário. O exemplo mais recente para justificar tal medo foi a compra junto à Romênia e Iugoslávia dos 5 900 vagões, o que fez a participação da indústria nacional, no plano quinzenal, cair de 20 000 para 14 100 unidades.

"Esta e outras experiências anteriores nos fazem perder a tranqüilidade", fala Fonseca que diz, com tal confissão, retratar o clima de insegurança que toma conta do setor. "O que nos ater-



Fonseca: pedindo mais planejamento.

moriza", acrescenta o empresário, "são as medidas políticas, as medidas de impacto e as possibilidades sempre latentes de se trocar vagões por café, etc."

O mesmo fantasma ronda a produção de veículos ferroviários para passageiros. "Agora mesmo uma concorrência de 480 carros para o subúrbio do Rio de Janeiro classificou três fabricantes nacionais. No entanto, não está definida a parte política do negócio. Estamos torcendo para que isso não interfira".

Para Fonseca o setor de material ferroviário é vulnerável a tais interferências. Ele não sabe explicar os reais motivos. Entretanto, como se estivesse sonhando de olhos abertos cita o caso da indústria automobilística "com quem ninguém mexe".

Fica, no entanto, a despeito dos assombros e das indefinições a esperança nas características geográficas do Brasil. "Um país de dimensões continentais como o nosso", comenta Fonseca, "não pode, num momento como esse, quando se fala em economizar combustível, prescindir de um eficiente transporte ferroviário para movimentar grandes volumes a grandes distâncias".

E o setor de material ferroviário diz estar disposto a colaborar com o governo no sentido de alcançar, com um transporte eficiente, a tão propalada economia de combustível. "Não queremos ajuda, favor ou beneplácito, mas, sim, apenas o direito de poder operar dentro de um planejamento. Só assim teremos tranqüilidade para trabalhar. O que, aliás, esperamos há trinta anos".

PARA CONTINUAR RECEBENDO

transporte moderno

PREENCHA

LOGO

O CUPOM

AO LADO

6	cart.	6	código	6	nome da firma	44	cidade	59	est.
8		8		13		45		61	
6	cart.	6	código	13	endereço	45	CEP	62	
8		8		13		46			
6	cart.	6	código	13	nome do indivíduo	47	cargo	50	bairro
8		8		13		48		52	
						49	par.	53	nr. rua
						50	ca	54	revistas
						51		55	
						52		56	
						53		57	
						54		58	atividade
						55		59	
						56		60	
						57		61	
						58		62	
						59		63	
						60		64	
						61		65	
						62		66	
						63		67	
						64		68	
						65		69	
						66		70	
						67		71	
						68		72	
						69		73	

Se você não quer ficar sem o seu exemplar mensal de TRANSPORTE MODERNO, não deixe de preencher o cupom ao lado, a máquina ou em letra de forma.

Mesmo que você já esteja recebendo TM normalmente. Quanto antes você nos devolver o cupom, melhor. Devido ao grande número de interessados, vamos atender os pedidos pela ordem cronológica.

Assim, quem chegar na frente, leva vantagem. E então, o que é que você está esperando?

(Veja instruções no verso)

INSTRUÇÕES PARA PREENCHIMENTO DO FORMULÁRIO

- 1 - Preencha todos os dados solicitados em letra de forma ou à máquina
- 2 - Não preencha os espaços reticulados
- 3 - Para preencher o ítem CÓDIGO DE ATIVIDADE, consulte a relação abaixo e veja qual número corresponde à atividade de sua empresa
- 4 - Depois de preencher o formulário, date e assine nos lugares indicados
- 5 - Destaque a página, coloque-a no envelope-resposta comercial anexo e devolva-o o mais breve possível à Editora TM Ltda.

Cargo que ocupa na empresa

Ramo de atividade

End. Telegráfico Telex Telefone Nº de empregados

Patrimônio líquido vendas anuais capital mais reservas

Frota Nº Aut/Util. Nº de caminhões

Nº de ônibus Nº de empilhadeiras

Nº de máquinas rodoviárias

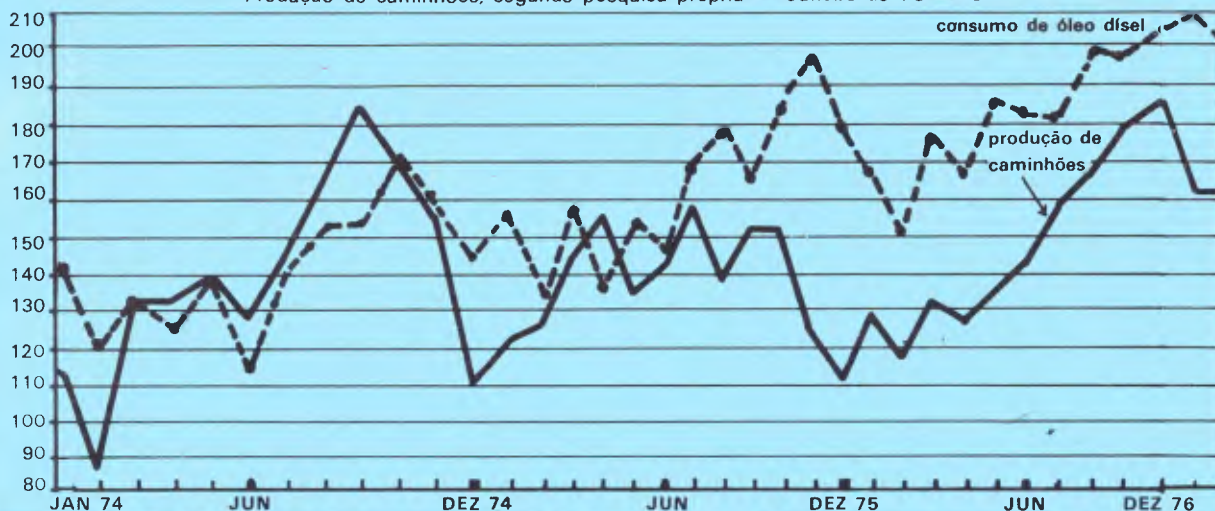
Data

.....
Assinatura

CÓDIGOS DE ATIVIDADES

00 — Extração e Tratamento de Minerais	20 — Indústria Química	31 — Serviços de Utilidade Pública
10 — Indústria de Produtos de Minerais Não Metálicos	21 — Indústria de Produtos Farmacêuticos e Veterinários	32 — Indústria de Construção e Engenharia
11 — Indústria Metalúrgica	22 — Indústria de Perfumaria, Sabões e Velas	40 — Agricultura e Criação Animal
12 — Indústria Mecânica	23 — Indústria de Produtos de Matéria Plástica	50 — Serviços de Transporte
13 — Indústria de Material Elétrico e de Comunicação	24 — Indústria Textil	51 — Serviços de Comunicações
14 — Indústria de Material de Transporte	25 — Indústria de Vestuário, Calçados e Artefatos de Tecido	52 — Outros Serviços
15 — Indústria de Madeira	26 — Indústria de Produtos Alimentares	58 — Entidades Financeiras
16 — Indústria de Mobiliário	27 — Indústria de Bebidas	60 — Comércio
17 — Indústria de Papel e de Papelão	28 — Indústria de fumo	70 — Cooperativas
18 — Indústria de Borracha	29 — Indústria Editorial e Gráfica	80 — Fundações, Entidades e Associações de Fins não Lucrativos
19 — Indústria de Couros e Peles e Produtos Similares	30 — Indústrias Diversas	90 a 91 — Governo e Executivo Federal
		92 — Legislativo Federal

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



A produção de caminhões (todos os tipos) subiu 8,2% durante 1976. A fabricação de veículos a diesel aumentou 28,8%, enquanto os movidos a gasolina tiveram a

produção reduzida em 60,1%. Como conseqüência, o consumo de óleo diesel no transporte e indústria subiu 13,0%, segundo dados ainda não definitivos.

COMPORTAMENTO DO SETOR	ÚLTIMO DADO DISPONÍVEL		ACUMULADO	VARIACÃO	HÁ UM MÊS	HÁ UM ANO
	Dado	Mês				
Preços (Cr\$)						
Scania L 11138	403 656,00	Fev	—	—	—	35,66
FNM 180C	321 780,00	Fev	—	—	—	32,09
Mercedes L 1313/42	201 027,34	Fev	—	—	—	29,95
Mercedes L 1113/48	170 509,19	Fev	—	—	—	29,62
Mercedes L 608 D-35	134 384,02	Fev	—	—	—	27,082
Chevrolet C 6803-P	134 103,00	Fev	—	—	—	27,24
Ford F-100	81 496,79	Fev	—	—	—	31,14
Kombi VW estândar	55 204,00	Fev	—	—	—	8,44
Gasolina	5,10	Fev	6,07	6,07	6,07	50,71
Diesel	2,70	Fev	14,04	14,04	14,04	76,92
Consumo (Vendas em unidades)						
Scania (caminhões e ônibus)	387	Dez	4 477	25,6	19,8	40,7
FNM (caminhões)	620	Dez	4 684	22,4	166,1	89,6
Chevrolet (caminhões e ônibus)	6 045	Dez	63 586	4,3	3,4	15,9
Mercedes (ônibus, chassis p/ônibus e caminhões)	3 833	Dez	48 636	15,4	- 4,5	31,6
Ford (caminhões e camionetas)	5 270	Dez	62 454	- 5,7	27,0	- 1,1
Volkswagen (kombi e pickup)	7 081	Dez	62 234	16,1	73,1	75,6
Chrysler (caminhões e camionetas)	578	Dez	5 873	15,8	32,3	54,1
Produção (unidades)						
Caminhões pesados	970	Dez	11 042	31,4	9,9	139,5
Caminhões semi-pesados	1 174	Dez	15 663	20,9	- 17,9	27,5
Caminhões leves médios	5 198	Dez	55 671	- 3,2	3,1	39,0
Ônibus	790	Dez	10 859	8,6	- 16,5	10,2
Camionetas	23 459	Dez	312 812	1,0	- 21,1	- 1,2
Utilitários	354	Dez	7 126	- 8,4	- 38,3	- 33,1
Pneus (1 000 unidades)	1 509,6	Jan	1 509,6	12,2	- 4,9	12,2
Conjuntura						
Consumo de óleo diesel (1 000 m³)	1 271	Dez	13 868	13,0	- 2,0	3,3
Consumo de energia elétrica na indústria automotiva (1 000 kw)	139 988	Dez	1 645 568	9,8	- 6,0	11,7
Carga movimentada por contêineres (t)	30 986	Dez	378 660	31,3	- 4,1	- 5,3
Nº de contêineres utilizados	3 233	Dez	37 412	27,0	1,8	- 4,1
Exportação de veículos (US\$ 1 000 FOB)	27 615	Dez	323 009	6,8	35,1	- 18,0
Pedágio na via Dutra (nº veículos 1 000 unidades)	21 558	Dez	22 083,8	3,0	18,3	8,2

Fontes: Preço, consumo, produção e vendas: pesquisa própria. Produção de pneus: ANIP. Consumo de energia: Light. Exportação: Cacex. Contêineres: Cia Docas de Santos. Pedágio: DNER. Carrocerias para ônibus: Fabus. Ind. autopeças: Sindipeças.

CAMINHÕES PESADOS

	ENTRE EIXOS (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS DIANTEIROS	PNEUS TRASEIROS	PREÇOS/ADAPTAÇÃO (R\$)
FNM-FIAT										
180C - chassi curto com cabina	3,48	4 750	12 250	17 000	22 000	180 SAE/2 000	45 000	1 100 x 22" x 14		321 780,00
180C 3 - chassi curto com 3º eixo de apoio	3,48 + 1,36	4 900	18 100	24 000	—	180 SAE/2 000	45 000	1 100 x 22" x 14		354 323,00
180N - chassi normal com cabina	4,26	4 900	12 100	17 000	22 000	180 SAE/2 000	45 000	1 100 x 22" x 14		325 037,00
180N 3 - chassi normal com 3º eixo	4,26 + 1,36	6 150	17 850	24 000	—	180 SAE/2 000	—	1 100 x 22" x 14		355 270,00
180L - chassi longo com cabina	5,83	5 150	11 850	17 000	22 000	180 SAE/2 000	—	1 100 x 22" x 14		327 745,00
210CM - chassi curto para cavalo mecânico	3,50	5 700	12 800	18 500	22 000	215 SAE/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		383 556,00
190E - chassi curto com motor Fiat	3,50	5 910	9 890	15 000	—	240 SAE/2 200	60 000	1 100 x 22" x 14		450 945,00
MERCEDES BENS										
LS 1519/36	3,60	5 095	9 905	15 000	—	192 DIN/2 200	32 000	1 000 x 20" x 16		338 193,35
LS 1519/42	4,20	5 095	9 905	15 000	—	192 DIN/2 200	32 000	1 000 x 20" x 16		346 117,01
SAAB-SCANIA										
L-11138	3,80	5 583	13 417	19 000	—	202 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		403 656,00
L-11142	4,20	5 623	13 377	19 000	—	202 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		411 073,00
L-11154	5,40	5 748	13 252	19 000	—	202 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		415 487,00
LS 11138	3,60	6 833	16 167	23 000	—	202 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		466 092,00
LS 11142	4,20	6 893	16 107	23 000	—	202 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		473 509,00
LS 11150	5,00	7 028	15 972	23 000	—	202 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		477 323,00
LT 11138	3,80	7 648	18 355	26 000	—	202 DIN/2 200	50 000	1 100 x 22" x 14		740 634,00
LT 11142	4,20	7 715	18 285	26 000	—	202 DIN/2 200	50 000	1 100 x 22" x 14		748 051,00
LT 11150	5,00	7 845	18 155	26 000	—	202 DIN/2 200	50 000	1 100 x 22" x 14		745 730,00
LK-14035	3,46	6 395	17 000	23 395	—	350 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		627 111,00
LKS-140	3,50	8 000	15 000	23 000	—	—	—	—		689 547,00

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

CAMINHÕES SEMI PESADOS

CHEVROLET										
D-7403 - chassi curto diesel	3,98	3 585	9 115	12 700	20 500	142 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	190 802,00
D-7503 - chassi médio diesel	4,43	3 640	9 060	12 700	20 500	142 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	191 753,00
D-7803 - chassi longo diesel	5,00	3 700	9 000	12 700	20 500	142 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	195 783,00
DODGE										
D-900 - Chassi curto (Parkins)	3,69	3 557	9 143	12 700	20 500	142 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	174 040,00
D-900 - Chassi curto (gasolina)	3,69	3 376	9 324	12 700	20 500	196 SAE/4 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	146 896,00
D-900 - Chassi médio (a gasolina)	4,45	3 418	9 282	12 700	20 500	196 SAE/4 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	147 323,00
D-900 - Chassi médio (Parkins)	4,45	3 599	9 101	12 700	20 500	140 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	174 473,00
D-900 - Chassi longo (a gasolina)	5,00	3 639	9 065	12 700	20 500	196 SAE/4 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	149 872,00
D-900 - Chassi longo (Parkins)	5,00	3 816	8 884	12 700	20 500	140 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	177 045,00
D-950 - Chassi curto (MWM)	3,69	3 557	9 143	12 700	20 500	138 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	199 339,00
D-950 - Chassi médio (MWM)	4,45	3 599	9 101	12 700	20 500	138 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	200 156,00
D-950 - Chassi longo (MWM)	5,00	3 816	8 884	12 700	20 500	138 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	202 812,00
FNM-FIAT										
Fiat-130N	3,59	3 600	9 000	13 500	—	145 DIN/2 600	23 500	900 x 20" x 14		271 223,00
Fiat-130SL	4,87	3 990	9 000	13 500	—	145 DIN/2 600	23 500	900 x 20" x 14		274 374,00
FRD										
F-750 - chassi curto diesel	3,96	3 885	9 115	13 000	20 000	140 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 14	1 000 x 20" x 14	—
F-750 - chassi médio diesel	4,42	4 000	9 000	13 000	20 000	140 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 14	1 000 x 20" x 14	185 689,17
F-750 - chassi longo diesel	4,93	4 080	8 920	13 000	20 000	140 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 14	1 000 x 20" x 14	188 323,99
F-750 - chassi ultralongo diesel	5,38	4 145	8 855	13 000	20 000	140 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 14	1 000 x 20" x 14	—
F-7000 - Versão leve, chassi curto	3,96	3 480	9 520	13 000	16 500	145 SAE/1 800	19 000	900 x 20" x 12	900 x 20" x 12	—
F-7000 - Versão leve, chassi médio	4,42	3 617	9 383	13 000	18 500	145 SAE/1 800	19 000	900 x 20" x 12	900 x 20" x 12	—
F-7000 - Versão leve, chassi longo	3,76	3 765	9 235	13 000	18 500	145 SAE/1 800	19 900	900 x 20" x 12	900 x 20" x 12	—
MERCEDES BENZ										
L-1313/42	4,20	3 890	9 110	13 000	16 500	145 SAE/2 800	22 500	900 x 20" x 14		201 027,34
L-1313/48	4,83	3 960	9 040	13 000	18 500	145 SAE/2 800	22 500	900 x 20" x 14		205 035,05
LK-1313/36	3,60	2 899	8 610	12 500	—	145 SAE/2 800	22 500	900 x 20" x 14		201 884,30
L-1513/48	4,83	4 325	10 675	15 000	18 500	145 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 16		228 477,71
L-1513/61	5,17	4 355	10 645	15 000	—	145 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 16		230 685,90
LK-1513/42	4,20	4 295	10 705	15 000	—	145 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 14		262 515,92
L-2013/42	4,20 + 1,30	5 355	15 645	21 000	—	145 SAE/2 800	22 500	900 x 20" x 14		268 957,19
L-2013/46	4,83 + 1,30	5 395	15 605	21 000	—	145 SAE/2 800	22 500	900 x 20" x 14		271 640,51
L-2213/42	4,20 + 1,30	5 420	16 580	22 000	—	145 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 14		307 705,91
LK-2213/36	3,60 + 1,30	5 735	16 625	22 000	—	145 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 14		—
L8-2213/36	3,60 + 1,30	5 775	16 625	22 000	—	145 SAE/2 800	—	1 000 x 20" x 14		—

CAMINHÕES MÉDIOS

CHEVROLET										
C-6403 - chassi auto com cabina	3,98	2 600	7 900	10 700	18 500	151 SAE/3 800	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	99 613,00
C-6503 - chassi médio com cabina	4,43	2 835	7 865	10 700	16 500	151 SAE/3 800	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	99 913,00
C-6803 - chassi longo com cabina	5,00	3 020	7 680	10 700	18 500	151 SAE/3 800	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	102 333,00
D-6403 - chassi curto com cabina	3,98	3 120	7 580	10 700	18 500	151 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	131 251,00
D-6503 - chassi médio com cabina	4,43	3 155	7 545	10 700	18 500	142 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	131 444,00
D-6803 - chassi longo com cabina	5,00	3 345	7 355	10 700	18 500	142 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	134 103,00
D-6403P - com motor Detroit Diesel	3,96	3 200	7 500	10 700	16 500	143 SAE/2 800	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	163 870,00
D-6503P - com motor Detroit Diesel	4,43	3 250	7 450	10 700	18 500	143 SAE/2 800	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	164 063,00
D-6803P - com motor Detroit Diesel	5,00	3 380	7 320	10 700	18 500	143 SAE/2 800	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	166 725,00
DODGE										
D-700 - chassi curto a gasolina	3,98	2 956	7 894	10 850	18 500	196 SAE/4 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	96 111,00
D-700 - chassi médio a gasolina	4,45	2 980	7 870	10 850	16 500	196 SAE/4 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	98 138,00
D-700 - chassi longo a gasolina	5,00	3 175	7 175	10 850	16 500	196 SAE/4 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	100 781,00
D-700 - chassi curto diesel (Parkins)	3,98	3 121	7 729	10 850	18 500	140 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	137 391,00
D-700 - chassi médio diesel (Parkins)	4,45	3 161	7 689	10 850	18 500	140 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	137 397,00
D-700 - chassi longo diesel (Parkins)	5,00	3 356	7 494	10 850	18 500	140 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	140 146,00
FORO										
F-600 - chassi curto a gasolina	3,96	3 165	7 835	11 000	16 500	169 SAE/4 400	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	—
F-600 - chassi médio a gasolina	4,42	3 220	7 780	11 000	18 500	169 SAE/4 400	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	115 649,00
F-600 - chassi longo a gasolina	4,93	3 335	7 665	11 000	18 500	169 SAE/4 400	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	118 675,00
F-600 - chassi ultralongo a gasolina	5,39	3 750	7 430	11 000	18 500	169 SAE/4 400	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	—
F-600 - chassi curto a diesel (Parkins)	3,96	3 400	7 600	11 000	18 500	142 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	—
F-600 - chassi médio e diesel (Parkins)	4,42	3 445	7 543	11 000	18 500	142 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	147 966,00
F-600 - chassi longo a diesel (Parkins)	4,93	3 570	7 430	11 000	18 500	142 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	150 880,00
F-600 - chassi ultralongo a diesel (Parkins)	5,39	3 810	7 190	11 000	18 500	142 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	—
F-7000 - Versão pesada, chassi curto	3,96	3 480	9 520	13 000	18 500	145 SAE/1 800	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	239 308,00
F-7000 - Vers										

	ENTRE EIXOS (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3º EIXO ADAPTA-DO (Kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACI-DADE MÁXI-MA (kg)	PNEUS DIANTEIROS	PNEUS TRASEIROS	PREÇOS ADAPTA-ÇÃO (Cr\$)
MERCEDES BENZ										
L-1113/42 - astandar	4.20	3 685	7 315	11 000	18 500	145 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		167 218,80
L-1113/42 - cabina alta	4.20	3 685	7 315	11 000	18 500	145 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		178 504,93
L-1113/48 - astandar	4.83	3 755	7 245	11 000	18 500	145 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		170 509,19
L-1113/48 - cabina alta	4.83	3 755	7 245	11 000	18 500	145 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		181 795,32
LK-1113/36	3.60	3 635	7 365	11 000	18 500	145 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		167 885,02

CAMINHÕES LEVES, PICKUPS E UTILITÁRIOS

CHEVROLET										
C-1404 - chassi com cabina e carroçaria de aço	2,92	1 720	550	2 270	—	151 SAE/3 800	—	650 x 16" x 6		73 074,00
C-1414 - camionata com cabina dupla	2,92	1 770	550	2 270	—	151 SAE/3 800	—	700 x 15" x 6		97 193,00
C-1418 - perua varanaio	2,92	1 935	—	—	—	151 SAE/3 800	—	710 x 15" x 6		94 256,00
C-1504 - chassi com cabina e carroçaria de aço Chevy-4	3,23	1 910	700	2 610	—	151 SAE/3 800	—	650 x 18" x 8		76 157,00
	2,92	1 455	545	2 020	—	90 SAE/4 500	—	710 x 15" x 6		71 146,00
DODGE										
D-100 - camionata com caçamba de aço	2,90	1 650	709	2 359	—	198 SAE/4 400	—	825 x 15" x 8		79 311,00
D-400 - chassi com cabina	3,38	1 850	3 583	5 443	—	203 SAE/4 400	—	750 x 16" x 8		82 801,00
P-400 - chassi disal com cabina	3,38	1 680	3 753	5 433	—	82 SAE/2 800	—	750 x 16" x 8		116 968,00
FNM-FIAT										
Fiat-70 - chassi curto	3 000	2 700	4 300	7 000	—	96 SAE/2 400	—	—		—
Fiat-70 - chassi médio	3 600	2 720	4 280	7 000	—	96 SAE/2 400	—	—		154 073,00
Fiat-70 - chassi longo	4 417	2 740	4 260	7 000	—	96 SAE/2 400	—	—		—
FORD										
F-100 - camioneta com caçamba de aço	2,91	1 468	550	2 018	—	168 SAE/4 400	—	650 x 16" x 6		—
F-100 - pickup astandar	2,91	1 468	550	2 018	—	168 SAE/4 400	—	650 x 16" x 6		88 016,00
F-100 - pickup luxo	2,91	1 468	550	2 018	—	168 SAE/4 400	—	650 x 16" x 6		—
F-100 - com motor da 4 cilindros	2,91	1 610	990	2 700	—	99 SAE/5 400	—	825 x 15" x 6		83 016,00
F-350 - chassis com cabina estandar	3,43	1 918	3 583	5 348	—	163 SAE/4 400	—	750 x 18" x 8		92 767,00
F-350 - luxo	3,43	1 918	3 430	5 348	—	163 SAE/4 400	—	750 x 16" x 8		—
Jeep CJ-5/4 - 4 portas	2,65	1 551	800	2 301	—	91 SAE/4 400	—	600 x 16" x 4		53 642,00
F-75 - 4 x 2 estandar	3,00	1 477	791	2 268	—	91 SAE/4 400	—	650 x 16" x 6		59 030,00
F-75 - 4 x 4 estandar	3,00	1 561	798	2 359	—	91 SAE/4 400	—	650 x 16" x 6		—
F-400 - estandar	4,03	2 277	3 723	6 000	—	163 SAE/4 400	—	750 x 16" x 10		90 451,00
F-400 - luxo	4,03	2 277	3 723	6 000	—	163 SAE/4 400	—	750 x 16" x 10		—
F-4 000 - astandar	4,03	2 444	3 556	6 000	—	98 SAE/3 000	—	750 x 16" x 10		138 160,00
F-4 000 - luxo	4,03	2 444	3 556	6 000	—	98 SAE/3 000	—	750 x 16" x 10		—
Rural - 4 x 2	2,56	1 423	613	2 036	—	91 SAE/4 400	—	650 x 16" x 6		57 661,25
Rural - 4 x 4	2,56	1 517	524	2 041	—	91 SAE/4 400	—	650 x 16" x 6		—
GURGEL										
X-10 - capota de lona	2,04	780	250	1 030	—	60 SAE/4 600	—	735 x 15" x 4		54 712,00
X-12 - capota de lona	2,04	780	250	1 030	—	60 SAE/4 600	—	735 x 15" x 4		55 605,00
X-12 - fibra de vidro	2,04	780	250	1 030	—	60 SAE/4 600	—	735 x 15" x 4		60 368,00
MERCEDES BENZ										
L-808 D/29 - chassi curto com cabina	2,95	2 310	3 690	6 000	—	95 SAE/2 800	—	700 x 16" x 10		—
L-808 D/35 - chassi longo com cabina	3,50	2 425	3 575	6 000	—	95 SAE/2 800	—	700 x 16" x 10		134 384,02
TOYOTA										
OJ60L - capota de lona	2,28	1 500	450	1 950	—	94 SAE/2 800	—	650 x 16" x 4		90 349,42
OJ60LV - capota de aço	2,28	1 650	450	2 100	—	94 SAE/2 800	—	650 x 16" x 4		96 896,61
OJ60LV-B - perua com capota de aço	2,75	1 750	525	2 275	—	94 SAE/2 800	—	650 x 16" x 4		112 211,03
OJ55L-B - camionata com carroçaria de aço	2,75	1 700	1 000	2 700	—	94 SAE/2 800	—	650 x 16" x 4		107 368,49
OJ55P-83 - camionata com carroçaria	2,75	1 700	1 000	2 700	—	90 SAE/2 800	—	650 x 16" x 4		104 368,49
VOLKSWAGEN										
Pickup com caçamba	2,40	1 225	930	2 155	—	58 SAE/4 400	—	735 x 14" x 4		57 196,00
Furgão de aço	2,40	1 085	1 070	2 155	—	58 SAE/4 400	—	735 x 14" x 4		50 371,00
Kombi estandar	2,40	1 195	960	2 155	—	58 SAE/4 400	—	735 x 14" x 4		55 204,00
Kombi luxo 4 portas	2,40	1 240	915	1 970	—	58 SAE/4 400	—	735 x 14" x 4		61 860,00
Kombi luxo 6 portas	2,40	1 290	865	1 970	—	58 SAE/4 400	—	735 x 14" x 4		64 791,00

ÔNIBUS E CHASSIS PARA ÔNIBUS

CHEVROLET										
C-6512P - chassi para ônibus	4,43	—	—	10 700	—	151 SAE/3 800	—	850 x 20" x 10	900 x 20" x 10	—
C-6812P - chassi para ônibus	5,00	—	—	10 700	—	151 SAE/3 800	—	850 x 20" x 10	900 x 20" x 10	—
D-6512P - chassi para ônibus	4,43	—	—	10 700	—	140 SAE/3 000	—	850 x 20" x 10	900 x 20" x 10	—
D-6812P - chassi para ônibus	5,00	—	—	10 700	—	140 SAE/3 000	—	850 x 20" x 10	900 x 20" x 10	—
MERCEDES BENZ										
1. Com parede frontal, inclusive para-brisa										
LO-608 D/29	2,95	2 090	3 910	6 000	—	95 SAE/2 800	—	750 x 16" x 10		—
LO-608 D/35	3,50	2 205	3 795	6 000	—	95 SAE/2 800	—	750 x 16" x 10		—
LO-608 D/41	4,10	2 302	3 698	6 000	—	95 SAE/2 800	—	750 x 16" x 10		126 084,50
2. Com parede frontal, sem para-brisa										
LO-608 D/29	2,95	2 062	3 938	6 000	—	95 SAE/2 800	—	750 x 16" x 10		—
LO-608 D/35	3,50	2 177	3 823	6 000	—	95 SAE/2 800	—	750 x 16" x 10		—
LO-608 D/41	4,10	2 302	3 698	6 000	—	95 SAE/2 800	—	750 x 16" x 10		124 689,17
3. Chassis para ônibus										
LPD-1113/45, dir. hidrául., motor abaixado	4,57	3 615	8 805	11 700	—	145 SAE/2 800	—	900 x 20" x 12		185 783,53
LP-1113/51, direção mecânica	5,17	3 545	8 155	11 700	—	145 SAE/2 800	—	900 x 20" x 12		—
OF-1113/51, dir. hidrául., motor dianteiro	5,17	4 120	8 890	13 000	—	145 SAE/2 800	—	900 x 20" x 12		—
OH-1313/51, dir. hidrául., motor traseiro	5,17	3 935	9 255	13 000	—	145 SAE/2 800	—	900 x 20" x 12		—
OH-1313/51A, turbinado	5,17	3 935	9 255	13 000	—	175 SAE/2 800	—	900 x 20" x 12		—
4. Ônibus monoblocos										
O-362 ST - urbano - 38 passageiros (HLST)	5,55	—	—	11 500	—	145 SAE/2 800	—	900 x 20" x 12		417 054,86
O-362 Ue - interurbano, 36 passageiros (HLS)	5,55	—	—	11 500	—	145 SAE/2 800	—	900 x 20" x 12		461 927,67
O-355 rodoviário, 40 passageiros	5,95	—	—	13 400	—	233 SAE/2 200	—	1 000 x 20" x 12		503 275,02
O-362A turbinado	5,55	—	—	11 500	—	175 SAE/2 800	—	900 x 20" x 12		—
5. Plataformas										
O-362 ST urbano (HLST)	5,50	—	—	11 500	—	145 SAE/2 800	—	900 x 20" x 12		—
O-362 Ue de interurbano (HLS)	5,55	—	—	11 500	—	145 SAE/2 800	—	900 x 20" x 12		—
O-355 rodoviário	5,95	—	—	13 400	—	233 SAE/2 200	—	1 000 x 20" x 12		—
O-362A turbinado	5,55	—	—	11 500	—	175 SAE/2 800	—	900 x 20" x 12		—
O-355 turbinado	5,95	—	—	13 400	—	253 SAE/2 200	—	1 000 x 20" x 12		—
SAAB-SCANIA										
B-11163 - suspensão por molas	6,25	5 210	—	—	—	202 DIN/2 200	—	1 100 x 22" x 14		385 979,00
BR-116 - suspensão a ar	4,80/6,50	5 230	—	—	—	202 DIN/2 200	—	1 100 x 22" x 14		450 806,00

Com motor turbo-alimentado, a potência atinge 296 HP

PRODUÇÃO

(mês de dezembro/76)

PRODUÇÃO					MODELOS	VENDAS	
Dez-76	Jan/Dez	Dez-75	Jan/Dez	1957 a 1976		Dez/76	Jan/Dez
970	11 042	405	8 405	74 597	Pesados	1 058	10 926
596	4 754	114	3 824	43 151	F.N.M.	620	4 684
171	2 295	106	1 433	10 265	1 519	159	2 306
203	3 993	185	3 148	21 181	S. Scania	279	3 936
1 174	15 663	921	12 953	54 344	Semi-pesados	1 637	15 779
1	401	58	504	2 747	D-70	4	398
—	189	13	66	1 841	D-900	—	10
321	1 250	45	409	2 071	F-750	565	1 339
589	9 166	522	8 055	34 684	L-1513	639	9 213
199	2 452	115	2 222	9 364	L-2013	201	2 432
64	2 205	168	1 697	3 637	P-950	228	2 387
3 497	35 360	1 811	28 568	281 103	Médios-dísel	3 899	34 870
100	1 918	155	2 264	9 712	P-700	173	1 878
386	6 203	366	5 818	35 603	F-600	536	5 966
1 614	9 396	218	3 199	27 800	D-60	1 640	9 321
1 397	17 843	1 072	17 287	207 988	L-113	1 550	17 705
260	5 508	1 205	14 462	323 573	Médios-gasolina	216	5 490
6	82	—	300	6 768	D-700	2	158
62	1 993	150	3 318	118 832	F-600	88	1 191
192	3 433	1 055	10 844	197 973	C-60	126	4 141
1 216	11 688	678	7 326	31 845	Leves-dísel	1 237	11 672
485	3 908	308	1 998	5 771	F-400	574	4 011
621	7 001	370	5 328	25 295	L-608	550	6 882
110	779	—	—	779	P-400	113	779
225	3 115	46	7 165	62 118	Leves-gasolina	227	2 740
60	714	3	4 217	5 088	D-400	62	652
65	958	17	2 209	54 946	F-350	60	915
100	1 443	26	739	2 084	F-400	105	1 173
790	10 859	717	9 995	74 060	Ônibus	851	10 834
335	4 229	275	3 673	28 157	MBB monoblocos	336	4 245
391	5 831	350	5 602	38 974	MBB chassis	398	5 853
56	578	32	369	4 092	Scania	108	541
—	211	60	351	1 054	Cummins	—	186
B	10	—	—	1 783	F.N.M.	9	9
23 459	312 812	23 736	309 872	1 989 128	Camionetas	28 892	313 906
2 209	26 608	2 730	27 380	257 661	C-10	2 031	25 712
—	8	5	2 402	2 649	D-100	—	9
782	16 535	2 204	22 315	153 758	F-75	1 136	19 528
629	5 042	10	5 156	81 567	F-100	629	4 833
100	1 225	46	682	7 705	TB-Pickup	98	1 222
10	123	6	58	1 388	TB Perua	10	123
3 999	54 758	3 226	52 070	454 090	VW Kombi	6 220	54 276
526	7 790	476	7 325	35 173	VW Pickup	861	7 958
1 256	16 463	252	21 588	307 478	VW Variant	2 093	16 394
63	2 977	522	6 137	181 891	Rural	106	2 972
1 245	20 458	1 088	17 385	88 414	Belina	1 471	20 441
10 637	136 833	11 008	126 970	370 737	Brasília	11 993	136 424
2 003	24 042	2 163	20 404	46 617	Caravan	2 244	24 014
354	7 126	529	7 783	220 876	Utilitários	615	7 018
14	150	8	155	5 715	Toyota	13	149
110	1 258	80	865	3 681	Xavante	110	1 238
230	5 718	441	6 763	211 480	Ford CJ	492	5 631
38 484	504 664	34 070	524 203	4 103 759	Total	51 212	504 997
70 429	917 887	64 118	930 732	7 215 403	Automóveis	89 844	918 232
828	8 886	675	7 873	47 206*	Carrocerias de Ônibus		
203	2 340	182	2 220	12 402	Caio-Sul	—	—
65	685	50	610	3 331	Caio-Norte	—	—
125	1 155	103	967	6 911	Ciferal	—	—
95	1 106	74	897	5 651	Elizário/Marcopolo	—	—
51	474	20	326	2 208	Nimbus	—	—
140	1 288	90	1 062	7 391	Marcopolo	—	—
74	1 066	102	1 136	6 118	Caio-RJ/Metropolitana	—	—
46	441	29	363	1 902	Nielson	—	—
29	331	25	292	1 292	Incasel	—	—

* De 1969 a 1976

Todo Scania anda em boas mãos.



A Scania não fabrica veículos apenas para o transporte de cargas.

Ela pensa, antes de tudo, no homem que fica dentro da cabina, o operador Scania.

Esse homem a Scania conhece bem. O cuidado que ele dispensa ao seu caminhão, a seriedade de seu trabalho, o seu amor

pela profissão. Afinal, foi ele quem fez e continua fazendo o nome Scania pelo Brasil afora. O progresso anda nas rodas do seu caminhão. Em suas mãos.

Para esses homens a Scania tem orgulho de fabricar os melhores e mais potentes caminhões do Brasil.

SCANIA

FROTA DIESEL RENDE MAIS COM ULTRAMO SUPER.

As empresas de transporte preferem veículos a Diesel porque dão maior rentabilidade. Ultramo Super é recomendado pela Mercedes-Benz, líder na fabricação de motores Diesel no país.

Não importa o tamanho de sua frota, nem a tonelage de seus caminhões. Ultramo Super é o óleo para qualquer tipo de serviço. Porque assegura lubrificação perfeita, mantendo inalteráveis a pressão e a viscosidade e garantindo, por mais tempo, o nível do óleo.

Ao adquirir Ultramo Super, você não está apenas usando um óleo de alta classe. Também está defendendo seus caminhões e valorizando sua frota. Troque para Ultramo Super, o óleo machão.

ULTRAMO SUPER

O óleo machão da Atlantic



PRODUTOS NOTA 10

