

transporte

MODERNO

PUBLICAÇÃO MENSAL - Nº 336 - MARÇO 1992 - Cr\$ 7 000,00

COURIER
Novas empresas
chegam ao
mercado

MARÍTIMO
O futuro
do porto
de Santos

INFORMÁTICA
Transporte
descobre o EDI




Editora TM Ltda

CAIXA DE CÂMBIO
ZF traz automática
para o Brasil

FORD CARGO. PARA LEVAR TUDO A CAVALO.



Ford Cargo. Este é o cavalo mecânico que ganha rápido qualquer estrada. Forte, robusto, ágil e cercado de conforto por todos os lados, o Ford Cargo proporciona larga visibilidade a quem dirige. E vem com 5ª roda instalada de fábrica.

O Ford Cargo tem motores naturalmente aspirados, turboalimentados ou turbo pós-arrefecidos. Com PBT entre 12 e 35ton, o Ford Cargo é disponível de fábrica nas versões 4x2, 6x2 e 6x4 com garantia de 1 ano para

**700 Mil Caminhões Ford
Vendidos No Brasil.**

o motor, sem limite de quilometragem, e nas versões 6x4 e cavalo mecânico com garantia de 2 anos ou 200.000km para o motor. E o Ford Cargo conta ainda com uma ampla rede autorizada de 267 pontos de assistência técnica espalhados pelo país.

E mais o Plantão Ford 24 Horas, que atende você a qualquer hora e em qualquer lugar.

É o Ford Cargo levando tudo a cavalo.

FORD CARGO



A tecnologia da carga.

REDAÇÃO**Editor**

Neuto Gonçalves dos Reis

Redatora-Chefe

Valdir dos Santos

Redator Principal

Gilberto Penha de Araújo

Redatoras

Carmen Lígia Torres

Walter de Sousa

Celunista

José Luiz Vitú do Carmo

Colaborador Autônomo

Marco Piquini (Londres)

Fotógrafo

Paulo Igarashi

Chefe de Arte

Alexandre Henrique Batista

Assistente de Arte/Produção

Lucy Midori Tanaka

Jornalista Responsável

Neuto Gonçalves dos Reis (MTB 8 538)

Impressão e Acabamento

Cia. Lithographica Ypiranga

Rua Cadete, 209

Fone: (011) 825-3255 - São Paulo-SP

DEPARTAMENTO TÉCNICO**Gerente**

Economista Jorge Miguel dos Santos

Assistente

Eng.º Antônio Lauro V. Neto

DEPARTAMENTO COMERCIAL**Diretor**

Ryniti Igarashi

Gerente

Marcos Antonio B. Manhanelli

Representantes

Carlos A. B. Criscuolo, Roberto Lucchesi Jr.

Vito Cardaci Neto

Representantes**Paraná e Santa Catarina**

Spela Marketing e Representações

Gilberto A. Paulin

Rua Conselheiro Laurindo, 825 conjunto 704

CEP 80060 Fone (041) 222-1766

Curitiba-PR

Rio Grande de Sul

CasaGrande Representações

Ivano CasaGrande

Rua Gonçalves Ledo, 118

Fones: (051) 224-9749 / 224-5855

Telex 51917

90160 Porto Alegre-RS

DEPTO. ADMINISTRATIVO-FINANCEIRO**Gerente**

Mitugi Oi

DEPARTAMENTO DE CIRCULAÇÃO**Gerente**

Cláudio Alves de Oliveira

Distribuição

LUBRA Mala Direta, Informática e Distribuição Ltda.

Assinaturas

Anual (doze edições) Cr\$ 81 000,00

Pedidos com cheque ou vale postal

em favor da Editora TM Ltda.

Exemplar avulso Cr\$ 7 000,00. Em

estoque apenas as últimas edições.

Dispensada de emissão de documentação fiscal, conforme

R.E. Proc. ORT. 1 n.º 14 498/85 de 06/12/85.

Filiada ao IVC - Instituto Verificador de Circulação

Circulação: 17 000 exemplares

Registrado no 2.º Ofício de Registro de Títulos e

Documentos sob n.º 705 em 23/03/1963; última averbação

n.º 26 394 em 20/07/1988.

As opiniões dos artigos assinados e dos entrevistados não são

necessariamente as mesmas de Transporte Moderno.

Uma publicação de

 **Editora TM Ltda.**

Rua Vieira Fazenda, 72

CEP 04117 - Vila Mariana São Paulo SP

Fone: **575-1304**

(Linha seqüencial)

Fax **(011) 571-5869**Telex **(011) 35247**

C.G.C. 53 995 544/0001-05 Inscrição Estadual

n.º 111 168 673 117

Filiada à ANATEC e à ABEMD

Ano 29 - n.º 336 - Março de 1992
ISSN n.º 0103-1058 - Cr\$ 7 000,00

SUMÁRIO

PORTOS**12 Santos faz cem anos discutindo mudanças**
Privatização dos serviços pode ser a saída**INFORMÁTICA****16 Troca eletrônica de dados encurta prazos**
Computador integra cliente ao transportador**COURIER****20 Gigantes norte-americanas chegam ao Brasil**
Entrada da USP e da Federal Express agita o setor**CAIXAS DE
CÂMBIO****24 Enfim, a automática da ZF chega ao país**
Veja também como será a Geartronic da Volvo**Leia em TRANSPORTE MODERNO - PASSAGEIROS****MUNICIPALIZAÇÃO****31 São Paulo faz teste decisivo do sistema**
Prefeitura põe nas ruas mil ônibus particulares**EMBRAER****36 Venda da empresa já tem regras definidas**
Privatização será concluída em quatorze meses**FERROVIA****38 Brasília inicia metrô de olho no relógio**
Obra vai consumir US\$ 650 milhões em recursos**ENTREVISTA****40 "Lugar de carga pesada é nos caminhões"**
Presidente da Rodonal fala sobre encomendas**SEÇÕES**Cartas - **4** Neuto Escreve - **5** Atualidades - **6**
Atualidades Internacionais - **9** Rumos e Rumores -
23 Produtos - **28** Última Parada - **42**

Capa: Foto Paulo Igarashi

Motoristas homicidas

Quero expressar aqui minha total indignação contra alguns profissionais da famigerada Itapemirim. Estive passando alguns dias de folga em Minas Gerais, mais precisamente na cidade de Itaobim, via de acesso (BR 116) para todo o nordeste deste país, quando assisti a várias tentativas de homicídio por parte dos motoristas da Itapemirim. Digo tentativa de homicídio porque eles só não conseguiram seu intento por sorte dos pobres passageiros. Na localidade de São João Grande, ainda em Minas, no Km 131 da BR 116, presenciei um ônibus da Itapemirim fazendo uma ultrapassagem numa lombada, com as faixas na estrada proibindo tal absurdo, ao término da ultrapassagem. O mesmo ônibus não bateu de frente com outro veículo porque o mesmo era carro de passeio e o motorista deste jogou o veículo para o acostamento, pois se fosse uma carreta teríamos mais um acidente dos mais graves do ano que passou. Pensam que a coisa parou por aí? Enganam-se. Dois dias depois, e dois quilômetros à frente do posto de patrulhamento rodoviário da mesma cidade, presenciei a mais dois ônibus da Itapemirim apostando corrida. Como eu estava de carro, acionei o farol alto, pois eu vinha em sentido contrário. Imaginem qual foi a minha indignação pois, embora o espaço físico permitisse que se fizesse a tal ultrapassagem, como os dois só estavam interessados em disputar quem corria mais, tive de jogar o carro para o acostamento, pois, é claro, não queria fazer parte das estatísticas de acidentes rodoviários neste país. Fica aqui um apelo para que os responsáveis pela seleção daqueles que se dizem profissionais do volante sejam responsáveis por admitir tais assassinos em suas empresas. Se eu presenciei isto em três dias, o que poderia vir a presenciar no restante dos anos?

FÁBIO PEREIRA ANDRADE
Rio de Janeiro-RJ

Segue abaixo uma cópia da resposta enviada diretamente pela empresa ao leitor:

Tomamos conhecimento de sua carta, endereçada à redação da revista Transporte Moderno, que teve a gentileza de nos enviar uma cópia.

Lemos atentamente a sua carta e, imediatamente, acionamos as Gerências que têm ligação com os trechos citados, no intuito de identificarmos

os responsáveis por tão absurdos acontecimentos narrados em sua carta.

Gostaríamos de dizer-lhe que a empresa possui um sistema de admissão de profissionais altamente rigoroso e cuidadoso, com um acompanhamento constante dos inspetores, e que a todo ano é feita uma reciclagem, ocasião em que todos os motoristas passam por todos os exames, inclusive em teoria e em prática de direção defensiva.

Consideramos que sua carta é de grande importância para que possamos banir do nosso quadro profissionais que não praticam a prudência, colocando em risco a segurança do trânsito.

Agradecemos sua valiosa colaboração e, com certeza, voltaremos a nos comunicar com V.Sa., informando-lhe sobre as providências tomadas.

LUIZ FERNANDO SENA
Viação Itapemirim S.A.
Setor de Transporte de Passageiros — C.A.B.
Cachoeiro do Itapemirim-ES

Tem balanço mas não tem ônibus

Há, nas edições de **As Maiores do Transporte** dos anos de 1990 e 1991, dados que me deixaram surpreso e, por isso, gostaria de saber como foram coletados.

No que se refere a 1990, na tabela de "Transporte Urbano de Passageiros", na 27ª posição está a Viação Campos Eliseos S.A., e na 69ª a CCTC.

O grupo a que a Campos Eliseos pertence é realmente este ou trata-se só da razão social? Desde 1988, essa empresa não existe mais e sim a URCA (Urbanos de Campinas), que é um grupo de Belo Horizonte (MG). A antiga Campos Eliseos, nos últimos anos da administração anterior, só possuía verdadeiras charretes. Em 1988, a empresa faliu e a URCA entrou com uma frota sensivelmente melhor, onde, em sua maioria, os ônibus são Volvo e Scania, tornando-se a maior empresa de transporte urbano de Campinas.

A CCTC — que pertencía à Viação Cometa, retirou, em março de 1988, seus ônibus da cidade, dando lugar a empresas novas como a TUCA (Transportes Urbanos de Campinas), e a Viação Itacolomy, e cedendo à URCA uma pequena parte de suas linhas.

Quando ao anuário de 1991, na seção "Metropolitano de Passageiros", achei estranho o fato de a

CCTC, uma empresa que não opera mais na cidade, passar do 69º lugar para o 61º lugar, e o fato de, nos quadros de avaliação da página 90, ela figurar na segunda posição em rentabilidade sobre a receita líquida e na primeira posição entre as que têm maior liquidez.

Gostaria de entender o porquê, pois o grupo Viação Cometa não possui nenhuma operadora em transporte urbano em Campinas.

ANTONIO HENRIQUE F. ANUNZIATA
Campinas-SP

URCA — Urbano de Campinas é o nome-fantasia, e a Viação Campos Eliseos S.A. é a razão social da mesma empresa.

De fato, a CCTC deixou de possuir ônibus desde 1988. Continua, porém, operando no mercado financeiro e publicando balanços no Diário Oficial do Estado — daí a origem do engano cometido pelo anuário.

Leitor aprova crítica a congresso embarcado

Parabéns pela publicação, na edição de janeiro de 1992, das declarações do Sr. Walmor Weiss, ex-presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Carga do Paraná.

As declarações feitas pelo Sr. Weiss são a expressão da verdade; não há cabimento no fato de os transportadores, nesse momento tão dramático para nós, ficarem vendendo uma falsa imagem.

É muito gratificante saber que ainda existem pessoas com os 'pés no chão'. Parabéns, Sr. Weiss.

CARLOS MENSATTO BENITE
Vila Maria
São Paulo-SP

Transerp elogia reportagem

Acusamos o recebimento do exemplar de **TM** nº 334, edição de janeiro de 1992, pelo qual agradecemos e parabenizamos a equipe pela propriedade com que abordaram tema pertinente a esta empresa.

DANTE APPROBATO
Transerp — Empresa de Transporte Urbano de
Ribeirão Preto S.A.
Diretor Superintendente
Ribeirão Preto-SP



NEUTO

ESCREVE

Parceria, informação e EDI

Professor de Logística da Universidade de Miami, o colaborador de TM Walter Zinn tem reiterado em seus artigos que a única saída para o transporte rodoviário de carga, capaz de fazê-lo driblar a competição predatória, é a parceria.

Trata-se de um novo tipo de relacionamento, que permitirá substituir o tradicional leilão de fretes por uma colaboração mais duradoura. De mera provedora de frete barato, a transportadora transforma-se em braço indispensável do marketing e da logística do cliente. "A prestação de serviços logísticos é, talvez, a única forma viável de diferenciar uma empresa de transporte das concorrentes", ensina o professor. "Embora a oferta de serviços envolva custos adicionais, em geral o cliente está disposto a pagar um custo mais alto porque reconhece que esse serviço reduz o seu próprio custo logístico", completa.

É verdade que, como denuncia em TM de janeiro último o consultor de informática Paulo Westmann, no Brasil as poucas parcerias existentes são muito desiguais. Por

um lado, avançados parceiros nacionais e multinacionais tiram partido do excesso de oferta. Por outro, um bando de transportadoras retrógradas, com quase duas décadas de atraso no processo de informatização, estão longe de inspirar confiança no cliente.

De qualquer maneira, quem se dispõe a manter ou a conquistar parceiros por meio da qualidade dos serviços não pode se descuidar do prazo de processamento dos pedidos, nem da necessidade de manter o cliente bem informado sobre o andamento do transporte. "Uma das conseqüências mais diretas do desenvolvimento tecnológico, e que impulsionou o barateamento do custo da informação, é a possibilidade de fornecer ao cliente informações instantâneas sobre o status das entregas", pontifica Zinn. "Clientes necessitam (e, em muitos casos, exigem) saber a hora exata em que um pedido vai ser entregue, porque essa informação facilita o trabalho de preparação para recebimento", prossegue. "Isso é especialmente importante nos casos em que o cliente adota modernas técnicas de fabricação, como por exemplo o just-in-time", completa.

Informar ao cliente onde se encontra sua carga é igualmente fundamental para manter a confiança do parceiro. Segundo Zinn, as informações sobre o status da mercadoria dão ao destinatário maior prazo para reagir aos atrasos, às quebras ou a eventuais problemas na entrega de produtos. "Resultados de pesquisas mostram que o aviso antecipado sobre dificuldades de entrega influencia favoravelmente a opinião dos clientes sobre a transportadora, a ponto de tornar a impressão sobre a qualidade do serviço prestado melhor que a qualidade real", alerta. "Nesse sentido, a informação complementa e substitui o transporte", conclui.

Por sua vez, o tempo de processamento do pedido influi consideravelmente no prazo de entrega. E quanto mais curto for esse prazo menor será o estoque mantido pelo cliente. Mais que o manuseio da mercadoria e a transferência da carga, é o processamento burocrático que acaba atrasando o transporte. Quase sempre, o caminhão precisa retornar do cliente ao terminal levando a nota fiscal, e aguardar a emissão do conhecimento, que acaba exigindo a redigitação de dados.

Nesse contexto, a chegada ao país do EDI — Electronic Data Interchange (veja matéria nesta edição) representa um passo decisivo rumo a uma parceria menos desigual e a um transporte mais eficiente.

Firestone investe US\$ 100 milhões

Embora se queixe de baixa rentabilidade, provocada pela defasagem nos preços dos pneus, o presidente da Bridgestone Firestone, o cubano Guillermo Balseiro Pazos, anunciou que o grupo vai investir US\$ 100 milhões no país nos próximos três anos. Nos últimos quatro anos, os investimentos da empresa atingiram US\$ 110 milhões.

Cerca de US\$ 5 milhões estão sendo empregados na construção, em Santo André (SP), de um Centro Técnico de Excelência, que começa a funcionar em dezembro e que desenvolverá produtos exclusivos para o mercado sul-americano. Atualmente, o grupo conta com apenas três desses centros, um nos Estados Unidos, outro na Itália e o terceiro no Japão.

No entanto, a maior parte do investimento destina-se ao desen-



Foto: Divulgação

Pazos: marca não deixará de existir

volvimento de novas tecnologias, à atualização de produtos e à modernização da fábrica. "Seremos bastante agressivos nos mercados de pneus para caminhões e automóveis", declarou Pazos, sem se comprometer, no entanto, com os radiais sem câmara ou de baixo perfil para veículos comerciais.

Pazos também anunciou a introdução da marca Bridgestone no Brasil, especialmente nos pneus radiais para máquinas de terraplenagem e para aviões. Os modelos japoneses passarão a ser fabrica-

dos no Brasil a partir de 1993, a razão social da empresa "pode até mudar", mas a marca Firestone não deixará de existir.

Pazos planeja aumentar em 10%, neste ano, as vendas da empresa (7,3 milhões de unidades em 1991), que cresceram 9,5% em relação a 1990. Com isso, a empresa espera aumentar de 30% para 33% sua participação no mercado. Para tanto, deverá contribuir bastante a elevação de São Bernardo a sede da empresa para a América do Sul, e do próprio Pazos a vice-presidente latino-americano.

Atuando em mais de 150 países, o grupo japonês Bridgestone é um dos três maiores fabricantes mundiais de pneus. Suas vendas de pneus ultrapassaram US\$ 11 bilhões em 1991. Em 1989, o grupo adquiriu o controle acionário da Firestone norte-americana por US\$ 2,6 bilhões.

DESTAQUE

FORD PODERÁ IMPORTAR CABINA INGLESA DO CARGO



Foto: Paulo Ignatelli

Vinda do leito depende do mercado

Se o mercado exigir o produto, a Autolatina importará a cabina-leito inglesa para o caminhões Cargo. Quem confirma a notícia é o diretor de Operação da Divisão de Caminhões da Autolatina, Luc de Ferran.

Por sua vez, a nova linha F, que introduz em maio a cabina norte-americana, não terá o motor MWM série 10. Terá de se conformar, por enquanto, com o tradicional motor D-229, para não encarecer o produto.

Segundo Ferran, a montadora está atenta a algumas inovações introduzidas pelo Eurocargo (TM n.º 324), tais como o turbocooler nos caminhões leves e o freio a disco. "O turbocooler nos leves será a tendência do mercado nos próximos anos", prevê. "Esse motor não só passa no teste da poluição, dispensando catalisador, como também economiza até 10% de combustível", afirma.

Quanto ao freio a disco, ele será, pelo menos para caminhões pesados, uma inovação limitada à Europa, pois não suporta contaminantes. "Tanto que a Renault, pioneira na novidade, já está voltando atrás", afirma.

Questionado sobre a suspensão a ar, introduzida pela Ford, Ferran admitiu que "é um bom produto, mas tem mostrado tendência para quebrar o eixo".

Por sua vez, a introdução das lonas non-asbestos e da embreagem cerâmica foram inovações bem-sucedidas. As lonas já equipam todos os caminhões e a no-

va embreagem "acabou com as reclamações". O mesmo não se pode dizer das eficientes molas parabólicas, por enquanto limitadas ao eixo auxiliar.

Ferran vê mais futuro nas caixas automáticas (a mudança continua sendo feita pelo motorista, por comando eletrônico) do que nas automatizadas. "A automatizada seria ideal, por exemplo, para ônibus com motor traseiro", imagina.

O retarder, por sua vez, tem de vencer os obstáculos do preço e do peso. A Telma voltou a pesquisar o mercado brasileiro, que tem poucas regiões apropriadas para o produto. "Aqui, um 'Jacob', dispositivo para abrir e fechar cilindros alternadamente, seria uma solução mais barata", diz Ferran.

Quanto aos ônibus da Autolatina, previstos para 1993, terão versões a gás. "Essa é uma tecnologia na qual acredito, principalmente se ela incorporar o controle eletrônico do motor", diz Ferran.

Mercedes exporta mais para manter resultados

Sem nenhum grande contrato, mas vários de pequeno porte, a Mercedes-Benz anunciou, em fevereiro, que pretende exportar, neste ano, dez mil veículos, contra 9 300 em 1991, "para manter seus resultados e contribuir para a economia do país". No ano passado, a empresa obteve US\$ 400 milhões, quantia muito maior do que aquela que é obrigada a exportar pelo contrato que mantém com o Befiex, de US\$ 800 milhões em cinco anos, de 1991 a 1995. Para este ano, pretende exportar US\$ 500 milhões.

Depois de perder para a filial mexicana as exportações para os Estados Unidos, a Mercedes-Benz do Brasil encontrou no México o seu melhor mercado: exportou, no ano passado, 9 mil motores, 7 mil cabinas HPN e 350 ônibus. E promete enviar também ônibus a gás, tão logo o governo local opte por esse combustível. Para os EUA, a empresa forneceu 350 motores OM-366 à associada da Mercedes alemã, Freghtliner, no ano passado, número que deve chegar a quinhentos neste ano. A exportação de ônibus urbanos em parceria com a Stewart-Stevenson, anunciada há dois anos, ainda não se concretizou. Para este ano, promete enviar as primeiras cinquenta unidades.

Outro mercado crescente é o da Argentina, para onde pretende enviar quatrocentos veículos e componentes no valor de US\$ 50 milhões, e de lá trazer o equivalente em caixas de câmbio para caminhões médios, semipesados e ônibus. Para isso, transferiu as instalações da fábrica de caixas de câmbio que mantinha em São Bernardo.

Berndt Gottschalk, presidente da empresa, destacou a conquista de outros mercados, antes abastecidos pela matriz alemã, tais como a Arábia Saudita, para onde envia os pesados LS-1941, e a



Foto: Divulgação

Caminhão com tração total para a África do Sul: chassi brasileiro, cabina alemã

África do Sul, para onde desenvolveu um caminhão fora-de-estrada com tração 4x4.

A Mercedes também anunciou que, nos últimos trinta anos, exportou para cinquenta países US\$ 3 bilhões referentes a 136 mil veículos, sendo 92 mil caminhões e 44 mil ônibus. Desse volume, uma considerável parcela foi desmontada.

Carreiras do Verolme voltam a produzir

Alguns meses depois de incorporado pela Sequip, que também controla a Emaq, o estaleiro Verolme voltou à produção. Lançou, no ano passado, duas corvetas para a Marinha, e entregou o primeiro de uma série de cinco navios de 32 mil tpb para o transporte de produtos claros para a Petrobrás. Paulo Marinho, diretor de Relações com o mercado, afirma que a Sequip integrou a administração da Emaq e da Verolme, e enxugou e unificou setores. Desse modo, segundo Marinho, a empresa está em condições de participar da concorrência da Petrobrás para a construção de uma plataforma semi-submersível no campo de Merlin, no litoral do Rio.

Cinco arremata ações da Bacia do Prata

A Cinco — Companhia Interamericana de Navegação e Comércio arrematou, em 14 de janeiro, por US\$ 12,6 milhões (Cr\$ 14,7 bilhões), 90% das ações do SNBP — Serviço de Navegação da Bacia do Prata. Esse preço ficou 54% acima do valor mínimo fixado

pelo governo. Os 10% restantes serão vendidos aos 186 funcionários da ex-estatal, sob condições consideradas bastante favoráveis.

Luiz Carlos da Silva Alexandre, presidente do SNBP, declarou que os novos donos da empresa terão de investir, em equipamentos, US\$ 10 milhões nos próximos anos, para torná-la competitiva. O SNBP possui 52 embarcações, totalizando 46,9 mil tpb, ao passo que os concorrentes argentinos detêm 390 mil tpb.

Cibié tem soluções para falhas em alternador

A obrigatoriedade de faróis acesos dia e noite nos ônibus urbanos, imposta pela Prefeitura de São Paulo e pelo futuro Código Nacional de Trânsito, tem total apoio da Cibié. "No entanto, se o farol não tem boa qualidade, o efeito é contrário", diz Francesco Trigari, presidente da empresa. "Se a luz ofusca os olhos do pedestre, aumenta o risco de acidente."

O uso prolongado do farol aceso tem provocado sobrecarga nos alternadores e a Cibié explica o porquê: "A lâmpada de bi-iodo tem 400 horas de vida útil e cada uma consome 65 watts, ou 130 watts em dois faróis, o que exige do alternador corrente de onze ampères; daí, a sobrecarga."

Segundo Trigari, o Departamento de Desenvolvimento da empresa está testando, na França, uma lâmpada de gás xenônio, que usa apenas 30 watts. Antes que esse produto seja viável, a Cibié oferece um potenciômetro para reduzir a intensidade da luz das lâmpadas e, assim, diminuir o consumo de energia. O potenciômetro já é usado na Suécia.



Foto: Arquivo TM

São Paulo e Minas vão duplicar Fernão Dias

Os governos de Minas Gerais e de São Paulo selaram o projeto de duplicação dos 543 km da rodovia Fernão Dias (BR-381), no trecho que liga os dois Estados, com a assinatura, pelos governadores Luiz Antônio Fleury Filho e Hélio Garcia, de um convênio de cooperação técnica. As obras deverão ser iniciadas em novembro deste ano, após o cumprimento de um minucioso cronograma, que prevê desde estudos sobre viabilidade técnica e econômica até assinatura de contrato para liberação de financiamento.

O investimento total na obra será de US\$ 765 milhões, cotizados entre o BID — Banco Interamericano de Investimento (50%) e os governos federal e dos dois Estados.

Congresso será barato, diz a NTC

O presidente da NTC — Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Carga, Domingos Gonçalves Fonseca, nega as acusações do empresário Valmor Weiss de que tenha escolhido o navio Eugênio C para sediar o próximo congresso do setor como forma de marcar a sua passagem pela entidade (veja TM 334, janeiro de 1992). “A decisão foi tomada por líderes e por empresários do setor, após inúmeras reuniões formais e informais”, afirma em longa carta a TM. “Em nenhuma delas, ninguém se levantou contra a pro-

Fonseca: quem critica é mal informado

posta”, prossegue. “Ao presidente da NTC cabe, portanto, cumprir a decisão, que é coletiva e não pessoal”, arremata.

Fonseca concorda com Weiss quando diz que é preciso considerar o momento econômico. Mas alega que foi exatamente isso o que fez a NTC ao optar pelo congresso embarcado. “Concluímos que esta seria a opção mais econômica, não só para a entidade como também para os participantes”, afirma. Oito dias num bom hotel não sairiam por menos de US\$ 1 600,00, estima. “No Eugênio Costa, cada congressista vai pagar, em média, US\$ 1 500,00”, informa. Na sua opinião, “a redução de despesas permitirá maior número de participantes”, garantindo assim o sucesso do evento.

Para Fonseca, as críticas “já eram esperadas, e partem de quem não está informado sobre os detalhes do congresso”. O presidente da NTC classifica de ‘inconsistentes’ as críticas de Weiss, e acusa o empresário paranaense de ‘omissão por ausência’, por não ter participado dos encontros onde foi discutido o fretamento do navio.

Acionista doa ações da Codesp à Prefeitura

A semana que comemorou, em fevereiro, o centenário do por-

to de Santos teve lances inesperados. O acionista minoritário Rubens Forte doou 150 ações ordinárias e cinquenta preferenciais da Codesp à Prefeitura de Santos, e igual quantidade ao assessor da prefeita Telma de Souza, José Rodrigues. A doação estava sujeita à aprovação do Conselho Administrativo e os efeitos do gesto de Forte constituíram uma incógnita. Forte garante que a Prefeitura já fez parte da administração do porto, e que agora poderá fiscalizar as contas da estatal e votar em assembleias. Há quem diga que nada vai mudar, pois o governo federal detém 99,9% das ações. Funcionário há 37 anos da estatal, Rubens Forte ganhou as ações de um ex-presidente da empresa.

Concessionárias Volvo instalam novas filiais

Apesar da queda no volume de vendas de caminhões, acusada pelas montadoras, de 100 mil para 42 mil nos últimos onze anos, e das perspectivas pouco otimistas para este ano, alguns grupos continuam investindo no segmento comercial. A concessionária Volvo Riversa, Ribeiro Veículos S.A., de Maringá (PR), promete inaugurar, no final do primeiro trimestre, sua filial de Londrina, com quase 5 mil m² de área construída e investimentos de US\$ 600 mil. Além disso, pretende, até o final do ano, iniciar as obras da futura filial de Campo Mourão, também no Paraná.

PISCA

■ A empresa Aduaneiras, de São Paulo, está oferecendo cinco cursos na área de Transportes: aéreo internacional, marítimo e marítimo internacional, rodoviário internacional e transportes no comércio exterior. Em São Paulo, informações adicionais poderão ser obtidas pelo fone (011)259-0233, pelo fax (011)255-9190 ou pelo telex 1130256.

■ A Mahle, tradicional fornecedora de pistões para as fábricas de motores Diesel, entra no mercado de reposição, oferecendo kits para os motores Mercedes-Bens OM 352 aspirado e turbinado, e para o MWM D 229.

■ O IMAM acaba de divulgar catálogo contendo sua programação de

95 cursos rápidos para 1992. Dentre eles, cinco nas áreas de Logística e de Distribuição Física, oito sobre Movimentação e Armazenagem de Materiais e outros dois abordando Embalagens de Distribuição, Transporte e Exportação. Os pedidos podem ser feitos pelo telefone (011)277-9188 ou pelo fax (011)277-9144.

“Pena não estarmos no Brasil”, diz a Iveco

“O Brasil é o maior mercado da América do Sul, e é uma pena que nossa companhia não esteja presente no país.” A declaração é de Giancarlo Boschetti, diretor-geral da Iveco, a fabricante de caminhões do Grupo Fiat. Para ele, porém, a decisão da Fiat Caminhões em sair do Brasil, em 1986, foi acertada, na época. “Era uma operação deficitária, com produtos não adequados ao mercado”, disse o executivo, em entrevista exclusiva à **TM** durante o último Salão de Caminhões de Amsterdã.

A Iveco continua a acompanhar a evolução das vendas de caminhões e de ônibus no Brasil, mas, segundo Boschetti, “no momento não existe a possibilidade de voltarmos ao país. Os produtos locais são fortes e o mercado é muito disputado”. O diretor da Iveco disse que, em termos de expansão, a empresa investe hoje em regiões de altas taxas de crescimento econômico.

No entanto, caso o mercado da América do Sul volte a se expandir em ritmo acelerado, como aconteceu na década de 70, a Iveco vai entrar com peso no continente. “Neste caso, voltaríamos com um grande investimento em manufatura no Brasil”, revelou Boschetti.

A Iveco continua operando na América do Sul. A empresa possui linhas de montagem de caminhões e de ônibus na Argentina e na Venezuela. Mas a produção é pequena: apenas 910 unidades em 1990, segundo dados do *The Economist Intelligence Unit*, de Londres. A empresa responde por 12% do mercado de veículos comerciais na Argentina e por 8% na Venezuela.

Segundo Giancarlo Boschetti, há novidades para a América do Sul. Na Argentina, a Iveco está preparando uma nova linha de caminhões médios (de 19 t a 26 t) a ser lançada provavelmente



Foto. Divulgação

Desenvolvendo 260 cv/Din, o novo Iveco 190.26T será fabricado na Argentina

em 1992, e que se baseia no modelo 190 europeu. Um novo motor será importado da Europa. Na Venezuela, haverá uma racionalização das atividades da Fiat e da Pegaso locais, ambas de propriedade da Iveco.

Velocidade controlada para comerciais europeus

A partir de janeiro de 1994, os novos caminhões e novos ônibus vendidos dentro da Comunidade Econômica Européia estarão equipados com limitadores de velocidade que atuam no sistema de injeção de combustível. Caminhões com peso acima de 12 t terão limite de 90 km/h, e de mais de 10 t, de 100 km/h. Veículos vendidos antes de 1994 e usados em transporte internacional deverão rodar com limitadores a partir de janeiro de 1995; para os vendidos antes de 1994, usados apenas em transporte nacional, o prazo para a instalação é janeiro de 1996.

Ferrovias alemãs próximas da total reestruturação

Se a ferrovia alemã (Bundesbahn) não for reestruturada, o sistema engolirá cerca de US\$ 250 bilhões em subsídios até o ano 2000. A previsão é da comissão governamental criada para analisar os problemas da união das ferrovias das antigas Alemanhas Ocidental e Oriental, hoje um único país. Heinz Durr, apontado co-

mo chefe da Bundesbahn, está usando a advertência para empurrar seu programa de reformas, que inclui várias medidas polêmicas e politicamente sensíveis.

Durr pretende, por exemplo, criar uma direção administrativo-operacional independente do governo, e eliminar o atual conselho consultivo, que, em sua maioria, é apontado por políticos. Metade dos 400 mil funcionários das ferrovias das ex-Alemanhas precisaria ser demitida ao longo da década. Racionalização significaria a eliminação de serviços regionais pesadamente subsidiados. Como o programa de reestruturação depende da aprovação do Congresso, dificuldades são previsíveis. Mas o governo alemão está procurando economizar o que pode, uma vez que os custos da união das duas Alemanhas são altíssimos. A reforma da Bundesbahn, segundo analistas, é inadiável.



Foto. Divulgação

Bundesbahn muda para reduzir subsídio

Volvo roda mais. E garante mais.



2 anos ou até 200 mil km.

Quem tem um Volvo tem uma garantia a mais.

É que além da garantia original de fábrica de um ano, sem limite de quilometragem, a Volvo está dando para toda sua linha de caminhões, uma garantia adicional para componentes do motor, caixa de mudanças e eixo traseiro.





Esta garantia é válida para caminhões entregues a partir de 01/11/90

Esta garantia adicional é válida por um ano, a partir do término da garantia original de fábrica, ou por uma quilometragem total de 200 mil km. Volvo. Só mesmo quem roda mais pode oferecer uma garantia que vale mais.

VOLVO

VOLVO DO BRASIL VEÍCULOS LTDA.
 AV. JUSCELINO KUBITSCHKE DE OLIVEIRA, 2600 - CIC - TEL.: (041) 271-8111 - CURITIBA - PARANÁ - BRASIL

Desafio: mudar ou morrer

O maior porto brasileiro
entra no segundo
século de vida sob o signo
da privatização

■ O porto de Santos comemorou cem anos sob a possibilidade, cada vez mais iminente, de ver privatizados os seus serviços. O governo garante que a desregulamentação dos portos, incluída no Projeto de Lei 8/91, concretizar-se-á neste semestre. Os trabalhadores, alvos principais das mudanças pretendidas, ameaçam com greves. Por sua vez, os usuários, um pouco descrentes quanto à privatização, pois este é um ano político, insistem num ponto: é preciso que os portos mudem, para que a economia do país sobreviva. Se eles não mudarem, começarão a perder cargas de exportadores brasileiros até mesmo para portos de países vizinhos.

O secretário nacional dos transportes, José Henrique D'Amorim, cita em especial o porto de Valparaíso, no Chile, como interessado em desviar cargas do Rio e de Santos. Por tudo isso, no aniversário do porto santista, em fevereiro, o aniversariante não recebeu nem muitos elogios nem muitos aplausos. Os debates e os bastidores mostraram as críticas de sempre: Santos é o maior e mais bem aparelhado porto da América Latina, mas também é o mais caro do mundo. Para os usuários, a solução é privatizar, e romper monopólios e privilégios, especialmente dos trabalhadores avulsos.

Os empresários reconhecem que o quadro negativo começou a mudar nas últimas administrações da Codesp — Companhia Docas do Estado de São Paulo. Mas também lembram que ainda há muito o que fazer para que Santos alcance a produtividade de outros portos. O presidente da Codesp, José da Costa Teixeira, aumentou a participação da iniciativa privada nas atividades portuárias. Empresários passaram a investir nos Corredores de Exportação, e a se utilizar deles, em troca de tarifas mais baixas. Esses contratos operacionais resultaram no retorno de parte das cargas que haviam sido desviadas para outros portos.

A importação de trigo, que, em 1988, foi de 140 688 t, subiu para 1 404 164 t em 1991. A exportação de soja em grãos, que era de 53 640 t em 1988, e que havia caído para apenas 6 624 t em 1989, saltou para 507 058 toneladas em 1991, com previsão de chegar a dois milhões de toneladas neste ano. Apesar da recessão e das greves, numerosas e prolongadas, o porto movimentou, em 1991, 29,1 milhões de toneladas, 1,2 milhão a mais que em 1990.

Construindo móveis — O enxugamento dos quadros resultou em aumento da tonelada média mensal



Aos cem anos, o porto de Santos...

por empregado. No início do governo Collor, em março de 1990, a produtividade era de 112 toneladas/homem/mês. Em dezembro de 1991, chegou a 211. O número de funcionários, que em dezembro de 1990 era de 9 826, chegou, no começo deste ano, a 7 812, número inferior ao limite de 7 826 estabelecido pelo Comitê de Controle das Estatais. Mas a folha de pagamento ainda absorve 80% da receita.

Teixeira prevê que alcançará, em 1992, uma produtividade de três mil toneladas/homem, se conseguir reduzir ainda mais a folha de pagamento. Ele garante que em nenhum outro porto do mundo os portuários executam tarefas que nada têm a ver com o serviço portuário, como ocorre em Santos, onde os doqueiros cuidam da manutenção de 200 quilômetros de ferrovias, e onde até há pouco tempo construíam móveis. A Codesp também faz a dragagem



...perde cargas de exportação porque suas tarifas tornaram-se muito altas

do canal e mantém uma usina hidrelétrica própria.

O empenho da Codesp esbarra, muitas vezes, nas tarifas mais baixas dos outros portos brasileiros, que não possuem as obrigações trabalhistas de Santos. Teixeira argumenta ainda que Santos, praticamente, financia ampliações e melhoramentos nos outros portos por intermédio do ATP — Adicional da Tarifa Portuária. Esse adicional é de 50% sobre as taxas que incidem nas importações e nas exportações. Santos arrecada 40% de todo o ATP gerado no país, e só uma pequena parte desse valor tem retornado à cidade. Essa distorção poderá ter fim se for aprovada a emenda do deputado federal Gastone Righi (PTB) ao Projeto de Lei 8/91, determinando que 70% do ATP deverá voltar ao seu porto de origem. “Com nosso ATP, construíram Paranaguá, Sepetiba e o Tecon — Terminal de

Contêineres do Rio de Janeiro. Só quero ver como os outros portos vão se arranjar sem o ATP de Santos”, diz o presidente da Codesp.

O administrador do Porto de Paranaguá, Mário Lobo, acha normal o fato de Santos ser mais caro, “pois também é o mais bem aparelhado”. No que se refere ao embarque de grãos, diz, “é claro que o porto paranaense é mais produtivo, pois é especializado nesse tipo de mercadoria”. Aparentemente, Lobo não está preocupado com uma possível perda do ATP santista. Aliás, brindava o aniversário do porto rival quando foi procurado pelo exportador de maçãs Eduardo Deres, da Localfrio S.A. Armazéns. Ali mesmo, na casa do anfitrião, firmou-se um compromisso: Deres passará a exportar maçãs por Paranaguá e por Itajaí, pois o embarque por Santos, a 69 centavos de dólar por caixa, custa o dobro.

Bastam dois, mas o sindicato convoca doze

Os ternos ainda são os
mesmos de 1934,
quando nem havia ainda a
containerização

■ A desregulamentação dos portos, que o governo pretende implantar por intermédio do Projeto de Lei 8/91, acaba com o monopólio da mão-de-obra dos avulsos. São os estivadores, os conferentes, os vigias e os consertadores, sem vínculos empregatícios, que trabalham a bordo dos navios e são pagos pelas agências marítimas, representantes dos armadores. O PL 8 permite investimentos e arrendamentos pela iniciativa privada, descomplica a burocracia e prevê a utilização de portos privados para embarque de terceiros. Ao governo caberia as obras de infra-estrutura.

O ministro da Infra-estrutura, João Santana, observa que as instalações dos portos, patrimônio da União, não são privatizáveis. O PL 8 recebeu mais de trezentas emendas e, pelo menos, seis substitutivos. Foi rejeitado em dezembro último, sob pressão dos sindicatos. Um esboço de acordo leva alguns especialistas a suporem que, neste ano, poderão ser aprovados os itens menos polêmicos, isto é, os que não envolvem antigos direitos e privilégios dos trabalhadores.

O economista José Rodrigues, assessor para assuntos portuários da prefeita Telma de Souza (PT), acredita que o substitutivo dos relatores Aloísio Santos (PMDB/ES), Luiz Roberto Ponte (PMDB/RS) e Marcelo Barbieri (PMDB/SP) tem mais chances de ser aprovado. Nele, está prevista a administração tripartite, isto é, a gestão será compartilhada pelos governos federal, esta-

Foto: Sérgio Serffort

dual e municipal, e por empresários e sindicatos. Trata-se de uma sugestão da prefeitura de Santos e dos sindicatos portuários, mas que foi, entretanto, rejeitada pelo governo e por alguns empresários.

A mudança nas relações capital-trabalho é o ponto crucial para o entendimento. Os usuários, quando se queixam das altas tarifas e da falta de produtividade dos portos, lembram que a fixação de avulsos por ternos (equipes) é a mesma de 1934, quando as operações não eram automatizadas e não havia tanta containerização. "Pagamos pelo trabalho e não temos direito de escolher o trabalhador, nem de fixar o seu número", queixa-se o presidente do Sindicato das Agências de Navegação Marítima de Santos, Elmar Braun.

Felício Agostino da Purificação e Souza, presidente da Associação Brasileira das Empresas Transportadoras de Contêineres e Terminais Retroportuários, dá um exemplo: numa faina de carga geral, são convocados doze trabalhadores, quando dois bastariam para dar conta do serviço. O terno é mesmo do tempo em que as sacas eram, uma a uma, carregadas nas costas, e em que não havia empilhadeiras.

O substitutivo tira dos sindicatos a característica de órgãos fornecedores e pagadores de mão-de-obra. Esse trabalho seria feito por uma nova entidade, a ser formada por trabalhadores e por empresários, como no porto de Barcelona, de propriedade municipal. Os trabalhadores continuariam sem vínculo empregatício, atuariam sob rodízio, como o fazem hoje, mas todos teriam de prestar concurso público. Aos poderosos sindicatos dos avulsos, restaria o direito normal de agir nos acordos coletivos.

Benedito Furtado, presidente do Sindicato dos Empregados da Administração Portuária, rejeita o descarte puro e simples da mão-de-obra em função dos avanços tecnológicos. Sustenta que são mitos as histórias sobre altos salários de doqueiros (com vínculo) e de avulsos. "Pelo contrário", esclarece, "basta olhar para nossos contra-cheques e olhar para uma parede de estivadores pa-

ra concluir: os homens que trabalham no porto ganham mal".

Empresários como Braun e o vice-presidente da Associação Comercial do Rio de Janeiro, Juan Lerena, admitem que os trabalhadores não ganham muito, e não são os únicos vilões da história. As maiores queixas dos usuários referem-se aos avulsos. Braun concorda com os sindicatos num ponto: a redução de pessoal não pode ser feita de um dia para o outro sem passar por reciclagens, aproveitamento dos trabalhadores produtivos e estímulos às apostadorias.

Tilbury, o exemplo a ser seguido

Estivadores do porto inglês deixaram de ser avulsos e ganharam atraentes contratos de trabalho

■ O porto inglês de Tilbury costuma ser citado como um bom modelo para os portos brasileiros, especialmente para o de Santos. Ele enfrentava os mesmos problemas: monopólio dos avulsos, produtividade baixa, excesso de mão-de-obra. "Em 1989, surgiu um divisor de águas para a indústria portuária do Reino Unido, e as coisas começaram a mudar", afirma o diretor do porto de Tilbury, Terry Hills. Ele conta que centenas de empresas que dependiam do porto e de empresas que pagavam os avulsos, mesmo que eles não trabalhassem, estavam falindo, "como por efeito dominó". O número dessas empresas caiu de quinhentos para 250 em 1967.

O fornecimento da estiva era parecido com o do Brasil. A diferença estava no fato de que, em vez

dos sindicatos, havia o Plano Nacional de Manuseadores de Carga Marítima. Em 1972, houve uma greve nacional, em consequência da falta de trabalho. Foram estimulados os afastamentos voluntários. Os manuseadores do Reino Unido, que eram 37 mil em 1972, foram reduzidos para 12 500 em 1984. Nem mesmo essa redução resolveu o problema dos excedentes diante da revolução trazida pela mecanização, pelas cargas unitárias, pelo contêineres e pelos navios ro-ro (com rampas de acesso).

"A Administração do Porto de Londres, que operava todos os sistemas portuários da capital inglesa, inclusive o de Tilbury, viu-se obrigada a aceitar mais de sete mil trabalhadores de outras empresas, dos quais ela não precisava. Em julho de 1989, foi abolida o Plano Nacional de Manuseadores de Carga Marítima. Irrompeu uma greve nacional, que durou de duas a três semanas. A greve desmoronou porque os trabalhadores do portos de Felixstowe e Dover, que não faziam parte do Plano, recusaram-se a apoiá-la. Em outros portos, as companhias começaram a fechar acordos trabalhistas", conta Terry Hills.

Para ele, houve em Tilbury a reestruturação mais radical e eficaz de todos os portos do Reino Unido. A mão-de-obra naquele porto foi reduzida de 1 753 trabalhadores para os atuais 915, que manusearam 6,8 milhões de toneladas, movimentação maior que a dos anos anteriores. Cada trabalhador fez contrato individual de trabalho com uma das seis empresas subsidiárias do Porto de Tilbury.

Os sindicatos foram abolidos e, segundo Hills, nunca mais houve greves ou dissídios em Tilbury. "Os operadores de carga desfrutaram de contratos permanentes de trabalho, com salário bem garantido e muito competitivo, pois reconhecemos que precisamos de empregados altamente qualificados, entusiasmados e dedicados, virtudes que não estão presentes em operários que trabalham em regime avulso."

**Elaine Saboya,
de Santos**