

visite a
FENATRAN
FEDERAÇÃO NACIONAL DE TRANSPORTADORA
DE 7 A 12 DE ABRIL DE 1995 - 1000 CENTER NORTE SP

transporte

MODERNO

PUBLICAÇÃO MENSAL - Nº 368 - MAI-JUN/1995 - R\$ 5,00



**O Sprinter da
estrela que
chega em 1997**



**O inédito
articulado
Busscar**

INTERNACIONAL
**Por que o setor
rodoviário
cresce na Europa**

TERMINAIS
**Transportadoras
retomam
planos e obras**

RECURSOS HUMANOS
**Ródano treina
motoristas e
reduz acidentes**

PNEUS
**Racionalidade e
ecologia impõem
mais durabilidade**



Caminhões e ônibus sustentam leasing

*Entre num
último tipo com
o Leasing Bamerindus.*

LEASING



COM O LEASING BAMERINDUS, VOCÊ PRODUZ NA VELOCIDADE DO MERCADO. SEM SE DESCAPITALIZAR, VOCÊ ADQUIRE TODOS OS TIPOS DE BENS: CAMINHÕES, COMPUTADORES, MÁQUINAS, ETC. O LEASING BAMERINDUS OFERECE PRAZOS DE 24 E 36 MESES, AS DESPESAS SÃO DEDUTÍVEIS DO IMPOSTO DE RENDA E A COBERTURA É DE 100% DO VALOR DO BEM. LEASING BAMERINDUS. CONTE COM A GENTE PARA PRODUZIR MAIS E MELHOR.

L E A S I N G



Conte com a gente.

DIRETORES

Oclair Locanto
Marcelo Fontana

REDAÇÃO

Editor-chefe: Ariverson Feltrin

Redatora-chefe: Valdir dos Santos

Editor-executivo: Eduardo C. Ribeiro

Redatores: Gilberto Penha de Araújo, Camen Lúcia Torres

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

Fotografia: Paulo Igarashi, Marcelo Spatafora

Colaboradores: Edson Álvares da Costa (reportagem)

Jornalista Responsável: Ariverson Feltrin (Mtb 8.713)

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Representantes

São Paulo: Paulo Igarashi, Carlos A. B. Criscuolo,
Vito Cardaci Neto

Rio de Janeiro

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

Paraná e Santa Catarina

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

Rio Grande do Sul

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

DEPTO. ADMINISTRATIVO-FINANCEIRO

Gerente: Mitugi Oi

DEPARTAMENTO DE CIRCULAÇÃO

Gerente: Cláudio Alves de Oliveira

Fotolitos

Grafcolor

Distribuição

LOBRA - Mala Direta, Informática e Distribuição Ltda.

Assinaturas

Anual (dez edições): R\$ 50,00. Pedidos com cheque ou vale postal a favor da Editora TM Ltda. Exemplar avulso: R\$ 5,00. Em estoque apenas as últimas edições. Dispensada de emissão de documentação fiscal, conforme R.E.Proc.DRT.1 nº 14 498/85 de 06/12/85.

Circulação

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



Editora TM Ltda.

Av. Marquês de São Vicente, 10, Barra Funda, CEP 01139-000, São Paulo, SP
Tel.: (011) 826-6760
Fax: (011) 825-6869 e 826-6120
CGC - 53.995.544/0001-05
Inscrição Estadual nº 111.168.673.117



Filiada à ANATEC e à ABEMD
Circula em Julho de 1995

SUMÁRIO

CAMINHÕES PUXAM O LEASING

Com as restrições de crédito aos automóveis, os caminhões e os ônibus tornam-se o nicho preferido e procurado pelos bancos e financeiras

12

EUROPA DOMINADA PELO CAMINHÃO

O transporte rodoviário é líder absoluto na movimentação das cargas européias, embalado pela logística e pelas boas estradas

16

A RACIONALIDADE CHEGA AOS PNEUS

A tendência mundial é de conservação dos pneus, seja para reduzir custos ou preservar a ecologia. Efeitos dessa onda chegam ao Brasil

18

A RETOMADA DOS TERMINAIS

A estabilização da economia trouxe uma retomada de planos e obras de infra-estrutura nas transportadoras

20

LUTA PELA SUCESSÃO NA NTC

Carlos Roberto Mira lança candidatura e abre polêmica

15

AEROPORTOS EM OBRAS

Avessa à privatização dos aeroportos, a Infraero faz pesados investimentos

22

FERNÃO DIAS

Previsto o reinício de obras após nova concorrência

23

FERROVIA DO FRANGO

Em estudo, a revitalização de trecho ferroviário para transporte de aves

24

SPAL RENOVA FROTA

Engarrafadora de Coca-Cola compra veículos mais eficientes

25

A QUALIDADE ACENDE SEMINÁRIO

Seminário TM apresenta cases de qualidade e produtividade no transporte

28

LIÇÕES DA SAFRA

A Cargill alerta para os perigos gerados pelo descaso no transporte agrícola

30

TREINAMENTO REDUZ ACIDENTES

A transportadora Ródano acaba com acidentes após curso de direção

31

ÔNIBUS

BUSSCAR INVESTE EM ARTICULADO

A Nielson mostra protótipo do urbano articulado de seis portas

33

CONGRESSO ESTIMULA PARCERIA

Debates realçam parceria entre setores privado e público no transporte

33

LOW DRIVER COMEÇA A OPERAR

Sofisticação e conforto do novo modelo atraem as empresas de turismo

34

FROTA LEVE

NOVA FAMÍLIA DE UTILITÁRIOS

Conheça a van Sprinter que será fabricada na Mercedes da Argentina em 1997

43

HYUNDAI BUSCA ESPAÇO

Van da coreana Hyundai disputa mercado com a bem sucedida Besta

44

SEÇÕES

Editorial	5
Atualidades	6
Indicadores & Mercado	36
Produtos	45
Memória	48
Pérolas	50

Capa: Eduardo de Gragnani Jr.

NOVO ENDEREÇO

EXPRESSO MIRA MOSTRA ALTA TECNOLOGIA NA FEIRA



VICK

ESTAMOS PLUGADOS
NOS COMANDOS DA INFORMÁTICA.
O SOFTWARE TOMA CONTA E O MUNDO FALA A
LÍNGUA UNIVERSAL DO BIT. PROMOVEDO ESTA EVOLUÇÃO O **EXPRESSO MIRA** REALIZA, EM
AGOSTO, A *1ª SEMANA DE TECNOLOGIA EM TRANSPORTES* NA FENATRAN.
VOCÊ VAI CONHECER AS MAIS RECENTES CONQUISTAS NESSE CAMPO, ALÉM DA ALTA QUALIDADE
EM SERVIÇOS QUE O **EXPRESSO MIRA** TEM A OFERECER.

PROGRAMAÇÃO

Dia 07: Código de Barras e Radiofrequência . *Dia 08:* Roteirização e Rastreamento . *Dia 09:* Multimedia e Processamento de Voz .
Dia 10: Radiofonia e Telecomunicações . *Dia 11:* Internet.
Informações: Fone (011) 229.0455 Fax (011) 229.0744



transporte de qualidade

EXPRESSO MIRA LTDA
Rua Araguaia, 460 - Canindé
03034-000 - São Paulo - SP

Mamatas em desuso

Desta vez o governo federal parece de fato empenhado em solucionar o gravíssimo problema de abandono de suas estradas. O eixo da mudança começa com o novo Plano Nacional de Viação, já concluído, que substitui o anterior, concebido em 1973, na época do então ministro dos Transportes, Mário Andreazza.

Na versão atualizada do Plano Nacional de Viação, a União, hoje dona de 55 mil km de estradas, propõe-se a ficar com 35 mil km e transferir os outros 20 mil km aos estados.

O governo federal alega que perdeu recursos para os estados com a Constituição. Os estados, na interpretação da União, ficaram com os direitos, mas não assumiram os encargos. E aí estaria, na ótica do governo federal, a principal explicação para o abandono das estradas.

Chorar leite derramado de nada adianta. Daí, o empenho da União em obter do Banco Mundial, o Bird, US\$ 1 bilhão para tocar um projeto de recuperação dos 20 mil km de rodovias. Só a partir do investimento feito seria dado o passo seguinte, ou seja, transferir a operação aos governos estaduais. A estadualização das estradas resolveria parte dos problemas, certamente.

Em paralelo, há outras ações complementares: a privatização da Ponte-Rio Niterói (desde junho operada pelo consórcio Camargo Correa/Andrade Gutierrez) é apenas um aperitivo. No total, 800 km de estradas federais, incluindo a Dutra, estão no rol das privatizações. Se der tudo certo, ou seja, se os 20 mil km passarem para as mãos dos estados e os 800 km ficarem com a iniciativa privada, um bom pedaço do drama das estradas deverá estar resolvido, pois é de se supor que a convivência próxima ao problema se constitui em fonte geradora de soluções. Ao menos, espera-se que isto aconteça na prática.

Outro caminho para melhorar a condição das estradas começou a ser materializado em maio último, mês que marcou a destinação da cobrança do imposto sobre importação de petróleo em benefício da recuperação das rodovias. No primeiro mês o Departamento Nacional de Estradas de Rodagem, DNER, segundo seu diretor de Operações Rodoviárias, Italo Mazzoni, recebeu R\$ 35 milhões do novo imposto. Diz antigo provérbio que de grão em grão a galinha enche o papo. A administração destes grãos é tarefa que não admite negligências. O Brasil, que entra no segundo ano do Real, tenta se livrar da inflação e da ineficiência que sempre a acompanhou.

Nós, brasileiros, estávamos acostumados e acomodados a repassar nossa ineficiência para o vizinho. De tanto ser amamentado pelas tetas da indexação, o chamado custo Brasil inchou e explodiu.

A nova ordem econômica, globalizada, reza em uma só cartilha: eficiência, redução de custo, qualidade são as palavras mais recitadas pelos neo-alfabetizados. A quebra de tabus começou, está em curso e, claramente, não tem fim. O mundo moderno privilegia a eficiência e condena os privilégios herdados nas mamatas e cascatas dos negócios de outrora.



O editor

GENTE

Foto: Divulgação



● Michael J. Roney (foto) é o novo diretor-presidente da Goodyear do Brasil, em substituição a

John Polhemus, promovido a vice-presidente da empresa para a América Latina. Roney, de 41 anos, que ingressou na Goodyear há 14 anos, vinha exercendo a mesma função na filial da Argentina.

● Franco Meloni (foto), 57 anos, tem um Iveco EuroCargo 1993 com motor de 230 cv, comprado com financiamento em cinco anos a juros de 7,5% por ano, financiado pelo Banco Piacenza. Ao contrário dos caminhoneiros brasileiros,



Meloni trabalha pouco – dez horas por dia –, dorme à noite, roda pouco (70 mil km/ano), tem recurso subvencionado para a compra de veículos e deduz do imposto de renda o tributo que incide sobre o preço do óleo diesel.

As vantagens do defletor

Nos anos 70, no auge da crise do petróleo, muito se falou do defletor como equipamento eficaz no combate ao desperdício de diesel. Mas, a galopante inflação funcionava como escudo de qualquer racionalidade. Hoje, como está difícil repassar ineficiências para o frete, certamente defletores são usados (e notados).

A Empresa de Transportes Sopro Divino (frota de 350 unidades, somando-se semi-reboques

pela RM Campinas que equipam há dois anos cavalos cara-chatas Scania R-113. Ernison Sturaro, gerente de Suprimentos da Sopro Divino, em conversa com Transporte Moderno, comenta:

TM - O equipamento traz economia de diesel?

Sturaro - Sete por cento em relação à mesma composição (com carreta *sider*) sem defletor.

TM - Em quanto tempo o investimento é pago?

Sturaro - Rodamos 12 mil km/mês. Sem defletor teríamos um consumo de 6 mil litros de diesel/mês. Com defletor, o gasto cai para 5.580 litros, menos 420 litros, o que multiplicado por R\$ 0,34, preço do diesel, resulta em R\$ 142,80 de redução de gasto. O defletor custa R\$ 2,5 mil. Portanto, é pago em 17,5 meses.

TM - Há outras vantagens?

Sturaro - Notamos que o defletor dá mais estabilidade à composição, porque quebra a massa de ar frontal. Outra coisa: dá um visual melhor à frota.



Empresa de Transportes Sopro Divino economia e melhor visual

Esso padroniza com super-carreta

A Esso Brasileira de Petróleo em breve terá toda sua frota de caminhões pesados rodando

com carretas - tanque Recrusul em alumínio, para 40 mil litros, um recorde nacional.

Uma das grandes vantagens do tanque de alumínio é a redução de peso. Em paralelo ao alumínio, a empresa adotou no semi-reboque, de três eixos, pneu *single* e rodas de alumínio. Tais providências resultaram em ganho: a nova composição carrega simplesmente 8 mil litros a mais que a anterior, com carreta de aço e dotada de três eixos de rodados duplos.



Foto Paulo Igarashi

Single com rodas de alumínio: menos peso

FERROVIA

Ferroeste nos trilhos

Um sonho da década de 30 poderá se materializar ainda neste ano, quando, prevê-se, o terminal rodoferroviário de transbordo estará concluído em Cascavel, no oeste paranaense. Nesta época, a Ferroeste – Ferrovia Paraná Oeste, reivindicada há mais de 60 anos, poderá iniciar suas operações em parceria com a Superintendência Regional 5, a SR-5, da Rede Ferroviária Federal.

A Ferroeste, na parceria, entrará com a captação da carga, mais a linha permanente (já concluída) de 248 km entre Guarapuava e Cascavel – incluindo, nesta última

cidade, o terminal de transbordo. A Rede, por sua vez, cederá vagões e locomotivas.

A Ferroeste exigiu US\$ 250 milhões de investimentos feitos pelo governo paranaense, informa o gerente comercial da Estrada de Ferro Paraná Oeste, Newton Sotto Maior.

O trecho compreendido de Cascavel a Paranaguá, segundo Sotto Maior, movimentará 10 milhões de toneladas, 5 milhões hoje transportadas por trem, no sistema rodoferroviário. Outros 5 milhões de toneladas são movimentadas por caminhão.

NAVEGAÇÃO

Novas exigências de segurança

As companhias de navegação têm prazo de três anos para organizar sistemas eficazes de gerenciamento da segurança e proteção ao meio ambiente. A determinação é da IMO – Organização Marítima Internacional, com base no Código ISM, aprovado como um novo capítulo da Convenção Solas, que trata da salvaguarda da vida humana no mar. Esse código incorpora os conceitos de qualidade do ISO 9002 para a navegação marítima.

Segundo Carlos Eduardo da Costa, representante brasileiro na IMO, as

estatísticas de acidentes registrados na década de 80 mostram que a falha humana substituiu as falhas mecânicas como causa principal dos acidentes marítimos. Por isso, a IMO decidiu adaptar seu regulamento à essa nova realidade. "O ISM Code é o primeiro produto dessa mudança de enfoque e terá força de lei a partir de julho de 1998". Por sua vez, Alain-Michel Chauvel, gerente da Divisão Marítima do Bureau Veritas, da França, informa que 30 mil navios serão afetados pela nova exigência.

NEGÓCIOS

Mercedes vende no Nordeste

Os grupos Edson Queiroz, de Fortaleza e Schwambach, de Recife, acabam de investir mais de R\$ 10 milhões na compra de caminhões e ônibus Mercedes-Benz. O grupo cearense, que tem mil caminhões, adquiriu 119 unidades para suas empresas Nacional Gás Butano, Indaiá, Minalba, Sistemas Verdes Mares de Comunicação e Esmaltec, como parte do plano de renovação de frota.

Já o Grupo Schwambach comprou 50 ônibus, dos quais 42 da série O-400 rodoviários e oito O-371 urbanos. O grupo, que tem 900 ônibus (90% da marca Mercedes-Benz), controla as empresas Borborema Imperial Transportes e Norasa, em Recife; Real Alagoas de Viação e Rodoviária Borborema, que operam em Recife, Macaíó e Aracaju.

Ford no porto

A Ford venceu a concorrência feita pela Companhia Docas do Estado de São Paulo para compra de 30 caminhões pesados. Depois de testar exemplares de quatro marcas no transporte de contêineres, acabou optando pelo Ford Cargo 4030. A entrega dos caminhões será entre setembro e outubro, informa a Ford.

FATOS & DESTAQUES

● A Transportadora Latinoamérica foi distinguida com o Prêmio Guia Marítimo 1994 na categoria de transporte rodoviário no Mercosul por se destacar nos quesitos qualidade e pontualidade.

● De 12 a 25 de julho, um evento de forte repercussão junto à opinião pública vai percorrer oito estados – começa no Rio Grande do Sul e termina em Brasília. Neste período, com o objetivo de alertar a população para o grave problema dos acidentes rodoviários, vários núcleos de parentes e vítimas de trânsito, comboiados por policiais rodoviários federais e estaduais, promoverão a "Chama pela Paz nas Estradas", com o apoio do Programa de Redução de Acidentes nas Estradas (PARE). A caravana pela paz levará a chama desde Passo Fundo até a Praça dos Três Poderes, em Brasília, onde será entregue ao ministro dos Transportes, "como expressão de uma vontade nacional pela aprovação de um novo Código Nacional de Trânsito".

GENTE



● O bicampeão de Fórmula 1 Nelson Piquet (foto) vendeu sua participação de 49% na revenda

Mercedes-Benz Brasília Motors para o grupo Real Expresso, que, segundo seu superintendente, Eder Augusto Pinheiro (foto abaixo), passou a controlar integralmente a empresa.



Foto: Paulo Igarashi

● Rogério Belda, um dos criadores da ANTP – Associação Nacional dos Transportes Públicos e seu diretor executivo por mais de 20 anos, foi escolhido para presidência da entidade, na renovação da diretoria, que ocorre a cada dois anos. O vice-presidente continua Nazareno Affonso Stanislaw, atual secretário dos Transportes do Distrito Federal, e a diretoria executiva ficou a cargo de Ailton Brasiense, assessor especial da Secretaria dos Transportes paulista.

Rodobens e Bradesco lançam o Super Auto

Desde 1º de julho a Rodobens Seguros, empresa do grupo Verdi, em parceria com o Seguro Bradesco, estão operando o batizado Seguro Super Auto, que traz algumas características peculiares, entre elas, o pagamento do prêmio em 12 parcelas e o serviço dia e noite para casos de pane ou acidente. Cobre exclusivamente caminhões com até cinco anos de fabricação.

Ronald Macedo Torres, diretor da Rodobens Seguros, explica: em caso de furto ou perda total, caminhões com até um ano de fabricação são indenizados pelo valor do caminhão zero. A partir de um ano, as indenizações serão pagas pelo valor "efetivamente praticado no mercado".

O Super Auto é renovado automaticamente caso o proprietário não interrompa os pagamen-



Torres: mercado é crescente

tos, o que evita novo contrato.

Torres destaca que os reparos serão feitos pela rede Mercedes-Benz.

A parceria Rodobens/Bradesco quer ampliar a faixa de caminhões segurados – cerca de 140 mil veículos, 12% da frota rodante.

A estabilidade do Plano Real trouxe condições para expansão. "O mercado de seguros cresceu 63% em 1994 em relação a 1993 e as perspectivas de crescimento para os próximos anos são muito boas", diz Torres. A Rodobens que o diga: ano passado, como um todo, acumulou US\$ 39 milhões de prêmios. "No primeiro semestre de



Nabuco: produto diferenciado

1995 contabilizamos US\$ 35 milhões. Vamos adicionar US\$ 45 milhões e fechar o ano com US\$ 80 milhões em prêmios".

Luiz Carlos Almeida Braga Nabuco de Abreu, dirigente da Bradesco Seguros, diz que a instituição já operava em parceria com o Rodobens. "Agora, temos um produto diferenciado e vamos ampliar nossa atuação nos caminhões".

O seguro de casco cobre hoje um total de 2 milhões de veículos, dos quais 140 mil (7%) são caminhões. Em prêmios, no entanto, os veículos de cargas absorvem cerca de R\$ 420 milhões – 14% de um total aproximado de R\$ 3 bilhões.

Seguro da Apisul cobre risco de motorista



A nova modalidade de seguro de acidentes pessoais coletivos, lançada pela Apisul – corretora gaúcha especializada no transporte rodoviário de cargas, inclui cobertura adicional de despesas médico-hospitalares para o motoris-

ta. "Até agora, os seguros cobriam os riscos inerentes à carga e ao veículo, deixando por conta da empresa os eventuais custos de atendimento ao motorista", esclarece Alfredo Gomes, gerente da área de Seguro de Pessoas da Apisul. Essa nova modalidade beneficia não só o profissional como também a empresa, que dei-

xa de ter essa despesa. O adicional para a cobertura de motorista no contrato de seguro do veículo e da carga é insignificante, se comparado com a taxa de seguro convencional para motorista, assegura Gomes. O seguro oferece indenização por invalidez permanente e por morte acidental, além de auxílio-funeral e de traslado.



GM 52 com carreta Translor: desfile de relíquias

Foto: Paulo Igarashi

Um show à antiga

Arthur Mascioli, diretor da Viação Cometa, e Odair Locanto, diretor da Pacaembus e do grupo Technibus, expuseram suas relíquias no XII Encontro Nacional de Automóveis Antigos. Um Cadillac 1927 da dupla de empresários mereceu

o prêmio originalidade: o veículo mantém a mesma pintura de quase sete décadas atrás. Outro destaque foi o cavalinho GM 1952, pertencente ao acervo da revista Transporte Moderno. Atrelado a uma carreta Nova Era, da Translor, ele carregou os "velhinhos menores".

Uma parceria Avel/Remaza

A Avel S.A., concessionária de caminhões Volkswagen de São Bernardo do Campo (SP), firmou acordo com a administradora de consórcios Remaza para a venda de cotas com prazos de pagamentos de até 100 meses. Pelo acordo, a Avel treinou 60 funcionários da Remaza sobre as técnicas de vendas de caminhões. E a Remaza, por sua vez, orientou 45 vendedores da Avel sobre a legislação de consórcio. Conforme o gerente comercial da Avel, Rodolfo Quintana Mansberger, há um trabalho voltado para as associações, com a possibilidade de formação de grupos personalizados.



O Centro Integrado de Distribuição em fase final de obras

Foto: Paulo Igarashi

Souza Cruz centraliza

Em agosto a Cia. de Cigarros Souza Cruz vai inaugurar na Marginal do Tietê, em São Paulo, o Centro Integrado de Distribuição, que desativará cinco depósitos – Barra Funda, Mooca, Butantã, Itaquera e São José dos Campos. O centro integrado recebe o produto

acabado da fábrica e faz a pré-seleção dos cigarros, por cliente. É o segundo centro (o primeiro está em Pavuna, Rio de Janeiro) e tem pé direito de 10 m. A Souza Cruz tem uma das maiores frotas de entregas do país. A distribuição é estratégica, pois, como se diz, "cigarro não fumado hoje não será fumado em dobro amanhã".

DESTAQUES

● Após um verdadeiro novelão e disputas entre estados, foi decidido: será em Resende, RJ, a nova e supermoderna fábrica de caminhões e ônibus da Volkswagen, um investimento de US\$ 250 milhões, com capacidade anual de 30 mil veículos (40 mil em 1997) e com 2 mil funcionários. O anúncio foi feito no início de julho. Executivos da montadora dizem: será a fábrica mais enxuta do mundo, para disputar mercados internacionais. Lembre-se: o Brasil é o único país no mundo onde a marca alemã produz caminhões e ônibus. Aqui será o centro de excelência, disse a TM o presidente da VW brasileira, Pierre-Alain De Smedt. Até mudar para Resende, os veículos comerciais serão produzidos na fábrica da Ford, no bairro paulistano do Ipiranga.

● A Mercedes-Benz do Brasil recebeu no último dia 6 de julho o certificado ISO-9001, o mais completo (cobre desde o projeto do veículo até o pós-venda) conferido por dois órgãos, o BRTÜV, da Alemanha, e o IBQN, instituto nuclear brasileiro. Presentes à cerimônia, em São Paulo, Helmut Werner, presidente mundial da Mercedes, e a ministra da Indústria e Comércio, Dorothea Werneck

Empresas gaúchas formam pool

Três operadoras da região mais densamente povoada de Porto Alegre, com demanda mensal de 7 milhões de passageiros, resolveram unir forças para otimizar o transporte da região. Em uma experiência pioneira no país, a Nortran, a Fênix e a Sopal criaram a Conorte – Consórcio Operacional da Zona Norte e passaram a gerenciar a operação da frota de 354 veículos que atende a região, em sistema de pool. A Conorte cotizou a quantidade de linhas de cada empresa, e usa o percentual conseguido para o repasse da remuneração dos serviços, independentemente do efetivamente realizado. "O critério inicial permanece como base, mesmo depois de certas mudanças operacionais realizadas", conta o diretor executivo Cláudio Porto.

-A união entre as transportadoras possibilitou a racionalização de linhas e frequências, e a eliminação da competição por passageiros, com resultados operacionais e financeiros satisfatórios. Porto afirma que o índice de viagens perdidas por mês caiu de 2% para, no máximo, 0,3%. "Há punição para a transportadora que não cumprir a programação", afirma.

Tuca começa a operar B10M em Campinas



Os primeiros Volvo B10M a rodar como articulados

Iniciaram operação em meados de junho, em Campinas (SP), os pri-

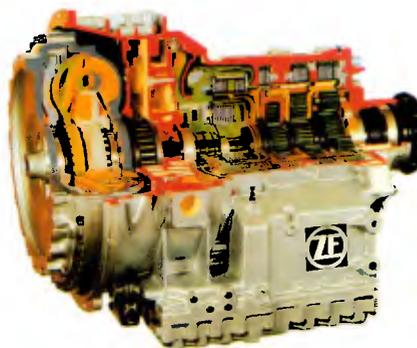
meiros dez ônibus articulados encarroçados no Brasil sobre chassis

Volvo. Os veículos têm carrocerias Busscar e caixas ZF automáticas.

ZF mostra caixa a frotistas

O anúncio da instalação de uma fábrica de caixas de câmbio automáticas pela Allison, empresa do grupo General Motors, levou a ZF do Brasil a promover em São Paulo um *workshop* para frotistas de ônibus urbanos, para demonstrar as vantagens da caixa ZF-Ecomat, produzida na Alemanha desde 1978 e em uso nos ônibus articulados Volvo em operação em São Paulo e Curitiba. "O nosso objetivo foi nos aproximarmos dos empresários que estarão participando da concorrência para operar os corredores a

serem construídos em São Paulo, onde a caixa automática será obriga-



Caixa de câmbio automática ZF

tória", informa a ZF.

A ZF-Ecomat é produzida em três versões, de quatro marchas (HP500), de cinco marchas (HP 590) e de seis marchas (HP600). O comando eletrônico que gerencia suas funções detecta falhas e alerta o motorista por meio de sinal luminoso

no painel. Mas suas principais virtudes, segundo a fábrica, são: contribuir para o conforto do motorista e para a redução do consumo de combustível porque elimina as trocas constantes, aumentando o intervalo de manutenção do motor, do diferencial, das rodas e dos freios.

os. O retardador primário hidrodinâmico acoplado à caixa pesa apenas 11 kg e aciona o freio-motor somente quando o veículo está quase parado, o que, segundo a fábrica, contribui para multiplicar por quatro a vida útil do freio-motor.

Na briga com o automóvel

Marcelo Falinks

A empresa Rápido Ribeirão Preto, que há 27 anos faz a linha de Ribeirão Preto até a capital paulista, em uma extensão de 320 km, programou a renovação de sua frota de 45 ônibus com carrocerias Marcopolo e chassis Scania, só que com terceiro eixo, ar condicionado, geladeira e sanitário.

A Rápido já encomendou vinte carros e segundo o seu diretor, Calmo Odraci Ferreira Motta, apesar de cada um desses ônibus ter um custo 30% maior que o convencional, espera em três anos pagar toda a dívida. A tarifa é a mesma do serviço comum, R\$ 13,50 (em junho). "Optamos pelo ar condicionado porque estamos em uma região muito quente. Já o terceiro eixo, além da maior estabilidade, é para evitar problemas com a ba-

lança", sustenta o diretor da Rápido Ribeirão Preto.

"É preciso melhorar a qualidade e acompanhar a modernização, pois hoje o público está bem mais exigente", lembra



Motta, ao lado dos novos carros: "O público hoje exige mais"

o diretor da empresa, que também passou a aceitar cartão de crédito para a compra de passagens. "O cartão dá facilidade ao passageiro que não precisa ficar carregando dinheiro." O investimento não é só em tecnologia. "Estamos investindo também no material humano. Cada motorista passa por um curso de direção defensiva e reciclagem de tratamento ao passageiro", diz Calmo Odraci.

Em média, a empresa transporta 32 mil passageiros por mês. No Plano Cruzado, em 1986, chegou à média de 45 mil a 60 mil passageiros.

"Naquela época a passagem não valia quase nada e muita gente saía de São Paulo para vir tomar chope em Ribeirão Preto, lembra o diretor. Quando o plano acabou, a média voltou a ser de 32 mil passageiros e depois, no

Plano Collor, o movimento caiu em 50% e a empresa dificilmente chegava ao total de 19 mil passageiros mensais.

Com o Plano Real aumentou o número de pessoas que viajam, e os ônibus passaram a rodar cheios. Odraci espera que o movimento cresça ainda mais. "Com esse investimento e um melhor serviço prestado, o passageiro poderá abandonar o automóvel e passar a viajar de ônibus".

Volksbus na longa distância

A Viação Novo Horizonte está utilizando um chassi Volksbus, vestido com Condottiere 3.40, da Comil, para operar a linha São Paulo/Brumado (BA), de 1.600 km. Equipado com motor MWM de 180 cv, esse veículo percorre o trajeto gastando cerca de três horas a mais do que outros veículos da empresa que operam a mesma distância, com chassis Scania e Mercedes-Benz, na faixa de 300 cv. Adquirido para a operação a título de teste, o chassi não traz problemas de ruído excessivo e tampouco desconforto para o operador, provocado pela alta temperatura.

Frota paulistana já é avaliada

Começou em primeiro de julho, o programa de qualidade do sistema urbano da cidade de São Paulo (TM nº 365). As 64 operadoras dos lotes de linhas da cidade receberão classificação trimestral, baseada em três blocos de avaliação: opinião dos usuários sobre o serviço, cumprimento da viagem e frota estabelecidas pela gerenciadora, e nível de gestão de qualidade interna. As classificadas com o total de 1.500 pontos, no máximo, receberão prêmios que podem chegar até o valor de um ônibus mensal.

Real Expresso financiará passagens

A Real Expresso estuda o parcelamento dos valores das passagens, como forma de incentivar as famílias a viajarem de ônibus, informa Rubens Pontes, assessor da

diretoria da empresa.

Além disso, a Real já programou a inauguração do primeiro dos dez pontos de parada que construirá em diversos estados do país, para dar

suporte aos seus passageiros e à operação. Pontes adianta que a transportadora já entrou na corrida para conseguir a certificação ISO 9001 em transporte rodoviário.



Caminhão rouba espaço do carro

Operações de leasing de caminhões deverão bater recorde neste ano

Edson Álvares da Costa

As operações de leasing de caminhões estão contribuindo para alavancar os negócios de arrendamento mercantil no país. De janeiro a maio, as operações de leasing totalizaram US\$ 4,5 bilhões, comparados com US\$ 6,5 bilhões em todo o ano passado, informa o presidente da Abel – Associação Brasileira das Empresas de Leasing, Antônio Bornia. Para este ano, ele espera um crescimento nos negócios de pelo menos 30% em relação a 1994, o que significaria um recorde para o setor. No mercado, há quem aposte em uma expansão ainda maior, para um volume ao redor de US\$ 10 bilhões. E as operações com caminhões estão contribuindo de forma significativa para esse resultado.

Segundo Bornia, tradicionalmente os veículos (caminhões, ônibus, comerciais

leves e automóveis) respondem por mais da metade das operações de leasing no Brasil. E, apesar da proibição do governo para o leasing de automóveis, a partir de 22 de fevereiro, o segmento de veículos deverá manter a sua participação nessa modalidade de compra. Assim, os chamados veículos comerciais tomam o espaço — e o crédito das instituições financeiras — antes reservado para a aquisição de carros de passeio.

"Estamos redirecionando os negócios de leasing dos carros e comerciais leves para o segmento de caminhões e ônibus", afirma Paulo Pinho, gerente de operações de leasing do Sistema Financeiro Volkswagen. Segundo ele, até 22 de fevereiro, os automóveis e comerciais leves respondiam por 75% dos negócios de leasing da Volkswagen. "Agora, 100% dos negócios são para caminhões e

ônibus", informa Pinho, prevendo um movimento recorde nas operações de leasing de caminhões neste ano. O departamento de Vendas da VW confirma o crescimento das operações de leasing de caminhões, informando que esta modalidade já responde por mais da metade do total de vendas da montadora.

Segundo dados da Abravo – Associação Brasileira dos Distribuidores Volvo, o leasing foi responsável, no período de janeiro a abril deste ano, por 43,1% das compras de caminhões da marca, em comparação com 29% registrados em 1993 e 1994. Na rede Scania, o leasing respondeu no período por 23,1% das compras de caminhões, comparados com 17,6% em 1994. Esses dados são ainda mais expressivos se considerarmos que as vendas de caminhões de janeiro a maio deste ano, de 27,5 mil unidades, são 66,8% maiores do que as registradas em igual período do ano passado.

Paulo Massucato, diretor-executivo da Assobens – Associação Brasileira dos Concessionários Mercedes-Benz, informa que tem recebido semanalmente a visita de pelo menos três instituições financeiras interessadas em oferecer planos para operações de leasing. "Os bancos estão fazendo convênio com as montadoras e as associações de revendedores para facilitar as operações de leasing", atesta o presidente da Abel.

A BMC Leasing, por exemplo, que até abril concedia os financiamentos só para carros importados, produtos de informática e imóveis, foi uma das instituições que se decidiram a explorar esse novo filão. Com a proibição do leasing

CAMINHÕES SCANIA FORMAS DE FINANCIAMENTO DE VEÍCULOS NOVOS (EM %)						
FONTE	1990	1991	1992	1993	1994	* 1995
CONSÓRCIO	56,0	54,0	48,0	28,0	22,0	35,4
FINAME	6,0	11,0	8,0	12,0	34,0	21,6
CDC/LEASING	6,0	10,0	22,0	37,0	17,6	23,1
OUTROS	32,0	25,0	22,0	23,0	26,4	19,9
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* 1995 - De janeiro a abril
Fonte: Assobrasc

CAMINHÕES VOLVO MODALIDADES DE COMPRA (EM %)						
	1990	1991	1992	1993	1994	* 1995
LEASING	9,0	12,0	14,0	29,0	29,0	43,1
FINAME	10,0	15,5	27,0	12,0	36,6	34,6
A VISTA	36,5	36,0	22,0	19,0	14,7	12,6
CONSÓRCIO	28,0	30,0	20,0	8,0	2,7	8,0
OUTROS	16,5	6,5	17,0	22,0	17,0	1,7
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* 1995 - De janeiro a abril
Fonte: Assobrovo

para carros, a BMC Leasing reestruturou seu sistema gerencial para conquistar o mercado de caminhões e ônibus, inclusive usados, informa o diretor-executivo da empresa, Paulo Ísola.

Mas não é só a proibição do leasing para carros que está aquecendo o mercado de arrendamento de caminhões. O presidente da Fenabreve – Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores, Sérgio Reze, afirma que as restrições impostas pelo governo às operações de crédito direto ao consumidor e a burocracia da linha Finame, do BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, levam o consumidor a optar pelo leasing como uma das poucas modalidades encontradas no mercado. A operação de leasing, dependendo do cliente, pode ser fechada instantaneamente, enquanto que o crédito pela linha Finame pode demorar mais de 40 dias para ser liberado.

Além disso, lembra Reze, o leasing oferece vantagens tributárias. As prestações do leasing entram no balanço da empresa como despesas operacionais, dedutíveis do Imposto de Renda.

Outro fator que está impulsionando o segmento de leasing de caminhões nos últimos meses são as compras em *pool*, lembra Pinho, da Volkswagen. Só a marca alemã fechou, do final do ano para cá,

grandes negócios com várias associações, como a Abad – Associação Brasileira dos Atacadistas e Distribuidores, Abradisa – Associação Brasileira dos Distribuidores Antártica, Apas – Associação Paulista dos Supermercadistas, Setcesp – Sindicato das Empresas de Transporte de Carga do Estado de São Paulo e outros. Segundo Pinho, o Sistema Financeiro Volkswagen participou de

uma parte expressiva desses negócios, via leasing, além de outras instituições. "O sistema financeiro tem de estar preparado para suportar a programação das montadoras", diz ele.

Paulo Guzzardi, superintendente de ativos do Banco Dibens, um dos mais atuantes no setor de transportes, alinhava ainda outros fatores que estão impulsionando os negócios de leasing. "A queda da inflação após o Real favorece os investimentos de longo prazo", afirma. Para ele, os empresários do setor de transporte acreditam no crescimento da economia e investem na renovação e ampliação de suas frotas.

O Banco Dibens vem mantendo neste ano a média de US\$ 30 milhões mensais em faturamento com operações de leasing, informa Guzzardi. Quase a totalidade deste montante é representado pelo setor de veículos comerciais. Tradicionalmente, 80% dos negócios ficam para caminhões e ônibus e 20% para carros e comerciais leves. Depois de 22 de fevereiro, segundo Guzzardi, os negócios se mantiveram, com a transferência das operações de carros e comerciais leves para caminhões e ônibus.

De acordo com Bornia, da Abel, boa

parte das operações de leasing é fechada com recursos captados pelas instituições financeiras no Exterior, via emissão de papéis no mercado financeiro. Aqui, o consumidor pode escolher o leasing em dólar ou real. Na primeira opção, o mercado pratica, em média, juros de 25% ao ano mais a variação cambial. Em real, os juros sobem para uma média de 35% mais a TR. Segundo Bornia, 75% dos negócios de leasing são feitos em real, pois os riscos de uma desvalorização da moeda brasileira acabam inibindo os negócios em dólar.

As taxas de juros, segundo o superintendente do Dibens, variam de acordo com o volume da operação, com o preço unitário do produto, com o porte da empresa, a sua qualidade de crédito, o prazo e o valor residual da operação. Tradicionalmente, explica ele, são feitas operações de 24 meses (com 1% de residual ou com 24% de residual diluído no período) e de 36 meses (com 1% de residual ou 36% diluídos no período).

Guzzardi diz que as operações de leasing para caminhões e ônibus requerem uma área de crédito diferenciada por parte das instituições. "O conhecimento do mercado é fundamental, pois a análise de crédito neste setor envolve variáveis diferentes dos demais, como fluxo de caixa, custo fixo e variável e a receita a ser gerada com os veículos",

Liquidez e idoneidade dos empresários contribuem para fechar bons negócios

diz Guzzardi. Para ele, a falta de conhecimento do mercado pode levar algumas empresas de leasing a negar crédito para clientes que, apesar de um balanço no vermelho, têm condições de pagar.

As empresas de leasing, entretanto, parecem estar atentas a essa peculiaridade do segmento de transporte. O diretor da Sogeral Leasing, Waldemar Tadeu Lagatta, afirma que a liquidez e a idoneidade dos empresários de transporte contribuem para o fechamento de bons negócios. "O nível de inadimplência nesse segmento é muito próximo de zero", garante.

Espaço para crescer

Caminhão é investimento a longo prazo, por isso exige financiamento com prazos maiores

Há ainda muito espaço para o crescimento das operações de leasing no Brasil. Esta é a visão de Luiz Antônio Tonin, presidente da Abad – Associação Brasileira dos Atacadistas e Distribuidores, uma entidade que reúne 850 filiados com um frota de 24 mil caminhões. "O brasileiro ainda não está acostumado a usar o leasing como forma de financiamento", diz ele. "Nos Estados Unidos e na Europa, quase todas as compras de veículos, máquinas e equipamentos são feitas através do leasing e, aqui, só de pouco tempo para cá começamos a usar mais intensamente o leasing, para a aquisição de veículos e alguns equipamentos para movimentação de carga", acrescenta.

Segundo Tonin, enquanto o mundo inteiro financia os investimentos (principalmente quando o retorno é de longo prazo) e paga à vista a compra de produtos e mercadorias, no Brasil dá-se exatamente o oposto. Ou seja: as compras de mercadorias são feitas a prazo e os grandes investimentos, à vista. Como consequência, quando o empresário precisa investir todo o seu dinheiro na compra de caminhões, por exemplo, acaba ficando descapitalizado para a operação.

"Mercadorias você compra todo o dia", diz Tonin. "Mas equipamentos, você compra para substituir depois de cinco, dez ou doze anos. Assim, como o retorno é de longo prazo, o financiamento também deveria ser", sentencia.

O relativo atraso do Brasil em relação ao resto do mundo no mercado de leasing deve-se às incertezas da economia. "O leasing é um casamento sem retorno e

você não pode estar sujeito a muitas mudanças na economia, como ocorre no Brasil dos últimos anos". Hoje, afirma Tonin, o leasing só não é maior devido a essas incertezas.



Tonin: casamento sem volta

do, são muito maiores do que os juros entre 5% e 8% ao ano praticados nos mercados internacionais. "As nossas taxas já embutem um fator de risco", assinala o presidente da Abad. "Se a economia se estabilizar mais, e os juros baixarem para algo em torno de 10% ao ano, a procura pelo leasing vai aumentar bastante".

A Abad foi a primeira associação a realizar uma grande compra cooperativa de caminhões: em agosto do ano passado, fechou com a Volkswagen a compra de 1,5 mil caminhões, num negócio que lhe proporcionou a economia de R\$ 20,3 milhões. A compra de veículos através da criação de *pool* de empresas, que tem se tornado uma tendência do mercado, também acaba por viabilizar grandes negócios de leasing. Segundo Tonin, 60% dos caminhões estão sendo pagos via leasing;

36% à vista; e apenas 4% pela linha Finame, do BNDES.

VENDAS EM QUEDA – Desde meados de maio, as montadoras registraram uma redução nas vendas e um número significativo de postergação nos pedidos de caminhões. O desaquecimento da economia, comprovado pelo alto nível de inadimplência e endividamento no comércio, levaram as transportadoras a adiar suas compras de veículos. Como consequência, o crédito está mais seletivo, afirma João Batista Saadi, diretor-executivo do Banco Fibra, uma das mais novas instituições financeiras a operar no mercado de leasing.

"O setor de transportes é o primeiro a sentir uma crise na economia", diz Saadi. De fato, os altos estoques dos atacadistas e a queda do movimento de carga verificada nas empresas de transportes são um reflexo direto desse desaquecimento da economia. E um aviso de que, pelo menos por enquanto, não há a necessidade de mais caminhões para movimentar a produção.

"Quando a economia está aquecida, é mais fácil conseguir crédito", atesta Antônio Dadalti, gerente de Vendas de Caminhões e Ônibus da Volkswagen.



Saadi: crédito mais seletivo

Para Dadalti, entretanto, esse desaquecimento da economia não deverá durar mais do que 90 a 120 dias. O executivo da Volkswagen não acredita que haja, nas atuais conjunturas, espaço para uma recessão mais prolongada. A montadora reduziu de 70/72 mil para 67,3 mil as suas previsões de vendas totais para este ano. Mesmo assim, o resultado, se for

atingido, representará um crescimento de 25% sobre as vendas do ano passado, frisa Dadalti.

Para ele, o leasing deverá, no futuro, ser a principal ferramenta para a operação do setor de transportes.

Começa a corrida

O empresário Carlos Alberto Mira lança sua candidatura à presidência da NTC

O empresário Carlos Alberto Mira lançou no dia 29 de maio sua candidatura à presidência da NTC – Associação Nacional das Empresas de Transporte Rodoviário de Carga. Com 27 anos e diretor comercial da Expresso Mira, ele pretende, à frente da NTC, criar produtos e serviços que ajudem as transportadoras no seu dia-a-dia e, com isso, triplicar o número de associados da entidade, hoje de mil empresas. "Ninguém paga uma associação imaginando não ter retorno algum", diz Mira, lembrando que o número atual de associados é muito pequeno em relação ao total superior a 16 mil transportadoras existentes no país.

Para Mira, a NTC deve centrar seus esforços na capacitação técnica e profissional dos associados, "buscando uma melhoria constante nos níveis de serviços que as empresas prestam no mercado". Segundo ele, a NTC de hoje se preocupa basicamente em representar politicamente os transportadores e não está atenta às necessidades do dia-a-dia das empresas. "A nossa gestão deverá ser marcada por um período de transição, de uma entidade de perfil tradicional e conservador para uma de perfil moderno e arrojado", afirma.

Há quase três anos exercendo o cargo de diretor-adjunto da NTC, Mira considera "pouco legítimas as ações da entidade". "A diretoria resolve por todos os associados, sem consultá-los formalmente", diz ele, acrescentando que "falta o comprometimento dos transportadores nas decisões da NTC".

Para aumentar a participação dos associados nas decisões da NTC, Mira, se

for eleito, deve criar o questionário "Questão de Ordem". Encartado no periódico NTC Notícias, o questionário seria enviado quinzenalmente aos associados "com o propósito de recolher o posicionamento do setor sobre determinado assunto". Com essa pesquisa, que retornaria via fax à NTC, Mira acha que teria de uma forma mais ampla e consistente a opinião do empresariado de transporte brasileiro, além de saber de suas reais necessidades. A NTC, contudo, já enviou várias pesquisas aos associados, com a mesma intenção, "mas praticamente sem retorno", afirma uma fonte da associação.

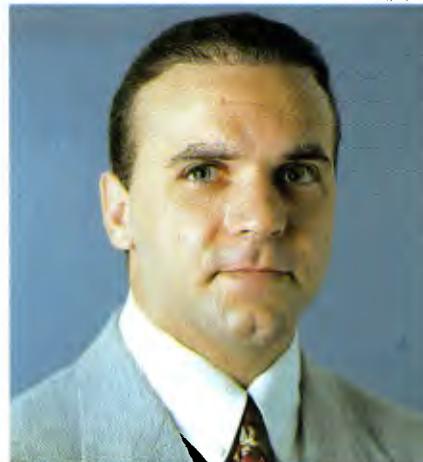
Outra idéia de Mira, já implantada em outras associações mas que seria uma novidade para a NTC, é a da realização de compras em *pool*. Se eleito, Mira pretende criar o "Catálogo NTC de Produtos e Serviços", um guia com o que há de "mais moderno" no mercado para utilização em uma empresa de transportes. "O associado terá disponível, a

Ubson Ribeiro, o atual presidente, deverá concorrer com Mira nas eleições da NTC

preços acessíveis, vários produtos, desde formulários para controle interno até uma compra cooperada de pneus, por exemplo", explica Mira.

A eleição da NTC está marcada para novembro e a posse, para 1º de janeiro do próximo ano. Deverá ser eleita uma chapa com 32 membros, que comporão o conselho superior da NTC, e mais oito suplentes. A cada dois anos, um quarto desse conselho será renovado. O conselho, depois de eleito, terá até janeiro para escolher, entre seus membros, um nome para a presidência da entidade. A chapa de Mira, a única lançada até o fechamento desta edição, pode ser a eleita. O que

Divulgação



Mira: maior participação dos transportadores

não está garantida, no entanto, é a eleição de Mira como presidente, mesmo se for a sua chapa a eleita. Isso porque, pelo novo estatuto da entidade, de 15 de fevereiro deste ano, o presidente tem de ter exercido, por um período de três anos consecutivos, um cargo eletivo na NTC.

Até o final do ano, Mira afirma que terá completado um período de três anos como diretor-adjunto da NTC. Este cargo, no entanto, não é eletivo. Mira foi nomeado pelo atual presidente da entidade, Sebastião Ubson Ribeiro. Argumenta Mira que, indiretamente, o cargo pode ser considerado eletivo, já que ele foi nomeado como diretor-adjunto por ter sido escolhido presidente do Comitê Nacional de Jovens da NTC, pelos membros do próprio comitê. Caso haja algum impedimento à sua eleição, Mira pode trabalhar a questão judicialmente ou, "em último caso, colocar um outro nome na presidência". "Afinal", como diz Mira, "o que valem são as idéias".

Mira deverá enfrentar ainda outros obstáculos para a eleição de sua chapa. Fontes próximas a Ubson Ribeiro, o atual presidente, dão como certa a sua candidatura à reeleição. "Ele (Ubson Ribeiro) não vai deixar que 'qualquer um' assumira facilmente a presidência da entidade", disse um diretor da NTC, garantindo que o lançamento de sua candidatura vai ocorrer brevemente.



O caminhão manda

O transporte rodoviário é líder na Europa e deve ampliar a participação

Ariverson Feltrin, da Itália

É falsa a informação de que o transporte rodoviário é inerente a país subdesenvolvido. Pelo menos pode ser extraída essa conclusão de uma análise das condições de transporte na Europa, onde o caminhão domina cerca de 70% das cargas transportadas. Na primeira década do século XXI, apontam as previsões, o setor rodoviário

terá ampliada essa participação, enquanto o trem, o barco e o avião ficarão com cerca de 25% do bolo.

As estradas européias, especialmente na Itália, estão abarrotadas sem estarem congestionadas – de caminhões. E por quê? A rapidez e a eficiência logística se alinham entre as respostas mais evidentes.

Outra explicação é a perfeição das estradas. E mais: a profissionalização do setor rodoviário de cargas, cada vez mais especializado. "Há quem transporte flores e quem leve aço. Em todos os casos a atividade deixa de ser apenas o transporte para englobar a logística", define Bruno Belpietro, gerente de Marketing da Pirelli na Itália.

O perfil da frota está se concentrando em dois pólos opostos: os veículos leves, para distribuição, e os pesados, nas longas distâncias, unindo ponto gerador a centros de distribuição. A queda espetacular de participação fica por conta da faixa dos médios, como mostra o gráfico abaixo.

Quem anda pelas estradas européias atento nos caminhões encontra unanimidade em relação a composições que privilegiam ao máximo a redução de peso morto. Ao contrário do Brasil, onde os veículos de cargas carregam centenas de quilos de penduricalhos, gavetas, páralama, pára-barro, nas auto-

Arquivo TM



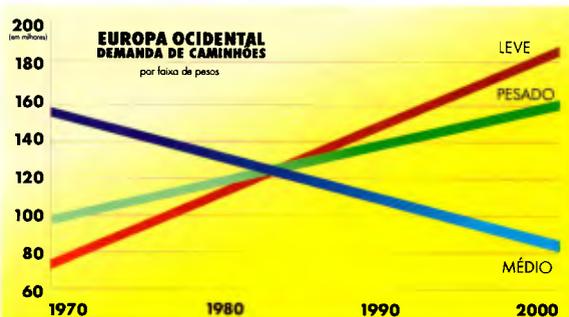
Estrada italiana: conservada e segura



Outdoor nos pontos de parada: informações precisas



Composição romeu-e-julieta: presença constante



estradas européias impera o bom senso.

É claro que as leis, como as de combate ao excesso de peso, contribuem para estimular a redução da tara dos caminhões. Quem explica é Panni C. Michelle, responsável pela empresa Mazzoni Transporti, de Piacenza, na Itália, com frota própria de 200 caminhões. "As multas pelo excesso de peso atingem o motorista, o transportador e o embarcador, na proporção de 1, 2 e 4. Ou seja, é multado quem está no volante, quem transporta e o dono da carga".

Sabe-se que as multas, quando repartidas, costumam não estimular a soma de cumplicidades, mas fomentar a divisão



A frota, em dois pólos: pesados nas estradas...



... e veículos leves nas operações de distribuição urbana



Pedágio: cobrança implacável, resultado palpável



Obras de conservação até no acostamento

de responsabilidades.

Outro convite à produtividade é o estado impecável das rodovias, ainda que, para isto, haja um implacável esquema de pedágio, operado com justiça: pega-se o tíquete na entrada das autoestradas e paga-se na saída. Quem roda mais, claro, desembolsa mais.

Depois de percorrer várias centenas de quilômetros por estradas do norte da

Itália, no início da primavera europeia, a reportagem de TM pôde registrar outras observações que ajudam a entender por que o caminhão é o líder e avança ainda mais na movimentação de cargas:

- **pneu single** – é uma tendência crescente nos semi-reboques de três eixos e reboques (ver matéria sobre pneus na página 18);
- **romeu-e-julieta** – há uma fatura de composições deste tipo; 30% a 40% dos veículos pesados têm tal configuração, de altos predados operacionais. Além disso, é crescente a utilização de pneus de perfis rebaixados nas julieta, fator de expansão da carga volumétrica;

não se vê o baú integral de metal, que está restrito (e, ainda assim, em alumínio) à guarda da carroceria; são evidentes os ganhos na agilização de carga/descarga e na redução do peso morto;

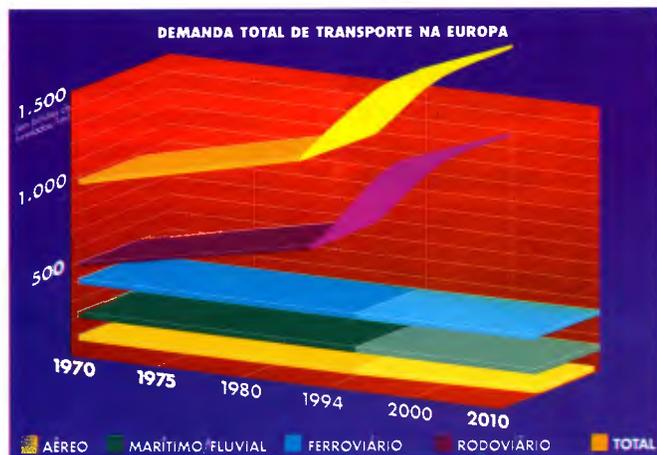
- **roda e pneus sem câmara** – é maciça a utilização destes equipamentos, estimulados pela perfeição das estradas;

● **suspensão a ar** – também é intensa a presença das bolsas de ar, sistema que reduz peso e confere durabilidade à composição e segurança à carga;

● **comunicação** – os motoristas, em sua quase maioria, operam com sistema de rádio, equipamento que concilia, via informação, alívio para a solidão e domínio operacional.

Um dos pilares dos tempos modernos, a informação é reforçada por emisoras de rádio restritas a notícias das estradas. Em sintonia, o motorista sabe antecipadamente se há algum problema no trecho à frente e pode, com isso, programar uma rota alternativa.

- **sider com guarda** – é dominante a utilização de sider;



O ajuste de contas

Antes pouco conhecido tecnicamente, o pneu começa a ser notado e a se tornar fonte de soluções e de redução de custos

Durante longos anos, décadas, os pneus passaram incólumes pelas preocupações dos usuários. Além de pretos e redondos, pouco se conhecia ou se falava deles.

Mas, com a revolução dos custos, ditada pela globalização da eficiência, o usuário aprendeu a fazer conta de pneus. A temporada é de pleno resgate do pneu como fonte de soluções, não mais de problemas.

O pneu *super-single* encaixa-se nesta busca de soluções. Em 1990, na Europa, o pneu solteiro participou com 8% nas vendas de pneus originais. Em 1994 já tinha 14% de participação.

A troca do duplo pelo *single* reduz o peso morto e a contrapartida é a maior eficiência do caminhão, que passa a transportar mais carga líquida.

Bruno Belpietro, gerente de Marketing da Pirelli da Itália, traça para o Brasil um cenário de bruscas mudanças. "A tendência é que o país salte diretamente do convencional no semi-reboque para o *super-single*", diz.

Só recentemente o Conselho Nacional de Trânsito (Contran) liberou a utilização do *single* no Brasil (ver TM nº 367). A Esso brasileira vem há dois anos testando o *single* (neste período, com licença especial) em parte de sua frota como



Na Itália, pneu reciclado é utilizado como um dos componentes na pavimentação

uma das soluções para redução de peso morto. Os resultados são auspiciosos: com a adoção da carreta-tanque de alumínio, roda de alumínio e pneu *single*, consegue transportar 8 mil litros de combustível a mais em relação a uma composição convencional (tanque e rodas de aço e pneus de rodados duplos).

Outra solução que vem dos pneus pode ser facilmente identificada nos reboques que circulam nas rodovias europeias. Através da utilização de pneus de rodagem menor é possível conseguir maior cubagem. A composição romeu e julieta na Europa está expandindo sua cubagem para volumes de 100 m³, resultando em maior eficiência operacional.

Mais recentemente, a natureza tem se encarregado de lançar estímulos para que as atenções se voltem à conservação dos pneus. Na Europa, em 1990, de cada

100 pneus em uso, 50 eram descartados, 30 reciclados e apenas 20 eram reformados. Para o ano 2003, o perfil estará completamente mudado: prevê-se que não haverá descarte, que a reciclagem consumirá 65% dos pneus

e a reconstrução, outros 30%, cabendo 5% a outros usos.

Como se nota, a reciclagem será incrementada: na Itália, o pneu triturado é utilizado, hoje, como um dos componentes de pavimentação de rodovias. A reforma, também, terá expansão.

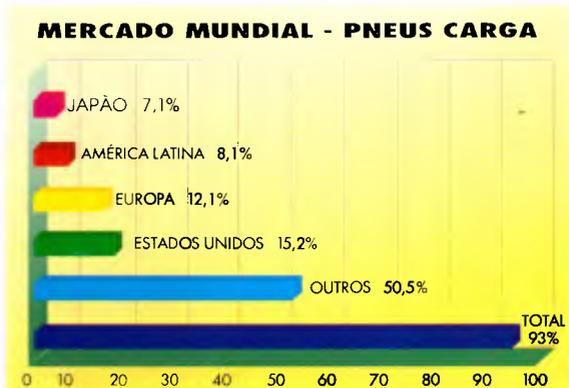
A ecologia estimula a redução no descarte do pneu e o aumento da reforma



Reforma garantida para aumentar a vida útil



Pneu single na carreta da Esso para reduzir peso



Pneus rebaixados para elevar a cubagem da frota

E o Brasil, que já tem um dos maiores índices mundiais de reformas – são recapados cinco milhões de pneus de caminhões e ônibus para uma venda anual de três milhões de novos – deverá

Pegando essa trilha, a Pirelli brasileira lançou a chamada reforma garantida, programa executado por mais de seis dezenas de recauchutadores credenciados.

incrementar essa prática, não só devido à pressão dos ecologistas, mas também a razões econômicas. Afinal, a estabilidade e a desindexação de preços levam a uma maior apuração nos controles de custos, situação que deverá resultar em mais reformas e, por consequência, em menor descarte.

O programa cobre a primeira reforma de pneus de caminhões e ônibus Pirelli feita em um desses pontos, desde, é claro, que tenham sido utilizados adequadamente na primeira vida. O pneu ganha um selo de garantia que estampa as marcas do credenciado e da Pirelli, avalista do trabalho feito.

Segundo José Carlos de Oliveira, gerente de Assistência Técnica da Pirelli, a empresa, ao credenciar o reformador, transfere tecnologia, treina mão-de-obra e especifica matrizes de vulcanização e bandas de pré-moldados. "Nossa rede faz uma reconstrução que conserva as qualidades do pneu novo", arremata. ■



ERMINAIS

Retornam os investimentos

Estimuladas pelo plano de estabilização, transportadoras retomam as obras

Valdir dos Santos

Paulo Igarashi



Terminal da Dom Vital, em São Paulo: em operação preliminar

A história recente tem mostrado que os investimentos das transportadoras na construção e na ampliação de terminais de cargas coincidem sempre com a reativação da economia. A década de 1970, quando o PIB brasileiro crescia 10% ao ano, foi marcada pelo advento dos megaterminais da Atlas, da ITD Transportes (na época Transdroga) e da Araçatuba, as maiores empresas na época. A euforia provocada pelo Plano Cruzado trouxe a Expresso Mercúrio para São Paulo, em 1986, com seu terminal próprio tão grande quanto o da matriz em Porto Alegre.

A exceção ficou por conta do grupo Itapemirim, que inaugurou, na presença do então presidente João Figueiredo, em 1984, seu primeiro terminal de cargas, em Guarulhos (SP), em meio à recessão do início da década. Mas as instalações se revelaram insuficientes já no primeiro ano de atividade. Por isso, o grupo de-

ciduiu começar logo a construção de outro, pelo menos quinze vezes maior.

A nova recuperação econômica, a partir do ano passado, permitiu às empresas não só retomarem seus programas de renovação da frota como também anunciarem novos terminais. É o caso da Dom Vital, que adquiriu em 1988 uma área de 100 mil m² na avenida da marginal do rio Tietê, próxima às suas instalações no Parque Novo Mundo, na capital paulista, mas só começou as obras neste ano. O início das operações, marcado para abril acabou adiado para agosto. A Transportadora Tresmaiese, da cidade gaúcha de Três de Maio, instalou sua filial paulistana em terminal próprio no final do ano passado.

Dessa vez, o grupo Itapemirim esperou que a recessão dos primeiros anos desta década passasse para concluir seu novo terminal. Apesar da desaceleração da economia a partir de maio, a Itapemirim continua investindo. Segun-

do seu diretor executivo Otávio Bueno Morato, a empresa já está iniciando a construção de novo terminal no Rio de Janeiro, às margens da Via Dutra, a 5 km da Linha Vermelha, no município de Belfort Roxo.

Além do Rio e de São Paulo, outras cidades começam a ganhar novos terminais de cargas, como o da Viação Garcia, em Curitiba, e o empreendimento coletivo de Salvador, reunindo as transportadoras baianas, filiadas ao sindicato patronal local. Em Belo Horizonte, o sindicato local também procura área para montar o seu. Em Campinas, um grupo de industriais ligados à agropecuária construiu um terminal multimodal, em área de 100 mil m², para atender às necessidades de importação e exportação. Em Porto Alegre, o Porto Seco, que reúne numerosas transportadoras, ganhou obras de infra-estrutura necessárias ao seu funcionamento. E o de Brasília, que pertence ao governo do Distrito Federal, embora administrado pelas empresas transportadoras, começa a ser ampliado.

NOVA DOM VITAL – A operação no novo terminal, a partir de agosto, segundo assegurou seu diretor de Áreas, Anthero Montenegro Carneiro Ribeiro, faz parte de uma nova fase de administração da Dom Vital, que começou, em janeiro deste ano, com alterações no organograma da direção, implantação do programa de renovação da frota, desenvolvimento de franquias e instituição do programa de qualidade total, visando à conquista da certificação do ISO 9002, investimento maciço em informática e implantação de um programa de marketing.

O terreno de 100 mil m² abriga, desde o ano passado, a oficina de manutenção da frota. O terminal de carga, projetado para ser em forma de "U", começa a funcionar com apenas uma das pernas da letra, com 34.245 m² e docas que abrigam simultaneamente 150 veículos. Por isso, 120 das 150 plataformas dispõem de niveladores para diferentes alturas de carrocerias.

O novo terminal, com capacidade de movimentar 1.200 t/dia, começa operando as chamadas cargas de importação (que chegam a São Paulo), que atualmente são movimentadas no Terminal Fernão Dias.

Os investimentos em informática, segundo Anthero Ribeiro, visam à agilização

das operações do novo terminal. "Nossos computadores já trabalham de forma integrada (*on-line*), gerando informações rápidas e precisas para o setor operacional." Da mesma forma, *scanners* para leitura óptica permitem a utilização de código de barras e os roteirizadores na frota são integrados ao sistema operacional desde a coleta até a entrega, incluindo a transferência.

Com vasta experiência em carga paletizada, a Dom Vital busca no mercado métodos mais modernos para movimentação de cargas, visando reduzir ainda mais o manuseio. "Já utilizamos em grande escala paleteiras, contêineres gradeados, empilhadeiras e niveladores de plataforma, agora, vamos trabalhar com *racks* roletados no transporte aéreo". Todos esses equipamentos, segundo Ribeiro, agilizam as operações ao mesmo tempo em que reduzem as avarias. O pé direito do armazém permite empilhamento vertical de até seis contêineres.

A Dom Vital, que está investindo US\$ 10 milhões com recursos próprios na construção do terminal, espera a recuperação em cinco ou seis anos, atribuindo o retorno ao aumento da demanda e à agilização das operações.

SISTEMA H24 – Agilidade de operação é o mote que levou a Viação Garcia, uma das maiores transportadoras de passageiros do país, a investir pesado no transporte de cargas e de encomendas. Seu mais recente empreendimento foi o



Terminal da Viação Garcia, em Curitiba: R\$ 1 milhão de investimentos

Terminal de Cargas de Curitiba, com 2 mil m² de área construída em terreno de 10 mil m², onde investiu R\$ 1 milhão com recursos próprios, no ano passado. A empresa já mantém terminais próprios em Londrina, sua sede, e nas filiais de São Paulo, Campinas, Maringá, Foz do Iguaçu e Cascavel.

José Eduardo Carvalho Chaves, assessor da Gerência Geral, informa que o transporte de cargas representa 30% do faturamento da empresa. "O Sistema H24 assegura ao cliente a entrega da carga no prazo máximo de um dia. Por isso, a empresa só trabalha com veículos próprios", diz Chaves. A frota é composta por 54 vans, 15 caminhões com baú, 14 cavalos mecânicos e 15 semi-reboques com idade média que não supera três anos. "Nossos caminhões fazem as mesmas rotas das linhas de ônibus, cobrindo todo o norte do Paraná e ligando-o às capitais Curitiba e São Paulo.

O terminal de Curitiba dispõe de dezessete plataformas, sendo quatro para caminhões, seis para ônibus e sete para vans de coleta. Seus 52 empregados fazem o serviço de descarga, separação e carregamento utilizando empilhadeiras, paleteiras manuais e guinchos.

Se a Viação Garcia busca agilidade no transporte de carga rápida, a Agac - Armazéns Gerais e Alfandegados de Campinas administra o terminal da Federação Meridional de Cooperativa Agropecuária visando à redução de custos de transporte intermodal e rapidez

nas operações de produtos importados e para exportação. Localizado próximo ao anel das rodovias Anhangüera, Bandeirantes e D. Pedro I, ao lado do entroncamento ferroviário Fepasa-RFFSA e perto do Aeroporto de Viracopos, o terminal da Agac ocupa área de 100 mil m², com cin-

co armazéns atendidos por ramal ferroviário, pátio de contêineres, balança e máquinas de movimentação interna.

Em área tão grande quanto a do armazém da Agac, o novo terminal da Transportadora Itapemirim, em Guarulhos, próximo ao Aeroporto de Cumbica, é totalmente voltado para as operações rodoviárias. O braço aéreo do grupo tem suas operações centralizadas em Viracopos.

A Itapemirim não forneceu informações sobre o novo terminal, preferindo guardá-las para a inauguração, que deverá ocorrer em breve. Em terreno de 96 mil m², o terminal tem 36 mil m² de área construída, abrigando 176 docas, além de escritório e de instalações especiais para motoristas. As novas instalações permitem à transportadora movimentar 540 mil t/ano, suportando picos de até três mil em um dia. Para isso, o terminal utiliza equipamentos de alta produtividade como esteiras rolantes, entre outros equipamentos de movimentação interna para carga paletizada.

A recessão do início da década retardou o cronograma das obras. Programado para operar em plena carga em 1992, só começou a funcionar parcialmente dois anos depois. Em uma de suas últimas entrevistas concedidas a Transporte Moderno, seu diretor Camilo Cola disse que, mesmo que a Itaperimim cresça, em média, 13% ao ano, o terminal será suficiente para comportar tal crescimento até a virada do século. ■



Marcelo Spatafora



AEROPORTOS

Haja fôlego

Avessa à privatização, a administradora de 61 aeroportos presta contas

Valdir dos Santos

A Infraero – Empresa Brasileira de Infra-estrutura Aeroportuária, estatal vinculada ao Ministério da Aeronáutica, responde por 97% do movimento de aeronaves, passageiros, carga aérea e mala postal do país. Criada há 22 anos, administra 61 aeroportos e recebe o 62º em julho, quando passará a cuidar também do Aeroporto de São José dos Campos, localizado nas instalações do CTA – Centro Tecnológico da Aeronáutica e utilizado basicamente pela Embraer. Com a privatização da fábrica de aviões, essa utilização passou a ser cobrada. E a nova direção da Infraero, comandada pelo engenheiro Adyr da Silva, começa a dotá-lo de condições para operar o transporte de cargas e atender às importações e exportações do parque industrial do Vale do Paraíba, além de linhas regulares de passageiros.

Com 7.575 funcionários, a empresa faturou no ano passado US\$ 369,2 milhões, receita resultante de operações de carga (33%), serviços de aeroporto (pousos, estacionamento e decolagens de aeronaves (29%), atividade comercial – cinco mil contratos de concessões e aluguel de áreas (22%) e taxa de embarque de passageiros (16%).

Seu orçamento para este ano, segundo

o diretor financeiro João Alcides Nascimento, é de aproximadamente US\$ 570 milhões, dos quais US\$ 180 milhões serão destinados a obras de ampliação dos aeroportos. Pressionada por operadores aéreos, devido ao crescimento do volume de cargas e de passageiros, a Infraero anuncia obras novas e dá andamento em outras, em dezesseis aeroportos. No ano passado, 1,5 milhão de vôos nacionais e internacionais transportaram 34 milhões de passageiros e os 29 terminais de carga movimentaram um milhão de toneladas.

NORDESTE: MAIS OBRAS – O maior estrangulamento hoje é verificado no Aeroporto Internacional de São Paulo, em Guarulhos. Para aumentar o espaço para as cargas, a Infraero está construindo seis armazéns de estrutura metálica, de 1.500 m² cada um. Segundo o diretor de operações, Ferdinand Barros e Silva, os seis armazéns estarão prontos em quatro meses.

Outra medida que deverá agilizar o desembarque das cargas será o Módulo Mantra, marcado para começar a operar a partir de 5 de julho. O Siscomex – Sistema Integrado de Comércio Exterior, órgão da Receita Federal, já implantou o Mantra nos aeroportos internacionais de

Guarulhos: obras para enfrentar o estrangulamento

Curitiba, Belo Horizonte e Rio de Janeiro. Utilizando EDI – Troca Eletrônica de Dados, o Mantra se integra ao Sistema de Terminais de Cargas da Infraero e agiliza os processos de liberação de cargas importadas bem como a expedição das exportadas. Pelo sistema, as agências acompanham *on-line* suas cargas da origem ao destino e as localizam no aeroporto, uma das principais dificuldades atuais.

As maiores obras, porém, estão programadas para os aeroportos do Nordeste, onde serão aplicados US\$ 89,3 milhões até 1996. A cidade de Fortaleza, por exemplo, receberá a maior quantia, US\$ 60 milhões, e ganhará um novo aeroporto, para operações nacionais e internacionais, com capacidade para 2,5 milhões de passageiros ao ano. O atual tem um movimento anual de 1,1 milhão. As obras, segundo a Infraero, devem começar ainda este ano e o prazo de entrega será de dezoito meses.

Outro aeroporto do Nordeste que está recebendo melhorias é o de Petrolina (PE), mas na área de cargas. Responsável pelo embarque diário de 50 t de frutas e verduras para o Sul e Sudeste e também para o Exterior, o aeroporto será dotado de condições para receber aviões de grande porte para vôos internacionais (ampliação e reforço da pista), além de armazéns climatizados e setores de tratamento térmico e embalagem de frutas e legumes.

O aeroporto de Viracopos, em Campinas (SP), um dos mais lucrativos da Infraero, terá um novo terminal de cargas de 40 mil m². A primeira etapa, de 7,5 mil m², segundo Silva, deverá ser entregue até o início de 1996.

No Rio de Janeiro, o Galeão também terá novo terminal de cargas de 30 mil m² para operações intermodais com transporte marítimo. As obras deverão ser concluídas até janeiro de 1997. ■



ODOVIAS

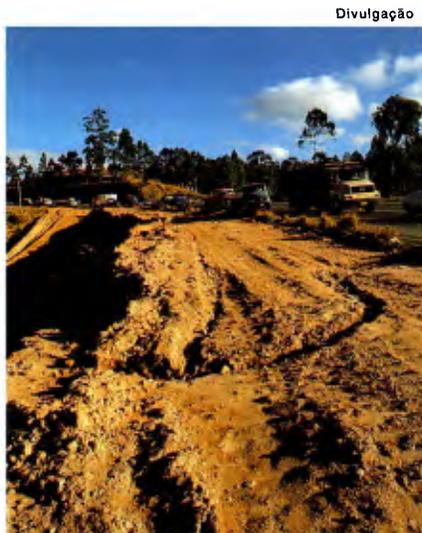
Nova concorrência para a Fernão Dias

BID só volta a financiar duplicação após publicação dos novos editais de licitação

Provavelmente, em julho, deverão sair os novos editais de concorrência para a duplicação da rodovia Fernão Dias (BR 381). "São Paulo e Minas deverão liberar os editais na mesma época", assegurou a assessoria de imprensa do DER mineiro, com base no fato de que, após mais de seis meses de paralisação total das obras, tanto no trecho paulista (90 km) quanto no mineiro (473 km), chega a hora de pôr um fim a esse impasse.

De agora em diante, os governos de São Paulo e de Minas Gerais devem buscar um maior entrosamento para evitar surpresas, tal como a que ocorreu em dezembro passado, quando as empreiteiras contratadas paralisaram todos os canteiros de obras, sem aviso prévio. Elas exigiam que os preços do serviço fossem calculados com base em um deflator de 11%, como previa a Medida Provisória que editou o Plano Real. Além disso, argumentavam que essa MP permitia cancelar contratos com o governo, na área de construção pesada, desde que comprovassem estar operando sob "desequilíbrio econômico-financeiro".

Naturalmente, isto gerou um impasse junto ao Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), responsável por 50% do preço total avaliado da duplicação: US\$ 703 milhões. Deste total, 25% provêm do governo federal, 15% de recursos do governo mineiro, e 10% do governo paulista. Por causa da crise, o BID suspendeu o envio de recursos e aguarda, no momento, os novos editais. As obras, que foram iniciadas em fevereiro de 1994, estavam previstas para



Fernão Dias: obras paradas

serem concluídas em dois anos. No entanto, após dez meses de trabalho contínuo, a duplicação continua longe de atingir a meta da primeira fase: 55 km do trecho paulista e 217 km do trecho mineiro.

PROIBIÇÃO – Do lado paulista, as empreiteiras Mendes Júnior, Ivaí e Equipav não poderão participar da nova concorrência da Fernão Dias por motivo do não-cumprimento dos respectivos contratos.

As obras desse trecho, com a extensão de 90 km ligando São Paulo a Minas, estão paralisadas desde fevereiro. A ideia de afastá-las ficou mais clara durante audiência pública, em 20 de junho, quando a Secretaria dos Transportes do Estado e o DER propuseram a abertura de nova licitação para obras de duplicação do trecho paulista da Fernão Dias.

A audiência contou com representan-

tes de empresas nacionais e internacionais, interessadas na nova licitação, cujo edital será colocado à venda a partir de 11 de julho. As obras deverão ser concluídas em um prazo de dois anos e meio.

Pelo novo processo licitatório, os envelopes com as propostas das empresas deverão ser abertos em 25 de agosto, de modo que, em outubro, as obras serão iniciadas, duplicando-se assim o trecho Guarulhos-Atibaia, do quilômetro 37 ao 90, com a extensão dividida em cinco lotes.

Conforme TM noticiou na edição nº 366, a duplicação, no estado paulista (dividida até então em seis lotes), fora iniciada em maio de 1994 e continuava em ritmo lento. O de número 4, com 5,5 km de extensão, por exemplo, fora embargado por questões judiciais e as obras continuam paralisadas. Nos cinco lotes restantes, o que mais avançou foi o de número 1, de 17,7 km, com custo de R\$ 17,2 milhões, e executados apenas 19,75% do trecho. O lote 5, de 6,6 km, tinha mente 12,85% do serviço concluído em março.

Segundo a assessoria de imprensa do DER mineiro, dos nove lotes do trecho, quatro foram entregues à Mendes Júnior, e os restantes às empreiteiras Tratec, Trapende, Ceesa (concordatária em 1994), OAS e Paranapanema. "Nesses lotes, havia 196,2 km em início de obras", disse o assessor, adiantando que, ao contrário de São Paulo (que proibiu as atuais empreiteiras de participarem da nova licitação), o assunto em Minas constitui hoje "uma questão jurídica que ainda está para ser decidida". Porém, em 5 de junho, realizou-se a audiência pública, atendendo exigência da Lei de Licitações. Prevê-se que o processo licitatório, com publicação do edital em julho, atenda recomendações técnicas do BID, DNER e DER (governo do estado).

Assim que as obras foram paradas, a segunda etapa da duplicação, com concorrência internacional, foi cancelada pelo BID. ■



INFRA-ESTRUTURA

A ferrovia do frango

O governo catarinense poderá transferir à iniciativa privada uma linha de 800 km

O estado catarinense costuma ser reverenciado por acomodar, com rara eficiência, as atividades agroindustriais, binômio possível por reunir minifúndios produtivos ao lado de uma indústria moderna. A deficiência de Santa Catarina, reconhece a Secretaria de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, fica por conta da infra-estrutura de transporte.

Com base nessa constatação, está em curso um estudo denominado Sistema Exportador Integrado para ligar o Porto

de São Francisco do Sul à região oeste catarinense. Na intimidade, é chamada de Ferrovia do Frango, uma referência a uma das cargas ativas do trecho.

Nos termos do plano, a iniciativa privada estará operando, já em dezembro, essa ferrovia que ligará São Francisco do Sul a Herval do Oeste. Pelo trecho seriam levados em contêineres, pelo menos de início, frangos produzidos no oeste e destinados à exportação.

Hoje, esses frangos congelados – cuja produção no estado atinge 250 mil t por

ano – são transportados por caminhão, informa Sílvio dos Santos, coordenador do projeto. A idéia é transferir essa carga para contêineres refrigerados colocados em cima de vagões; esses contêineres seriam, no porto, repassados a navios do armador Hamburg Sud.

CONTÊINER REFRIGERADO – "Prendemos que trens de vinte vagões com quarenta contêineres, levando cada um deles 15,5 t de peso líquido, cheguem ao porto para atender à frequência semanal de um navio", diz Santos.

Caso o estudo de viabilidade dê sinal verde, serão desenvolvidas etapas subsequentes do projeto, que prevê investimentos de US\$ 30 milhões na execução das seguintes ações:

- ampliação da capacidade do Porto de São Francisco para receber navios graneleiros e full-contêineres de 60 mil t e 13,5 m de calado;
- modernização da malha ferroviária atual para permitir velocidade média de tráfego de 50 km/h;
- implantação de ramais ferroviários;
- implantação do entreposto alfandegário rodoferroviário em Chapecó (SC).

"Se o projeto for viabilizado, estão previstas obras de extensão da ferrovia até a divisa com a Argentina", adianta Santos, o coordenador do estudo.

Ferrovia terá investimentos de US\$ 30 milhões



LuK

Maciez pra quem dá duro na estrada

Embreagens para Caminhões,
Ônibus, Tratores e Utilitários





DISTRIBUIÇÃO

Spal renova de olho no futuro

Caminhão cara-chata no lugar do focinhudo e carrocerias *sider* e de alumínio

A Spal Indústria Brasileira de Bebidas, de São Paulo, o maior produtor de Coca-Cola do país, deverá substituir toda a sua frota de caminhões, composta por 780 F-4.000, da Ford, por caminhões Volkswagen 7.100. A empresa, responsável pela distribuição do refrigerante na Grande São Paulo e nas regiões de Campinas, Limeira e Baixada Santista, adquiriu 62 unidades do veículo VW, por R\$ 2,3 milhões, da Avel – Apolinário Veículos, de São Bernardo do Campo (SP).

"Vamos fazer um teste prático com os 7.100 e, se o resultado for positivo, todos os caminhões serão da marca Volkswagen", afirma Sílvio Fernandes, gerente técnico de Transportes da Spal. A empresa já realizou testes bem-sucedidos com veículos VW. Mas, agora, quer colocá-los em prática "na operação do dia-a-dia e por um tempo maior", explica Fernandes.

A princípio, a troca de Ford por VW deve mesmo ocorrer. Isso porque, na visão de Fernandes, o caminhão VW oferece algumas vantagens sobre o da Ford. "O ponto fundamental para a nossa decisão é a cabine avançada do caminhão Volkswagen", afirma. "É uma tendência do mercado usar veículos de cabine avançada". Segundo Fernandes, o caminhão VW carrega o mesmo volume de carga do F-4.000, mas ocupa uma área menor, o que proporciona melhor manobrabilidade.

A política da Spal, de acordo com



Mansberger: atendimento 24 horas

Fernandes, é reduzir o tamanho dos veículos para trabalhar melhor nas áreas críticas de trânsito na Grande São Paulo. Fernandes informa que o 7.100 é aproximadamente um metro mais curto do que o F-4.000, e poderia resultar em maior produtividade nas mil viagens que a Spal realiza diariamente.

Metade dos caminhões adquiridos pela Spal será equipada com carrocerias LocalSider (com abertura nas duas laterais de lona), produzidas pela Toller, de Osasco, SP. A outra metade receberá carrocerias de alumínio, com seis portas, encomendadas à Randon, de Caxias do Sul, RS.

Os veículos com carroceria da Toller serão usados somente para a distribuição de refrigerantes em lata, destinados a abastecer as máquinas automáticas, "o futuro da distribuição de bebidas", na

visão de Fernandes. As carrocerias de alumínio, que, segundo ele, proporcionam um "visual melhor e têm maior durabilidade", serão usadas para a entrega de engarrafados de refrigerantes.

As carrocerias, que custaram R\$ 600 mil à Spal, serão financiadas pela linha Finame do BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, assim como parte dos veículos. As vinte primeiras unidades, já entregues, foram pagas à vista, pois houve atraso na liberação do Finame, explica Fernandes, que não descarta o uso do leasing para a quitação de uma parte dos novos caminhões.

A ESCOLHA DA AVEL – A Spal, que efetuou a compra dos caminhões dentro de um pacote da Associação Brasileira dos Fabricantes de Coca-Cola, escolheu a Avel como revendedor pelas vantagens oferecidas pela concessionária de São Bernardo do Campo. Além dos dois anos de garantia dados pela fábrica, a Avel, por meio de um convênio firmado com a Spal, vai fazer um atendimento pós-venda especial à fabricante de Coca-Cola. "A Avel fará toda a manutenção preventiva e corretiva dos caminhões Volkswagen por um período de dois anos", informa Fernandes, acrescentando que esse contrato poderá ser renovado.

A Avel, de acordo com seu gerente comercial, Rodolfo Quintana Mansberger, também fará um atendimento-socorro 24 horas por dia à Spal, através de oficinas-volantes. Todos os motoristas e mecânicos da Spal receberam, ainda, treinamento de técnicos da Avel, visando à melhor utilização e conservação dos veículos.

A intenção é terceirizar a manutenção de todos os veículos, explica Fernandes, inclusive dos 350 automóveis (da marca VW) e das 120 picapes F-1.000. A idade média da frota de caminhões da Spal é de 3,2 anos, revela Fernandes. Pelo plano de substituição dos veículos, dentro de cinco anos toda a frota será renovada.

Carro Forte.



Mercedes-Benz LS-1935.

O extrapesado que mais cresceu em vendas. Mais um argumento forte para você ter um.



A Mercedes-Benz acaba de emplacar mais um sucesso: o extrapesado LS-1935. Nos últimos três anos o LS-1935 apresentou crescimento médio de 126% nas vendas. Uma verdadeira arrancada, que só vem comprovar a preferência pela Mercedes-Benz, também na categoria dos extrapesados.



Caminhão para toda obra.

O extrapesado Mercedes-Benz LS-1935 topa qualquer parada. Sempre com alto desempenho, baixo consumo de combustível e maior rentabilidade global. No dia-a-dia apresenta grande versatilidade em diferentes tipos de estradas, tracionando os mais diversos equipamentos. O extrapesado Mercedes-Benz LS-1935 mostra muita força na hora do trabalho pesado.

Motor que não consome o seu bolso.

O motor OM-447 LA turbocooler tem 354 cavalos de potência à disposição de quem espera alto rendimento na estrada e no balanço financeiro. Entre 1.100 e 1.600 rpm, o motor OM-447 LA mantém o torque máximo constante, proporcionando maiores velocidades médias, redução no número de mudanças de marcha e, conseqüentemente, de combustível.

A preferência dos motoristas.

A Mercedes-Benz projetou a cabina do extrapesado LS-1935 pensando no conforto e na segurança de quem passa a maior parte do tempo dentro de um caminhão. Os bancos são anatômicos e reguláveis.

O isolamento termoacústico e o sistema de ventilação deixam o ruído e o calor do lado de fora. O painel foi estudado para assegurar fácil operação, com todos os comandos ordenados e ao alcance das mãos.

Na hora de descer, o Top Brake dá uma mão.



Muita força para subir, segurança na hora de descer ou parar. O extrapesado Mercedes-Benz LS-1935, além do freio-motor convencional, pode contar com o Top Brake: um exclusivo sistema que aumenta a potência de frenagem até 100% nas baixas rotações e proporciona velocidades médias mais altas e menos mudanças de marcha, operando principalmente em regiões serranas.

O dobro da garantia.

Assim como toda linha de extrapesados, o LS-1935 da Mercedes-Benz tem garantia em dobro. São 24 meses ou 200.000 km para o trem de força e 12 meses ou 100.000 km para o veículo total, o que primeiro ocorrer em qualquer um dos casos.

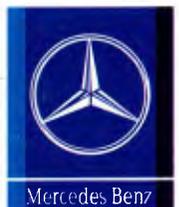
A Mercedes-Benz assegura também a manutenção plena e gratuita nas revisões preventivas até 100.000 km.

Em cada lugar um concessionário.

Quem escolhe um Mercedes-Benz conta com atendimento total em mais de 320 pontos distribuídos pelo País, que oferecem peças genuínas a preços competitivos e serviço especializado, com mão-de-obra treinada na fábrica. Vá conferir no seu concessionário Mercedes-Benz o LS-1935, o extrapesado cada vez mais preferido por quem entende de transporte.



Extrapesados Mercedes-Benz.



O caminhão que dá resultado.



QUALIDADE

Trocando experiências

Empresas com ISO 9002 ou com projetos em andamento mostram a evolução do setor

Valdir dos Santos

Por que a TAM cresceu tanto se as companhias aéreas tradicionais continuam em dificuldades? "Acho que é porque elas entendem de aviões e eu entendo de passageiros". A resposta, atribuída a Rolim Adolfo Amaro, diretor-presidente da TAM e citada no encerramento do 2º Seminário de Qualidade e Produtividade nos Transportes, promovido pela Editora TM, serve de indicativo para a mudança de mentalidade que identifica as empresas que obtiveram sucesso no setor de transportes recentemente.

Dois anos depois do primeiro seminário promovido pela TM no mesmo Instituto de Engenharia, em São Paulo, a situação é muito diferente. O interesse pelo assunto evoluiu tão rápido que quatro transportadoras rodoviárias de carga já obtiveram o certificado ISO 9002 (Sitcar, Transportadora Americana, TNT Brasil e Translor) e diversas outras se encaminham para isso. As palestras e os debates mostraram os resultados de melhoria no atendimento aos clientes de quem implantou programas de qualidade, com reconquista de clientes perdidos, ganhos em produtividade e aumento das atividades e dos lucros no final do exercício.

A presença equilibrada de representantes dos segmentos de carga e de

passageiros, notadamente do serviço urbano, é outra indicação de que a busca da produtividade e de maiores lucros não ocorre apenas por exigência de clientes, mas por questões de sobrevivência em tempos de baixa inflação e de tarifas estáveis.

"NÃO É MODISMO" – Qualidade não é modismo, dissera Frederico Bussinger, então secretário executivo do Ministério dos Transportes no primeiro seminário, prevendo exigências de ISO 9000 na prestação de serviços. O maior interesse das empresas pelo tema – cerca de cem

participantes –, assim como os resultados dos investimentos mostrados no segundo seminário, comprovam que a opção pela qualidade é um processo irreversível.

Definida como um rolo compressor sobre uma estrada, onde "você escolhe se quer ser o rolo ou a pista", por José Ricardo Mota Dai-

bert, diretor-geral (terceirizado) da Masterbus Transportes – uma das operadoras das linhas herdadas da CMTC, de São Paulo, com a privatização –, a qualidade é fator de sobrevivência para empresa que opera com a tarifa congelada.

As pressões de usuários por melhores serviços, no entanto, ocorrem mais na área de cargas. Gilvan Houssel Ramos,

gerente de Administração da Qualidade da TNT Brasil, assegura que a implantação do programa interno de qualidade resultou da exigência do mercado e funcionou como arma para reconquistar os clientes perdidos para a concorrência.

Mas a qualidade não resulta apenas do aumento dos controles internos e do engajamento dos empregados na atividade da empresa, como pregam os teóricos. O programa acaba desenvolvendo um novo comportamento nos homens de vendas das transportadoras. A conquista da certificação do ISO 9002 passou a ser utilizada como instrumento de marketing, por exemplo, pela Transportadora Americana para expandir os seus negócios. E, mesmo quem ainda não tem o diploma, usa as técnicas de marketing na disputa por clientes. Nas ruas de Porto Alegre, por exemplo, a Restinga Transportes atribui a cada viagem de seus ônibus entre o distante bairro de Restinga, a 26 km do centro, um novo produto e a cada parada de ônibus, um ponto de vendas. "A regra é não deixar passageiro esperando pelo ônibus da concorrência", sentencia João Carlos Piccoli, gerente administrativo-financeiro e um dos onze sócios da empresa.

Fernando Campina Panissa, diretor financeiro da Transportadora Rápido Paulista, aponta dois motivos para ter optado pela melhoria da qualidade do transporte de carga: a preocupação causada pela reação de uma visita estrangeira em sua empresa ao saber que indenizava 1% dos despachos. O visitante achou muito e cobrou: "Você deve manter uma pessoa o dia inteiro no telefone só para atender às reclamações, certo? Se você faz dois mil despachos por dia, indeniza 400 por mês e 5 mil por ano!", indignou-se o visitante. O segundo foi a perda de clientes durante a recessão do governo Collor, em que a concorrência cobrava cada vez menos.

A saída foi buscar a redução das indenizações e a reconquista dos clientes perdidos, com a implantação de normas de um "ISO caseiro", sem preocupação ainda com a certificação, como o aumen-



Daibert: qualidade é sobrevivência



Gláucia: investindo no ser humano

to dos controles em cada um dos setores aliados ao atendimento às necessidades de satisfação dos funcionários apuradas em uma pesquisa interna.

EDUCAÇÃO DOS MOTORISTAS – Os surpreendentes resultados de uma pesquisa com usuários levou a Organização Guimarães, que mantém há 38 anos a Empresa Vitória operando o transporte de passageiros na região metropolitana de Fortaleza (CE) a preocupar-se mais com seus clientes externos e internos. A pesquisa revelou a necessidade de melhorar a qualidade do serviço porque a educação dos motoristas e cobradores e os cuidados na manutenção e conservação dos veículos foram as principais queixas, seguidas de outras ligadas à infra-estrutura viária e abrigo nas paradas. O item tarifa ficou em sétimo lugar nas queixas, conta Tereza Gláucia Rocha Matos, gerente de Recursos Humanos da empresa. Os investimentos em mais de cem cursos para os 800 funcionários, incluindo o supletivo de primeiro grau, cor-responderam a 500 mil h/homem em treinamento, o que acabou levando à sonhada participação dos empregados na administração da empresa, contribuindo decisivamente para reverter a situação em três anos.

Para outra empresa com mais de trinta anos de atividades, a Sitcar, de Poços de Caldas (MG), o programa de qualidade foi implantado por exigência de seu principal cliente, a Siderúrgica Belgo-Mineira. No primeiro seminário de TM, o diretor da siderúrgica José Márcio Braga relatou a premiação às transportadoras que alcançassem maior pontuação no



Fração: envolvimento com o cliente

cumprimento das exigências do serviço. Passados dois anos e um prêmio como melhor transportadora da Belgo-Mineira, a Sitcar conquistou a certificação de qualidade ISO 9002, como pioneira no setor de transportes. Convencida de que qualidade é modernidade, na definição de seu diretor Kennedy Carvalho, a Sitcar obteve outros benefícios com a certificação: redução de custos operacionais, retorno do investimento de R\$ 100 mil, aumento dos controles e alguns clientes novos.

Se, para a Rápido Paulista, o descontrole das operações levava à perda e conseqüente indenização de 1% dos despachos, na Expresso Mercúrio, tradicional empresa gaúcha especializada em encomendas cobrindo toda a Região Sul e, mais recentemente, o interior de São Paulo, o controle das operações era fator imperativo do crescimento. "Chegamos a concluir que tínhamos perdido o controle das operações", confessa Hélio Marcelino Fração, diretor da Regional São Paulo. O projeto Mercúrio Qualidade Total, criado em 1992, por isso, foi sustentado "na persistente busca da melhoria contínua de todos os processos, com o envolvimento de todos para aumentar a satisfação do cliente".

Programado para ser adotado em quatro fases em três anos, o projeto consumirá, até o fim do ano, R\$ 415.200,00. Os resultados foram constatados no aumento de 91,76% da receita do primeiro quadrimestre deste ano, em comparação com igual período de 1994; aumento de 30,9% no volume de embarques na comparação dos mesmos períodos e de 25% nas toneladas transportadas.

O pool da qualidade

Transportadoras padronizam rotas e rotinas com sucesso

Criado para que as empresas de carga itinerante mantivessem as frequências das rotas em período de baixa demanda, o pool operacional começou a funcionar em 1992, com três empresas: ITD, TNT e Rápido Paulista. Para que operassem em conjunto, as empresas padronizaram as rotas e as rotinas operacionais.

Dois anos e meio depois, o pool, coordenado por Sílvio Patente (foto), ex-gerente operacional da Rápido Paulista, já reúne mais quatro empresas (Di Gregório, Cinco Estrelas, Caçula e Dom Vital), todas elas enquadradas nas regras da cartilha operacional, que foi atualizada para incluir normas de comportamento ético dos participantes.

Devido ao ingresso de novas empresas e à necessidade de facilitar a comunicação entre os participantes, a administração do pool já é integrada pelo STM-400, um computador da Embratel instalado na sede da NTC. Essa integração, no entanto, não dispensou as reuniões bimensais dos diretores representantes de cada empresa e outra a cada dois meses dos membros do conselho administrativo do pool.

Ao mostrar o desempenho do pool durante o seminário, Sílvio Patente assegurou que só a manutenção da qualidade do serviço, preocupação das sete participantes, garante o sucesso da operação. Segundo ele, em 1993, as três empresas obtiveram lucro aproximado de US\$ 2 milhões. No ano passado, operando em escala nacional e com as demais participantes, o resultado ultrapassou os US\$ 10 milhões. ■



Na defesa da parceria

Cargill quer menor participação do caminhão no transporte de grãos

Valdir dos Santos

No ano de 1865, William Wallace Cargill iniciou, em Conover, Iowa (EUA), seu negócio de comércio de grãos. "As cargas chegavam de carroça das fazendas e seguiam de trem até as cidades", relata Whitney McMillan, principal executivo do grupo, ao enfatizar que já naquela época, o velho Cargill se preocupava com a logística. Com o crescimento dos negócios, passou a utilizar também as embarcações pelos rios, depois pelos lagos e oceanos. Com o desenvolvimento do sistema rodoviário, o caminhão passou a integrar a sua logística de coleta e distribuição de grãos pelo mundo e hoje, a Cargill é uma das maiores empresas do ramo no mundo.

Há trinta anos no Brasil, o grupo Cargill enfrenta as dificuldades logísticas inerentes à precariedade da infra-estrutura de transportes, que faz elevar o custo da tonelada de produto agrícola para seis vezes mais do que o dos Estados Unidos e, só nos portos, o custo se eleva três vezes na mesma comparação, cita McMillan.

Para comemorar os trinta anos, a Cargill promoveu um debate em maio, em São

Paulo, ocasião em que seu vice-presidente no Brasil, Sérgio Barroso criticou a falta de política oficial para a agricultura, as disparidades na cobrança de impostos que, para um único produto no mesmo estado pode variar de 1% a 18% e não poupou nem o presidente Fernando Henrique pela vacilação sobre a reforma tributária ainda sem prazo definido para ser enviada



Barroso: governo nada sabe sobre logística

ao Congresso Nacional.

Ele foi mais enfático ao falar de logística:

"O governo federal não tem informações sobre logística e transportes e nada sabe sobre origem e destino da produção agrícola," afirmou.

Para defender os produtores brasileiros, apontou as desvantagens no plantio da soja, comparando-o com o dos Estados Unidos (ver quadro). Para ele, um dos maiores custos é o transporte. "A soja vai de Goiás para o Porto de Santos de caminhão, comprometendo o custo em 32%, enquanto nos Estados Unidos 75% da produção de grãos são escoados pela via fluvial". Segundo a Cargill, o caminhão transporta ainda no Brasil 70% dos grãos, enquanto a navegação fluvial responde por apenas 5%. A meta dos exportadores de grãos é chegar, em dois anos, a 15% e, em dez anos, com a implantação das novas hidrovias prometidas pelo governo federal, a 35%, comparados com 25% dos caminhões.

Sua sugestão para a melhoria no sistema e a conseqüente redução dos custos de frete é a parceria com a iniciativa privada, o que acaba de ser feito, entre a Cargill e a Fepasa. "No contrato-padrão que assinamos, garantimos o vagão cheio na ida para Santos (com soja) e na volta para a fazenda (com defensivos, trigo e fertilizantes) em um mínimo de 600 mil t/ano e a Fepasa nos reduz o frete entre 10% e 15%". Segundo ele, a Fepasa acaba obtendo ganho de 30% porque garante um frete de retorno, que antes não tinha.

VANTAGENS DO PRODUTOR DOS EUA

Soja	Brasil	EUA	%
Área plantada (milhões de ha)	11,7	24,9	+113
Rendimento (kg/ha)	2,260	2,800	+23
Produção (milhões de t.)	26,5	69,6	+163
Preço da t. no porto (US\$)	215	225	+5
Frete t. fazenda-porto (US\$)	20	13	
Imposto por t.	24	0	
Tarifa portuária (US\$)	91	31	
Preço da t. na fazenda (US\$)	162	209	+26
Custo de produção por t. (US\$)	135	155	+15
Remuneração t	27	54	+100



Treinamento reduz acidentes

Rigor na seleção e curso de direção defensiva melhoram desempenho da Ródano

A Rodoviário Ródano, de Jundiá (SP), conseguiu lavar um feito invejável em termos de segurança operacional: reduziu praticamente a zero o índice de acidentes nas estradas com uma frota de 150 caminhões.

Em 1993, a empresa convivia com uma média de quatro a cinco sinistros por mês. "Passamos por momentos horríveis: era uma batida por semana e os acidentes se repetiam em todos os circuitos (de atendimento a cinquenta indústrias)", declarou Jefferson José Serra, diretor comercial, inconformado com os prejuízos oriundos de uma frota formada por Mercedes 709 (85% do total), para coleta e entrega urbana, por modelos Volkswagen 16.220, para transferência de carga, e uns trinta antigos Mercedes 1113 e 1114, estes em processo de renovação.

Adotando uma seleção mais rigorosa na contratação de novos motoristas e, ao mesmo tempo, reavaliando o quadro funcional, a empresa imprimiu um curso de direção defensiva para 170 motoristas e mudou, em pouco tempo, o perfil dos acidentes. Para completar, o treinamento inclui o manuseio de produtos perigosos (químicos em geral) para motoristas habilitados em 1994. Desde então, eles seguiram à risca recomendações técnicas relativas ao transporte de tintas, ácidos e acetona que podem causar problemas ambientais, como contaminação de mananciais de água. "Há motoristas que

desconhecem o marcador de temperatura", observou Serra, enfatizando, no entanto, que é dever da empresa orientá-los sobre sua utilidade, pois dirigir desatento ocasiona superaquecimento do motor.

Em 1994, a empresa sofreu apenas um acidente grave, na Via Dutra, em Barra Mansa. "Mas na da disso é comparável ao ano de 1993, quando muitos cami-



Motoristas da Ródano: apenas um acidente grave em 1994

nhões permaneciam parados dez dias, em média, na oficina", afiançou.

"Chegamos a um ponto em que os acidentes comprometiam 10% do faturamento mensal", revelou Serra.

POR TELEFONE – Em fins de 1993, houve o primeiro treinamento: a exibição do filme "Somos todos do mesmo time", visando conscientizar os motoristas da sua importância no contexto da empresa. Porém, para saber se eles possuíam condições psicológicas para conduzir um veículo de carga com res-

ponsabilidade, a empresa resolveu fazer uma avaliação funcional e contratar uma psicóloga.

Desde então, o laudo psicológico passou a ser encarado não como "o rei todo poderoso", mas um parecer importante para indicar se realmente o motorista estava apto ou não para o cargo. "Em 90% dos casos que o laudo afirmava 'não é recomendável', mesmo assim insistimos", lembrou Serra, pois o objetivo da empresa não era demitir ninguém.

Na reavaliação geral dos 170 contratados, 30% foram reprovados, a maioria por ingerir bebida alcoólica, "e alguns estavam com cirrose". Embora a empresa insistisse no caminho da recuperação, reciclando os reprovados, não obteve êxito. "Perdemos mais dinheiro e jogamos tempo fora", admitiu.

O segundo passo consistiu na criação de normas rigorosas de recrutamento e seleção de motoristas. Conhecer o passado dos candidatos com profundidade, descartando a consulta por telefone, um hábito arraigado na maioria das empresas de transporte, foi uma das medidas. Estabeleceu-se que o candidato passaria primeiro por uma entrevista com a chefia do setor, antes de ser submetido a exame psicológico.

Outra medida preventiva, a de "checar" nos arredores da residência se o candidato tinha costume de frequentar bar, mostrou ser proverbial. O exame de "antecedentes criminais", em caso positivo, dispensava entrevista com a psicóloga. A Ródano adotou esse critério porque identificou candidatos envolvidos em esquema de roubo de cargas (e procurados pela Justiça). "É impressionante o número de candidatos com antecedentes criminais", frisou Serra, adiantando que, em média, de cada dez entrevistados, dois ou três já tiveram passagem pela polícia.

FENATRAN

FEIRA NACIONAL DO TRANSPORTE

**TRANSPORTADORES
E EMBARCADORES DE CARGA:
DE 7 A 12
DE AGOSTO DE 1995, NO
EXPO CENTER NORTE,
MAIS DE 120
EXPOSITORES**

**ESPERAM
POR VOCÊS**

**PARA MOSTRAR
AS NOVIDADES
DO SETOR
RODOVIÁRIO DE CARGAS**

INICIATIVA:



ORGANIZAÇÃO:



APOIO:





Daí estar nascendo nas montadoras de chassis e nas encarroçadoras um ônibus articulado com seis portas, que abrem dos dois lados para servir avenidas transformadas em corredores de ônibus.

A Carrocerias Nielson, de Joinville, fez, sobre chassi Volvo B10M, a carroceria batizada de Urbanus Articulado SS, sigla de Special Style, que, além das seis portas, traz poucos diferenciais em relação a uma carroceria de série. De se notar, são o frontal, incorporando *design* futurista, e o itinerário, que é eletrônico.

O fato de ter portas de ambos os lados exigiu um reprojeto do produto e recursos do Computer Aided Engineering (CAE) e do Computer Aided Design (CAD).

Os materiais são os da linha: base de aço, estrutura em perfil de alumínio aberto, e laterais e teto com chapas de alumínio.

Com portas dos dois lados, os novos articulados suprem necessidade de São Paulo

A cidade de São Paulo quer racionalizar seu caótico transporte por ônibus, que movimentam 7 milhões de passagei-

ros diários. Para tal, uma das providências foi adaptar a infra-estrutura e os veículos à sua condição de megalópole pouco maleável.

Embarque para o futuro

Parceria entre setores público e privado muda de tom para melhorar o transporte urbano

Carmen Lígia Torres

Tradicional espaço de convivência do poder público com setor o privado, o transporte coletivo urbano defronta-se, no momento atual de discussão das parcerias como ferramentas de desenvolvimento da Nação, com a crucial necessidade de transformar uma relação marcada pela promiscuidade e usos políticos em uma verdadeira parceria de qualidade, voltada para o objetivo principal dessa atividade econômica: o transporte de pessoas nas cidades.

Com esse tom, o secretário municipal dos Transportes de Salvador (BA), Miguel Kertzman, identificou um dos pontos críticos do relacionamento entre o poder concedente e a iniciativa privada, chamada cada vez mais a participar do desenvolvimento de um setor que corre o risco de estrangulamento, caso se

acomode às velhas práticas gerenciais. "É preciso resgatar a credibilidade dos negócios nos quais há necessidade de público e privado caminharem de mãos dadas", argumentou.

A urgência da definição das novas bases dessa parceria no transporte coletivo, debatida no 10º Congresso Nacional dos Transportes Públicos, realizado de 26 a 30 de junho em São Paulo, se enquadra em um cenário de crescente urbanização do país. Nas últimas quatro décadas, a população urbana passou de 18 milhões para 107 milhões de habitantes, e a taxa de urbanização dobrou, elevando-se a 74% em todo o país e a 90% na Região Sudeste. Os gargalos na infra-estrutura e nos serviços, que estão "prenunciando o caos a curto prazo", como afirmou o governador de São Paulo, Mário Covas, exigem transformações

no modelo institucional. "Melhorar os transportes urbanos é uma questão de estratégia nacional, para a melhoria da qualidade de vida", afirmou.

Presente, até então, na área operacional, a iniciativa privada está sendo vista, agora, também como uma fonte de recursos para a infra-estrutura. "A confiança mútua é fundamental nas novas parcerias", sintetiza Carlos Zveibel Neto, diretor da Amafi Comercial e Construtora, com experiência de cinco anos em operação do transporte na cidade de São Paulo e região metropolitana.

Lembrando que "não bastam discursos", ele enfatizou que "o empresário precisa mudar sua postura frente ao empreendimento, colocando-se como parte do projeto e não proprietário dele". No entanto, ele critica a legislação atual que, em sua opinião, "engessa as regras financeiras", dificultando as relações de parcerias.

Na visão do diretor do Banco Graphus, Roberto Hesketh, o empresário que se lança no transporte urbano deve "alongar sua expectativa em relação ao retorno financeiro do investimento".

Mais luxo com menor custo

Segmento de turismo aprova o modelo Low Driver, da Marcopolo

Carmen Lúcia Torres



Costa é uma das pioneiras na utilização do veículo

Lançados para o público brasileiro na Expobus' 94, em outubro passado, os dois modelos de ônibus desenvolvidos pela Marcopolo que ampliam o salão de passageiros, com o rebaixamento da cabine do motorista e o aumento da altura da carroceria, conquistaram o segmento de turismo brasileiro. Na época da divulgação, a autora das novidades tinha como clientes apenas transportadoras de países vizinhos. Passados alguns meses, a Agência Costa, Transalagoas, Fácil, Ibisa e outras empresas de turismo já operam o Low Driver, de 4 m de altura, nas estradas brasileiras e se unem para tentar regulamentar as características técnicas necessárias para o tráfego da versão Double Deck, que exige 14 m de comprimento e 4,10 m de altura, e dois eixos na dianteira, devido ao peso da carroceria.

"Além de levar um veículo mais sofisticado e confortável para nosso passa-

geiro, o custo operacional proporcional tem uma redução considerável no Low Driver", argumenta Luiz José Moreno, gerente da garagem da Agência Costa, proprietária de duas unidades de Low Driver, com outras duas já encomendadas à Marcopolo.

Com uma frota de 31 veículos padronizada com Marcopolo, sobre chassis Volvo e Scania, a Costa pretende substituir os modelos da Geração 4 e 5 apenas por Low Driver e, futuramente, por Double Deck, caso este modelo venha a ser regulamentado. A principal vantagem dos novos modelos, além do *design* sofisticado, é o acréscimo de oito lugares aos 32 oferecidos no modelo 1450 que ele substituiu. Com o Double Deck, a empresa poderá levar até 50 passageiros, proporcionando os mesmos acessórios importantes para o turismo, como equipamentos de som e vídeo, bar e outros.

Operando com os carros há mais de três meses, a Agência Costa teve apenas um pequeno problema com o Low Driver. "Tivemos que trocar o amortecedor original da Scania por um mais encorpado, de dupla ação", informa Moreno, garantindo que o desempenho do veículo é muito bom.

Para o Double Deck, no entanto, a operação não é tão simples. Apesar de a Marcopolo não dar informações sobre o fornecimento do modelo para o mercado interno, nem dados técnicos sobre a carroceria, sabe-se que há unidades em desenvolvimento para o solo brasileiro, com a utilização de chassis Scania K 113, com dois eixos na dianteira, a exemplo da unidade mostrada na Expobus' 94.

O problema todo é a falta de regulamentação que permita o trânsito desse modelo por rodovias nacionais. O comprimento máximo permitido pelo Código Nacional de Trânsito é 13,20 m, e a altura é 4,10 m. Até o dia 22 de maio passado, a lei não previa limite de peso para conjunto de dois eixos com rodado simples. Uma alteração no decreto 62.127 incluiu a configuração de um conjunto de dois eixos, sendo um com quatro pneus e outro com dois pneus, interligados por suspensão especial, com o limite de peso fixado em 9 t, quando a distância entre o centro dos eixos for menor ou igual a 1,20 m. Estabeleceu, ainda, outros dispositivos para o mesmo conjunto, com distância entre 1,20 m e 2,40 m, e limites para eixos isolados, de rodado simples, de diâmetro de até 830 mm. Continuam inalteradas as medidas para comprimento, de 13,20 m, e altura, de 4 m. Os segmentos interessados na regulamentação desse veículo pretendem levar uma unidade montada para o congresso da Abavi – Associação Brasileira de Agentes de Viagens, a realizar-se em Brasília, em setembro. Até lá, querem sensibilizar as entidades competentes para a necessidade da existência dessas normas, diante da demanda reprimida para a utilização do modelo.

Domínio na trilha do ISO 9000

Ênfase do programa é no aperfeiçoamento dos recursos humanos

A Domínio Transportes Turísticos entrou com o pedido para obter o certificado de enquadramento nas normas da ISO 9000, depois de cinco anos de lapidação de um profundo programa de qualidade. O diretor da empresa, José Luiz Appud, conta que desde 1986 a Domínio está envolvida com o aperfeiçoamento de seus recursos humanos, a princípio para reduzir a rotatividade de pessoal, de 3,6%.

No entanto, foi a partir de 1990 que a empresa sistematizou a administração participativa, com pesquisas para defi-

nição do perfil ambiental da empresa, e treinamento de recursos humanos para chefias, além dos cursos periódicos técnicos, de direção defensiva, econômica, e de manutenção para o pessoal das oficinas. Paralelamente, os cerca de 220 funcionários também passaram, e ainda passam, por palestras sobre atendimento ao passageiro.

Com isso, além de reduzir o *turnover* para 2%, Appud adianta que houve uma mudança de relacionamento dentro e fora da empresa, percebido pelos clientes. "A elevação de nosso nível de serviços ajudou a superar a crise, mantendo



Marcelo Spataro

Layout da frota marca nova fase

muitas empresas atendidas, devido ao diferencial que começamos a apresentar", acredita.

Completamente informatizada, a Domínio, hoje, já controla manutenção de toda a frota de 155 carros, pneus, consumo de combustível, desempenho do motorista e o consumo de lona de freios por meio do computador.

Com a maior parte da atividade em fretamento, a Domínio está, agora, entrando em nova fase no relacionamento com os funcionários. "Começamos a negociar as metas da empresa com o pessoal", diz Appud, convencido de que os bons resultados vêm da melhoria do nível dos recursos humanos.

ESTA É A ÚNICA HORA EM QUE NÓS RECOMENDAMOS EXCESSO DE VELOCIDADE.



Com a abertura de mercado, seus produtos e serviços passaram a concorrer com o mundo inteiro praticamente da noite para o dia.

Você precisa investir em produção, em máquinas, equipamentos e veículos pesados.



Como fazer isso com rapidez e sem mexer no seu capital de giro?

A resposta é uma só: Leasing Itamarati.

O Itamarati tem uma equipe de leasing que pode criar soluções sob medida para cada empresa, profissional liberal ou proprietário rural.

E faz isso à toda velocidade.

LEASING

 **BANCO ITAMARATI**

Fone: 0800 - 12-2112

Remuneração do capital: lucro ou custo

Jorge Miguel dos Santos*

As planilhas de custos operacionais de veículos rodoviários se constituíram em um instrumento clássico de cálculo para estabelecer o valor de frete de carga, do preço da locação de veículos, e do fretamento, para a formação das tarifas de transporte urbano e rodoviários de passageiros e para determinar o custo de qualquer veículo rodoviário.

Hoje, sem dúvida, nem o transportador e o locatário de veículos, nem mesmo o embarcador ou o tomador de serviços abrem mão de utilizar a famosa planilha.

Apesar da popularização, a planilha de custos operacionais continua sendo um incômodo para o setor, tanto no cálculo correto dos parâmetros como também na determinação dos itens que devem compô-la.

Sobre este último aspecto, o item remuneração do capital investido tem despertado muitas discussões sobre sua inclusão como componente da planilha, e sobre a determinação correta da taxa a ser adotada.

Ostomadores de serviços de transporte enxergam a remuneração do capital como uma parcela disfarçada do lucro, enquanto o prestador de serviços a encara como custo que deve compor seu preço.

O usuário do transporte, por sua vez, considera que o preço oferecido deve cobrir todos os custos oriundos da operação, ou seja, impostos, combustível,

depreciação do equipamento, manutenção, administração, salários, entre outros. E conclui que, o que sobra é efetivamente o lucro e, portanto, a remuneração do capital investido se somaria ao próprio lucro, aumentando-o por consequência, o que é inegável sob o aspecto contábil.

Entretanto, é necessária a definição da remuneração do capital investido e, digase de passagem, o próprio nome não é muito feliz. Portanto, a tradução mais adequada seria dada como sendo o custo de oportunidade do capital investido, que, de acordo com a teoria econômica, por mais virtual ou intangível que seja, existe sempre associado ao capital um "custo de se deixar de ganhar" ou "um custo de oportunidade" que, de qualquer modo, também é inegável.

Qualquer investimento pressupõe um retorno ou uma remuneração mínima do capital. Investir significa deixar de consumir, o que só é atraente se o capital receber remuneração adequada. Além do mais, existe sempre a possibilidade de o investimento não corresponder à expectativa ou ao risco. E como os recursos são sempre escassos, investir em um projeto significa perder a oportunidade de realizar outros menos arriscados, seja em uma aplicação financeira ou em uma fábrica de gelo no Saára.

Em resumo, o custo de oportunidade, ou remuneração do capital, como queiram, tem como função principal atrair o

investimento para esta ou aquela atividade. Situação inversa pode-se tirar do recente aumento da procura por automóveis, não só os nacionais como os importados, sobre uma redução teórica dos ganhos das aplicações financeiras o consumidor optou por trocar de carro, e a conclusão é de que nunca se produziram e se venderam tantos veículos.

Outro aspecto que gera muitas discussões sobre o custo de oportunidade é a taxa que deve ser adotada nos cálculos. Os defensores, no caso os prestadores de serviços de transporte, são favoráveis a um aumento dos custos decorrente das altas taxas de juros vigentes no mercado financeiro e que, portanto, as taxas deveriam ser incorporadas na planilha de custo operacional.

A reivindicação parece justa. Entretanto, não se pode esquecer que as taxas de juros adotadas para o cálculo do custo de oportunidade são reais (no caso das planilhas de TM, iguais a 12% ao ano), ou seja não existe inflação. Esta, por sua vez, é incorporada ao preço do veículo no momento que acontece o reajuste de preços pelas montadoras, que é o melhor indicador de atualização do capital investido.

Mas nada impede que o prestador de serviços de transporte adote a taxa que melhor lhe convenha, afinal, a determinação de sua taxa de lucro ou da remuneração do seu capital investido é de sua única e exclusiva competência. Apesar desta ressalva, o mercado e, mais precisamente, o cliente é que serão os verdadeiros juizes e não se pode esquecer que a conquista de novos mercados exige qualidade e preço.

*Economista especializado em transportes, é responsável por Indicadores & Mercados, além de cursos e seminários organizados por TM.

Para cargas frágeis e delicadas...

Suspensão a Ar
HENDRICKSON



TEL.: (011) 725-0655 - FAX: (011) 725-1410



CUSTOS OPERACIONAIS BÁSICOS

GOL CLi 1.6 Álcool			VW
0,008994	de depreciação a	13.670,00	121,58
0,008399	de remuneração de capital a	14.010,00	117,67
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	396,55	33,05
0,0975/12	de seguro do casco a	14.010,00	113,83
			386,13
0,145/30.000	de peças e material de oficina a	13.670,00	0,0661
4/45.000	de pneus, câmaras e recapagens a	95,00	0,0084
0,0806	litros de combustível a	0,527	0,0425
2,5/7.500	litros de óleo de cârter a	2,29	0,0008
0,0/0	litros de óleo câmbio e diferencial a	2,87	0,0000
1/3.000	de lavagens e graxas a	8,19	0,0027
			0,1205

Custo Mensal = 386,13 + (0,1205 x X)
 Custo/Quilômetro = (386,13/X) + 0,1205
 (X = utilização média mensal, em quilômetros)

D-20 CUSTOM S DIESEL			GM
0,009240	de depreciação a	33.510,00	309,63
0,008337	de remuneração de capital a	34.122,00	284,48
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	270,71	475,10
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	430,75	35,90
0,0885/12	de seguro do casco a	34.122,00	251,65
			1.356,76
2,500/1.000.000	de peças e material de oficina a	33.510,00	0,0838
0,3510/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	235,63	0,0083
4/45.000	de pneus, câmaras e recapagens a	180,00	0,0160
0,1005	litros de combustível a	0,340	0,0342
7,0/7.500	litros de óleo de cârter a	2,56	0,0024
4,5/30.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,15	0,0005
1/3.000	de lavagens e graxas a	12,68	0,0042
			0,1494

Custo Mensal = 1.356,76 + (0,1494 x X)
 Custo/Quilômetro = (1.356,76/X) + 0,1494
 (X = utilização média mensal, em quilômetros)

F-4000 CARGA SECA			FORD
0,008618	de depreciação a	44.897,55	386,93
0,007932	de remuneração de capital a	46.331,55	367,50
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	270,71	475,10
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	397,86	33,15
0,0751/12	de seguro do casco a	46.331,55	289,96
			1.552,64
2,500/1.000.000	de peças e material de oficina a	44.897,55	0,1122
0,3510/4.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	235,63	0,0207
6/80.000	de pneus, câmaras e recapagens a	272,00	0,0204
0,1845	litros de combustível a	0,340	0,0627
12,8/10.000	litros de óleo de cârter a	2,56	0,0033
8,2/63.690	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,15	0,0004
1/4.000	de lavagens e graxas a	17,94	0,0045
			0,2242

Custo Mensal = 1.552,64 + (0,2242 x X)
 Custo/Quilômetro = (1.552,64/X) + 0,2242
 (X = utilização média mensal, em quilômetros)

L-1214/48 CARGA SECA			MBB
0,008283	de depreciação a	68.280,31	565,57
0,008012	de remuneração de capital a	69.882,31	559,90
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	270,71	475,10
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	605,18	50,43
0,0800/12	de seguro do casco a	69.882,31	465,88
			2.116,88
2,500/1.000.000	de peças e material de oficina a	68.280,31	0,1707
0,3510/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	235,63	0,0083
6/100.000	de pneus, câmaras e recapagens a	442,00	0,0265
0,2774	litros de combustível a	0,340	0,0943
18,5/10.000	litros de óleo de cârter a	2,56	0,0042
10,3/20.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,15	0,0016
1/4.000	de lavagens e graxas a	27,90	0,0070
			0,3126

Custo Mensal = 2.116,88 + (0,3126 x X)
 Custo/Quilômetro = (2.116,88/X) + 0,3126
 (X = utilização média mensal, em quilômetros)

14.150 BASCULANTE 9M3 3º EIXO			VW
0,008450	de depreciação a	88.744,07	749,89
0,007972	de remuneração de capital a	92.044,07	733,78
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	319,31	560,39
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	557,09	46,42
0,0757/12	de seguro do casco a	92.044,07	580,64
			2.671,12
2,860/1.000.000	de peças e material de oficina a	88.744,07	0,2538
0,3510/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	235,63	0,0083
10/70.000	de pneus, câmaras e recapagens a	543,00	0,0776
0,3223	litros de combustível a	0,340	0,1096
15,4/5.000	litros de óleo de cârter a	2,56	0,0079
21,0/58.330	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,15	0,0011
1/4.000	de lavagens e graxas a	27,90	0,0070
			0,4653

Custo Mensal = 2.671,12 + (0,4653 x X)
 Custo/Quilômetro = (2.671,12/X) + 0,4653
 (X = utilização média mensal, em quilômetros)

T113 H 320 CAVALO MECÂNICO			
0,007000	de depreciação a	121.038,17	847,27
0,008320	de remuneração de capital a	125.568,17	1.044,73
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	345,89	607,04
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	1.226,10	102,17
0,0802/12	de seguro do casco a	125.568,17	839,21
			3.440,42
0,830/1.000.000	de peças e material de oficina a	121.038,17	0,1005
0,3510/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	235,63	0,0083
6/85.000	de pneus, câmaras e recapagens a	755,00	0,0533
0,4319	litros de combustível a	0,340	0,1468
34,0/10.000	litros de óleo de cârter a	2,56	0,0087
23,0/60.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,15	0,0012
1/6.000	de lavagens e graxas a	33,80	0,0056
			0,3244

Custo Mensal = 3.440,42 + (0,3244 x X)
 Custo/Quilômetro = (3.440,42/X) + 0,3244
 (X = utilização média mensal, em quilômetros)

O 371 U			MBB
0,008889	de depreciação a	113.510,40	1.008,99
0,003667	de remuneração de capital a	115.772,40	424,54
3,510	de salário de motorista e leis sociais a	336,26	1.180,27
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	1.083,44	90,29
0,0780/12	de seguro do casco a	115.772,40	752,52
			3.456,61
0,938/1.000.000	de peças e material de oficina a	113.510,40	0,1065
0,3510/8.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	235,63	0,0103
6/75.000	de pneus, câmaras e recapagens a	590,00	0,0472
0,4540	litros de combustível a	0,340	0,1544
18,5/10.000	litros de óleo de cârter a	2,56	0,0047
10,0/20.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,15	0,0016
1/2.000	de lavagens e graxas a	50,73	0,0254
			0,3501

Custo Mensal = 3.456,61 + (0,3501 x X)
 Custo/Quilômetro = (3.456,61/X) + 0,3501
 (X = utilização média mensal, em quilômetros)

O 400 R			MBB
0,007639	de depreciação a	153.191,58	1.170,23
0,007708	de remuneração de capital a	156.191,58	1.203,92
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	363,64	638,19
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	1.526,95	127,25
0,0880/12	de seguro do casco a	156.191,58	1.145,40
			4.284,99
1,070/1.000.000	de peças e material de oficina a	153.191,58	0,1639
0,3510/8.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	235,63	0,0103
6/120.000	de pneus, câmaras e recapagens a	868,00	0,0434
0,3880	litros de combustível a	0,340	0,1319
18,5/10.000	litros de óleo de cârter a	2,56	0,0047
18,3/20.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,15	0,0029
1/2.000	de lavagens e graxas a	50,73	0,0254
			0,3825

Custo Mensal = 4.284,99 + (0,3825 x X)
 Custo/Quilômetro = (4.284,99/X) + 0,3825
 (X = utilização média mensal, em quilômetros)

EVOLUÇÃO DOS CUSTOS

Período	ICO-1 Automóveis			ICO-2 Utilitários e Caminhões Leves			ICO-3 Caminhões Médios, Semipesados e Pesados			INFLAÇÃO IGP-M (FGV)		
	Índice	Variação (%)		Índice	Variação (%)		Índice	Variação (%)		Índice	Variação (%)	
		mês	12 meses		mês	12 meses		mês	12 meses		mês	12 meses
JUN 94	4170261.48	45.16	5360.50	5084829.41	48.11	5613.63	4304992.60	49.35	5637.32	28259425.74	45.21	4852.69
JUL 94	4317888.74	3.54	4159.62	5110762.04	0.51	4221.77	4266247.66	-0.90	4148.12	29483058.88	4.33	3836.87
AGO 94	4323933.78	0.14	3146.76	5110762.04	0.00	3165.16	4260274.92	-0.14	3082.18	30644691.40	3.94	3004.93
SET 94	4325663.35	0.40	2345.09	5111273.12	0.10	2284.09	4260700.95	0.10	2288.55	31180973.50	1.75	2235.35
OUT 94	4315281.76	-0.24	1639.81	5265122.44	3.01	1747.06	4299843.72	0.92	1624.24	31748467.21	1.82	1660.85
NOV 94	4322186.21	0.16	1260.13	5274073.15	0.17	1205.81	4341350.99	0.97	1160.33	32653298.53	2.85	1230.18
DEZ 94	4323050.65	0.20	885.44	5320484.99	0.88	886.30	4353507.68	0.28	839.32	32927586.24	0.84	869.74
JAN 95	4416428.54	2.16	630.73	5336446.44	0.30	634.85	4381948.75	0.65	591.48	33230520.03	0.92	603.72
FEV 95	4377122.33	-0.89	405.11	5334311.87	-0.40	392.43	4334961.71	-1.07	377.13	33692424.26	1.39	406.82
MAR 95	4316718.04	-1.38	230.53	5531147.97	3.69	256.04	4383834.94	1.13	242.94	34069779.41	1.12	215.72
ABR 95	4317581.38	0.20	112.19	5542210.27	0.20	141.12	4398410.15	0.33	119.90	34785244.78	2.10	154.85
MAI 95	4694938.00	8.74	63.42	55998740.81	1.02	63.08	4496269.48	2.22	55.99	34986999.20	0.58	79.78

Veículos têm reajuste de preços

Com a acordo firmado entre o governo e as montadoras, os preços dos veículos foram reajustados em percentuais que variaram de 10,0% a 18,0%, dependendo do modelo. Somente a Scania e a Mercedes-Benz, por enquanto, não reajustaram o valor de seus modelos.

Entretanto, com o aumento dos estoques de veículos, em consequência da queda de consumo, esses reajustes, os primeiros da era Real, estão se transformando em descontos e, sem dúvida,

inibirão novas elevações de preço a curto prazo.

Os custos operacionais cresceram em maio, devido basicamente ao repasse da inflação às despesas de licenciamento, e ao aumento dos preços dos veículos, que na amostra utilizada representou 3,90% em média.

Como reflexo deste quadro o ICO-1, índice que acompanha a evolução dos custos operacionais dos automóveis, subiu 8,74% e atinge 63,42% nos últimos

doze meses.

O ICO-2, para utilitários e caminhões leves, elevou-se em 1,02%, acumulando 63,08% no período de doze meses. Os caminhões médios, semipesados e pesados registraram, pelo ICO-3, elevação de 2,22% e acumularam 55,99% nos doze meses até maio.

A inflação, medida pelo IGP-M da Fundação Getúlio Vargas, chegou a 0,58% em maio e 79,78% nos últimos doze meses.

EVOLUÇÃO DE PREÇO DOS PRINCIPAIS INSUMOS

Período	Dísel Variação (%)			Implementos Variação (%)			Pneus Variação (%)			Caminhões Variação (%)			Salários Variação (%)		
	mês	ano	12 meses	mês	ano	12 meses	mês	ano	12 meses	mês	ano	12 meses	mês	ano	12 meses
JUN 94	45.89	678	4476	25.65	645	4632	41.60	703	4701	42.16	766	5415	44.17	840	4621
JUL 94	4.11	710	3407	0.00	645	3477	0.00	703	3534	0.00	766	4025	0.00	840	3476
AGO 94	0.00	710	2550	0.00	645	2602	-5.00	663	2457	0.00	766	2999	0.00	840	2609
SET 94	0.00	710	1873	0.00	645	1804	0.00	663	1852	0.00	766	2184	0.00	840	2020
OUT 94	0.00	710	1318	0.00	645	1310	0.00	663	1328	0.00	766	1512	14.00	972	1590
NOV 94	0.00	710	949	0.00	645	922	7.50	720	1014	0.00	766	1083	0.00	972	1252
DEZ 94	0.00	710	710	0.00	645	645	0.00	720	720	0.00	766	766	3.50	1009	1009
JAN 95	-0.29	0	492	0.00	0	444	3.00	3	509	0.00	0	521	0.00	0	791
FEV 95	0.00	0	329	0.00	0	281	0.00	3	335	0.00	0	339	0.00	0	398
MAR 95	0.00	0	201	0.00	0	168	0.50	4	220	0.00	0	215	13.50	14	301
ABR 95	0.00	0	110	0.00	0	86	0.00	4	119	0.00	0	102	0.00	14	175
MAI 95	0.00	0	51	0.00	0	26	0.00	4	50	3.90	4	48	0.00	14	94

A evolução dos preços dos combustíveis, implementos rodoviários, pneus, câmaras e recapagens, veículos e salá-

rios são apresentados a cada mês, com variação anual e o acumulado nos últimos doze meses. O período analisado é

de trinta dias, ou seja, o preço do último dia do mês é comparado com o do primeiro.

PREÇOS DE VEÍCULOS NOVOS

CAMINHÕES PESADOS

FORD CAMINHÕES

em R\$

C-3224	92632.92
C-3530	99999.67

MERCEDES-BENZ

L-1621/51	93985.17
LK-1621/42	96354.85
L-2325/51 (6x4)	130617.83
LK-2325/42 (6x4)	128837.02
LB-2325/42 (6x4)	128784.03
LS-1625/45	101587.48
LS-1630/45	118855.21
LS-1935/46	139375.34
LS-1941/46	146547.44

SCANIA

T113 H 310 - 4X2	116279.75
T113 H 320 - 4X2	120764.37
T113 H 360 - 4X2	125568.17
T113 E 310 - 6X4	161282.40
T113 E 320 - 6X4	165326.88
T113 E 360 - 6X4	170130.79
T143 H 450 - 4X2	136085.30
T143 E 450 - 6X4	179777.56
R113 H 310 - 4X2	116282.26
R113 H 320 - 4X2	120766.97
R113 H 360 - 4X2	125570.75
R113 E 310 - 6X4	161503.02
R113 E 320 - 6X4	165552.80
R113 E 360 - 6X4	170378.31
R143 H 450 - 4X2	136083.96
R143 E 450 - 6X4	180022.15

VOLVO

NL10 310 4X2	130819.22
NL10 340 4X2	136223.19
NL12 360 4X2	142991.56
NL12 360 6x2	-
NL12 410 4X2	147138.18
FH12 380 4X2	193471.02

VW CAMINHÕES

24.220 - 1484	101917.10
24.250 6X4	122280.74
35.300 T	102521.36

CAMINHÕES SEMIPESADOS

MERCEDES-BENZ

L-2314/51 (6x4)	90225.04
L-2318/51 (6x2)	97138.80
LK-2318/42 (6x4)	101799.97
LB-2318/42 (6x4)	101149.36
L-1414/51	75846.88
LK-1414/42	76458.73
L-1418/48	85534.00

L-1418/51	85964.99
LK-1418/42	88101.62
LA-1418/51 (4x4)	94320.81
LAK-1418/42 (4x4)	93384.40
L-1614/51	78993.42
L-1618/51	87954.03
L-1618/59	88091.97
LK-1618/42	89935.00

VW CAMINHÕES

14.150 - 1435	74267.02
14.220 - 1343	91911.94
16.220 - 1481	89192.60
16.170BT - 1423	83533.70

FORD CAMINHÕES

C-1415	73648.40
C-1422	91541.38
C-1617	81482.98
C-1622	94220.89
C-2422	102326.63
F-14000 HD	60795.73

GENERAL MOTORS

14000 CHASSI MEDIO GAS	41355.00
14000 CHASSI MEDIO DIE	54528.00
14000 CHASSI LONGO DIE	55538.00

CAMINHÕES MEDIOS

FORD CAMINHÕES

C-1215	67723.91
F-12000 L	52283.11

GENERAL MOTORS

12000 CHASSI MEDIO GAS	30878.00
12000 CHASSI MEDIO DIE	43359.00
12000 CHASSI LONGO DIE	43841.00

MERCEDES-BENZ

L-1214/48	67927.31
L-1214/51	68404.68
LK-1214/42	67586.44
L-1218/51	74116.09

VW CAMINHÕES

12.140 H - 1428	65234.67
-----------------	----------

CAMINHÕES LEVES, PICAPES E UTILITÁRIOS

AGRALE

4500 D RS	28309.00
-----------	----------

4500 D RD	29487.00
5000 D RS	30328.00
5000 D RD	31264.00
7000 D RD	42552.00
7500 TD	45656.00

FIAT

Uno Furgao 1.5	11311.58
Uno Furgao 1.5 ALCOOL	10891.81
Fiorino Picape 1.5	12058.56
Fiorino Picape 1.5 ALCOOL	11763.29
Fiorino Furgao 1.5	12840.79
Fiorino Furgao 1.5 ALCOOL	12416.62

FORD

Pampa L 1.6 4X2 ALC	11571.67
Pampa L 1.6 4X4 ALC	-
F-1000	35805.01
F-4000	44963.55

GENERAL MOTORS

Chevy 500 GASOLINA	-
Chevy 500 ALCOOL	-
A-20	22015.00
C-20	22489.00
D-20	34122.00
TRAFICCO Furgão Die	16979.00
TRAFICCO Furgão Die	24878.00
TRAFICCO 16 Pass. Die	25840.00
6000	40472.00
6000 T	43225.00

MERCEDES-BENZ

MB-180 D FURGÃO	32019.00
MB-180 D VAN	33000.00
MB-180 D PICAPE	30763.00
709/31,5	52069.35
709/37	52371.33
709/42,5	52768.59
712/42,5	55653.82
912/42,5	57895.45
914/42,5	61658.65

TOYOTA

Jipe cap. Iona	25845.34
Jipe cap. aco	28548.49
Perua cap. aco	38389.10
Picape cab. dupla	31627.34
Picape curta (c. aco)	27016.20
Picape longa (c. aco)	28707.08
Picape curta (s/ car.)	27337.40
Picape longa (s/ car.)	29038.21

VW AUTOMÓVEIS

Kombi-furgao	12045.00
Kombi-standard	12839.75
Kombi-picape	10157.00
Saveiro-CL ALCOOL	11156.43

VW CAMINHÕES

7.100	52966.60
8.140	58270.76

CHASSIS E PLATAFORMAS PARA ÔNIBUS

FORD

B-12000 - 5385mm	47693.83
B-1618 - 5170mm Urb.	71393.00
B-1618 - 5940mm Rod.	73618.02

MERCEDES-BENZ

LO 812/42,5	47681.64
OF 812/42,5	47874.83
OF 1315/51	56499.83
OF 1318/51	59449.02
OH 1315/51	56092.40
OH 1315/51 (a gas)	68087.07
OH 1520/60	58158.19
OF 1620/60	71058.80
O 400 RSE	111842.03
O 400 RSD	115584.18
O 400 UP	116204.57

SCANIA

K 113 CL 4X2 320	103213.00
K 113 CL 4X2 360	106124.00
K 113 TL 6X2 360	114832.00
F 113 HL 4X2 220	81419.00
F 113 HL 4X2 310	88024.00
L 113 CL 4X2 220	103105.00

VOLKSWAGEN

8-140 CO	51604.14
16.180S CO - 1409	65222.64

VOLVO

B 58E URB. MANUAL	98252.78
B 58E URB. AUTOM.	112072.53
B 10M 4X2	108163.62
B 10M 6X2	119654.45
B 10M Art.	200729.25
B 12R 4X2	139468.13
B 12R 6X2	149809.37

ÔNIBUS

MERCEDES-BENZ

O-371 U OM 366	115772.40
O-371 U GAS	131078.41
O-371 UL	147474.15
O-371 UP	149559.59
O-400 UP	170570.63
O-400 R	156191.58
O-400 RS	192610.82
O-400 RSL	208771.73
O-400 RSD	221688.03

Indicadores & Mercado relaciona os preços dos principais veículos comerciais vendidos no mercado brasileiro. Os preços são "posto fábrica" e não incluem implementos rodoviários, nem acessórios ou opcionais.

PREÇOS DE VEÍCULOS USADOS

1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988	1987	1986	1985
max									

COMERCIAIS LEVES E CAMINHÕES

	1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988	1987	1986	1985
AGRALE	1600-RS	17640	15840	14000	12600	11900	10850	10360	9800	9100
	1600-RD	17816	15998	14140	12726	12019	10959	10464	9898	9191
	1800-RD	22050	19800	17500	15750					
FIAT	FIORINO	9000	8500	7500	6800	6300	6000	5300	3500	3000
	PICAPE	9270	8755	7725	7004	6489	6180	5459	3605	3090
FORD	PAMPA (A/G)	10000	9300	8300	7800	7400	7000	6200	5500	4800
	F 100 (A/G)								7000	6500
	F 100 (D)								14000	13000
	F 1000(A/G)	14210	12760	11000	9900	9350	8525	8140	7700	7150
	F 1000(D)	24500	22000	20000	18000	17000	15500	14800	14000	13000
	F 4000/2000	32000	28000	27000	26000	25000	23500	22000	20000	17500
	F 11000/12000	36800	32200	31050	29900	28750	27025	25300	23000	20125
	F 13000/14000	38400	33600	32400	31200	30000	28200	26400	24000	21000
	F 14000 HD	39168	34272							19200
	F 22000			32670	31460	30250	28435	26620	24200	21175
	C 1113/C 1215	45000	40000	35000	33000	30000	27000	25000	24000	23000
	C 1218 T			37800	35640	32400	29160	27000		
	C 1415	47250	42000	36750	34650	31500	28350	26250		
	C 1418/1419 T	50400	44800	39200	36960	33600	30240	28000		
	C 1615/1617	55350	49200	43050	40590	36900	33210	30750		
	C 1618/1622 T	56250	50000	43750	41250	37500	33750	31250		
	C 2318				44880	39000	35100			
	C 2319/2322 T	61650	54800	47950	45210					
	C 2324	63000	56000	49000	46200					
	C 3224	64350	57200	50050	47190					
	C 3530 T	67500	60000	50750						
GMB	CHEVY 500	9200	8800	7200	6700	6200	5800	5400	5000	4500
	A 10/C 10					11050	10075	9750	9425	8775
	A 20/C 20	18900	16100	14700	13300	11900	10850	10500	10150	9450
	D 10/D 20	27000	23000	21000	19000	17000	15500	15000	14500	13500
	D 40/60/70	32000	27000	24000	22500	21500	20000	18800	17000	15000
	D 11000/12000	36800	31050	27600	25875	24725	23000	21620	19550	17250
	D 14000/19000	38400	32400	28800	27000	25800	24000	22560	20400	18000
	D 21000/22000			30720	28800	27520	25600	24064	21760	19200
MBB	L 608/709	42400	38400	36800	33600	30400	28000	25600	24000	23200
	L 712/912	47700	43200	41400	37800	34200	31500			
	L 1113/1114				42000	38000	35000	32000	30000	29000
	L 1214	53000	48000	46000	42840	38760				
	1214/1414	63600	57600	55200	51408					
	L 1313/1316	60950	55200	52900	48300	43700	40250	36800	34500	33350
	L 1414	61480	55680	53360	48720	44080				
	1218/1418	66250	60000							
	L 1513/1519						43750	40000	37500	36250
	L 1614/1621	66250	60000	57500	52500	47500				
	1714/1718	68900	62400							
	1721	74200	67200							
	L 2013/2014				55860	50540	46550	42560	39900	38570
	L 2213/2214				56700	51300	47250	43200	40500	39150
	L 2219/2318	74200	67200	64400	58800	53200	49000	44800	42000	40600
	L 2325	76850	69600	66700	60900					
	2418	79500	72000							
	LS 1519/1625	66250	60000	57500	52500	47500	43750	40000	37500	36250
	LS 1630/1635	68900	62400	59800	54600					
	LS 1933/1935	84800	76800	73600	63000	57000	52500	43200		
	LS 1941	90100	81600	78200	71400					
SCANIA	T 112/113-H/HS/HW.4x28500075000		68000	62000	58000	55000	52000	48000	45000	42000
	R 112/113-H/HS/HW.4x28755077250		70040	63860	59740	56650	53560	49440	46350	43260
	T 142/143-H/HS/HW.4x28925078750		71400	65100	60900	57750	54600	50400	47250	44100
	R 142/143-H/HS/HW.4x29180081000		73440	66960	62640	59400	56160	51840	48600	45360
	T 112/113-E/ES/EW.6x49775086250		78200	71300	66700	63250	59800	55200	51750	48300
	R 112/113-E/ES/EW.6x49945087750		79560	72540	67860	64350	60840	56160	52650	49140
	T 142/143-E/ES/EW.6x410030088500		80240	73160	68440	64900	61360	56640	53100	49560
	R 142/143-E/ES/EW.6x410370091500		82960	75640	70760	67100	63440	58560	54900	51240
TOYOTA	JIPE	24150	21000	18900	17325	15750	14700	13650	12600	11550
	JIPE PERUA	26450	23000	20700	18975	17250	16100	14950	13800	12650
	PICAPE	23000	20000	18000	16500	15000	14000	13000	12000	11000
	PICAPE CD	25300	22000	19800	18150	16500	15400	14300	13200	12100

Vendas e preços de caminhões em queda

O mercado de caminhões novos, que vinha vigoroso há muitos meses, embalado pelo Plano Real, também foi afetado pelo baque da desaceleração econômica. O governo usou a contenção de crédito, via aumento de taxas, para salvar o plano de estabilidade. O remédio produziu um alto grau de inadimplência.

Como resultado, nos últimos meses, as montadoras, antes administrando falta de produtos, passaram a promover vendas, para pilotar a sobra de veículos.

Pela primeira vez em muitos meses, os preços começaram a cair. Na marca Scania, por exemplo, em meados de junho já se encontrava cavalinho T 112-360 a R\$ 98 mil, 10% abaixo do valor imediatamente anterior. E as cotações deverão cair ainda mais.

Isto porque a segunda fase do plano de estabilidade, iniciada a partir de 1º de julho último, promete dificuldades.

"Os bancos até têm dinheiro para empréstimos, mas com a alta taxa de inadimplência, o jeito é selecionar o comprador para evitar surpresas", define um analista da área financeira.

A previsão, feita no início do ano, era de vendas internas na casa de 65 mil caminhões. É claro que as estimativas levavam em conta o ritmo acelerado da economia, tomando por base o segundo semestre de 1994 e o frenético número de encomendas que persistia até o primeiro trimestre deste ano.

No mercado de ônibus, a realidade quase sempre é outra. As empresas do setor, depois de doze meses sem reajustes nas passagens, tiveram em meados do ano remarcações nas tarifas. Trata-se de um setor com liquidez e onde a renovação da frota é imperiosa, até como salvaguarda do patrimônio.

Assim, persistir na previsão inicial do ano, de vendas de 15 mil ônibus, não é temerário. Ao contrário, trata-se de uma meta de factível confirmação.

Mais oferta e menor preço nos usados

Os caminhões usados, principalmente aqueles com mais de quatro anos de idade, tiveram desvalorização acentuada durante o período de pesquisa da tabela de preços, de 24 de maio a 20 de junho.

Os preços dos veículos comerciais da VW e Ford, que já apresentavam quedas expressivas desde o início do ano, caíram mais. No período analisado os caminhões leves da VW registraram queda de preço de 5,6%, os semipesados, 5,5%, e os pesados, 6,0%, em média. Os veículos Ford também apresentaram variações negativas, sendo que os modelos leves caíram 4,6%, os semipesados, 5,0%, e os pesados, 6,5%, em média.

Os modelos Mercedes-Benz, Volvo e Scania, que desde o início do ano vinham mantendo seus preços, apresentaram as maiores quedas no período. Os preços dos caminhões leves da Mercedes-Benz diminuíram 23,1%, os semi-pesados, 14,8%, e os pesados, 13,7%. Os pesados da Scania e da Volvo declinaram 18,1% e 24,40%, respectivamente, em média.

Vítor Meizicas Filho, da Molicar Serviços Técnicos de Seguros, responsável pela pesquisa, afirma que a redução dos preços se justifica pela retração na oferta de fretes. A inexistência de financiamento, a necessidade de caixa dos transportadores e dos lojistas também acabam por influenciar no comportamento deste mercado.

Mercedes absorve parte da alíquota

A elevação de 32% para 70% na alíquota de importação dos veículos comerciais leves provocou aumento de 12% nas versões de carga da MB 180, importadas pela Mercedes-Benz, e de 3,27% nas versões de passageiros. Segundo a Mercedes, houve absorção de parte dos custos pela empresa e realinhamento de preços das vans de passageiros.

PREÇOS DE VEÍCULOS USADOS

		1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988	1987	1986	1985
		max									
VOLKSWAGEN	SAVEIRO	10200	9000	8200	7800	7300	6800	6400	5800	5000	4600
	KOMBI FURGÃO	10500	9500	8600	8000	7600	7200	6700	5900	5500	5300
	KOMBI PICAPE	11550	10450	9460	8800	8360	7920	7370	6490	5720	5512
	7.90/7.100	36975	32980	28900	28560	24650	22100	20825	19975	19125	17425
	7.110/8.140	41325	36860	32300	31920	28928	25935	24439			
	11.130/11.140				32000	29000	26000	24500	23500	22500	20500
	13.130/12.140	43500	38800	34000	32640	29580	26520	24990	23970	22960	20910
	14.140/14.150	45675	40740	35700	33600	30450	27300	25725			
	14.210/14.220	47850	42680	37400	35200	31900	28600				
	16.170/16.220	50025	44620	39100							
	22.140	56550	50440	44200							
	24.250	58725	52380	45900							
16.210 H/35.300	65250	58200	51000	36480	33060						

VOLVO	N 10/NL 10-H/XH.4x273000	64000	58000	53000	50000	47000	39000	36000	34000	32000
	N 12/NL 12-H/XH.4x276650	67200	60900	56650	52500	49350	40950	37800	35700	33600
	N 10/NL 10-XHT.6x483950	73600	66700	60950	57500	54050	44850	41400	39100	36800
	N 12/NL 12-XHT.6x487600	76800	69600	63600	60000	56400	46800	43200	40800	38400

SEMI-REBOQUES

VEÍCULOS USADOS		1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988	1987	1986	1985
CARGA SECA (2e)	14400	12960	11664	11016	10368	9720	9072	8424	8035	7776	
CARGA SECA (3e)	16700	15030	13527	12776	12024	11273	10521	9770	9319	9018	
GRANELEIRA (2e)	16900	15120	13608	12852	12096	11340	10584	9828	9374	9072	
GRANELEIRA (3e)	18900	17010	15309	14459	13608	12758	11907	11057	10546	10206	
BASCULANTE (3e)	25700	23130	20817	19661	18504	17348	16191	15035	14341	13878	
FURGÃO ALUMÍNIO (2e)	20500	18450	16605	15683	14760	13838	12915	11993	11439	11070	
FURGÃO ALUMÍNIO (3e)	22500	20250	18225	17213	16200	15188	14175	13163	12555	12150	
FURGÃO FRIGORIF. (3e)	55000	49500	44550	42075	39600	37125	34650	32175	30690	29700	

ÔNIBUS

MBB	Micro Urb.	45000	40500	36450	32400	28350	24300	22275	20250	18225	16200
	Micro Rod.	49500	44550	40095	35640	31185	26730	24503	22275	20048	17820
	O-364/365 Urb. 352					24503	22275	17820	16038	14702	13365
	O-364 Urb. 355/5								17375	16038	17820
	O-364 12R 355/5								24503	22275	20048
	O-364 13R 355/6								25394	23612	20939
	O-371/400 R	90000	81000	72900	63180	56700	48600	44550	40500		
	O-371/400 RS	99000	89100	80190	69498	62370	53460	49005	44550		
	O-371/400 RSD	108000	97200	87480	75816	68040	58320	53460	48600		
	PLATAFORMAS										
OF 1113/1115 Urb.	45000	40500	36450	31590	28350	24300	22275	20250	18225	16200	
OF 1313/1315 Urb.	49500	44550	40095	34749	31185	26730					
O-364/6 Rod.								22052	20048	18043	

SCANIA	B 110/111						39600	36000	32400	25272	18720
	BR 115/116										
	K 112/113	80000	72000	64800	56160	46800	43200	39600	36000	32400	28800

VOLVO	B 58E	75000	67500	60750	52650	43875	40500	37125	33750	30375	27000
	B 10M	90000	81000	72900	63180	52650	48600	44550	40500	36450	

NOTAS:

- 1- Valores variáveis de acordo com as especificações técnicas do veículo.
- 2- Os ônibus são equipados com carroceria Nielson ou Marcopolo.
- 3- Nos valores dos semi-reboques não se incluem os pneus.
- 4- Os caminhões não incluem carroceria.
- 5- Pesquisa realizada no período de 14 a 21 de junho.

Fonte: MOLICAR - Serviços Técnicos de Seguros Ltda
 Tabela mais completa também em disquete.
 Fone (011) 578.9700 - Fax (011) 578.9577



No Brasil 95% do transporte de passageiros são feitos por ônibus, um índice fabuloso. Quase 1 bilhão de passageiros utilizam ônibus mensalmente.

Estes passageiros são transportados por mais de 150 mil ônibus, uma das maiores frotas do mundo. Os operadores destes ônibus vão comparecer maciçamente à FETRANSRIO'95, de 3 a 7 de outubro de 1995, no RIOCENTRO, Rio de Janeiro.

A Feira que mostra produtos utilizados por 1 bilhão de pessoas

É uma ótima oportunidade para FABRICANTES DE CHASSIS, CARROCERIAS, COMPONENTES MECÂNICOS, CONCESSIONÁRIAS, DISTRIBUIDORAS DE COMBUSTÍVEIS E DERIVADOS, PRESTADORES DE SERVIÇOS, FORNECEDORES DE SISTEMAS, BANCOS E FINANCEIRAS mostrarem seus avanços a um público composto de empresários e técnicos do setor rodoviário de transporte de passageiros.

TABELA DE PREÇOS PARA LOCAÇÃO DE ESPAÇOS

DE 25 A 50 m ²	R\$ 105,00/m ²
DE 55 a 75 m ²	R\$ 100,00/m ²
DE 80 a 225 m ²	R\$ 95,00/m ²
ACIMA DE 230 m ²	R\$ 90,00/m ²

Rio de Janeiro
melhor
transporte
melhor
 QUALIDADE **vida**

PROMOÇÃO:



FETRANSPOR
 FEDERAÇÃO DAS EMPRESAS
 DE TRANSPORTES RODOVIÁRIOS
 DO LESTE MERIDIONAL DO BRASIL
 E SINDICATOS FILIADOS

ORGANIZAÇÃO:

TECHNI
bus
 EVENTOS

APOIO:

CNT - NTU - ABRATI
 ANTTUR - ANFAVEA - FABUS
 SIMEFRE - SEST/SENAT - ANTP



A novidade da estrela

Lançada na Europa, a família Sprinter, com motor turbinado intercoolado, chegará ao Brasil em 1997

A nova família Mercedes-Benz batizada de Sprinter, lançada recentemente na Europa, será fabricada em 1997 na subsidiária argentina da Mercedes para suprir todos os mercados da América Latina, inclusive o Brasil.

A Sprinter compreende versões de 2,8 t, 3,5 t e 4,6 t de peso total, com os respectivos entre-eixos de 3,00 m, 3,50 m e 4,02 m.

A motorização diesel da família Sprinter inclui duas versões: aspirado e turbodiesel com intercooler. A primeira tem quatro cilindros, de 2.299 cm³, injeção indireta, com potência de 79 cv a 3.800 rpm e torque de 152 Nm entre 2.300 e 3.000 rpm.

Já a segunda versão é descrita como uma revolução da empresa alemã: pela primeira vez neste segmento de peso, é introduzida a injeção direta. O motor, de cinco cilindros, de 2.874 cm³, modelo OM 602 DE 29 LA, tem potência de 122 cv a 3800 rpm e torque de 280 Nm entre 2000 e 2300 rpm.

O motor é dotado de sistema de controle de injeção eletrônica Edc, que regula com precisão a quantidade de diesel enviado aos injetores de cinco furos com base na informação recebida de vários sensores.

Todos os modelos são equipados com fricção monodisco a seco com comando hidráulico e câmbio mecânico de cinco

velocidades, este último modelo é o G 16-5, específico para o diesel aspirado. A caixa G 28-5 é destinada à versão turbo. É previsto também um câmbio automático de quatro velocidades.

A carroceria do Sprinter tem portas laterais e traseira, esta com vários graus de abertura.

Os pneus são na medida 195/70 ou 225/70. O veículo, com peso total de 3,5 t, tem rodado simples na traseira; na versão de 4,6 t, o rodado é duplo.

O Sprinter, com seu motor de posição avançada, permite mais liberdade de movimentos no habitáculo. Assim, rompeu totalmente com o *design* do modelo anterior, a geração MB 180.

LEVE

Vans Hyundai desafiam a Besta

Distribuidora diz que a meta é vender mil vans por mês

Projetadas com tração traseira, para garantir melhor desempenho nas descidas, sem permitir que o veículo patine no asfalto molhado, as vans Grace Grand Saloon, de 12 lugares, e Grace Panel Van, com capacidade de 1 t, da Hyundai, travam, neste momento, um duelo com a Besta, a van da Kia Motors, líder do mercado de utilitários de 1 t.

A Besta e a Hi Topic, da Asia Motors, têm tração dianteira, o que as colocam, sob este aspecto, na defensiva em termos de concorrência no mercado, segundo Cláudio Andalaft, gerente geral de Operação da HMB Veículos, representante da Hyundai no Brasil.

Andalaft acredita que o mercado brasileiro possa absorver hoje cerca de mil utilitários Hyundai por mês. Contudo, a elevação contínua dos impostos para as vans vem criando barreiras à pretensão da HMB, como a de manter um volume suficiente de vans estocadas na revenda. As primeiras Grace Grand Saloon chegaram ao país em fevereiro, e os três produtos da chamada linha H 100 – formada pelos modelos Grace, ao lado do Porter Truck, uma plataforma com configuração de minicaminhão – foram agravados com 20% de imposto de importação. Em meados de março, esse imposto subiu para 32%, causando 9% de aumento no preço final dos veículos. "Em junho, o governo elevou todos os impostos para 70%, de modo linear, atingindo inclusive as encomendas feitas no ano passado", protestou Andalaft.

A linha H 100 surge no mercado no momento em que os produtos coreanos já estão consolidados. Prova disso é que, de janeiro a maio, a Asia comercializou

2.237 veículos Hi Topic e 5.286 unidades da linha Towner. Em igual período, a Kia vendeu 4.673 unidades da Besta, enquanto a Hyundai vendeu apenas 697 vans da linha H 100 (três produtos).

Apesar da frieza dos números, Andalaft descarta a concorrência da Kombi (a gasolina) da Volkswagen, dizendo que ela não concorre diretamente com veículos diesel e seu custo aproximado de R\$ 12 mil representa a metade do valor das vans Hyundai. "Nossa meta é dividir o mercado com a Besta", insiste, estimando a possibilidade de registrar, nos próximos meses, boa performance de vendas.

A diferença de preço da Grace Grand Saloon (US\$ 24 mil) em relação à Besta gira em torno de US\$ 600. O seu concorrente mais próximo, a Besta de doze lugares, tem a vantagem de estar no

Brasil há dois anos e de ser campeã de vendas. Já a Hi Topic, de quinze lugares, da Asia, situa-se em uma faixa de preço entre US\$ 24 mil e US\$ 26 mil.

A Grace Grand Saloon está disponível nas versões DLX, SPR e G/S, com melhor acabamento. De perfil alongado e frente inclinada, mostra-se útil para transporte em escolas e fazendas, traslado em aeroportos, companhias metalúrgicas e turismo. Possui motor diesel de 2,5 litros (com 2.476 cilindradas), que permite reduzir o consumo de combustível e é mais silencioso.

O furgão Grace Panel Van (US\$ 21,5 mil), com três ou seis lugares, concorre com a Besta Van (que custa cerca de US\$ 600 a menos). Ambas têm a capacidade de transporte de 1 t.

Com motor diesel de 2,5 litros e 2.476 cilindradas, a Panel Van apresenta potência de 73 cv a 4.200 rpm, e torque de 15 mkgf a 2.500 rpm. A transmissão pode ser mecânica (5 marchas) ou automática (4 marchas).

O sistema antipolvente possui um catalisador de três vias, que permite a recirculação dos gases do escapamento e do cárter.

LEVE



Grace Panel Van tem suspensão traseira com feixe de molas semi-elípticas

Balança rodoviária com células digitais



Destinada à pesagem de caminhões, a balança eletrônica Pitless, da Toledo, destaca-se pela precisão das células de carga digitais, de última geração. Em relação às células analógicas, as digitais, de aço inoxidável, são hermeticamente vedadas e evitam corrosão por umidade.

Além disso, compensam automaticamente mudanças de temperatura. Seus cabos de conexão blindados, de aço inoxidável, evitam problemas de radiointerferência. Funcionam protegidas contra descargas elétricas atmosféricas.

De perfil baixo, a Pitless pode ser instalada sobre o piso, sem poço, bastando uma laje de apoio. Assim, o custo

de instalação é menor que o das convencionais, que necessitam de fundações e obras civis.

Esta balança rodoviária requer pouca manutenção, pois sua construção simples não tem peças móveis sujeitas a desgaste (comum em balanças instaladas sob o piso). O tratamento de superfície

e pintura não tem similar no mercado, no tocante à decapagem, neutralização, secagem e fosfatização.

Disponível nas capacidades de 30 t, 34 t, 60 t e 80 t, com plataforma de 9x3 m, 10x3 m ou 18x3 m, de concreto, ou 18x3 m, de chapa de aço, a Pitless é compatível com indicadores digitais Toledo, de alta resolução e estabilidade. Opcionalmente, os indicadores podem ser interligados a computadores ou outros equipamentos de processamento de dados, para emissão de relatórios e total gerenciamento da movimentação em balanças de portaria.

Outras informações pelo telefone (011) 524.3500.

Lavadora de alta pressão

Útil para a execução de serviços de limpeza em pátios, garagens ou oficinas de empresas de transporte, a Mega Wash é uma lavadora de alta pressão, da ETL, acionada por motor Kohler a gasolina, o que permite operar até em locais onde não há disponibilidade de energia elétrica.



Construída com cilindros de cerâmica, funciona com acoplamento direto, dispensando correias e polias. Possui sistema automático de proteção da bomba, mangueira de alta pressão, filtro na entrada de água, pistola com trava e bicos reguláveis, além de entrada para detergente.

Disponível nos modelos MW 6/16, MW 8/20 e MW 11/30, nas pressões de 1.600 libras, 2.000 libras e 2.900 libras, respectivamente.

Informações adicionais podem ser obtidas pelo telefone (011) 456.2665 e pelo fax (011) 456.4160.

VEÍCULOS, PEÇAS E SERVIÇOS

C2i
GASOLINA/DIESEL

COM C2I TÁ LIMPO

Saiba o que significa rodar com motores diesel ou gasolina sempre limpos. E o que isso representa em economia de combustível e manutenção.

- Elimina e evita condensação da água
- Elimina impurezas do combustível
- Elimina parafina e diminui a poluição
- Aumenta vida útil dos bicos, bombas, injeções e carburadores

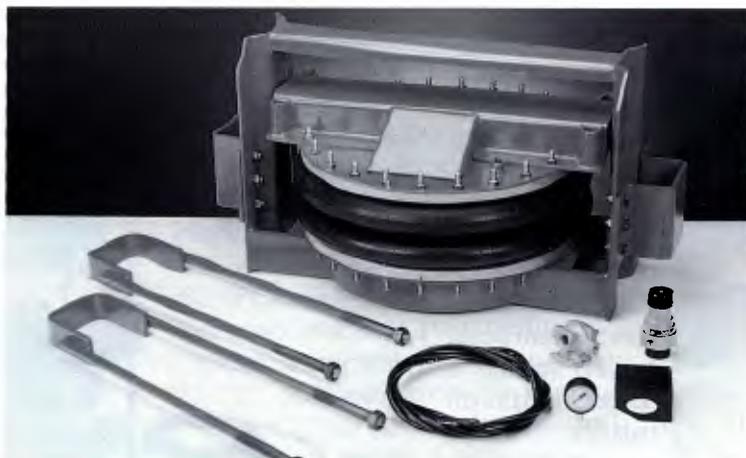


INTERMARC - TEL.: (011) 872.9693 / 864.7326

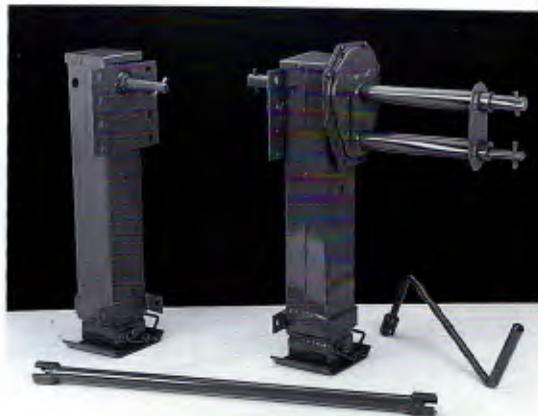
PARA ANUNCIAR NA SEÇÃO "VEÍCULOS, PEÇAS E SERVIÇOS", LIGUE E DESCUBRA COMO É FÁCIL E BARATO ANUNCIAR EM TM.

FONE: (011) 826.6700
FAX: (011) 825.6869
E 826.6120

Peça de qualidade não deixa ninguém na estrada.



Suspensor pneumático para trucks e semi-reboques.



Macaco mecânico para semi-reboques.

Quem vive na estrada sabe que caminhão ou frota rodando é que dá lucro. É isso que acontece quando você especifica para o seu caminhão peças Zurlo. Desenvolvidas a partir de pesquisas, aplicação de conceitos inovadores e tecnologia avançada, as peças Zurlo proporcionam tranqüilidade e segurança para o frotista. É pra não deixar caminhão parado

de jeito nenhum. Isto que é lucro para o seu negócio.

Peça Zurlo.

ZURLO

Leve esta marca com você.

ZURLO IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS
Fone: (054) 224.1000 - Fax: (054) 224.1676
Caxias da Sul - RS

MOVITEC

TECNOLOGIA APLICADA A
MOVIMENTAÇÃO DE CARGA



PLATAFORMAS ELETRO-HIDRÁULICAS
COM CAPACIDADE DE 400 A 2.500 KG

MOVITEC

HIDRÁULICA INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA.

Estrada da Aldeia, 1.669 (Alt. do km 22.2 da Raposo Tavares)
Carapicuíba - São Paulo - CEP 06343-040
Tel/Fax: (011) 727.4125

PRÊMIO PERFORMANCE 94

É MUITA AREIA PARA O CAMINHÃO DOS OUTROS



**Transpaulo, eleita mais uma vez
a melhor empresa de assistência técnica
para caminhões Volkswagen**

Na Transpaulo o atendimento é nota 10 pra você, que tem um quarto individual para pernoite, sala de jogos com bilhar e sala de TV. E também para o seu caminhão, que fica numa oficina superequipada com 10.000 m², aos cuidados de mecânicos treinados na própria fábrica.

Faça as contas, veja os resultados e venha pra Transpaulo.

● OFICINA ABERTA
ATÉ ÀS 22:00 hs

● O MAIOR ESTOQUE DE
PEÇAS ORIGINAIS

● ABERTA
AOS SÁBADOS



Caminhões

Ônibus

Transpaulo

Av. Senador Adolf Schinding, 120 - CEP 07040-020
Guarulhos - SP - Tel/Fax.: (011) 601-3000

AERODINÂMICA

Este é o novo acessório do seu caminhão.



**Defletor de Ar Deflet
Spoiler Deflet**

O conjunto Defletor de Ar e Spoiler Deflet reduzem significativamente o coeficiente de arrasto aerodinâmico de seu caminhão, ou seja, melhoram muito a sua aerodinâmica. Isso significa, além do ganho em velocidade, estabilidade e desempenho geral do veículo, uma redução no consumo de combustível de até 15%. O Defletor de Ar Deflet funciona reduzindo ao máximo a resistência do ar no baú e na carga alta e o Spoiler Deflet impede a turbulência lateral e inferior causada pelo impacto do ar sobre os componentes mecânicos do caminhão.

O Defletor de Ar e o Spoiler Deflet são fabricados em fibra de alta resistência, leves, de fácil instalação e adequados à maioria dos modelos nacionais: Ford, Mercedes Bens, Scania, GM, Wolkswagem e Volvo (*).

Instale um kit Defletor de Ar e Spoiler Deflet e utilize em seu caminhão a mesma tecnologia da Fórmula 1, dos carros esportivos e dos aviões. **A vantagem está na cara!**

* Volvo, só comercializamos Spoiler.



RM Campinas IND. E COM. LTDA.

Av. Anton Von Zuben, 2411 - Jd. das Bandeiras
CEP 13052-310 - Fone: (0192) 49-2831
Fax: (0192) 49-1181 - Campinas - SP.

Veja quem já está ganhando com os nossos produtos:
*Transportadora Americana,
DPaschoal, Sopro Divino,
Expresso Araçatuba, entre outros.*

marksell
TECNOLOGIA QUE ELEVA



PLATAFORMAS ELEVATORIAS DE CARGAS
Capacidade de 150 a 3000 KG

ELETRO - HIDRÁULICAS

Rua Santana de Ipanema, 860 - Cumbica
Cep.: 07220-010 - Guarulhos - SP
Fone: (011) 912-0636 - Fax: (011) 912-0693

DATA CAR

INDICADO APENAS PARA
VEÍCULOS MOTORIZADOS.



- Computador de bordo para veículos automotores.
- Gerenciamento e controle total de sua frota.
- Acompanhamento constante da eficiência de seus motoristas.
- Custo acessível.
- Lucre mais acompanhando de perto os seus veículos.



SGF Computadores Automotivos Ltda.
R. Anita Costa, 400 - CEP 04320-040 - SP
Tel.: (011) 588-2880 - Fax: (011) 588-2613

BAFÔMETRO



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

■ BAIXO CUSTO ■ TOTAL CONFIABILIDADE

CSP - CONTROLE E AUTOMAÇÃO



LIGUE: (0482) 34.1856

RUA LAURO LINHARES, 125 • 4º ANDAR • CEP: 88036-000 • FPOIS / SC

O garboso "Louisville"

Antônio Marques

O homem faz as coisas com duas motivações principais: necessidade, que se atende geralmente pela lógica, e gosto, que se atende pela emoção. A primeira tem muito a ver com a prática, a segunda é fortemente ligada aos aspectos libídicos da alma.

Quando se pode juntar bem as duas, costuma sair um lindo resultado. Este guincho Ford "Louisville" LT - 8000 é um

bom exemplo. Carro de 1971, importado dos Estados Unidos para uma repartição de governo, foi adquirido em 1986 num ferro-velho com virabrequim quebrado.

Um diesel V-8, ótimo motor, mas pouco visto no Brasil. Por sorte, a empresa conseguiu um motor novo.

Por um vidro de pára-brisa quebrado, a intempérie danificou os instrumentos do painel, exigindo paciente recuperação. Desmontado completamente, uma surpresa: a saúde mecânica geral do restante do carro estava ótima. Nem a intempérie conseguiu abalá-la. A inspeção de caixa e diferencial definiu apenas necessidade de uma arruela de calço, que o tomeiro fez com facilidade. O câmbio é sincronizado da segunda para cima.

O diferencial com duas velocidades é acionado por ar comprimido. Após a reforma geral, o



carro rodou 20 mil km. Com os estimados 100 mil km de vida anterior, totaliza aproximadamente 120 mil km.

O LT-8000 tem alguns aspectos construtivos muito interessantes. Seu capô de fibra de vidro, com reforços estruturais de aço, bascula a 57 graus, proporcionando ampla facilidade para que o mecânico trabalhe de pé. A embreagem é de duplo disco, fórmula inteligente que alguns fabricantes usam para ampliar a área aderente, diminuindo a possibilidade de patinar, além de aumentar a vida útil.

O conjunto Air-Pac no painel de instrumentos de ar comprimido é removível, tomando a reparação na bancada ou no próprio local muito mais simples. Os assentos com suspensão e descanso-braços lembram um trono realmente amplo. O motorista se sente como um

verdadeiro rei!



verdadeiro rei!

O porta-objetos nas laterais e a luz de cortesia na porta esquerda completam o conforto e a segurança. A coluna de direção se ajusta 10 cm no sentido longitudinal, mantendo um ângulo confortável de cerca de 40 graus no volante.



Relíquia da Santa Rita

Embora a frota da Turismo Santa Rita esteja em constante crescimento, convém analisar se o investimento e os quatro anos de trabalho para preparar este magnífico guincho para uso próprio se

justificam, já que a empresa possui carros bem cuidados. Mas, nem só de pão vive o homem. Hoje o LT-8000 desperta atenção por onde passa, sendo uma propaganda ambulante da Santa Rita,

além de contribuir para a manutenção da história do transporte. Mostra o resultado de uma velha e sempre ótima fórmula de bom senso: a soma da lógica com a emoção.

CAIXA ECONÔMICA ESTRADUAL

**Inscrição na gaveta-cozinha
de um caminhoneiro**

"Na França, onde o salário mínimo é oficial e generoso, é alarmante o desemprego, sobretudo entre os jovens"

economista Roberto Campos.

"Você só não é um perfeito idiota porque a perfeição não existe"

domínio público

"O amor à verdade ensinou-me a beleza do compromisso"

Gandhi

"Educai as crianças e não será preciso punir os homens"

Pitágoras

"Não importa como morre o homem. O que importa é como vive"

Bernard Shaw

"O homem realmente culto não se envergonha de fazer perguntas também ao menos instruídos"

Lao-Tsé

"Não se deve jogar pedras no poço cuja água se bebeu"

provérbio popular

"Seremos o centro de excelência para a produção de caminhões Volkswagen no mundo. Não seremos uma fábrica, seremos a fábrica. Não estaremos numa disputa nacional, mas internacional"

Antônio Dadalti, gerente executivo de Vendas de Caminhões e Ônibus da Volkswagen do Brasil.



Na Autopromotec' 95, em Bolonha, na Itália, um dos estandes trouxe inscrito no letreiro a marca Frescura.

Oportunamente, na área externa do estande eram mostrados produtos como xampus e outros destinados à lavagem de carros. Não fosse assim, muito brasileiro desavisado pensaria em outra coisa...

"Antes de querer melhorar o mundo, dê três voltas em torno de sua casa"

provérbio chinês.

"O espaço de armazenagem é terrivelmente subutilizado na maior parte do ano e torna-se escasso quando se aproxima a estação de vendas. Com isso, é claro, o custo de distribuição se eleva"

Roy L. Harmon, no livro "Reiventando a Distribuição"

"Desde sempre, a sabedoria comum recomenda que se raciocine com a cabeça fria e adverte para o efeito perturbador que as emoções fortes provocam no ato de julgar"

Fábio Konder Comparato, professor da Faculdade de Direito da USP.

"Desacelere. Acalme os nervos. Você não será o mais rico da quadra do cemitério"

frase de domínio público.

"Não é triste mudar de idéia. Triste é não ter idéia para mudar"

Barão de Itararé.

"Aqueles que não conseguem lembrar o passado estão condenados a repeti-lo"

George Santayana, filósofo espanhol.

É corrente – ou, pelo menos, ficou assim popularizado – que os asiáticos costumam invadir feiras com indefectíveis maquininhas a tiracolo para fotografar tudo que vêm de novidade. Depois, é só buscar inspiração.



Nada se cria, porém...



A Castrol lubrifica navios. E fábricas de navios.





“As primeiras lavadoras J.V.A. que adquirimos já completaram 5 anos de trabalho. Foi um teste árduo em garagens de grande movimento, que serviu para avaliarmos bem seu desempenho. Hoje dispomos de algumas dezenas de máquinas que recomendamos por sua simplicidade de operação, robustez e baixo custo de manutenção.”

Nene Constantino
e Ronan Maria Pinto

