

transporte moderno

PUBLICAÇÃO MENSAL - ANO 26 - n° 284 - SETEMBRO 1987 - Cz\$ 90,00

O brilho da Cometa

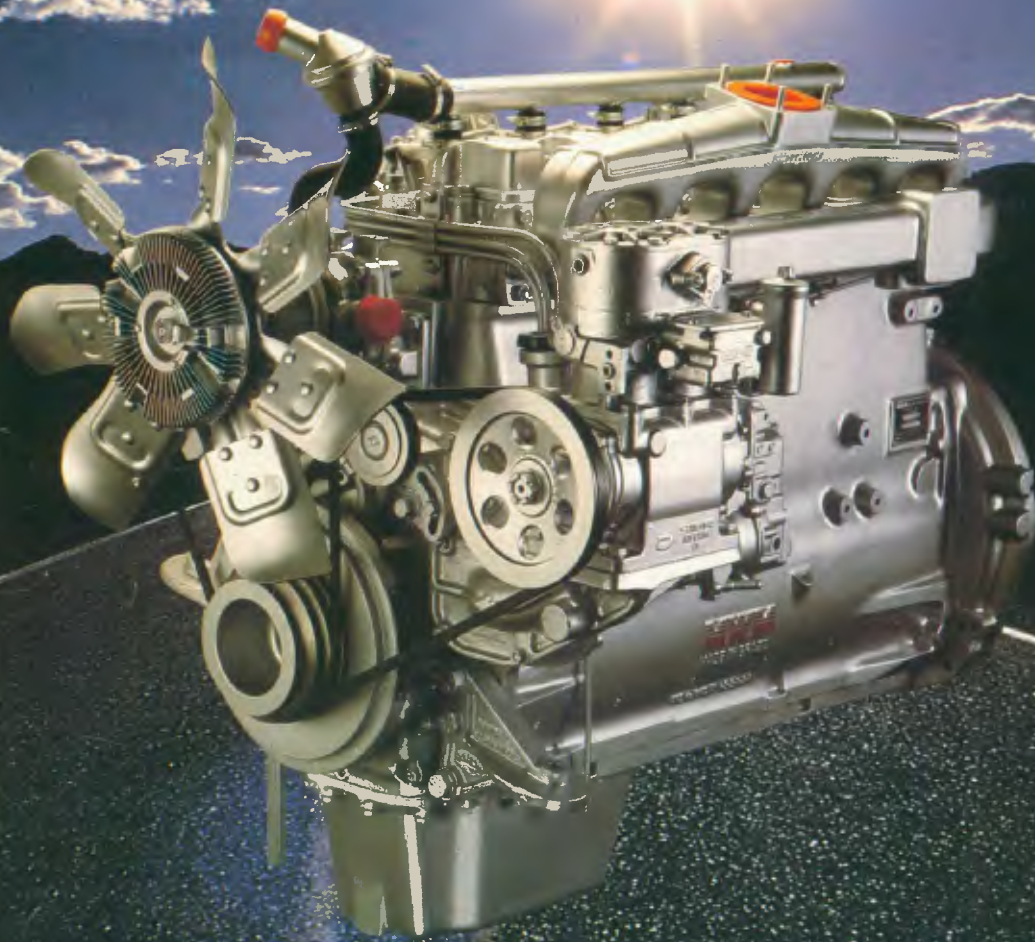

Editora TM Ltda

**AS
MAIORES
DO
TRANSPORTE**

*Arthur Mascioli,
diretor Administrativo
da Cometa*

MOTORES
MWM
BRASIL

O Motor do Caminhão.



Depto de vendas: tel. (011) 548-0211 - ramais 249/255/318 - REVENDEDORES EM TODO O BRASIL.

NTC entrega medalha ao "velho amigo" Figueiredo

Cerca de quinhentos empresários do transporte rodoviário de carga – 10% dos que compareceram em 1982 à posse do presidente da NTC, com a presença do então presidente da República e seis ministros de estado – foram recepcionar o ex-presidente João Batista Figueiredo, no dia 11 de agosto em São Paulo, para homenageá-lo com a Medalha do Mérito Rodoviário.

A solenidade de entrega da medalha durou o suficiente para que o atual presidente da NTC, Sebastião Ubson Ribeiro, e o homenageado lessem seus discursos. Cercado pelo seu fiel escudeiro, empresário George Gazzale, e por um corpo de seguranças, Figueiredo se recusou a receber a imprensa, permanecendo fechado em uma ante-sala antes e após a cerimônia.

Em seu discurso, o presidente da NTC enumerou os benefícios conseguidos pela categoria dos transportadores durante o governo Figueiredo ao mesmo tempo em que registrou "pressões" para que desistisse ou, no mínimo, adiasse a homenagem. Atribuiu depois essas pressões "a setores da imprensa". Disse não temer represálias "porque não costumo bacular os poderosos". E definiu a concessão da medalha como "um ato de justiça e de coerência política", repetindo dizeres registrados em placa de prata gravada na miniatura de um caminhão oferecida ao então presidente, por ocasião da posse de seu antecessor na NTC.

Sebastião Ribeiro lembrou que a amizade que une os transportadores de carga a Figueiredo é anterior à sua gestão. O então candidato à Presidência da República participava da inauguração do Terminal de Cargas de Brasília,



FOTO: Rafael Dias Herrera

quando tomou conhecimento das condições em que funcionava o setor: sem regulamentos, ameaçado pelo ingresso do capital estrangeiro e órfão de ordenação jurídica. A partir de sua posse, Figueiredo atendeu "uma a uma, todas as reivindicações do setor". Em seu discurso, Sebastião Ribeiro registrou ainda a produção recorde de caminhões (100 mil unidades em 1980), bem como obras de expansão e de conservação da malha rodoviária, durante o governo Figueiredo.

Figueiredo respondeu ter cumprido seu dever ao oferecer "condições de trabalho a quem produz e trabalha. Procurei enxergar onde havia justiça de reclamos, correção na forma e no fundo, e visão de sucesso no setor privado, para lhes dar o que ao Estado cabia por obrigação e definição: condições mínimas, assistência devida e apoio de estrutura". Ele confirmou o recorde de produção da indústria automobilística, bem como a extensão da malha rodoviária e dos terminais de carga.

Nem Figueiredo, nem Ribeiro se lembraram do período de recessão que reduziu a produção de caminhões à metade em 1984, e da redução dos investimentos em construção e manutenção de rodovias, alvo freqüente de críticas, particularmente dos empresários de transportes de carga. Com relação aos terminais, o de Brasília, que Figueiredo inaugurou ainda como candidato, continua sendo o único.



A prensa foi levada de Piracicaba a Santos em 57 horas

Interproject usa intermodal para exportar prensa de 88 t

Mesmo enfrentando o bloqueio da Anchieta-Imigrantes durante o fim de semana, a Interproject, empresa de planejamento intermodal ligada ao grupo Lupércio Torres, não levou mais do que 57 horas para deslocar uma pesada prensa de 88 t de Piracicaba-SP até o cais do porto de Santos.

Durante a noite e a tarde de 27 de junho, uma carreta de doze eixos hidráulicos levou a carga de Piracicaba para Campinas. No domingo, a peça permaneceu aguardando liberação e, na noite de 28 para 29 de junho, trafegou de

Campinas até Diadema. No dia 29, foi transportada até o quilômetro 40 da Rodovia dos Imigrantes, onde aguardou a inversão da pista para descer até o porto durante a noite. Em Santos, foi embarcada para Newark, nos Estados Unidos, no navio árabe *IBN Al Abbar*, equipado com pau de carga capaz de içar a prensa sem apoio de terra.

Para Fernando Gonçalves, diretor da Interproject, "a operação demonstrou, mais uma vez, a importância do gerenciamento na atividade intermodal, onde tudo tem que ser rigorosamente planejado".

A americana Parker compra a fábrica de filtros Irlemp

Líder do mercado brasileiro de filtros para equipamentos pesados, a Irlemp acaba de ser adquirida pela Parker Hannifin Corporation. A aquisição inclui a Irlemp Racor, uma *joint venture* na qual a Parker possuía 50% de participação. O preço de compra não foi revelado.

Companhia familiar, fundada 40 anos atrás, a Irlemp tem oitocentos empregados. Suas vendas, no ano fiscal de 1987, anti-

ram US\$ 13,9 milhões. Eduardo Botelho, ex-diretor de Marketing, foi nomeado diretor gerente da nova empresa.

Já a Parker é líder na produção de *motion-control* e sistemas para os mercados industrial, automotivo, espacial, aviação e marítimo. Suas vendas, no ano fiscal encerrado em 30 de junho de 1986, somaram US\$ 1,73 bilhões, com lucro líquido de US\$ 88,2 milhões.

DNER inicia campanha para combater excessos de carga

Preocupado em reduzir os acidentes nas estradas, o DNER anuncia para 1º de setembro o início de uma nova campanha de repressão aos tradicionais excessos de carga. De acordo com os dados oficiais, os caminhões estão trafegando nas rodovias com até 40% de carga acima da sua capacidade máxima de tração (CMT). Isso, além de causar insegurança, vem reduzindo a vida útil das estradas e dos próprios veículos.

Programada para todo o território nacional, a campanha será iniciada no Paraná. "Desta vez, é pra valer", anuncia o engenheiro Toyoshi Sakai, diretor Geral do 9º Distrito do DNER (Curitiba). "Já ficou provado que 80% dos acidentes envolvendo caminhões são provocados por excesso de carga", afirma. "Agora, com as balanças aferidas, a lei será cumprida a qualquer custo", adverte.

A campanha pretende atingir, inicialmente, 20 mil caminhoneiros, através

de folhetos orientando sobre a carga líquida que passa pelas balanças sem transbordo. Mas, quem exceder os limites legais – 5% de tolerância mais 1 000 kg por eixo ou 1 500 kg por conjunto de dois eixos em *tendem* ou ainda 2 250 kg por conjunto de três eixos em *tandem* – será multado e terá de descarregar. Ou então, "retornará ao ponto de origem, com escolta, se necessário", explica o diretor de Trânsito do DNER, Italo Mazoni.

A NTC – Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Carga, apóia e endossa as medidas. Já Diumar Cunha Bueno, presidente do Sindicato dos Caminhoneiros do Paraná, quer combater o mal pela raiz. "Os embarcadores têm que ser punidos. São eles que obrigam os caminhoneiros a transportarem excessos", acusa. Desde o tempo do ministro Afonso Camargo que o Contram elabora projeto de lei estendendo as punições ao embarcador.

Irga Industrial já recebeu 35 pedidos de equipamentos



Daniel Coutou

O grupo Lupércio Torres tem agora uma nova empresa, a Irga Industrial. Criada em meados de 1986, para suprir a demanda de equipamentos de transporte do próprio grupo, a fábrica cresceu e pas-

sou a atender também as necessidades de um mercado carente de peças especiais.

Com 2 000 m² de área e US\$ 1 milhão investidos desde a sua fundação, a Irga Industrial já recebeu 35 pedidos de equipamentos de empresas como a Fepasa, Cosigua e Consita. Estão em andamento propostas a diversos empreiteiros de construção civil. Para a Argentina, a empresa já exportou cerca de US\$ 500 mil. Quem comanda a Irga Industrial é o francês Daniel Coutou (ex-Randon Nicollas).

Skypak inaugura linha direta de mensageiros para Londres

A TNT Skypak está inaugurando uma nova linha de seu sistema *courier* de transporte de documentos por mensageiros (as sacas vão como bagagem) do Rio diretamente para Londres. Antes, a conexão com Londres para os documentos destinados à Europa e ao Oriente Médio era realizada através de New York (aviões Concorde). Agora, as encomendas desta rota vão chegar ao destinatário 24 horas mais cedo. As destinadas a Londres, por exemplo, serão entregues no mesmo dia da chegada.

Atuando há quatro anos no mercado internacional a Skypak transporta desde

catálogos, amostras, postas e contratos até cartas de crédito, plantas e pequenas peças de reposição. Sua lista de clientes inclui empresas como a Volkswagen, Mercedes Benz, City Bank, Bradesco e Embraer.

O presidente do grupo TNT, Talido Endler assegura que, depois de sofrer uma queda de 10% entre 1985 e 1986, o mercado reagiu e cresceu 25% entre 1986 e 1987. Endler desmente também qualquer disputa com os correios. "Não há briga, pois o governo tem o monopólio postal e nós não transportamos cartas", assegura.

Deputados mineiros denunciam fraude em licitação pública

Poucas horas antes da abertura das propostas desta primeira concorrência feita pelo DER de Minas, no atual governo, os deputados Antonio Milton Salles e Domingos Lanna, respectivamente líder e vice-líder do PFL na Assembleia mineira, já tinham em mãos os nomes das empresas que venceriam a licitação.

Não foi, evidentemente, um negócio que envolvia o volume de recursos de uma Norte-Sul, mas, os contratos previam a construção de estradas secundárias que custariam aos cofres estaduais nada menos que Cz\$ 400 milhões. Salles e Lanna protocolaram, junto ao Tribunal de Contas de Minas Gerais, sua denúncia, o que veio provocar o cancelamento da concorrência pelo governador Newton Cardoso, depois da abertura das propostas.

Até a ordem das vencedoras da licitação foi mantida: Terrayama, Ápia,

Etros, Polienco, Barbosa Melo, Tranal, Eferco, Enterco, Anterpa, Minas Sul e Tamasa. "Todas estas construtoras – afirma o deputado Milton Salles – são remanescentes da famosa "turma da CUCO", ligada diretamente ao governador Newton Cardoso.

A CUCO – Companhia Urbanizadora de Contagem – é uma estatal criada pelo então prefeito Newton Cardoso, em seu primeiro mandato à frente da prefeitura de Contagem (74/78), fórmula encontrada para contratar obras sem passar pelo crivo da Câmara de Vereadores.

"O governador cancelou a concorrência mas não pediu a punição dos culpados. Pedimos uma auditoria junto ao Tribunal de Contas e, tão logo tenhamos os resultados, vamos entrar com uma ação popular pedindo a punição destes elementos envolvidos", esclareceu Antonio Milton Salles.

Para que o seu produto chegue sempre fresquinho você precisa da tecnologia Recrusul.



Ou de sorte.

A Recrusul garante produtos sempre fresquinhos na sua mesa, pois emprega a melhor tecnologia para preservar, transportar e estocar alimentos em sua condição natural.

Tudo isso é fácil para a Recrusul, porque ela tem o que há de melhor em equipamentos para transporte. Desde carrocerias e semi-reboques frigoríficos, semi-reboques tanques isotérmicos e silos, câmaras e armazéns frigoríficos, equipamentos frigoríficos para

pequenos e médios veículos e ar condicionado para ônibus.

Você sabia que a Recrusul também é pioneira na fabricação de semi-reboques tanques autoportantes para transporte de produtos químicos, além de fabricar, também, equipamentos para transporte de granulados e pulverizados com descarga pressurizada?

Como você vê, para a Recrusul não importam as condições do tempo em que o seu produto vai ser transportado,

nem a distância a ser percorrida. Ele sempre chegará intacto.

Quem confia os seus produtos à Recrusul sabe que está contando com alta tecnologia e experiência, e não com a sorte.

 **RECRUSUL S/A**

Empresário denuncia 'omissão e ganância'

A população do Paraná é a mesma da Suécia: oito milhões de habitantes, mas o número de veículos em circulação é muito maior naquele país escandinavo: 3,4 milhões contra 1,1 no Paraná. O índice de mortes provocadas por acidentes de trânsito nesse estado brasileiro no entanto, é mais de quatro vezes superior: duas mil, contra 480 na Suécia, ao ano.

Esse exemplo, citado por Lennart Svensson, gerente de Segurança de Trânsito da Volvo Caminhões da Suécia, durante o Simpósio Volvo de Segurança nas Estradas, no dia 1º de setembro em São Paulo, provocou reação intempestiva no paranaense Valmor Weiss, coordenador do Grupo de Segurança nos Transportes da NTC. Ele abandonou o tema que discorreria no simpósio para fazer um inflamado discurso que arrancou aplausos de cerca de quinhentas pessoas ligadas à segurança ao criticar sem meias



palavras os organismos e empresas representados pela platéia que o aplaudiu.

"Eu não estou preocupado com o regulamento e quem quiser cópia da palestra sobre tacógrafo pode procurar a coordenação do simpósio. Estou preocupado com a omissão das autoridades e com a ganância econômica dos empresários, responsáveis pela situação insustentável da insegurança do trânsito", asseverou. Segundo ele, a legislação existente, se fun-

cionasse, colocaria o Brasil em situação melhor do que o da Alice no País das Maravilhas.

Disse ainda que essa era, no mínimo, a centésima reunião da qual participa nos últimos cinco anos, onde se repetem os argumentos e as estatísticas de acidentes, cada vez mais crescentes. "Não posso aceitar a irresponsabilidade das autoridades que anunciam um Projeto Polvo depois o abandonam. Anunciam o Renavam e depois o

esquecem, obrigam o uso do tacógrafo, depois acatam o lobby das montadoras e não o colocam em prática".

Weiss não perdoou os empresários de transportes de carga e de passageiros que, "preocupados apenas com o resultado econômico de suas atividades, se esquecem dos homens que fazem o serviço e das condições em que trabalham". Disse ainda que seu trabalho à frente do Grupo de Segurança na NTC não tem sido visto com bons olhos por seus colegas empresários, mas que também não se preocupa com isso. E pregou a responsabilidade civil dos empresários de transportes nos acidentes de trânsito que envolvam seus veículos.

Não perdoou também o DNER, na sua opinião, "preocupado com a máquina de fazer votos, que é a inauguração de estradas, se esquece de investir no uso da rodovia, na sua sinalização e manutenção. E arrematou com críticas ao comportamento da Polícia Rodoviária.

Tora encomenda caminhões

A Tora Transportes Industriais, de Belo Horizonte, está comprando 118 caminhões Volvo N10 *Intercooler*. No valor de Cz\$ 425 milhões, a compra programada prevê a entrega de dez unidades até o final de 1987 e três veículos por mês durante três anos, a partir de janeiro de 1988.

"É o maior número de unidades da marca já comercializado em uma só operação de entregas programadas", afirma o gerente de Operações e Distribuição da Volvo, Luís Carlos Name Pimenta.

Para o superintendente da Tora, Paulo Sérgio Ribeiro da Silva, "a compra programada permite melhor gestão financeira dos investimentos e recursos da empresa". Por sua vez, Pimenta observa que, "com

a compra programada, o cliente garante a renovação e a ampliação da frota, independentemente de faltar ou sobrar caminhão no mercado. Essa medida contribui para manter-se, ao mesmo tempo, o nível de atualização tecnológica e a idade média ideal da frota."

Com esta aquisição, a Tora vai renovar completamente sua frota, de 118 unidades, das quais 94 são caminhões pesados (87 Volvo).

Em quinze anos de atividade, a empresa especializou-se no transporte de produtos siderúrgicos e químicos. Hoje, transporta também carga geral e produtos agrícolas a granel, entre Minas, São Paulo, Bahia, Maranhão e Pará, movimentando 105 mil toneladas mensais de carga.

Montadoras embolsaram o IPI

A maior parte do bolo resultante da redução do IPI - Imposto sobre Produtos Industrializados, decretada pelo presidente José Sarney no último dia 7 de agosto, ficou com as montadoras que alegaram defasagem de custos acumulada desde o primeiro semestre. Aos consumidores, restou o mísero desconto em tabela entre dois e 6%, em média.

Para os caminhões, o IPI foi reduzido de trinta para 5%; os cavalos mecânicos, de 25% para 3% e as camionetas, furgões e picapes, de 57% para 28%. Em contrapartida, a redução da tabela foi de 6,5% para caminhões, 4,4% para cavalos mecânicos e variando de 4,9 a 5,5% para os comerciais leves.

Apenas a Gurgel, que historicamente atualiza o preço de seus produtos

com base na variação das OTNs, ofereceu desconto de 15%, com validade até o final de setembro. "A prorrogação dessa vantagem dependerá do comportamento do mercado", diz Paulo Mazzeo, coordenador de Administração de Vendas, para quem a tendência é que o desconto caia para dez ou 5% a partir de outubro.

Mas as tabelas poderão ter nova atualização em outubro, se a SEAP - Secretaria Especial de Administração de Preços, atender ao pleito das montadoras que estão lançando agora suas linhas de veículos para 1988. De qualquer modo, o Decreto 94 746, do presidente da República, atendeu às reivindicações das fábricas, equiparando seus trinta diferentes tipos de produtos ao IPI de 1983.

Transporte especial bate recorde em peso e dimensão

Pela primeira vez, no Brasil, foi realizada uma operação de *load-out* de jaquetas através da utilização de *boogies*. As responsáveis pela façanha foram a Irga, especializada em carga excepcional, e a Planave, empresa que desenvolve estudos e projetos de engenharia.

Encomendada pela Petrobrás, a operação envolveu o deslocamento de uma peça de 1 400 t do cais da CCN (estaleiro Mauá, em Niterói) para a barcaça que a levará até a plataforma Continental Atum-3, no Ceará, onde será instalada.

Os *boogies* eram compostos de dois conjuntos modulares hidráulicos, com 34 linhas de eixo cada um e suspensão tipo US, acoplados *side-by-side*, num total de 68 linhas de eixo. Esses conjuntos são puxados ou empurrados por quatro potentes cavalos mecânicos (um de reserva).

Também foram empregados uma oficina móvel, dois veículos para transporte de pessoal, computador de mesa, quatro guinchos para amarração da balança, gerador de emergência e outros equipamentos.

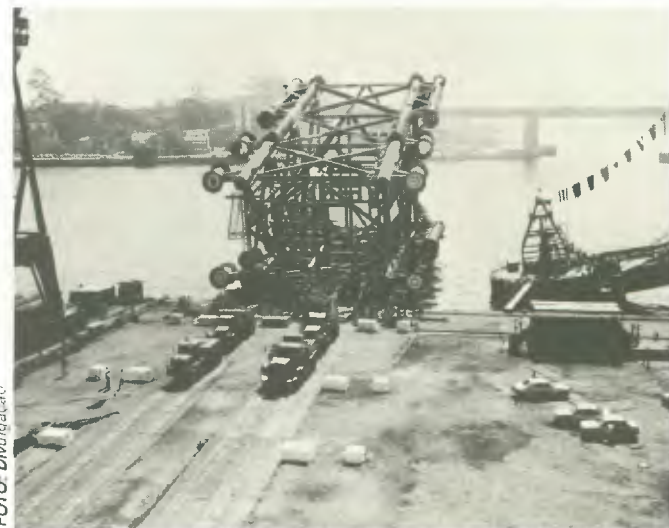


FOTO: Divulgação

A jaqueta foi deslocada do cais da CCN para uma barcaça

Catarinenses querem federação

A criação da Fetrancesc — Federação dos Transportadores Rodoviários de Carga do Estado de Santa Catarina, no dia 28 de agosto, é o mais novo capítulo da novela denominada Fetransul, iniciada há alguns anos com o objetivo de reunir os sindicatos dos empresários do TRC dos três estados sulinos. Tal meta nunca se concretizou e, agora, tornou-se ainda mais difícil.

Disposta a ampliar a representatividade do setor, a nova diretoria da NTC Fenatac deu grande impulso à criação da Federação dos Transportadores Rodoviários de Carga do Sul do país. Nos últimos três meses, duas tentativas foram feitas para compor a Diretoria provisória e definir a sede da entidade. Tudo parecia acertado ao final de uma reunião realizada em Criciúma (SC) em julho último. O comando e a sede ficaram com Santa Catarina (que mantém cinco sindicatos) e os demais estados ganharam representação na Suplência e Conselho Fiscal.

Mas, gaúchos e paranaenses não se convenceram e não encaminharam, dentro do prazo estabelecido, a documentação necessária para o registro da entidade no Ministério do Trabalho. “Diante desse

descaso, resolvemos, por unanimidade, criar a nossa própria federação”, informa Edgar Thomsen, presidente do sindicato de Blumenau, escolhido para presidir, provisoriamente, a Fetrancesc.

Essa decisão foi interpretada como uma implosão da Fetransul que, a partir de agora, se torna inviável. O Paraná, com um só sindicato, terá que se juntar a outros, assim como o Rio Grande do Sul (que tem três), pois o Ministério do Trabalho exige, pelo menos, cinco para aprovar uma federação.

Para a NTC, esse racha no sul não deveria ocorrer. “O propósito da atual diretoria da NTC/Fenatac é incentivar a criação de cinco federações regionais, mas não vamos interferir. Esperamos que consigam chegar a um acordo”, diz Geraldo Vianna, vice-presidente Executivo da entidade. Da mesma forma, Areli Teixeira de Lara, presidente do sindicato paranaense, recebeu com surpresa a criação da Fetrancesc e prometeu reunir a Diretoria nos próximos dias para analisar a nova situação. “Para nós, o importante é fortalecer o sistema, unindo as entidades, não gerando divisões por estados”, completou.

Ramal Costa-Lacerda já tem contrato

Uma antiga reivindicação, principalmente dos Estados de Minas, Goiás e Espírito Santo, finalmente, saiu do papel e tomou os caminhos da execução, pois, em 20 de julho, na Associação Comercial de Minas Gerais, em Belo Horizonte, foi assinado o contrato para início das obras do ramal Capitão Eduardo-Costa Lacerda, nas proximidades de Belo Horizonte, interligando os trilhos da Rede Ferroviária Federal e da Estrada de Ferro Vitória a Minas, possibilitando o escoamento

da produção agrícola e industrial do Planalto Central e região do Cerrado, através do porto de Vitória, no Espírito Santo.

O ramal tem 46 km de extensão e vai custar US\$ 75 milhões, dos quais US\$ 10 milhões de responsabilidade da RFF e o restante da Companhia Vale do Rio Doce. Segundo o convênio firmado entre as duas empresas, a Vale vai financiar toda a obra, ressarcindo em fretes a parte do empreendimento que caberia à Rede. Com previsão para ini-

ciar operações em fins de 1988, o ramal vai triplicar a capacidade de transporte de seis para 19 milhões de t/ano. E, quando estiverem prontas as obras complementares — acesso a Belo Horizonte —, no ano seguinte, a capacidade nominal da ferrovia vai atingir a casa dos 40 milhões de toneladas/ano.

Nesta fase, será implantado todo o complexo do sistema de informatização, com integral controle por computação, agilizando os serviços.

A Pousa Alegre Motor Diesel, do grupo Minas Diesel, é a mais nova concessionária Bandag.

Fabricante de eixos diferenciais, cardãs, cruzetas, juntas, embreagens e elásticos, a Albarus anunciou que vai investir US\$ 60 milhões nos próximos três anos. Só em 1987, os investimentos já atingirão US\$ 16 milhões.

Só quem tem mais de 70 soluções diferentes tem a opção mais rentável para o seu caso.



**MERCEDES-BENZ.
A ECONOMIA
ANDA NESTA LINHA.**



Todo Mercedes-Benz é produzido com o compromisso de ser o mais eficiente, econômico e rentável na sua aplicação específica. E como em transporte a adequação do veículo é fundamental para o melhor desempenho, a Mercedes-Benz produz uma diversificada linha de caminhões, de alta qualidade, para atender, com eficiência máxima, às diferentes necessidades de transporte.

Mais do que caminhões: você tem soluções de transporte.

A Mercedes-Benz fabrica a mais completa linha de caminhões do País: são mais de 70 opções ao todo, cobrindo desde a faixa de veículos leves para transporte urbano e rural até pesados de alta tonelagem para o transporte rodoviário. Assim, a Mercedes-Benz oferece a solução de peso que cada problema exige e

o modelo sob medida em cada caso, graças às diferentes combinações possíveis de distância entre eixos, potência do motor e conjunto de transmissão.

Com um veículo de elevada qualidade e exatamente adequado ao seu tipo de transporte, você obtém, no final das contas, o que todo empresário espera da sua frota: lucratividade.

Só Mercedes-Benz permite padronizar a frota inteira.

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

Um atendimento tão perfeito quanto o veículo.

A boa estrela da Mercedes-Benz brilha também para o frotista sob a forma de uma completa assessoria de transporte e da mais eficiente assistência ao produto, garantidas pela maior rede de Concessionários especializados em veículos comerciais, com 200 endereços em todo o País.

Onde você encontrar a estrela de três pontas, pare e entre. O caminho da economia e da rentabilidade passa pelo seu Concessionário Mercedes-Benz. Fale com ele.



Mercedes-Benz
Você ganha uma estrela.

Grande Vitória ganha plano de transportes coletivos

A Assembléia Legislativa do Espírito Santo aprovou, por unanimidade, o projeto que autoriza o Governo Estadual a contrair um empréstimo no valor de 5,230 milhões de OTNs junto ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES para aplicação na implantação do Plano de Transporte Coletivo da Grande Vitória - Transcol. O "pacote" inclui a compra de 220 ônibus tipo Padron, a serem entregues num prazo de 30 meses; a primeira remessa está prevista para entrar em operação até o mês de fevereiro de 88.

Mesmo diante das restrições governamentais do plano federal quanto a repasses financeiros para estados e municípios, o secretário do Interior e Transportes do Espírito Santo, Sérgio Ceotto, afirmou que não haverá nenhum problema para a execução do programa, porque os entendimentos já haviam sido mantidos com o BNDES em período anterior à decisão do Planalto.

O projeto não agradou aos empresários operadores



FOTO: Aílson Alberto

Sérgio Ceotto

do sistema, que tentaram, de todas as maneiras, obter sua aprovação. Quem se posicionou contra o projeto, alega que "ele vai limitar o lucro dos empresários". Mas, vai significar também o fim do monopólio de algumas linhas. "O transporte coletivo deixará de ser um contrato de risco. Será instituído um processo de justiça na remuneração de um serviço que é público", afirmou Luiz Carlos Perim, presidente de Ceturb - Companhia de Transportes Urbanos.

A Ceturb está ultimando os estudos que visam implantar a Câmara de Compensação Tarifária, pois somente através deste sistema os novos coletivos poderão entrar efetivamente em operação.

Bolsa de negócios da NTC vai publicar anúncios gratuitos

"A NTC não quer competir com a seção de classificados dos jornais, apenas prestar mais um serviço", reagiu uma fonte da entidade ao ser questionada sobre a Bolsa de Negócios e Oportunidades criada para veicular anúncios gratuitos entre empresários do transporte rodoviário de cargas. A idéia não é nova, o próprio *house organ* do Setcesp - Sindicato das Empresas de Transporte de Carga de São Paulo, mantém espaço para ofertas de empregos entre empresas.

O fato é que a circular

número 67/87, de 4 de setembro, provocou reação imediata entre os associados da NTC. Uma semana depois, já havia na Bolsa dezenas de anúncios para venda de equipamentos, oferta de terrenos para aluguel ou venda e até de serviços. Para evitar problemas, a NTC exige identificação da empresa, embora resguarde ao associado o direito ao sigilo. Mas se reserva o direito de checar a origem e o conteúdo do anúncio. O primeiro boletim deve sair ainda este mês.

Scorro aplica Cz\$ 15 milhões para aumentar a produção

Enquanto a economia do país se mostra estagnada diante das expectativas geradas pela nova Constituição, os investimentos, quando efetuados, viram notícia. É o caso da Scorro, tradicional fabricante de rodas para veículos em liga leve, entre 1 800 diferentes itens, que está aplicando, até o final deste ano, Cz\$ 15 milhões para ampliar sua capacidade de produção.

Marco Grilli, diretor Superintendente da empre-

sa informa que esse aporte permitirá aumentar de setenta para cem toneladas/mês o processamento de alumínio da fábrica de Mairinque (SP). "É o que é mais importante, vamos dinamizar nosso programa de diversificação na linha de peças e equipamentos e assim contribuímos para a nacionalização de máquinas e equipamentos". Além de rodas, a Scorro fabrica ainda sofisticadas peças em liga leve de alta precisão, inclusive para a indústria aeronáutica.

Ford extingue o Departamento de Marketing de Caminhões

A queda das vendas no mercado interno de veículos da Ford, neste ano, foi responsável não só pelas demissões, que já ultrapassam as cinco mil, como também por reestruturações internas que levaram ao desaparecimento quase completo de departamentos, como o de Marketing Caminhões. A redução de pessoal chegou a 23,59%, de 1º de janeiro a 9 de setembro, mas não devem parar por aí. "Esses ajustes são feitos dentro do pata-mar da produção", justifica uma fonte da fábrica.

O fato é que o programa de racionalização instaurado pela Autolatina, a partir de 1º de julho, continua causando surpresas internas e contrariando informações dadas por ocasião do anúncio da constituição da empresa, no começo deste ano. Na época, tanto a Ford quanto a Volkswagen informavam que os departamentos de Vendas e Marketing se manteriam independentes para as dife-

rentes linhas de produtos. Com a saída do experiente Hans Wilhein, gerente Geral de Vendas e Marketing Caminhões e seu estafe este mês, a fábrica ainda não informou como vai ficar a situação.

Da mesma forma, outras mudanças estão sendo cogitadas, como o fechamento da unidade de Santo André, da fábrica de caminhões Volkswagen - antiga linha de montagem dos caminhões Dodge. A decisão de acabar com a ferramentaria da Ford Caminhões, no Ipiranga, provocou greve dos operários, que acabaram conseguindo se manter no emprego, sendo transferidos para outras seções. Mas essa foi exceção. A própria Volkswagen, com suas cinco unidades espalhadas por São Bernardo, São Paulo, Taubaté e Santo André, já demitiu mais de quatro mil dos 44 865 empregados que tinha em 31 de dezembro de 1986.



Crescer para dentro, o segredo da Cometa

Enquanto a maioria das empresas de ônibus amplia suas linhas e diversifica as atividades, a Cometa prefere fabricar suas próprias carroçarias e investir em frota, sistema de computação e treinamento. **Página 44**

Com o fim do Cruzado, ressurgem as dificuldades

A euforia do congelamento multiplicou as cargas e inflou os lucros das transportadoras de cargas. Os excelentes resultados de 1986, no entanto, foram passageiros e não deverão se repetir. **Página 52**



Bons resultados de 1986 não voltarão tão cedo

Se para o transporte rodoviário de passageiros 1986 foi o ano dourado, 1987 trás de volta dificuldades para o setor. Com custos altos e tarifas defasadas, não há lucratividade que possa resistir. **Página 64**



E mais...

O desempenho das mil maiores do transporte	12
O mau resultado das empresas urbanas	77
Transporte turístico, setor abandonado	93
Transporte ferroviário mostra melhora aparente	100
Apesar do congelamento, o transporte aéreo lucrou ..	110
Setor Marítimo enfrenta os problemas de sempre	117

Seções

Atualidades	3
Mercado/novos	122
Mercado/Usados	124
Produção	126
Produtos	127
Entrevista	130



CAPA
Cometa, a empresa de transportes do ano. Foto: Marcelo Vigneron



Editora TM Ltda

Sócios-quotistas: Neuto Gonçalves dos Reis, Ryniti Igarashi e Vito do Carmo
Sócios-gerentes: Neuto Gonçalves dos Reis, Ryniti Igarashi

transporte moderno

REDAÇÃO:

Editor: Neuto Gonçalves dos Reis
Editora assistente: Valdir dos Santos
Redatores: Francisco Célio dos Reis (caderno São Paulo), e Gilberto Penna
Revisora: Margarida Bezerra Leite

Assessor Econômico: Wagner Job Bucheb

Colaboradores: Alcísio Alberto Ribeiro (Minas Gerais), Antonio Arnaldo Rihormes (pesquisa), Marco Piccini (Londres), Fernando Leal (São Paulo), Fernando Barros, Robson Luiz Martins, Marcelo Vigneron e Vânia Coimbra (fotos), Luiz Sarti (diagramação)

Redação, Publicidade, Administração e Correspondência: rua Saíd Aiaich, nº 306 - fone: 884-2122 - CEP 04003 - São Paulo - SP.
Arte e Produção: Waldemar Schön

Composição e fotolitos: Takano Artes Gráficas Ltda. Rua Tamandare, 665/675 - 2º - fone: 270-6022 - São Paulo - SP.

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

Diretor Responsável: Neuto Gonçalves dos Reis (MTB nº 8538)

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Diretor: Ryniti Igarashi

Gerente: José Maria dos Santos

Representantes: Carlos A.B. Criscuolo e Adilson Teixeira

Coordenadora: Margareth Rose Puccioni de Oliveira

Representante para Santa Catarina e Paraná: Spela Marketing e Representações - (Gilberto A. Paulin) - Rua Alcides Munhoz, 69 - conjunto 31 - Fone: (042) 225-1972 - Curitiba, PR.

International advertising Sales Representatives

Coordinator For International Advertising:

Brazmeda Overseas, 54 Queens Road Waltham Cross, Hertz, England, Phone 76 3435 U.S.A.: The N. de Filippes Corporation 383 Fifth Avenue, 4th Floor, New York, N.Y., Phone 30 7686, Telex (23) 236869

ADMINISTRAÇÃO E CIRCULAÇÃO

Rua Saíd Aiaich nº 306, São Paulo, SP.

Contabilidade: Mitugi Oi e Vânia Simões Pereira

Circulação: Cláudio Alves de Oliveira

Distribuição: Distribuidora Lopes

ASSINATURAS

Preço anual (doze edições): 2,3 OTNs. Pedidos com cheque ou vale postal em favor da Editora TM Ltda. - Rua Saíd Aiaich nº 306, telefone: 884-2122 - CEP 04003 - São Paulo, SP - Preço do exemplar avulso: Cz\$ 90,00. Edições Especiais: Cz\$ 135,00. Temos em estoque apenas as últimas edições.



INSTITUTO VERIFICADOR DE CIRCULAÇÃO

TEL.: 884-2122

TELEX (011) 35247

TRANSPORTE MODERNO, revista de administração, sistemas, equipamentos, política, legislação, distribuição e economia nos transportes, é enviada mensalmente a 20.000 homens-chave da indústria, comércio, agricultura, empresas de serviços, transportadores, universidades e órgãos do governo ligados ao transporte. Registrado no 2º Cartório de Títulos e Documentos sob nº 1058, em 22/11/76. C.G.C. nº 53.995.554/0001-05. Inscrição Estadual nº 111.168.673. As opiniões dos artigos assinados e dos entrevistados não são necessariamente, as mesmas de Transporte Moderno. A elaboração de matérias redacionais não tem nenhuma vinculação com a venda de espaços publicitários. Não aceitamos matérias redacionais pagas. Não temos corretores de assinaturas.

AS MAIORES DO TRANSPORTE

APRESENTAÇÃO

A cada ano que passa, AS MAIORES DO TRANSPORTE fica melhor. Esta edição, décima-terceira de uma série iniciada em 1975, não foge à regra. A lista dos balanços analisados, por exemplo, cresceu de cerca de oitocentos para aproximadamente 1 050.

Além da reportagem de capa – com a Viação Cometa, uma empresa de finanças muito sólidas –, o trabalho acomoda sete análises completas sobre o desempenho de cada modal nos últimos cinco anos. Contendo depoimentos de dirigentes de grandes empresas e dezenas de gráficos financeiros especialmente preparados para esta edição, AS MAIORES DO TRANSPORTE constitui, sem dúvida, o mais completo anuário do setor já produzido pela imprensa brasileira.

Por trás de tudo isso está um longo e persistente trabalho. Tudo começa, ainda no princípio de cada ano,

com uma exaustiva caça aos balanços dos setores cobertos. Depois de previamente selecionados e classificados, os documentos passam pelo crivo da Self Auditores Independentes S/C, onde são planilhados os dados essenciais de cada empresa. As planilhas, por sua vez, alimentam os computadores da Aplicom S/C, de onde saíram os relatórios utilizados nesta edição. De posse de todos os dados, TM mobiliza sua experiente equipe editorial, num grande esforço de análise e interpretação.

Mais uma vez, o resultado final está aí. Como qualquer trabalho, certamente, tem acertos e erros. Os primeiros constituem obrigação de quem faz jornalismo especializado. Quanto aos possíveis enganos, aguardamos, desde já, as reclamações.

(NGR)

Entenda melhor as tabelas

● **RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA** – Receita bruta menos vendas canceladas, descontos incondicionais e impostos sobre vendas e serviços.

● **PATRIMÔNIO LÍQUIDO** – Capital social mais reservas de capital, reservas de capital, reservas de reavaliação, reservas de lucros, lucros ou prejuízos acumulados.

● **LUCRO OPERACIONAL** – Receita operacional líquida menos custos dos produtos vendidos e dos serviços prestados, despesas operacionais (vendas, gerais e administrativas, financeiras – deduzidas das receitas), mais outras receitas menos despesas operacionais.

● **CORREÇÃO MONETÁRIA** – Conta destacada na demonstração do resultado do exercício. Lançamento das contrapartidas da correção monetária do patrimônio líquido e do ativo permanente. Seu saldo poderá representar uma despesa ou uma receita.

● **LUCRO LÍQUIDO** – Resultado líquido do período, apurado na demonstração do resultado do exercício e transferido para a conta de lucros acumulados. Ocorrendo prejuízo, é representando entre parênteses.

● **PERMANENTE** Dividido em três contas: a) *Investimentos* – Participações permanentes em outras sociedades e os direitos de qualquer natureza não classificáveis no ativo circulante e que não se destinem à manutenção da atividade da empresa; b) *Imobilizado* – Bens destinados à manutenção das atividades da empresa, inclusive os de propriedade industrial e comercial; c) *Diferido* – Aplicações de recursos em despesas que contribuirão para a formação de resultados de mais de um exercício social, inclusive os juros pagos ou creditados a acionistas durante o período anterior ao início das operações sociais.

● **ATIVO TOTAL** Ativo circulante mais realizável a longo prazo e ativo permanente, exclusive as contas de compensação.

● **LIQUIDEZ CORRENTE** – Ativo circulante sobre passivo circulante. Representa a relação entre os cruzados disponíveis imediatamente ou bens facilmente conversíveis em dinheiro e as dívidas de curto prazo.

● **LIQUIDEZ GERAL** – Ativo circulante realizável a longo prazo sobre passivo circulante mais exigível a longo

prazo. Esse coeficiente mede a saúde financeira da empresa a longo prazo.

● **ENDIVIDAMENTO GERAL** – Passivo circulante mais exigível a longo prazo sobre ativo total. Expressa a participação do endividamento nos fundos totais ou percentagem do ativo total financiada com recursos de terceiros. Não inclui contas de compensação.

● **RENTABILIDADE DA RECEITA** – Lucro líquido sobre receita operacional líquida. Indica a margem líquida sobre as vendas.

● **RENTABILIDADE DO PATRIMÔNIO** – Lucro líquido sobre patrimônio líquido. Indica a lucratividade em relação aos recursos próprios, ou seja, a remuneração do capital próprio.

OBS – Em todas as colunas um traço (–) indica que o balanço não apresenta a informação. Um duplo zero (0,0) indica que o valor é desprezível. Os resultados do transporte ferroviário, transporte aéreo, montadoras, pneus, construção naval, distribuidores de combustível e indústria aeronáutica estão em Cz\$ milhão. Os demais setores estão em Cz\$ mil.





Com esta frota, nenhum ônibus fica fora da linha...

Além de contar com a maior variedade do Brasil em peças e acessórios para a reforma de ônibus, a EMBÚ cuida para que seus veículos não fiquem parados na oficina.

Graças à utilização de uma moderna frota de caminhões próprios, a EMBÚ garante a entrega imediata de qualquer pedido. De São Paulo até Manaus. Inclusive tendo a distribuição de toda a linha de vidros e pára-brisas

Blindex e bancos de marca Rigi-Flex.

Se você deseja ver seu ônibus sempre na linha, conte com o apoio desta frota. E o variado estoque da EMBÚ.

- Latarias
- Frisos
- Borrachas
- Lanternas
- Plásticos
- Peças em fibra de vidro para qualquer veículos das linhas

Mercedes Benz, Nielson, Marcopolo, Ciferal Rio, Caio, Thamco, Condor, Incasel, etc. Distribuidor Autorizado Blindex e Rigidflex.

- Pára-brisas
- Tapetes
- Estrutura de alumínio e ferro
- Chapas galvanizadas, alumínio, etc.
- Distribuidor de cabines de caminhões em fibra de vidro Frontal.



**EMBÚ BORRACHA
E AUTO PEÇAS LTDA.**

LOJA, ESCRITÓRIO E DEPTO. DE VENDAS: Rua General Júlio Marcondes Salgado, 331, 343 e 351 - Tel. (PABX) 826-5733 - Campos Eliseos - Telex: (011) 38594 CEP 01201 - São Paulo.

FILIAIS: Rua General Júlio Marcondes Salgado, 280, 282, 321 Tel. (PABX) 826-5733 - Campos Eliseos - São Paulo - SP.
MANAUS: Rua Um, casa 25 - Vila Câmara - Bairro Aleixo Manaus - AM - Tel.: (092) 244-1995 - CEP 69000.

Serviços que defendem seu



Assessoria Técnica para Compra de Produtos Scania

O Concessionário Scania proporciona a seus clientes completa orientação técnica e financeira. Oferece também cursos de Gerência Operacional de Frotas.



Cursos para Mecânicos

O Centro de Treinamento de Serviços da Scania dá cursos para mecânicos dos Concessionários, clientes, frotistas e autarquias.



Assessoria em Financiamentos

O Concessionário Scania dá completa assessoria no contato com instituições financeiras e na análise das linhas de crédito mais adequadas.



Cursos para Motoristas e Instrutores de Motoristas

Ministrados nos Centros de Treinamento de Serviço de São Paulo, Belém, Londrina, Porto Alegre ou no Concessionário Scania.



Serviços de Despachante

O Concessionário Scania dá assessoria profissional junto aos órgãos estaduais de trânsito.



Cursos para Pessoal Administrativo

Visam suprir o pessoal administrativo, envolvido com produtos Scania, de todos os recursos e conhecimentos básicos.



Comunicações

O Concessionário Scania coloca à disposição dos clientes uma eficiente rede de comunicação, através de telefones, telex e rádio.



Box de Serviços Rápidos

O Concessionário Scania oferece equipes específicas para o atendimento rápido de pequenos serviços ou reparos.



Consórcio

O Consórcio Nacional Scania oferece total garantia na compra de caminhões ou ônibus.



Serviço S.O.S.

Basta um simples telefonema à Consultoria Técnica do Concessionário Scania mais próximo para que seja acionado imediatamente o atendimento de emergência, em qualquer ponto do Brasil.



Entrega Técnica

O Concessionário Scania orienta detalhadamente o cliente e o motorista, para que obtenham o desempenho correto do novo veículo.



Peças Genuínas

O Concessionário Scania, com mais de 100 pontos de venda em todo o País, mantém estoques completos de Peças Genuínas.



Verificações Gratuitas

Através do Concessionário, a Scania apresenta um serviço inédito na indústria automobilística brasileira: a prova das 9, que oferece verificações e assistência gratuitas durante os primeiros 60.000 km.



Entrega de Peças Genuínas a Domicílio

Controlados por computador, os pedidos de Peças Genuínas podem ser entregues no local onde se encontra o veículo.

O melhor apoio que um caminhão, ônibus ou mo

Scania na guerra do dia a dia.



Componentes à Base de Troca

Mediante orçamento fornecido pelo Concessionário Scania, o cliente pode optar por componente recondicionado, à base de troca.



Manutenção Programada

Mesmo após o término do prazo de garantia, o veículo passa por revisões regulares, de acordo com um contrato de manutenção.



Garantia de Peças e Serviços

A Scania garante por 6 meses todos os serviços executados pelos técnicos de seu Concessionário, bem como as Peças Genuínas que tenham sido colocadas em suas oficinas.



Recuperação de Componentes

O Concessionário Scania providencia a recuperação de componentes desgastados como motores, câmbios, diferenciais etc.



Hospedagem para Motoristas

Os Concessionários Scania oferecem hospedagem confortável e segura ao motorista, enquanto é realizada a manutenção de seu veículo.



Cadastro Integrado

Através do Cadastro Integrado, são obtidos serviços e peças aplicadas nas oficinas dos Concessionários Scania de todo o Brasil, sem necessidade de pagamento imediato.



Aplicações Atípicas

Cargas longas, indivisíveis, especiais ou extra-pesadas são transportadas com eficiência, graças à integração e adequação dos principais sistemas dos veículos Scania.



Literatura Técnica

Material de apoio técnico para proprietários, motoristas, mecânicos e pessoal envolvido com os produtos Scania.



Acessórios

A Scania oferece uma grande variedade de acessórios adequados para equipar seus caminhões.



Scania Utilidades

Uma linha de úteis artigos, que podem ser adquiridos em qualquer Concessionário Scania.



Rede de Concessionários

Empresas de sólida estrutura e modernas instalações formam a Rede de Concessionários Scania - distribuída estrategicamente nos principais corredores de transporte do Brasil.

Por motivos de localização e de espaço, alguns Concessionários podem não ter disponíveis todos os serviços Pro Scania.

O desenvolvimento do mercado exige cada vez mais capacidade profissional do homem e melhor desempenho operacional da máquina.

Não medindo esforços para implementar estes serviços em todos os seus Concessionários, a Scania põe à sua disposição as armas necessárias para enfrentar as exigências do mercado. Todas elas fazem parte do Pro Scania - Programa Scania de Atendimento.

O Pro Scania é o melhor aliado que você pode ter na guerra diária do trabalho, da concorrência, do cliente, dos resultados finais. Procure o seu Concessionário Scania. O Pro Scania foi feito para você.

SCANIA

líder em tecnologia de transporte



tor pode ter antes, durante e após a venda.

TNT

Cargas de segurança.

A principal qualidade do Grupo TNT no transporte de cargas, em todo o mundo, é a absoluta segurança que ele oferece a seus clientes, em todos os níveis. Aqui, onde o transporte rodoviário é tão importante, o Grupo TNT criou divisões sob medida para atender às necessidades do país.

E o Brasil pode contar com toda confiança que a marca TNT inspira.

Hoje, a TNT já é a 2.^a maior entre todas as empresas do setor. Por enquanto.



Skypak
International Express



Overnite



Kwikasair



Airtrans



Air Express



TNT



Transpampa



Texport



Transsoft



Transtotal



**É ASSIM
QUE VOCÊ VÊ UM PNEU
UNISTEEL:**



É ASSIM QUE SEU BOLSO VAI VER:

MAIOR QUILOMETRAGEM FINAL

Quanto mais você usa um pneu Unisteel, menos vezes você põe a mão no bolso. A principal vantagem de usar um radial de aço com cintas de aço é que sua durabilidade é superior. Você vai perceber isso começando pelo maior tempo de uso da banda de rodagem original, pelas recapagens mais espaçadas, pelo menor tempo parado para trocas, finalizando por uma quilometragem maior e, conseqüentemente, um menor custo por quilômetro rodado.

ECONOMIA DE COMBUSTÍVEL

Seu bolso vai economizar de 7 a 9% de combustível, graças ao maior aproveitamento de torque e menor resistência ao rolamento.

RECAPABILIDADE OTIMIZADA

Usando um pneu Unisteel você diminui o número de recapagens que faria com um pneu comum e seu bolso gasta menos do que gastaria com um pneu comum. Ou seja, com o pneu Unisteel você obtém uma quilometragem final maior com um número menor de recapagens. Assim, você economiza parando menos, fazendo menos recapagens e aumentando a quilometragem entre essas paradas.

ASSISTÊNCIA TÉCNICA

A Goodyear dá assistência total ao seu bolso. Através de um programa de acompanhamento de seus produtos, ela soluciona problemas que vão desde a indicação do pneu certo para o serviço desejado, análise de geometria de direção do equipamento a ser utilizado, treinamento através de cursos de manutenção preventiva e corretiva, além de acompanhamento e análise do desempenho do produto. Essas são as principais características da linha G Unisteel, que só o seu bolso pode ver.

Mais uma vantagem: para que você possa escolher o pneu mais adequado às suas necessidades, toda a linha G Unisteel é apresentada nos tipos com e sem câmara.

G-167

G-124

G-291

G-186



LINHA G UNISTEEL

GOODYEAR

Preencha este cupom e remeta para a Goodyear do Brasil, Departamento de Marketing de Pneus, Caixa Postal 1424, CEP 01369, São Paulo, SP.

Sim, quero receber a visita de um especialista de pneus Goodyear.

Sim, quero receber material informativo sobre a linha G Unisteel.

Nome.....

Cargo.....

Empresa.....

Endereço.....

CEP.....

Rede de Apoio Shell Os postos do seu dia-a-dia.



O óleo mais indicado para o dia-a-dia dos caminhões da sua frota é o Rimula CT, desenvolvido pela Shell para lubrificação de motores diesel ou gasolina. O Rimula CT contém aditivos anticorrosão, antioxidantes, antiespumas e antidesgaste.

É o lubrificante que atende a todas as exigências de sua frota. E pode ser encontrado em todos os postos da *Rede de Apoio Shell*, que oferecem ainda serviços de telex, telefone, socorro mecânico, bom atendimento e camaradagem no difícil dia-a-dia das estradas do país.

Rimula: O óleo do seu dia-a-dia.



A ESTRELA DE DENTRO.

O Óleo Ursa LA3 é o óleo da proteção total.

Com ele, você põe sua frota na estrada e fica tranquilo.

Enquanto ela roda, o Ursa LA3 vai limpando e lubrificando os motores. Vai trabalhando para você.

Porque uma coisa é certa. Lá dentro, onde você não vê, o Ursa LA3 é ainda melhor, protegendo contra corrosão e desgaste, resistindo à oxidação.

É sua estrela protetora.



A ESTRELA DE FORA.

Marfak MP2 é a graxa de alta tecnologia desenvolvida pela Texaco para dar o máximo de proteção à sua frota.

Deixe a lama, a poeira e o desgaste do dia-a-dia fora de sua rota.

Marfak MP2 tem a consistência e a aderência que você precisa para rodar macio, sem ruídos, com toda segurança e economia.

Marfak MP2 é Texaco, sempre um passo à frente, desenvolvendo produtos que aumentam seu desempenho e seus lucros.



PONHA SUA CARGA NAS COSTAS DA

Rodo Mar



É garantia quilômetros de tranqüilidade. A Rodo Mar tem a mais avançada frota em transporte rodoviário do país. Cento e sessenta caminhões próprios transportando cargas industriais de todos os segmentos da economia para todo o Brasil.

Ganhe em rapidez, segurança e pontualidade. Use os recursos da mais avançada estrutura em transporte de carga do país.



Rodo Mar

VEÍCULOS E MÁQUINAS LTDA.

matriz CURITIBA/PR CEP 80.000

BR-116 Km 106,5 Nº 1.749 Pinheirinho

FONE (041) 248-9333 TELEX (41) 6303



Empresa do Conglomerado Battistella

• filial CANOAS/RS Tel. (0512) 72-1776/72-8100/72-8040 Telex (51) 5436 • filial LAJES/SC Tel. (0492) 22-1203 Telex (492) 140 • filial TELÉMACO BORBA/PR Tel. (422) 72-2097 Telex (422) 286 • filial GUARAPUAVA/PR Tel. (0427) 23-6441 Telex (42) 7054 • filial GUARULHOS/SP Tel. (011) 209-9888/209-9230/209-9231/209-9135 Telex (11) 39133 • filial PIRACICABA/SP Tel. (0194) 34-0855/33-3143 Telex (19) 1673 • filial RIO DE JANEIRO/RJ Tel. (021) 280-6239 Telex (21) 21379 • filial CONTAGEM/MG Tel. (031) 333-9720/333-8466/333-2500 Telex (31) 2169 • filial IPATINGA/MG Tel. (031) 821-5445 Telex (33) 2451 • filial VIANAIÉS Tel. (027) 236-1603/236-1646 Telex (27) 2544 • filial JUIZ DE FORA/MG Tel. (032) 222-1066/222-1608/222-1438 Telex (32) 3320 • agência CURITIBA/PR Tel. (041) 248-9333 R-32/37 Telex (41) 6303 • agência SANTOS/SP Tel. (0132) 33-8579

qualidade + serviço



Para comprar e obter o máximo de quilômetros do primeiro pneu radial do mundo, o lugar certo é a rede de distribuidores MICHELIN. O alto padrão das instalações e pessoal técnico especializado são a garantia do melhor serviço.



MICHELIN





Caminhões



FORD CARGO

PARA QUEM EXIGE DESEMPENHO COM SEGURANÇA.

Quem tem Cargo não tem distância. Isto porque o Cargo é um caminhão econômico, potente, de manutenção simples, fácil de manobrar, ágil e muito seguro. Tudo isto e mais um motor que não rejeita subida.

Motor de 6 cilindros em linha, nas versões Ford Diesel 6.6 (155 cv) e Ford Diesel 6.6 Turbo (182 cv). Qualquer escolha é bem feita. Afinal, os motores são equipados com sistema de injeção direta em linha, filtro de ar para serviço pesado com indicador de restrição para maior vida útil do motor e ventilador

com embreagem viscosa. Exclusivo sistema de filtragem do combustível com alerta luminoso no painel de instrumentos indicando o excesso de água. Embreagem auto-ajustável de acionamento hidráulico com material de atrito livre de asbesto para maior durabilidade e redução da poluição ambiental. Nova caixa de mudanças, com as marchas reescalonadas e a 1ª mais reduzida. Novo eixo traseiro de alta capacidade de tração com dupla redução por sistema planetário. E mais. Muito mais. Com Ford Cargo

você vai mais longe e mais rápido, com todo o conforto de sua cabina. Com toda a segurança do seu sistema de freios a ar com circuito duplo. Com as opções de toda uma linha. Ao todo são seis modelos para 12, 14 e 16 toneladas de peso bruto total. Um deles é ideal para o tipo de carga que você tem para transportar, com alta confiabilidade e um baixo custo operacional, garantindo, assim, excelente retorno do seu investimento. Visite o seu Distribuidor Ford Caminhões para fazer o grande negócio de sua vida.



FORD CARGO. MAIS CAMINHÃO POR QUILOMETRO.

FORD CAMINHÕES



Com 54 anos de janela,



a gente só podia estar na frente.

Tão difícil quanto conquistar um lugar entre as cinco maiores empresas de transporte coletivo rodoviário do país, é manter essa posição.

Há 54 anos, valia o pioneirismo inabalável de vencer a lama dos 25 quilômetros que separavam Londrina de Jataizinho, a primeira linha da Viação Garcia.

Hoje, para estar junto com as maiores empresas, o espírito pioneiro dá lugar a novos elementos. É preciso acompanhar — na ponta — o avanço tecnológico para manter a frota, os serviços prestados e administrar uma empresa que tem a função de transportar a carga mais valiosa que existe: vidas humanas.

Receita de sucesso? Então adicione-se a tudo isso mais uma lição deixada por nossos pioneiros Celso Garcia Cid e José Garcia Villar: a idéia de que nada supera o trabalho e a vontade de continuar sempre nesse mesmo lugar. No pódium das maiores.



**VIAÇÃO
GARCIA**



Seu lar nos caminhos do Brasil

Crescer para dentro, o segredo da Cometa

Enquanto a maioria das empresas de ônibus amplia linhas e diversifica as atividades, a Cometa prefere fabricar as suas próprias carroçarias e investir em frota, computadores e pessoal



O desempenho, em 1986, da Viação Cometa S.A., escolhida por TM para a capa desta edição, assemelha-se muito ao do corredor Nelson Piquet na fórmula 1. Somando às suas vitórias os preciosos pontos de um bom número de segundos lugares, Piquet liderava, em meados de setembro, o campeonato mundial.

Da mesma forma, a Cometa é apenas a segunda empresa no ranking do transporte rodoviário de passageiros tanto em receita operacional líquida (a primeira é a Itapemirim), quanto em patrimônio líquido, lucro líquido e liquidez corrente. Em outros quesitos, como ativo total a rentabilidade sobre receita, cai para um modesto terceiro lugar. E só toma a ponta uma única vez, graças ao seu baixíssimo índice de endividamento geral.

No entanto, atribuindo-se pontuação de 1 a 10 às dez maiores transportadoras do setor, em cada quesito, a empresa alcança setenta pontos (entre oitenta possíveis), deixando para trás não só a gigantesca Itapemirim (67) como também todas as demais empresas da lista.

CRESCER PARA DENTRO – “O segredo do nosso sucesso vem de uma filosofia seguida à risca há mais de cinquenta anos”, afirma o diretor Administrativo Arthur Mascioli, discreto líder patronal (preside sem alarde o Setpesp, o sindicato das empresas de ônibus interurbanos de São Paulo) e filho de Tito Mascioli, um dos fundadores da empresa. “Em vez de crescer para fora, como faz a maioria dos concorrentes, optamos por crescer para dentro”, acrescenta.

“Preferimos criar uma sólida base interna a ampliar o número e a extensão das linhas.” Enquanto a Itapemirim, por exemplo, estendeu seus tentáculos por todo o Brasil, a Cometa concentrou suas atividades no estado de São Paulo (onde mantém grande número de linhas de alta densidade ligando a capital ao interior), Rio de Janeiro, Minas Gerais e Paraná. De suas 34 linhas, apenas uma delas, a Curitiba-Belo Horizonte (993,3 km) ultrapassa os 600 km. “Mas, ela passa por São Paulo, onde fica nossa base de operação”, justifica Mascioli.

“Assim, estamos apenas a 1 hora do nosso ponto mais distante. Nessa faixa, o controle fica mais fácil e podemos trabalhar apenas com um motorista por viagem. Afinal, é difícil manter um padrão uniforme numa



FOTO - Marcelo Vigneron

A frota, de 1 200 veículos, é padronizada e encarroçada por uma empresa do próprio grupo

linha longa com densidade variável de tráfego. Uma distância superior a 600 km torna-se muito mais viável para o avião do que para o ônibus. Linhas tão longas constituem uma distorção. Isso só existe mesmo no Brasil, onde a tarifa rodoviária é muito baixa. Pela lógica, não é normal uma pessoa passar três dias dentro e um ônibus”, completa.

PRODUTO NOBRE — No seu projeto de “crescer para dentro”, a Cometa sempre dedicou especial atenção à frota de ônibus. Em 1954, já utilizava veículos GM Coach equipados com suspensão a ar e ar condicionado. Em 1970, adotou a suspensão a ar nacional e motores turboalimentados. Em 1973, passou a usar monocoques integralmente construídos em alumínio.

Hoje, sua frota, de 1 200 veículos (novecentos rodoviários e trezentos urbanos, da subsidiária CCTC, de Campinas) também não deixa a desejar. “Todos os nossos ônibus são padronizados com base no modelo mais nobre do mercado e a idade média é inferior a três anos”, vangloria-se o diretor Mascioli.

Os ônibus da Cometa têm chassi Scania BR-116 e K-112 com suspensão a ar e motor turboalimentado. No momento, a empresa testa o *intercooler* que a fábrica lançará durante a Brasil Transpo. “Se a Scania oferecer o equipamento como opcional, não hesitaremos em adotá-lo”, antecipa Mascioli.

As carroçarias continuam sendo inteiramente de alumínio. “É um produto mais nobre e mais caro. Porém, mais durável, mais leve e mais

fácil de conservar”, diz o empresário. “Como a carroçaria tem 900 kg a menos, podemos usar carros de dois eixos onde muitas empresas precisam de três.”

DEZ ANOS NA FRENTE — As carroçarias são produzidas, atualmente, pela Companhia Mecânica Auxiliar-CMA, uma empresa do grupo. Tudo começou em 1982, quando o antigo fornecedor, a Ciferal, entrou em crise. “Como outras encarroçadoras não dominavam a tecnologia da Ciferal, a Cometa teve de partir para a fabricação de suas próprias carroçarias”, recapitula Mascioli. “Nascia, assim, em abril de 1983, o primeiro modelo *Flexa Azul*, totalmente feito em casa. A produção foi aumentando gradativamente, até atingir, no final de 1984,

o nível atual de três carroçarias por semana, todas para consumo próprio. A CMA também produz carroçarias tipo Padron, utilizadas pela CCTC.

Hoje, a Ciferal está em fase de recuperação e voltou a fabricar o *Dinossauro*, o modelo que era fornecido à Cometa. O fato, no entanto, não chega a preocupar. "O ônibus que encomendávamos à Ciferal, sob especificação nossa, se assemelhava muito aos importados que tivemos. A sua tecnologia era do início da década de setenta", diz Mascioli. "Quando montamos a fábrica, modificamos totalmente a carroçaria e passamos a produzir um ônibus com a tecnologia do meio dos anos oitenta. Por isso, posso dizer, com segurança, que o carro deles está dez anos atrás do nosso. De todo o desenho estrutural e das dimensões, a única coisa que se manteve foi o aspecto externo, que lembra nossos velhos GM, desativados em 1963."

NÃO À CARGA – Outra regra de ouro da Cometa e não cobiçar o mercado do transporte de bens. "Em nossa empresa, não construímos uma estrutura para transportar carga", afirma Mascioli. "Não teríamos mercado para tanto. Nas linhas que fazemos, enfrentaríamos enorme concorrência dos caminhões. Uma coisa é enviar uma encomenda por ônibus para uma cidade onde o caminhão vai uma vez cada quinze dias. Outra é mandar a mesma encomenda para um local onde chegam vinte caminhões por dia. Não poderíamos competir nem em preço nem em prazo. Assim, preferimos dizer que a carga não é o nosso ramo. Nosso negócio é mesmo transportar passageiros."

O próprio aproveitamento da capacidade ociosa dos bagageiros (de 11 m³, apenas) não chega a ser estimulado pela Cometa. O serviço representa apenas 2,5% da receita, abaixo portanto dos 4% deduzidos

dos custos pelo DNER. "Para nós, levar encomendas é uma atividade muito eventual", diz Mascioli. "Entendemos que esse serviço acaba deturpando o objetivo principal, que é o passageiro."

EXPERIÊNCIA AMARGA – Aos poucos, a Cometa vai deixando de lado também o mercado de transporte urbano, após algumas experiências amargas. Curiosamente, a empresa nasceu, cinquenta anos atrás, para fazer serviços urbanos (veja box).

Tais serviços sofreram grande expansão depois da fundação da atual Viação Cometa S.A., em 1947. No entanto, nos últimos anos, vêm sendo intencionalmente eliminados. A empresa deixou de atender Ribeirão Preto em 1984 e pensa deixar também o transporte urbano de Campinas. "Hoje, não há condições de operar um transporte coletivo de-



"Tudo está amarrado ao computador"

Por muitos anos, a partir de 1958, a Cometa foi uma das raras empresas do setor a utilizar computador. "Tudo começou com um velho tabulador IBM", lembra o gerente de Processamento de Dados, Carlos Ceconi, há 29 anos na empresa. Tivemos um IBM 305, um Borroughs B 500 e outro Borroughs 1 900, até chegar à máquina atual, a Borroughs 6 910, de quarta geração, com 3 mega de memória, 1,3 giga no disco, quatro drives fixos e impressora com capacidade para 1 500 linhas/minuto."

Hoje, a Cometa não funcionaria sem o auxílio da informática. "Está tudo amarrado ao computador", diz Ceconi. "Os departamentos de contabilidade e pessoal, por exemplo, trabalham *on line* com o CPD, cada um deles utilizando dois terminais e impressoras próprias. Fora isso,



A equipe de Ceconi processa diariamente informações trazidas pelos malotes

prestamos serviços para todos os setores da empresa."

Esses serviços, realizados das 7 às 24 horas, por uma equipe de 41 pessoas (dez analistas), estão organizados sob a forma de três bancos de dados. Um deles, o de pessoal, controla admissões e demissões e emite folhas de pagamento. Outro, o controle, responde pela revisão de veículos, almoxarifado, combustível, motores e pneus. E há o banco administrativo, responsável pelo controle das receitas e das garagens. Todos os *softwares* são desenvolvidos dentro da própria empresa, em linguagem *link*, de quarta geração, que a máquina converte em Cobol.

Trazidas por malotes, as informações são processadas diariamente e estão apenas dois dias defasadas. "Amanhã, começo a processar o

movimento de ontem", diz Ceconi.

Os relatórios que saem do computador são incontáveis. Entre eles estão estatísticas semanais de passageiros transportados por linha, relatórios mensais de despesas por carro, consumo de combustível (média 3 km/litro) e folha de pagamento.

Um bom exemplo é o controle das revisões. O CPD processa diariamente a quilometragem rodada, de acordo com a linha em que o veículo opera. "Em cima disso, à medida que o ônibus atinge a quilometragem estabelecida para a manutenção, o computador emite automaticamente uma ficha de revisão", explica Carlos. "Essa ficha vai para a garagem. Quando recebo a ficha de volta, dou baixa na quilometragem e começo tudo de novo", completa.

(NGR)



FOTO: Rymiti Igarashi

A estratégia da Cometa: ter sempre linhas com percursos inferiores a 500 km

cente”, lamenta Mascioli. “Não pretendemos baixar nosso padrão nem queimar nosso nome. Mas, nos últimos dez anos, o transporte urbano praticamente se arrastou. A frota está caminhando para o obsoleto e não há condições de renovação. Somos, por exemplo, uma das poucas empresas privadas no Brasil que opera com o ônibus Padron. Temos

trinta unidades, mas o serviço não compensa, impedindo-nos de ampliar esse número”.

Mascioli reconhece, no entanto, que a estatização não chega a ser uma saída. “A empresa privada consegue prestar o serviço a um custo muito inferior ao da empresa pública. No dia em que só houver empresa pública, o custo do transporte vai

aumentar muito. E alguém vai ter de pagar por isso”, completa.

Da mesma forma que foge da carga e do transporte urbano, a Cometa desdenha o turismo. “Esse serviço é muito mais compatível com empresa menor. A administração é bem diferente, porque envolve prestação de serviço”, justifica o empresário.

RIGOROSA SELEÇÃO — A estratégia da Cometa, hoje uma empresa com 5 mil empregados, inclui uma especial preocupação com os métodos administrativos, o recrutamento e o treinamento de pessoal.

Um grande computador Burroughs, série 6 900, encarrega-se de controlar a estrutura administrativa, desde a contabilidade e as horas trabalhadas à revisão dos ônibus (veja quadro). “Isso nos ajuda a administrar bem a empresa”, diz Mascioli.

Pioneira, a empresa tem sistema de rádio desde 1956, quando “as possibilidades de comunicação eram bem mais limitadas que as atuais”. Hoje, segundo Mascioli, o aparelho já não é mais tão importante. “Atualmente, já não mais se justifica estação fixa de rádio ssb, como tínhamos antigamente. O telex resolve melhor e muitas estradas já têm telefone para socorro.”

Outro departamento pioneiro é o

Veículo com tacógrafo é mais cruzado por Km rodado.



Economizar combustível não faz parte da filosofia de estrada, e sim da filosofia de empresa. A preocupação com os altos custos do combustível é única e exclusivamente do empresário frotista. Portanto, nada melhor do que colocar essa questão em prática de maneira simples e definitiva. Instalar um tacógrafo Kienzle nos veículos de sua frota, é como se existisse um fiscal dentro de cada veículo para evitar que o motorista desenvolva altas velocidades, elevando as rotações do motor e ocasionando desperdício

de combustível. Para manter sua frota permanentemente sob controle, sua empresa pode contar com 2 modelos diferentes de tacógrafos. Com a garantia de quem tem 40 anos de experiência no ramo e esta filosofia: aperfeiçoar cada vez mais seus produtos e contribuir para um melhor planejamento e desempenho da frota de seus clientes. Consulte a Neva e coloque sua frota no caminho certo.



COMÉRCIO E INDÚSTRIA NEVA LTDA.
 São Paulo - SP: Rua Anhaia, 982 - CEP 01130 - Bom Retiro - Tel.: 221-6944
 Telex: (011) 60957 - Rio de Janeiro - RJ: Av. Rio Branco, 39 - 17º andar
 CEP 20090 - Tel.: 223-1322 - Telex: (021) 21364

“Estamos comendo as reservas”

Para Arthur Mascioli, “1986 foi nosso melhor ano em movimento, desde 1977”. Em 1985, a empresa estava caminhando para reconquistar o mesmo patamar de oito anos atrás. Já em 1986, seria surpeendida pela explosão da demanda. “O que houve de bom nessa época é que o movimento foi uniforme”, analisa Mascioli. “Não houve grandes oscilações mensais. O índice de ocupação das poltronas foi muito regular e compensou a defasagem das tarifas”.

Em compensação, houve falta de chassis para montar ônibus e “as peças sumiram do mercado ou só apareciam no mercado paralelo”.

Este ano, o problema é outro. “Chassi tem. Mas, falta dinheiro para comprar”, reclama Mascioli. “Fomos obrigados a cancelar as compras do terceiro trimestre. Nossa situação, após 12 de junho, ficou bastante crítica. As tarifas estaduais foram congeladas a nível de abril e

FOTOS: Marcelo Vigneron



Arthur: falta dinheiro para comprar as estaduais a nível de maio. Em junho, ocorreram aumentos de óleo diesel, pneus, peças e chassis (dois) e um gatilho salarial. No dia do congelamento, houve o segundo aumento de diesel”, reclama Mascioli. “Estamos comendo todas as reservas que tínhamos, pois a defasagem beirou os 50%.”

Mesmo a liberação pelo governo de reajuste inicial de 19,9% seguido por parcelas mensais de 10% não chega a animar o empresário. “Os aumentos estão saindo em contagotas e continuamos defasados. Isso pode trazer queda na qualidade do serviço”, adverte.

Médico-Psicotécnico, criado em 1948. O setor realiza exame pré-admissional, revisões anuais de saúde e controla todos os funcionários, em particular, os motoristas.

“O processo de seleção dos condutores começa com uma rigorosa avaliação da documentação pelo Departamento de Fiscalização”, explica o chefe do Serviço Médico e Psicotécnico, Dr. Sóstenes Vital. Os motoristas selecionados passam por exame prático feito em ônibus regular, na via Dutra. Se aprovados, submetem-se a exame médico completo (antecedentes, biotipo, peso, altura, hábitos, aparelhos e órgãos), exame de urina e eletrocardiograma.

Na parte técnica, passam ainda por testes de acuidade visual, daltonismo, visão noturna, percepção de espaço, tempo de readaptação após ofuscamento, atenção difusa e dinamometria. “Incluímos também uma pequena entrevista, que nos dá um perfil do candidato”, informa Vital.

No final, apenas 16 a 17% dos motoristas examinados são aprovados. “Qualquer exame é eliminatório”, diz Vital. “Mesmo se a patologia for corrigível, o candidato tem que se tratar para depois se submeter a novo exame.” Se for detectada, por exemplo, uma alteração de coluna, (muito comum em motoristas) ▶

Há algo de novo na paisagem brasileira.

O transporte rodoviário distribui o que o Brasil produz, para todos os brasileiros.

Uma responsabilidade que a Dom Vital assumiu, consciente de sua importância no quadro econômico do país. Há 35 anos vem evoluindo, desenvolvendo tecnologia,

agilizando prazos e processos, além de ter sido a pioneira na informatização do setor. Aos 35 anos muda sua marca, evoluindo também visualmente.

A nova marca da Dom Vital vai agora para as estradas. Acompanhando de perto o que o país produz.



35 anos no melhor caminho.

Dos loteamentos ao transporte



FOTO: Arquivo TM

Em 1954, a Cometa já usava o GM Coach, com suspensão a ar e ar condicionado

Em 1937, São Paulo tinha menos de 1 milhão de habitantes. Um grupo de empresários abriu um loteamento no longínquo bairro do Jabaquara. Para facilitar a venda dos imóveis, decidiu montar uma linha de ônibus ligando o bairro ao centro de São

Paulo. Comprou seis licenças (eram cedidas por veículo, como no atual sistema de táxi) e criou nova empresa, a Auto Viação Jabaquara.

Presidida pelo engenheiro aeronáutico Tito Mascioli, a companhia

progrediu tanto que, em 1946, já controlava 40% do transporte urbano de São Paulo. Mas, a Prefeitura criou a CMTC e a Jabaquara acabou encampada. "Alguns dos seus sócios foram para o Rio de Janeiro. Formaram a Viação Relâmpago, que chegou a ser a maior empresa urbana de lá, com uma frota GM de transmissão automática, mas, em 1955, acabou entregando as linhas", recorda Arthur Mascioli.

Enquanto isso, em São Paulo, os remanescentes adquiriram, em 1947, a Viação São Paulo Santos, mudando seu nome para Viação Cometa. A empresa tratou de implantar novas linhas, especialmente, para Campinas e Jundiaí. A mais importante delas foi para o Rio de Janeiro, em 1951, pouco depois de inaugurada a via Dutra.

Hoje, essa linha constitui uma movimentada ponte rodoviária, operada em conjunto com os concorrentes. "A ponte acabou com a concorrência ruínosa e a prática de se pegar passageiro a laço", avalia Mascioli. "Houve racionalização, com melhor aproveitamento dos ônibus." Novas pontes virão? "Estamos estudando com muita calma e tranquilidade", responde o diretor.





FOTO: Marcela Vigneron



FOTO: Arquivo TM

A lavagem sistemática e automática dos ônibus é um dos cuidados da Cometa

Vital faz bateria de testes e exames

que possa trazer problemas, o candidato é reprovado.

REVISÃO ANUAL – Se tiver a sorte de vencer essa rigorosa barreira, retorna ao Departamento de Fiscalização, onde passa de oito a dez dias, aprendendo tudo sobre disciplina, linhas, direção defensiva, bilhetes, uso de radiotelefonia e extintores. Só depois, passa a motorista regular, diurno. Após seis meses, poderá fazer as linhas noturnas.

Antes disso, o iniciante poderá ficar um período como motorista auxiliar (encarregado de levar os ônibus da garagem à rodoviária) ou trabalhar também como manobrista, manobrista-socorrista ou motorista de serviço (viaturas de apoio).

Todos os motoristas estão sujeitos a revisão anual, realizada também quando se afasta do serviço ou em caso de acidente. “No afastamento mais prolongado, além da revisão médica, ele passa por uma revisão da parte prática”, esclarece Vital.

Motorista da Cometa que se envolve em acidente não escapa de um julgamento por uma Comissão Jurídica. “Motorista nosso não pode

bater de frente”, explica Vital. “Se bater, em princípio, é culpado e isso pode ser causa até de demissão”.

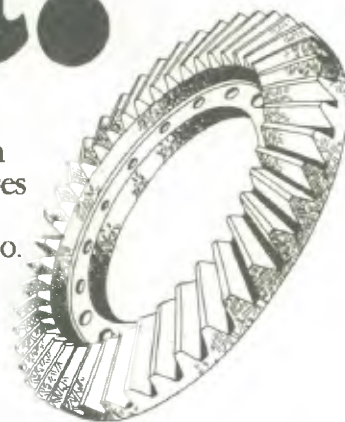
Graças à criteriosa seleção, ao treinamento, ao rigor na readmissão e ao uso do tacógrafo, em 95% dos acidentes, a responsabilidade é de terceiros.

Para esse bom resultado, contribui também o rígido controle dos horários de trabalho. O motorista não pode trabalhar mais de seis dias seguidos e, em alguns casos folga duas vezes por semana. Fora de suas cidades, fica alojado em quartos com ar condicionado.

Neuto Gonçalves dos Reis

A coroa enxuta.

Coroa que tem este charme – a qualidade Mercedes-Benz – faz par perfeito com o pinhão. Pinhão fabricado dentro das normas Mercedes-Benz, claro. Eles são feitos um para o outro e os dois para transmitir torque e segurança durante muitos anos e milhares de quilômetros. Procure o Concessionário Mercedes-Benz. Ele tem um estoque adequado de peças genuínas para manter a boa estrela do seu veículo sempre brilhando.



RUZIMOLD.



QUALIDADE RUZI EM CAMELBACK PRÉ-MOLDADO.

Se a marca do pré-moldado é Ruzi, o pneu recauchutado vai oferecer muito mais segurança, economia e quilometragem.

Com desenhos originais de fábrica, Ruzimold é produzido com composto de borracha específico para pneus radiais e convencionais, sob alta pressão e temperatura controlada. É a tecnologia Ruzi proporcionando

uma recauchutagem perfeita com muito mais vida útil ao pneu. A garantia do melhor pré-moldado está na qualidade da marca.

Não troque por outra. Ruzimold roda mais.

Ruzi

Ind. de Artefatos de Borracha Ruzi S.A.
Rua Ruzi, 400 - Tel. 416.3300 - Telex. (011) 44821
Mauá - São Paulo



FOTO: Robson Martins

A euforia do Plano Cruzado provocou movimento de cargas sem precedentes: um pico que não se repetirá tão cedo

RODOVIÁRIO DE BENS

Os bons tempos que já não voltam mais

A euforia do congelamento multiplicou as cargas e inflou os lucros das transportadoras. Os resultados de 1986, no entanto, não deverão se repetir tão cedo

“É melhor riscar esse ano do mapa”, diz o advogado Geraldo Viana, vice-presidente Executivo da Associação Nacional das Empresas de Transporte Rodoviário de Cargas, quando se refere a 1986. Apesar de o Plano Cruzado ter fracassado, não há na memória recente de qualquer transportadora período tão lucrativo. “Foi ótimo. Registraram-se movimentos excepcionais, em alguns casos, 40% maiores que a média histórica. Isso não se repetirá tão cedo”, aposta Viana (ver o boxe), que não se surpreendeu com os números le-

vantados por TM. A rentabilidade sobre o patrimônio líquido das empresas saltou de 6,43% em 1985, para 16,59%, num crescimento de 158%, enquanto o índice de liquidez manteve-se praticamente estável, em 1,51, apesar de o endividamento do setor ter crescido 13,75%, saindo de 38,23% e chegando a 43,49%.

Mais do que um ano excelente, porém, 1986 trouxe lições para o setor de carga. “O empresário percebeu que não pode confiar na frota de terceiros e, por isso, disparou a comprar caminhões. Creio que, do

cruzado, o empresariado saiu mais cauteloso, conservador, pois muita gente se deu mal ao investir maciçamente, acreditando no momento de euforia. Nosso futuro tem de ser a passos mais lentos. O Brasil andou rápido demais e se esfolou todo”, analisa Geraldo Vianna.

É mais ou menos assim, também, que Antero Ribeiro, da Dom Vital, vê a situação. “O problema é que, no Brasil, não há nada definitivo. Portanto, é preciso tomar muito cuidado. Estar sempre com os pés no chão é muito bom.” Adalberto Pansan, dono da Transportadora Americana e presidente do Sindicato das Empresas de Transportes Rodoviários de Carga do Estado de São Paulo, o Setcesp, tem a mesma opinião. “Há momentos bons e ruins. Não se pode ir com muita sede ao pote, pois, numa economia como a nossa não se pode acreditar completamente”.

AJUDANDO O CONSUMO – Uma lição muito importante que Pansan crê ter vindo do Plano Cruzado foi a de que os empresários do setor sentiram a necessidade de também fazer um esforço para reduzir a inflação a



FOTOS: Arquivo TM

Pansan: indo com muita sede ao pote

5 ou 6%, por exemplo, muito melhor que tocar os negócios ao ritmo frenético dos 20% ao mês. O que se nota, é que, nos últimos doze meses, algo passou a mudar na cabeça dos empresários. "Talvez, tenha até sido a abertura democrática. Mas, na minha opinião, foi a sacudida do Cruzado, com a filosofia de que o trabalho seria realmente remunerado".

"O que se via era o transportador pagando o mínimo para seus motoristas". Com as mudanças na economia, os salários subiram muito, e, hoje, o item é responsável por 43% das folhas de pagamento das transportadoras, contra 9% de peças e acessórios e 5,5% de combustível.

Outro ponto importante detectado pelo empresário: 1987 deve ser melhor que 1986, exatamente porque parece ter ocorrido uma mudança de consciência administrativa entre as transportadoras. "Eles estão sentindo a necessidade de se unir, trocar impressões, querem aprender. Os cursos do sindicato aumentaram de frequência, com os próprios empresários buscando formação".

O empresário Thiers Fattori Costa, da ITD Transportes (Transdroga) e ex-presidente da NTC, tem opinião bem diferente. Para começar, não acredita que o lucro das empresas tenha sido tão expressivo, pois elas tiveram seus custos elevados consideravelmente. Ele também chegou à conclusão de que o congelamento de preços é um sonho. Se alguém interessado em lições sobre o ano de 1986, conversar com Thiers fatalmente ouvirá: "Ninguém inventa economia. É o mercado que determina tudo".

O ex-presidente da NTC faz também críticas ao governo, entre elas, o fracasso do Cruzado, provocado pela manipulação política que impediu os ajustes nos momentos ade-

A ilusão do lucro fácil

Há quase trinta anos no transporte de cargas, o empresário Thiers Fattori Costa, ex-presidente da NTC e um dos donos da Transdroga, já viu muita água passar por baixo da ponte. O Cruzado, talvez, tenha sido um dos momentos da economia do País que mais mexeram com as transportadoras. Veja o porquê nesta entrevista.

TM – Por que o senhor não acredita que as empresas tenham tido um bom lucro em 1986?

TFC – Os números realmente foram altos, mas apenas em relação ao que se tinha antes. Na verdade, ocorreu um elevado faturamento, mas existiu também, na outra ponta, um enorme aumento das despesas.

TM – O lucro, então, foi ilusório?

TFC – Na minha opinião, foi exatamente o que sucedeu. Caso contrário, teria sido possível comprar caminhões com os ganhos. Mas, caminhões não existiam. Por outro lado, teria sido possível também equipar as empresas com o que se ganhou, mas quem tentou sabe o que encontrou pela frente: um aumento brutal nos preços dos terrenos, da construção e da mão-de-obra. Acho que o transportador teve um lucro maior que em outros anos, mas não pôde aplicar no fundamental, que é comprar caminhões e construir terminais.

TM – Os números dos balanços foram muito expressivos...

TFC – O lucro serviu para adiar um pouco o estado de dificuldade que as empresas enfrentam agora em 1987. E os ganhos não foram tão grandes, porque, se isso tivesse acontecido, a maioria das empresas não estaria com tantas dificuldades para pagar os gatilhos salariais. Um caminhão hoje custa Cz\$ 5 milhões e essa quantia foi um bom lucro no ano passado. Dá para comprar um caminhão.

TM – E o crescimento das despesas?

TFC – Houve um crescimento real do preço do carreteiro, que não caiu depois, mas o autônomo chegou ao fim do Plano Cruzado muito mais pobre. Houve também um crescimento muito grande na folha de pagamento, com os saltos dos salários, mas os empregados, em 1987, já perderam tudo o que ganharam. Isso sem falar nos aluguéis. As transpor-

tadoras alugam muito, pois não têm dinheiro para construir, e os aluguéis dispararam, em alguns casos com aumentos de até 5000%.

TM – O Cruzado, então, foi muito ruim?

TFC – O congelamento é um sonho. A lição maior que se deve retirar é a de que ninguém inventa economia. É o mercado que determina os ritmos de comercialização. A frase não é minha, é do empresário Antonio Ermírio de Moraes: "O Brasil não tem capacidade de produção." Apesar de tudo, o plano poderia ter dado certo. O problema é que houve manipulação política e as etapas fundamentais para o seu êxito acabaram não sendo cumpridas.



FOTO: Arquivo TM

Costa: o congelamento foi um sonho

TM – E 1987?

TFC – É um ano ruim. Mas, pelo menos, há mais estabilidade, pois foram criadas algumas regras. O Brasil e especialmente o setor de transportes vão sentir, por muitos anos ainda, os efeitos do Plano Cruzado. O Plano Bresser colocou o barco dentro do rio, apesar dele ainda não estar no rumo certo. É preciso perseverança para reduzir o déficit. Vamos chegar lá. Todo mundo tem gritado porque as coisas não estão como gostaríamos. A forma, no entanto, é essa mesma. Flexibilizar devagarinho, não desestimular o investimento privado. Temos de andar no fio da navalha: produzir sem fazer o consumo explodir.



FOTOS: Arquivo TMR, Martins

quados. Brasília, para ele, agiu com muita demagogia, pois seu discurso nunca bateu com a prática. Thiers Fattori Costa acredita no bom senso do Plano Bresser: "Tem de ser assim mesmo, apesar da gritaria. É preciso flexibilizar devagarinho".

Outro grande empresário, Talito Endler, da TNT, não entende o tratamento que o setor recebe do governo. "O transporte no Brasil é por

demais importante para ser relegado a um fim e não a um meio. Precisariamos de um tratamento um pouco mais condizente." Segundo Endler, as tarifas estão defasadas em 45%. "Isso provoca atraso no desenvolvimento do setor, que não pode trabalhar racionalmente, produzindo ganhos em escala. Ainda operamos no empirismo. E porque somos penalizados, acabamos tendo dificuldade de investir. Toda vez que houver demanda um pouco maior que o normal, entraremos em colapso".

Dom Vital cresce com frota própria e os pés no chão

Como pode a Dom Vital conseguir manter, pelo segundo ano consecutivo, em meio à crise econômica, invejáveis índices de desempenho? A resposta não é tão complicada. "Em primeiro lugar, nós sempre estivemos com os pés no chão" – ensina Antero Ribeiro, diretor Comercial e Operacional da transportadora. E ter os pés no chão significa muito mais do que prudência e cautela, é também possuir uma administração eficiente, por exemplo não deixando de lado a informática e uma noção exata do que se tem e do que se quer atingir.



Antero: criando pontes e investindo em frota para reduzir o tempo de entrega

As melhores em rentabilidade sobre patrimônio líquido

Empresa	(%)
01. Transporte Caiçara Ltda.	89,65
02. Lidebrás Rodov. Lidebrás S.A.	86,12
03. Transportes Cocal S.A.	86,01
04. Rebesquini S.A. Transportes	61,34
05. Transportadora Dalçoquio S.A.	58,38
06. Transvel Transportes Veículos	55,30
07. Expresso Riomar S.A.	55,03
08. Sharp Transp. e Armaz. Gerais	51,61
09. Transportadora Bompreço Ltda.	51,54
10. Rodoviário Líder S.A.	46,43

As melhores em rentabilidade sobre receita líquida

Empresa	(%)
01. Rebesquini S.A. Transportes	38,36
02. Rodoviário Líder S.A.	31,18
03. Transporte Caiçara Ltda.	30,84
04. Transportadora Primorosa S.A.	28,36
05. Transportadora Cofan S.A.	27,93
06. Cia. Brasileira Transp. Granéis	23,02
07. Transportadora Ribeirão S.A. Transcribe	22,32
08. Henrique Stefani & Cia. Ltda.	22,30
09. Transportes Especiais Olímpia S.A.	18,29
10. TCG – Transp. de Carga em Geral S.A.	17,94

As maiores em patrimônio líquido

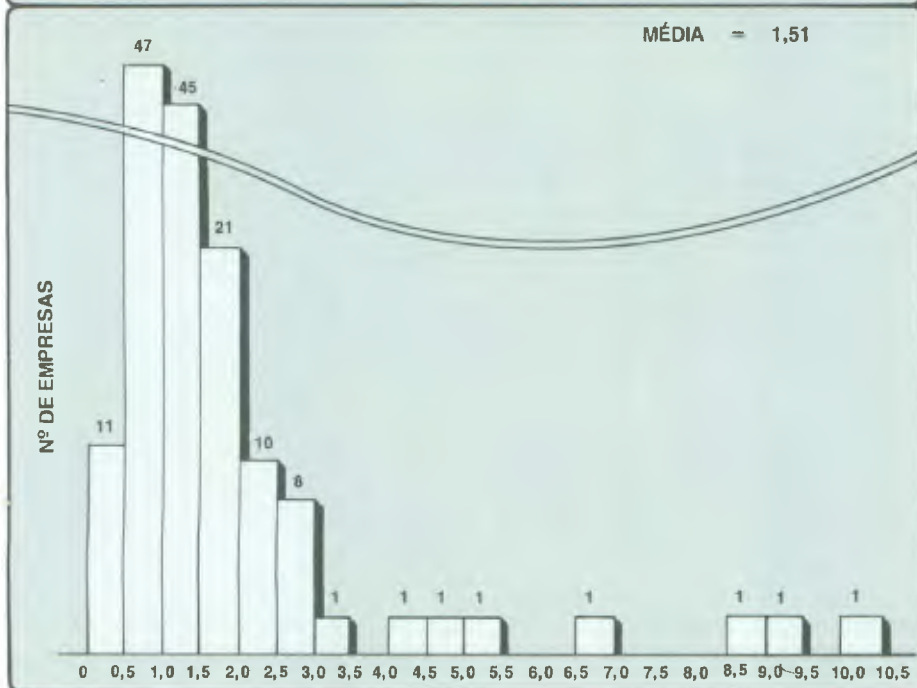
Empresa	(Cz\$ mil)
01. Di Gregorio Tocan Transp. Ltda.	392 263,5
02. Transportes Especiais Olímpia S.A.	368 554,0
03. Transultra S.A. Armaz. e Transp. Esp.	288 722,5
04. Expresso Mercúrio S.A.	252 642,9
05. Perma Transporte S.A.	212 257,0
06. Henrique Stefani & Cia. Ltda.	196 292,5
07. Dom Vital Transp. U. R. Ind. e Com.	193 895,0
08. Transportes Della Volpe S.A.	161 936,5
09. Transportadora Itapemirim S.A.	161 870,5
10. Expresso Araçatuba S.A.	140 791,1

As que têm maior liquidez

Empresa	
01. Sul Bahia Transportes Ltda.	8,64
02. Com. e Ind. Gafor S.A.	6,72
03. Itaambu Transp. e Com.	6,34
04. Rebesquini S.A. Transportes	5,21
05. Expresso Araçatuba S.A.	4,71
06. Cerama Transportes Ltda.	4,11
07. Transportadora Pérola Ltda.	3,12
08. Transportadora Cafeguassu Ltda.	2,92
09. Empresa de Transporte Asa Branca	2,74
10. Dom Vital Transp. Ultra Rápido Ind. e Com.	2,62

DESEMPENHO DO TRC

LIQUIDEZ CORRENTE



Assim, logo após a edição do Plano Cruzado, surgiu em todo o Brasil uma euforia econômica sem precedentes na história do País. A inflação praticamente zerou, os juros foram derrubados drasticamente e o que se assistiu foi a uma loucura de demanda jamais sonhada pelo mercado. Também o transporte de carga mergulhou na euforia e, da noite para o dia, os depósitos das transportadoras estavam abarrotados de merca-

doria. A Dom Vital, porém, não sorriu por não ter sequer mais um metro quadrado para depositar carga. A empresa, aliás, em nenhum momento, chegou a ter terminais saturados. "Em abril e maio do ano passado, o pessoal partiu para investimentos, coisa que não fazia há muito tempo, acreditando que o plano fosse definitivo. Acontece que, no Brasil, nada é definitivo", ensina Ribeiro.

Diante disso, a saída era reduzir

ao máximo os riscos e tirar o máximo proveito do trabalho. Foi o que a Dom Vital fez. "É preciso cumprir as metas e objetivos que são determinados a curto e médio prazos. O transporte não tem segredo, basta realizar uma boa prestação de serviço. Sem isso, não adianta ter administração eficiente. Se o setor operacional andar bem, o resto é mais fácil de conduzir. A área operacional não pode servir para armazenamento, pois, assim, você não fará outra coisa senão correr atrás de mais espaço. Lugar de mercadoria é na estrada, não em armazém", garante.

E foi pensando assim que a empresa, no início da euforia do Plano Cruzado, conseguiu frear suas tentações. Estava precisando adquirir um terreno para a construção de um novo terminal de carga, mas desistiu da idéia e preferiu melhorar sua produtividade, ficando com o terminal que tinha. Alterou radicalmente suas técnicas de movimentação e armazenagem de mercadorias e, no mesmo depósito, conseguiu "abrir" espaço equivalente ao que tinha, ou seja, dobrou sua capacidade.

PELA EFICIÊNCIA - Exemplos como esse dão bem a noção de como se corre atrás da rapidez na Dom Vital. Um dos últimos desafios foi melhorar o prazo de entrega das mercadorias nos centros e regiões do Norte e Nordeste. O êxito foi muito grande. Mercadorias carregadas em São Paulo e destinadas aos mercados



CONHEÇA A MELHOR OPÇÃO PARA O SEU INVESTIMENTO NA HORA DE EQUIPAR SEU CAMINHÃO.

Para montar ou reformar o seu cavalo mecânico, carga seca, carreta especial ou para transporte de automóveis (cegonha) e caçamba, fale com a **RODINE**. E tenha absoluta certeza de ter escolhido o que existe de melhor no setor, com seriedade e técnica profissional.



RODINE - INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.
Rua Alfredo Bernardes Leite, 900 - Taboão - CEP: 09870
São Bernardo do Campo - SP - Fone: (011) 418-4077

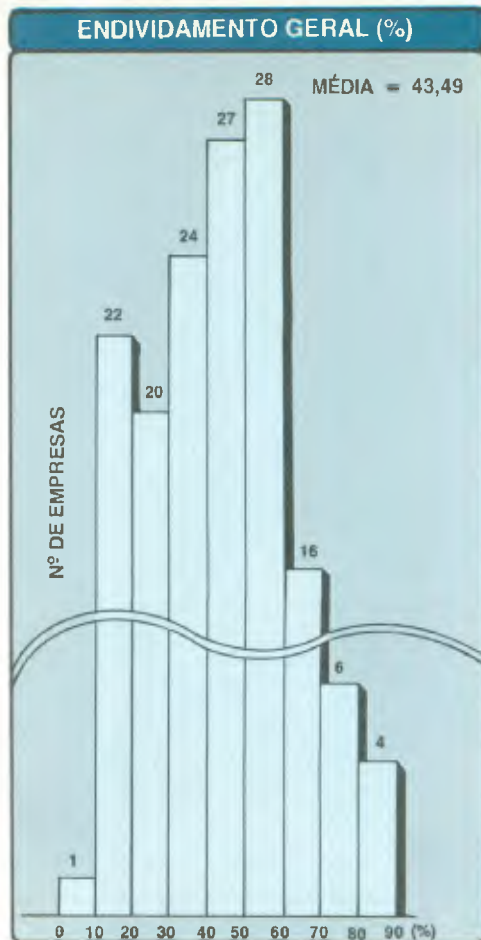
do Recife e de Fortaleza precisavam de 72 horas para chegar ao destino, numa entrega porta-a-porta, sem intermediários ou redespachos, especialidade da casa, já que a Dom Vital é uma empresa basicamente de carga itinerante. Pois esses números foram alterados para melhor. Recife e Fortaleza, hoje, precisam de apenas cinquenta horas para terem as mercadorias na prateleira para o consumidor. O sucesso foi obtido também em Salvador (de 48 horas para 30 horas), Belém (72 para 60), Porto Alegre (24/18) e Feira de Santana (48/30).

Aí, entra um novo segredo. Bem antes do Plano Cruzado desnudar a terrível situação em que se encontra o caminhoneiro nacional, com veículos velhos e sem dinheiro para manutenção ou compra de outro carro, a Dom Vital percebeu que não podia ficar nas mãos de autônomo ou de frotas agregadas. Anualmente, ela repõe 20% de sua frota, o suficiente para que em cinco anos, tempo de vida útil de um caminhão, tenha toda sua linha remodelada. "Nós não paramos de investir. Ao contrário, continuamos a imobilizar e, geralmente, fazemos isso à vista, para não depender do setor financeiro. Com isso, escapamos do drama dos juros, que saltaram de 2,5 a 3% para mais de 20% ao mês. Caminhões, máquinas, computadores, procuramos sempre comprar à vista". No ano passado, foram comprados 120 veículos, 60% carretas e o restante carros médios", explica o diretor Comercial e Operacional.

Essa política de repor a frota anualmente inverteu o perfil dos veículos utilizados pela Dom Vital. Há três anos, a força de transporte dependia, primeiro, de agregados e terceiros, por último, entrava a frota própria. Hoje, a cena parece ter sido virada de cabeça para baixo. No momento, a frota própria, de seiscentos veículos, entre pesados e médios, representa mais de 50% do total de caminhões, com os agregados somando 30% e o transporte de terceiros chegando perto de 20%. "Quando se quer reduzir o tempo de entrega, não se pode ficar na mão dos outros. É preciso você mesmo fazer o serviço, com seus veículos. Onde todos dependem quase 100% de frotas externas, nossa dependência pode ser considerada mínima, de apenas 20%", orgulha-se Ribeiro.

A Dom Vital apresentou lucro líquido de Cz\$ 701 milhões em 1986, num crescimento de 434 milhões de cruzados em relação a 1985. Obteve também lucro operacional de 30%, crescimento real de 87% (descontada a inflação) e um índice de liquidez de 2,63 (2,01 em 1985). Tais resultados têm muito a ver com o computador. Há vários anos, a empresa descobriu a informática. Mas, foi nos últimos quatro anos que passou a ter sistema próprio.

São doze computadores Sico, 1,2 gigabytes de memória, dezoito impressoras e sessenta terminais de vídeos, controlando tudo, desde a coleta e entrega das mercadorias até a prestação de um serviço de informação para clientes - estes, com um telefonema, sabem se determinada



mercadoria já foi entregue em Belém, por exemplo. O computador dá a resposta em segundos. Ele faz também o faturamento e cobrança, a folha de pagamentos dos 3 200 funcionários da Dom Vital, toca a contabilidade, relaciona as contas a pagar e faz o controle geral da frota. A



BAÚ DA FACILIDADE

Nada é mais fácil do que carregar um caminhão quando seu baú é dotado da Plataforma Elevatória Hidráulica Marksell. Nada é mais rápido, seguro e econômico. O tempo que se ganha, com a agilidade da operação, transforma-se em mais quilômetros rodados e, conseqüentemente, mais lucros. Tudo é muito simples e funcional: a Plataforma Elevatória Hidráulica Marksell tem piso antiderrapante e movimenta-se suavemente, pela ação de três cilindros hidráulicos. Com capacidade de 500 a 2.500 kg. Assistência técnica em todo o Brasil. Sob consulta, executa-se também projetos especiais fora dos padrões das carrocerias disponíveis no mercado.

marksell
INDÚSTRIA E COMÉRCIO
DE EQUIPAMENTOS LTDA.

São Paulo: Rua São Gabriel, 470 - Alt. km 555 - Rod. Fernão Dias
Vila Nova Galvão - CEP 02282 - Tels.: (011) 208-2155 - SP.



central disso tudo fica no Rio de Janeiro, onde também está instalada a matriz, que comanda 28 filiais espalhadas pelo Brasil.

BOA TAMBÉM NOS LUCROS

– Não param por aí os êxitos da empresa do ano. Em 86, o total de toneladas transportadas, caiu 3%, em compensação, aprimorando-se a técnica, houve crescimento de 15% no número de despachos, melhorando assim o lucro. É mais: hoje, a Dom Vital não faz um único desconto de duplicata. Suas cobranças são simples, em carteira, e o giro dessa cobrança é de dezoito dias, uma marca extraordinária – no mercado, esse tempo costuma ser ao redor de quarenta dias. E não fica atrás a porcentagem de desconto que a empresa dá, em média, para seus clientes: 3,06% quando o comum no setor é dar 30%.

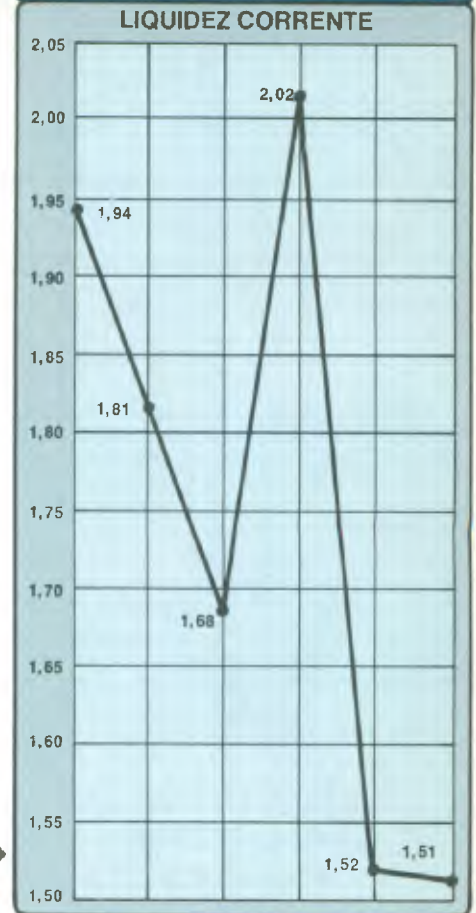
A Dom Vital vai terminar o ano com 95% de seus procedimentos computadorizados e organizados por um software que ela mesmo desenvolveu, chegando também ao final de 87 com novos terminais de carga, que ela comprou, no Recife, São Luiz, Teresina e em Brasília. Constrói armazéns semelhantes em Fortaleza e Campinas além de possuir

três módulos no terminal Fernão Dias, de São Paulo, com área de 2 400 m², onde recebe o que chama de cargas importadas, isto é, que vem de suas 28 filiais.

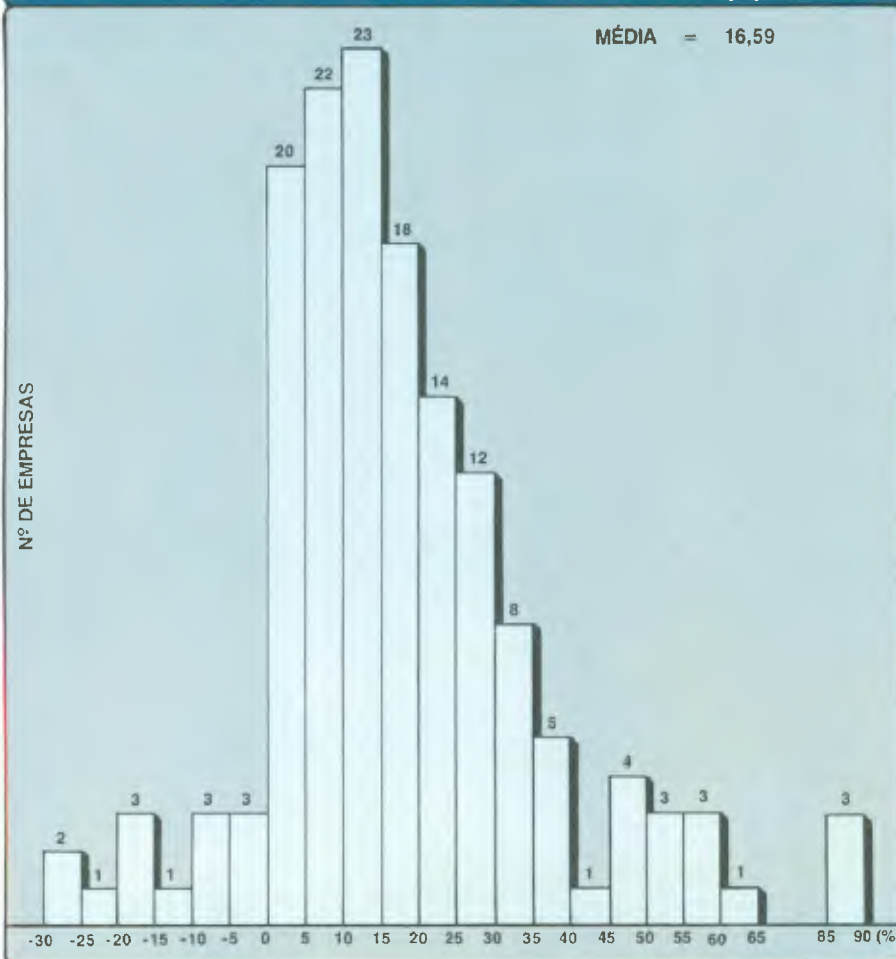
A FÉ E O BISPO – Não foi fácil, porém, a caminhada da Dom Vital, ao contrário. Ela começou num tempo em que andar de caminhão era uma tarefa só para pioneiros, como foi Sebastião Peregrino Ribeiro, hoje com 89 anos e presidente da Dom Vital. Há 45 anos, ele se aventurou no setor, alugando um pequeno caminhão. Se o Interior de São Paulo, na década de 40, tinha estradas ruins, dá para imaginar o que o velho Sebastião Ribeiro, encontrou pela frente na rota que fazia: Recife, sua terra natal, até Fortaleza.

Assim surgiu a Transnordestino, primeiro nome da empresa, que depois passou para Rodovia Dom Vital e, finalmente, Dom Vital Transportes Ultrarápidos S/A. A marca Dom Vital, que ele foi buscar há 35 anos, surgiu de seu fervor religioso. A mãe estava doente e Sebastião Peregrino Ribeiro fez uma promessa: se ela se salvasse, mudaria o nome da empresa, de Transnordestino para Dom Vital, o nome do arcebispo de Olanda naquela época.

EVOLUÇÃO DO TRC



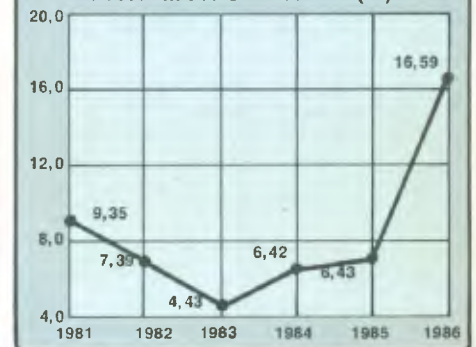
RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)



INDIVIDUAMENTO GERAL (%)



RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)





Endler: Kwikasair é apenas um exemplo da política da TNT

O Grupo TNT: várias empresas dentro da própria empresa

Não é por acaso que a TNT Transportes S.A. está no topo das melhores empresas de transportes do País. Com Cz\$ 611,6 milhões de receita operacional e lucro líquido de outros Cz\$ 43,7 milhões, ela ocupa um segundo lugar muito próximo do primeiro. A TNT, com certeza; é uma empresa organizada e criativa; investe firme na logística, pesquisa o mercado com a perseverança dos que procuram ouro e dedica à sua mão-de-obra cuidados próprios de quem possui um tesouro valioso.

Há quatro anos, por exemplo, a TNT criou uma gerência só para o treinamento de todos os seus empregados, numa empreitada ousada, pois essa ofensiva de relações humanas chegou a criar literatura própria de treinamento, já que o mercado de transporte carece desse tipo de informações. "Esse é um ponto importantíssimo e que deve ser melhor desenvolvido na indústria de transporte como um todo", afirma Talito Endler, o presidente da TNT.

"Trata-se, no entanto, de trabalho que não traz resultados imediatos, pois precisa ter planejamento, execução e reciclagem, a parte mais importante do projeto".

Se não se descuida de sua estrutura, a TNT também está sempre atenta ao mercado, não só o nacional, mas também o externo. São constantes as

viagens de diretores para a Europa e Estados Unidos, onde vão ver o que a matriz, a TNT Transports Limited, está fazendo no setor, além do desenvolvimento geral do transporte de carga nesses países. O grupo surgiu na Austrália em 1954, com o nome de Thomaz Nationwide Transports, de onde tirou as iniciais de TNT.

AS BOAS IDÉIAS - O mercado interno é uma espécie de amplo campo de observação. Desse trabalho vão surgindo idéias, que depois de exaustivamente estudadas, acabam se transformando em divisões, na verdade, empresas dentro da própria empresa. A última dessas criações foi a Transoft, que transporta equipamentos sensíveis, como computadores. Há de tudo nessas divisões, desde carga itinerante entregue em todo o Brasil, até encomendas de mão, levadas de avião para o exte-



Castro: terminal de São Paulo garante a solidez



FOTOS: Arquivo TM

rior, o *courrier*, que pode entregar amanhã de manhã em Nova York um despacho feito hoje. "Todo ano, estamos lançando um novo produto, algum tipo de serviço não existente", diz Endler.

Não é tudo. A TNT busca sempre a eficiência e pôde, por isso, suportar sem maiores sobressaltos a explosão da demanda durante o Plano Cruzado. "No Cruzado, buscamos tirar o máximo da nossa estrutura, utilizando ao extremo a mobilidade da área de logística. Isso fez com que o ganho em escala se refletisse, apesar de estarmos com a tarifa congelada desde novembro de 1985, bem antes de fevereiro de 1986, quando veio o Cruzado. A saída para isso foi a renegociação das condições que mantínhamos com os clientes, quando inclusive reduzimos as bonificações. Era preciso fazer frente aos aumentos excessivos dos custos, como mão-de-obra, peças e pneus".

E se a TNT é assídua frequentadora das cabeças de listas, outra explicação para isso é a informática. "Trata-se de uma área em permanente desenvolvimento, onde fomos pioneiros a implantação do processamento de dados, setor que continua merecendo cuidados especiais." Está em andamento a interligação de todas as oitenta filiais do grupo ao computador. Isso deve ocorrer a médio prazo e custará cerca de US\$ 500 mil, pelos cálculos de Talito Endler.

"Transporte é como o jogo do bicho. Exige muita confiança"

Transporte é como o jogo do bicho - mexe com grandes somas e é feito na base da confiança. Essa definição, nada comum, do empresário Oswaldo Dias de Castro, vice-presidente da Expresso Araçatuba, serve para se começar a contar porque a empresa que dirige está entre as

maiores do transporte rodoviário de carga. "O transporte depende muito de tradição e o patrimônio maior que se tem é o do pessoal. É como naquela loja em que você compra há dez anos. Todos o conhecem, e o vendedor sabe com quem vai tratar. Existe, enfim, confiança, e isso facilita o tratamento. Assim é também no transporte", diz Castro.

A Expresso Araçatuba, criada em 1952, na região noroeste de São Paulo, opera no extremo Norte e Oeste do Brasil, fazendo as linhas para a Amazônia, Rondônia, Roraima, Acre, Mato Grosso, Parte de Goiás e o interior de São Paulo,

transportando carga fracionada numa região difícil e onde é necessário contar com uma vasta rede de apoio para os veículos. Assim, a Araçatuba tem bases em Bauru, Campo Grande, Rondonópolis, Cuiabá, Cáceres, Vilhena, Ji Paraná, Porto Velho, Manaus, Boa Vista, Rio Branco e Guajará-Mirim.

Os 350 caminhões de sua frota própria rodaram no mês de junho 1 042 000 quilômetros, numa média de 3 mil quilômetros por veículo. Essa frota só suporta 30% da carga que passa pelos terminais da Expresso Araçatuba. Os 70% restantes são distribuídos por terceiros. Ao contrá-

rio de outras grandes empresas, a Araçatuba vai ao Norte do País, mas não se dedica ao Nordeste, descartando também a possibilidade de levar carga para todo o Brasil. "A configuração do Brasil é muito heterogênea e muita ampla para se organizar um transporte nacional. Além disso, eu tenho minhas dúvidas quanto às empresas que se propõem a fazer todo o Brasil, especialmente, na carga fracionada", diz Castro.

A Expresso Araçatuba é o que se pode chamar de uma transportadora sólida e prudente. Com patrimônio elevado (Cz\$ 140 milhões) e uma receita de Cz\$ 326 milhões, segundo

As amargas lições do Cruzado

Para Geraldo Vianna, vice-presidente Executivo da NTC, o Plano Cruzado, que influenciou quase todo o ano de 1986, trouxe boas lições para o setor de transportes. Mostrou o perigo da euforia e foi uma experiência que deverá ser lembrada, pelo menos, a curto e médio prazo.

TM - *Depois de 1986, o que vem pela frente?*

GV - O ano passado foi ótimo, e eu não acredito na repetição de algo assim, tão cedo. O Brasil, por outro lado, queimou suas reservas e demonstrou fragilidade nos setores de energia, comunicações e de transportes. Não temos condições de dar grandes saltos. É preciso tomar consciência de que nosso futuro tem de vir em doses mais moderadas.

TM - *Mas o setor de carga se beneficiou...*

GV - É verdade. Mas, foi um ano atípico. Fica completamente sem sentido comparar 1987 com 1986. É o melhor riscar esse ano do mapa. Deve-se comparar 1987 com 1985. Foi tão irreal que, pela primeira vez em muitos anos, a demanda foi superior à oferta. Com isso, o frete real praticado no mercado ultrapassou o previsto nas tabelas da NTC, o que nunca acontecia: a oferta do mercado era maior e havia os descontos de 10 a 15%.

TM - *Em vez de descontos, passou-se ao ágio.*

GV - Exatamente. A tabela de fretes foi estourada. Por que um transportador iria cobrar cem se alguém insistia em pagar 120 para contar com os seus serviços? O empresário que disse não ter praticado ágio certamente estará mentindo, ou hoje estaria falido, porque os custos aumentaram, os salários cresceram, não havia pneu sem ágio, o mesmo ocorria com caminhões e peças.

TM - *Houve também uma mudança no relacionamento entre as partes.*

O transportador passou a falar mais alto...

GV - O usuário nunca teve, ou quis ter, ligação mais profunda com o transportador. Afinal, sempre trocou de uma empresa para outra quando julgou necessário. Era uma questão de escolha. Com o Plano Cruzado, a história mudou. Quando os preços começaram a fugir do controle do governo e o ágio tomou conta da economia, o transportador falou mais alto ou então, apenas explicou o que acontecia. Af, o acerto era feito imediatamente.

TM - *Houve, no entanto, quem se desse mal com o Plano de Estabilização Econômica?*

GV - Infelizmente, sim. A euforia generalizada provocou decisões infelizes. Muitos empresários passaram a investir o dinheiro que ainda não haviam ganhado e empresas sólidas tiveram desequilíbrios momentâneos de caixa e precisaram ir à concordata. Estava-se ganhando muito dinheiro, os juros permaneciam estáveis e as transportadoras começaram a comprar terrenos, caminhões, investir enfim. Empresas como a Atlas e a Relâmpago, tomaram decisões no momento de euforia e se viram em grande sobressalto por um aperto de

caixa. Mas, a concordata é para azares como esses. São companhias com ativos muitas vezes maiores que seus passivos e logo sairão das dificuldades.

TM - *Hoje, como está a situação do setor?*

GV - Bem, o Plano Bresser é mais realista, vamos dizer, gradualista por natureza. Aliás, não adianta forçar a natureza. Como fazer investimentos gigantes se não temos estrutura para isso? Imaginava-se grande a ociosidade das indústrias, o que era real. Quando elas começaram a produzir a plena capacidade, começaram a surgir os gargalos. Passou a faltar matéria-prima. Depois, foi o transporte que sentiu a demanda enorme. Em seguida o porto. Quer dizer, não pararam mais de pipocar gargalos. Em junho, com a inflação beirando os 30% e a recessão às portas, veio o Plano Bresser. Precisou-se de um bom período para digerir seu conteúdo e as reações que provocaria. Junho foi um mês muito ruim, julho foi melhor e agosto e setembro foram meses razoáveis. O ano de 1987 deve repetir 1985, se até o final do ano não houver nenhum grande contratempo.

TM - *Foram lições amargas, mas ficaram, não é verdade?*

GV - Os empresários do transporte perceberam que não podiam continuar confiando nas frotas de terceiros. Foi por isso que eles, iniciado o Plano Cruzado, dispararam a comprar caminhões. Todo mundo sabia, estava nas pesquisas, há tempos, que a frota dos caminhoneiros era velha, que eles estava descapitalizados. É preciso ter frota própria para não depender de outros. Hoje, o setor está muito escaldado e, talvez, esteja compreendendo que o crescimento tem de ser paulatino. É provável que o empresário torne-se mais cauteloso, conservador. O grande sonho do Brasil-potência, agora, só para além do fim do século.



FOTO: Robson Martins

Carrocerias	Veículos Especiais	Reboques e Semi-Reboques
Acessórios	Automóveis	Motores
Caminhões		Combustíveis e Tintas Automotivas
Máquinas e Equipamentos		Equipamentos Ferroviários
Motocicletas	Ônibus	Equipamentos Rodoviários
Veículos Utilitários	Autopeças	Tratores

V Feira Nacional do Transporte - Brasil Transpo 87

Caminho livre para os veículos brasileiros

24 de outubro a 01 de novembro de 1987

Parque Anhembi - São Paulo - SP

Patrocínio oficial: ANFAVEA

Promoção e organização: Guazzelli Associados Feiras e Promoções Ltda.

Fone: (011) 885-0711 - Telex: 11.25189 GAFF

**Co-patrocínios: SINDIPEÇAS
SIMEFRE**

Apoio: SINCOPEÇAS/ANCAP

Brasil Transpo 87

Relação de expositores

Aerovias Transportes de Encomendas Ltda
Agrale S/A
Albarus S/A Ind. e Com.
Allied Automotive Ltda.
Anflavea Ass. Nac. Fabr.Veic. Automotores
Anfir Assoc. Nac. Fabric. Implem. Rodov.
Antonini S/A Ind. Equip. Rodoviários
Baby Indústria de Carrocerias Ltda.
Banco Brasileiro de Descontos S/A
Banespa — Banco do Estado de SP S/A
Besson Gobbi
Brasexos S/A
Brasinca Veículos Especiais Ltda.
C.B.T. Cia Brasileira de Tratores
Callas Textil S/A
Carrocerias Nielsen S/A
Ceag S/A
Cia Americana Ind. de Ônibus
Cia Yanmar Distrib. de Máquinas
Cofap Cia Fabricadora de Peças
Coplatex Ind. e Com. S/A
Cummins Brasil S/A
E.T.E. Editora Técnica Especializada
Editora Abril S/A
Editora TM Ltda.
Engerauto Eng. e Com. de Automóveis Ltda.
Engesa Eng. Especializados S/A
Envemo Eng. de Veículos Motores Ltda.
Expand Imp. Exp. e Comércio Ltda.
Famabra Máquinas Ltda.
Fania Fábrica Nac. Instr. para Auto Veículos
Ferrol Ind. e Com. Ltda.
Fiat Automóveis S/A
Filtrobrás Roma Filtros Automot. Ltda.
Filtros Mann Ltda.
Ford Brasil S/A
Ford Tratores Ltda.
General Motors do Brasil Ltda.
Glasurit do Brasil Ltda.
Gurgel S/A
Haso Tecnologia de Plásticos Ltda.
Hidráulicos Máquinas e Peças Himapel
Hidroplás Ind. e Com. Ltda.
Hofmann do Brasil Ltda.
Hora Instrumentos S/A Ind. Com.
Horus Serra Ltda.
Ideal Standard Wabco Ind. e Com. Ltda.
Imavi Ind. e Com. Ltda.
Ind. de Auto peças Eluma Ltda.
Ind. de Máquinas Chinelatto Ltda.
Ind. de Pneumáticos Firestone Ltda.
Ind. e Com. Mototest Ltda.
Ind. Mecânica Nipo-Brás Ltda.
Ind. Metalúrgica Frum Ltda.
Indústrias C. Fabrini S/A
Isringhausen Industrial Ltda.
Itamor Ind. e Com. Mat. Eletr. Mat. Plast. Ltda.
Jet Transportes Internacionais Ltda.
Karcher Ind. e Com. Ltda.
Karmanghia do Brasil Ltda.
Lonaflex S/A
Mafersa S/A
Mangels Minas Industrial S/A
Massey Perkins S/A
Mercedes Benz do Brasil S/A
Metagal Ind. e Com. Ltda.
Metal Leve S/A Ind. e Com.
Metalúrgica Liess S/A
Micro Mac Ind. de Equipamentos Eletr.
Mosel Imp. e Com. de Vinhos Finos Ltda.
Moto Peças Transmissões S/A
Motovespa do Brasil Ltda.
MWM Motores Diesel Ltda.
Nakata S/A Ind. e Com.
Neuman's Equip. Teste Diesel Ind. Com. Ltda.
Oberdorfer Equip. Industriais Ltda.
Park Motors Automotivos Ltda.
Pirelli S/A Cia. Industrial Brasileira
Ragge Ind. e Com. Ltda.
Randon S/A Veic. e Implementos
Recrusul S/A
Renovadora de Pneus Jato Ltda.
Retífica Comolatti Ltda.
S/A O Estado de São Paulo
Saab Scania do Brasil S/A
São Paulo Alpargatas S/A
Shell Brasil S/A
Signal Ind. e Com. Ltda.
Simefre
Sindipecas
Solpeza do Brasil Com. Ind. Ltda.
Springer Amazônia Refrigeração S/A
SR Veículos Especiais Ltda.
Tacom Ltda.
Tecalon Brasileira de Auto Peças Ltda.
Techcar Tecnologia Automotiva Ltda.
Textil Abram Blaj
Thermo King do Brasil Ltda.
Toyota do Brasil S/A Ind. e Com.
Treiton Equip. de Transporte Ltda.
Valmet do Brasil S/A
Voith S/A Máquinas e Equipamentos
Volkswagen do Brasil S/A
Volkswagen do Brasil S/A-Div. Caminhões
Volvo do Brasil — Motores e Veículos S/A
Wolpac Ind. Metalúrgica Ltda.
Zevir Serviços Peças e Veículos Ltda.
ZF do Brasil S/A

último balanço, adota a estratégia de manter suas despesas fixas muito bem controladas, ficando as despesas variáveis na dependência do faturamento conseguido. E, também, uma empresa que se orgulha dos compromissos assumidos com os seus clientes. “Durante o Plano Cruzado, quando tivemos uma enorme demanda e a maior falta de veículos da história do setor, primamos por atender todos os nossos clientes, recusando qualquer tipo de transporte que pudesse consumir a nossa frota. Ela ficou reservada para o nosso transporte tradicional. Tenho a impressão de que o Expresso Araçatuba foi o que menos falhou com seus clientes”, afirma Oswaldo Dias de Castro.

Com o Plano de Estabilização Econômica, a empresa teve de exercer um rígido controle de seus custos, partindo para uma política de preços de comum acordo com seus clientes. Quer dizer, aumentou os fretes devido aos aumentos que se verificaram, principalmente na mão-de-obra.

Do Cruzado, Castro tirou uma grande lição. “Em períodos de folga ou de aperto, é preciso enxugar despesas e racionalizar ao máximo. Naquela época, pedimos a colaboração de nossos clientes para tornar o processo mais rápido e econômico. Continuamos a ter essa preocupação, que nos rendeu e está rendendo bons resultados”, explica.

Em 1987, a Expresso Araçatuba não descuidou e insistiu na redução das despesas. Como não abusou do frete no período de alta demanda, agora que o movimento não é dos melhores, a empresa conta com a contrapartida de clientes reconhecidos que, mesmo podendo pagar menos, mantêm o vínculo com a Expresso Araçatuba, por confiar em seus serviços e em sua conduta. “Nós só não fizemos corte de mão-de-obra. Economizamos em todos os outros setores, desde a energia elétrica, alterando ligeiramente o horário de trabalho”, conta Castro.

A Júlio Simões culpa o congelamento pelo mau resultado

A Transportadora Júlio Simões, empresa especializada no transporte de ferro e aço, décima-nona colocada no ranking das Maiores do Transporte, foi fundada em 1964 como firma individual passando para sociedade anônima em 1969. Possui uma frota de 183 caminhões tratores, 218 arretas e aproximadamente quarenta veículos de apoio. São 620 funcionários na matriz e filiais espalhadas pelo País.

O baixo índice de endividamento da empresa no ano de 1986 (26,02%) é explicado pelo presidente da empresa, Júlio Simões, pela utilização mínima de financiamentos. “Em 1986, compramos 48 caminhões e cinquenta carretas, utilizando 90% de recursos próprios”, explica.

A baixa rentabilidade sobre a receita (2,75%), deve-se ao congelamento. “Nós trabalhamos para empresas estatais, e ficamos com os preços congelados durante todo o Plano Cruzado”, afirma o diretor vice-presidente da empresa Júlio Eduardo Simões. “Conseguimos renovar parte de nossa frota, mesmo com uma rentabilidade pequena, devido ao bom desempenho no ano de 1985, que nos garantiu um caixa reforçado”.

“O balanço de 1986 sofreu algumas deformações com a mudança da moeda, de cruzeiro para cruzado”, diz Júlio Eduardo, “e nós acabamos tendo uma grande liquidez (1,74%), com pequena rentabilidade (8,11% sobre o patrimônio), o que é estranho e difere da tradição de nossos balanços”.

Por causa do congelamento, diz o vice-presidente, a situação piorou, principalmente no segundo semestre de 1986, quando houve prejuízo operacional três meses seguidos. “Todas as nossas tarifas são contro-



A pesar da pequena rentabilidade, a empresa conseguiu renovar parte da frota



FOTOS: Paulo Torrace

Metropolitan: arquivo para clientes

ladas pela Seap, e nós vivemos archoados até hoje. Temos um grupo de estudo fazendo novas planilhas de custo do transporte de carga de aço, e agora com o Plano Bresser, não sabemos quanto tempo isso levará, queixa-se Júlio Eduardo Simões.

Congelamento do dólar trouxe prejuízo para a Metropolitan

Líder no mercado de mudanças no Brasil e em toda a América Latina, a Metropolitan Transportes, 58ª colocada em faturamento na classificação de TM enfrentou inegáveis dificuldades em 1986.

Com 58% do mercado internacional de mudanças, a empresa ocupa, há onze anos, o sexto lugar na produção mundial de mudanças, ranking organizado por diversas entidades, a principal delas a *Omni - Overseas Moving Network Internation*, com sede na Inglaterra. Pelos dados da *Omni*, de janeiro a junho deste ano, a Metropolitan realizou 69 embarques internacionais, num total de 1,1 milhão de libras (peso) transportadas, ou cerca de 500 toneladas de

mudanças trazidas para o Brasil ou levadas ao exterior.

Com o grosso de seu faturamento voltado para o mercado externo, não é de se estranhar que, durante o Plano Cruzado, a empresa tenha enfrentado problemas: "De 1º de março a 1º de setembro de 1986, os nossos custos subiram 320%, enquanto o dólar ficou congelado", lembra Wladimir Álvares de Mello, presidente da empresa. "Trabalhamos como nunca, estávamos sempre lotados, com uma média de 120 mudanças/dia em trânsito, mas não lucrarmos nada. Não foi possível renegociar o frete, pois as empresas de mudanças ganham os grandes serviços em concorrência, não por meio de simples contratos" - explica. O resultado foi um inevitável prejuízo no balanço.

Mesmo assim, a Metropolitan fechou o ano com faturamento de Cz\$ 153 milhões, num período em que perdeu aproximadamente 50% de sua mão-de-obra, atrás por melhores salários, uma das primeiras consequências do Plano Cruzado. "Tivemos de ensinar tudo para os novos contratados. Fazer mudança com a qualidade que exigimos não se aprende do dia para a noite" - diz Álvares de Mello. "Mas, o principal problema foi mesmo o congelamento do dólar. Ele ficou em Cz\$ 17 e tivemos de mantê-lo".

Para ocupar essa posição invejável de sexta maior empresa transportadora de mudança, a Metropolitan teve de investir muito. Ela está instalada em Alphaville, numa área de 4 400 m². Mas usando técnicas de armazenamento e movimentação de materiais fez do seu depósito (12 m de pé direito) uma área capaz de ab-

14 400 m² de piso. Lá, se usam há vários anos paletes, contêineres, empilhadeiras elétricas e a gás e um sofisticado sistema de prateleiras, onde instalou o primeiro *off-site storage* do Brasil, ou área própria para que as empresas possam armazenar arquivo morto, evitando ocupar espaço em seus escritórios. Esse serviço é o *Metrofile*, inteiramente controlado pelo computador. "O cliente manda seu arquivo em caixas numeradas, e quando, daqui a alguns anos, precisar de algum papel, bastará telefonar e dar o número da caixa. Nosso computador, em segundos, faz sua localização na prateleira e uma empilhadeira elétrica vai buscar o material".

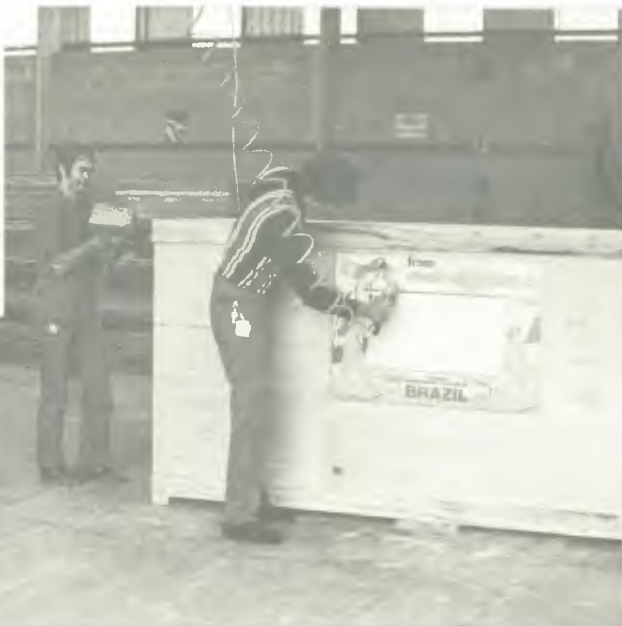
Wladimir Álvares de Mello, um português nascido em Xangai, tem obsessão pela qualidade. E é essa regra básica que utiliza na Metropolitan desde quando a fundou, em 1969. "A qualidade do Brasil deixa muito a desejar. Normalmente, não se cumpre o horário e pratica-se muito o "nós fazemos tudo", o que, no fim, resulta num mau serviço. Além disso, o setor pratica o preço baixo, e quem cobra a menos não pode dar qualidade" - garante.

Foi por isso que a empresa iniciou suas atividades apenas com mudanças internacionais, só se decidindo pelo mercado nacional alguns anos depois. "Somos fanáticos pelo asseio e inovamos em quase tudo. Fomos os primeiros a jogar fora as caixas de madeira, usando em seu lugar as de papelão, *one way*. Fomos pioneiros também no emprego de material de polietileno para fazer os embrulhos e a primeira empresa de mudança a instalar em seus caminhões rampas e plataformas elevatórias para computadores".

Mudanças ainda são o carro-chefe da Graneiro

A Graneiro Transportes Limitada, empresa de mudanças que, há alguns anos, iniciou processo de diversificação de atividades, chega nesta edição de *As Maiores do Transporte* em 41º lugar, com faturamento de Cz\$ 182,06 milhões. O carro-chefe, contudo, continua sendo a divisão de mudanças, responsável por 70% do faturamento.

A estratégia da Graneiro é estar presente no maior número de locais possível. Por isso, tem filiais em todo o Brasil e nas cidades grandes do interior, como Campinas, Ribeirão Preto, Santos e São Paulo. A agressividade de vendas chega a se traduzir numa filial em Carajás. Isso a coloca entre as grandes empresas do



Wladimir Álvares de Mello trata o setor de embalagem com especial atenção



Manoel Augusto Vicente aposta muito no sucesso da Divisão de Informática

ramo, com 45% do mercado paulista e 60% do nacional, segundo os cálculos de Manoel Augusto Vicente, assessor da Diretoria.

Essa posição, a Granero conquistou em tempo relativamente curto, pois foi em 1974 que resolveu partir para o segmento das mudanças. A data coincide com o crescimento da empresa e também com a decisão de diversificar para ser grande. Até 1974, tratava-se apenas de mais uma transportadora fazendo coleta e entrega na Capital. Em treze anos, a busca de clientes foi incessante em todo o Brasil e, hoje, entre os que se mudam com a Granero, estão empresas multinacionais, ministérios, principalmente os militares, o público em geral e estrangeiros ou brasileiro que vão ou vêm do exterior.

Além da área de mudanças (nacionais e internacionais), a empresa partiu para a carga aérea, transporte de computadores em geral e içamentos, esta uma divisão que tira e coloca aparelhos, móveis e outros objetos por sistema de guindaste, em locais onde exista dificuldade de acesso. Um novo serviço surge agora, o transporte de móveis novos. As mudanças nacionais detêm 50% do faturamento, as internacionais 20%, sobrando 30% para as demais divisões.

A empresa, explica o assessor de Diretoria Manoel Augusto Vicente, está apostando muito no sucesso da sua divisão de informática, filão descoberto nos últimos anos pelas transportadoras. "Temos, para isso, vinte veículos preparados, fazendo diariamente de trinta a quarenta entregas de computadores, só no Estado de São Paulo. Em termos de Brasil, estamos diariamente com quatro caminhões envolvidos na tarefa.

O transporte de computadores e sensíveis em geral exige infra-estru-

tura especial e o pessoal encarregado da área não é o mesmo que opera as mudanças. Os carros têm seu piso revestido com chapas de aço, as cantoneiras são almofadadas, há travas de segurança no piso e nas laterais. Além disso, os aparelhos são amarrados com cintas especiais para resistir impactos de até três toneladas. "Nada é manual; usamos empilhadeiras e outros processos mecânicos de movimentação de carga", explica Vicente. Trata-se de serviço de enorme responsabilidade. Em agosto, por exemplo, a Granero transportou equipamentos importados pelo Bradesco no valor de Cz\$ 600 milhões. "O trabalho tem de ser perfeito, pois o cliente precisa da aparelhagem inteira e a tempo. O seguro tem sua importância, é claro, mas o que vale é ter o computador para operar, não a cobertura da perda. Um equipamento importado precisa de muito tempo para chegar ao Brasil. Por isso, não podemos falhar".

FÓLEGO NO CRUZADO - Vicente não tem más lembranças do Plano Cruzado. A Granero, diz ele, atravessou essa época de demanda superaquecida com tranquilidade. Valeu-se de sua ampla estrutura nacional (28 filiais e 1 800 empregados) e da grande frota, com quatrocentos veículos. "Realmente, não tivemos contratemplos, apesar da queda nas mudanças residenciais, das quais vem grande parte da nossa receita, pois o congelamento de preços e a proibição de despejo interromperam as movimentações. Em compensação, as comerciais cresceram, enquanto nas empresas houve muita troca e remanejamento de pessoal, e, em consequência, mudanças".

Fernando Leal

CARROCERIAS



- Carrocerias em madeira de Lei, altamente selecionada.
- Carrocerias Isotérmicas e Frigoríficas, com isolamento térmico de Espuma Rígida de Poliuretano, com Revestimento em Fibra de Vidro.
 - Câmaras Frigoríficas Modulares Desmontáveis.
- Equipamentos Frigoríficos para transporte, com temperaturas de até 20°C negativos.

SÃO RAFAEL Indústria e Comércio Ltda.

Av. Celso Garcia, 4285 - Tatuapé
 São Paulo - SP - Caixa Postal 16.145
 CEP 03063 - Tel.: (011) 294-6633
 Telex (011) 30463





RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

A era do Cruzado acabou. E agora?

Se 1986 foi o "ano dourado", 1987 trás de volta dificuldades para o setor. Com custos altos e as tarifas defasadas, não há lucro que resista

A mística do Plano Cruzado veio trazer ao empresário do transporte rodoviário de passageiros a tão sonhada redenção econômica-financeira perseguida há mais de uma década. O ano de 1985, a exemplo dos demais, havia repetido a progressiva queda da rentabilidade sobre o patrimônio líquido, compensada pela alta, embora pequena – 0,6 – na liquidez corrente. O aumento da demanda iniciado a partir de 1º de março, que nem mesmo as frota de reserva foram suficientes para atender, prenunciava um desempenho bem superior ao registrado em 1985. Ao volume enorme de passageiros – as filas se multiplicavam nos guichês rodoviários –, somava-se um outro fator que corroborava a onda de otimismo: o congelamento dos combustíveis que passaram a representar 24% dos custos totais, contra os anteriores 30%.

Se por um lado foram registrados em 1986 um aumento da rentabilidade sobre o patrimônio líquido – de 4,7 para 9,4% – e da liquidez corrente, que saltou de 0,99 para 1,14, por outro, crescia ligeiramente o endividamento geral, raspando o patamar dos 30% contra 27,93 do ano anterior. Parecia uma incoerência. Como dever mais se houve um aumento de demanda e conseqüentemente, de receita operacional? Basta lembrar, entretanto, que, a partir de setembro, o congelamento imposto pelo Plano Cruzado passou a ser uma mera "carta de intenções" e o ágio começou a ser aplicado sobre os principais insumos. Com as tarifas congeladas, os preços de pneus, peças, chassis e carroçarias sobretaxados e o aumento de reivindicações salariais, findava o namoro dos empresários com o Plano e começava o período de descapitalização.

ANO DE OURO – Segundo Bernardino Rios Pim, presidente da Rodonal, de qualquer forma, "1986 pode ser considerado o "ano de ouro" para o transporte rodoviário de passageiros, com superoferta das linhas, no período de março a dezembro". Mas, o fato requereu dos empresários altos investimentos, com a "coisa ficando preta" em fins de 1986 e princípios de 1987, quando as empresas passaram a não ter caixa sequer para fazer frente aos juros do capital financiado.

Para tentar vencer a crise, Rios Pim afirmou que a prioridade maior dos entendimentos da Rodonal com os poderes concedentes, neste 1987, tem sido as negociações tarifárias, para manter um nível otimizado da planilha de receita.

Mantendo reuniões mensais com a Diretoria de Transportes do DNER e



Dificuldades para renovar a frota levaram a Útil e outras empresas a conviverem com a manutenção mais frequente.



Pim: passagens estão baratas demais

sindicatos, Rios Pim afirma que tem lutado para trazer o patamar tarifário para mais perto da realidade, oferecendo condições ao empresário, para operar o setor.

PONTES RODOVIÁRIAS – O presidente da Rodonal destaca como uma das maiores conquistas do órgão a oficialização da Ponte Rodoviária Rio-São Paulo, uma experiência que tem mostrado funcionalidade. Mas, quando questionado em relação à ampliação deste sistema, com o emprego de um bilhete único, para trânsito em outras regiões, coloca alguns senões diante da legislação em vigor.

“A idéia é boa, mas, difícil de aplicar. A regulamentação do TRP prevê uma série de individualidades nas empresas, inclusive na impressão dos bilhetes de passagem. A própria Receita Federal encontrou dificulda-

des para fixar a responsabilidade pelo recolhimento do IST, bem como definir a mesma responsabilidade, em caso de sinistro”, afirma.

Sobre o assunto, a Rodonal já recebeu, inclusive, consultas da Embratur, interessada na venda de “pacotes” rodoviários, abrangendo diversos percursos e várias empresas transportadoras. Mas, infelizmente, a legislação em vigor não permite tal prática. Um dos mais sérios entraves à adoção do sistema seria o serviço e reservas de lugares, nas conexões. “Quando tínhamos o serviço de rádio, esta operação era facilitada. Mas, hoje, o Dentel – Departamento Nacional de Telecomunicações – está desativando este módulo, a partir das localidades servidas por DDD, criando um obstáculo ao atendimento ao passageiro, porque o DNER não permite que os eventuais serviços de telefonia – pedidos de reservas, no caso – sejam repassados ao usuário”.

Marcelo Rangel Pestana, assessor da Viação Itapemirim, sugere, para estudos, a implantação de um Passe Rodoviário, nos moldes das antigas “Carteiras Quilométricas”, operadas pelas ferrovias, nas décadas de 40 e 50, com validade mensal, bimestral ou trimestral. Ainda com relação ao assunto, Bernardino Rios Pim afirmou que existe um entendimento preliminar entre a Viação Itapemirim e a Air France, para a implantação do *Bus Pass*, para o turismo receptivo. Neste caso, os percursos rodoviários seriam operados somente pela transportadora capixaba.

Mas, enquanto as “Pontes Rodoviárias” não vêm ou os “pacotes” esbarram na muralha burocrática, a Rodonal, segundo eu presidente, continua achando “as passagens de ônibus baratas demais, obrigando as empresas a reduzir custos, dentro dos parâmetros que não afetem os itens segurança e conforto do usuário”. A manutenção, por exemplo, tem sido apenas a básica, sem que se procure qualquer tipo de sofisticação. Os investimentos estão quase que na estaca zero. E tudo fica mais ou menos estático, à espera de dezembro, quando o DNER promete fazer um reajuste tarifário que mais se aproxime das necessidades reais dos operadores. Até lá, a convivência com as “doses homeopáticas” de reajustes, dadas em 19 de agosto (19,9%), mais 10% mais o Índice de Inflação a cada dia 19 dos meses de setembro, outubro e novembro.

AVALIAÇÃO INJUSTA – Délio Sampaio Filho, presidente da Federação das Empresas de Transportes Rodoviários do Leste Meridional do Brasil – Fetranspor – que engloba os sindicatos regionais de Minas, Rio de Janeiro e Espírito Santo – e vice-presidente da CNTT, acha injusto o atual reajuste tarifário em vigor desde 19 de agosto, estabelecendo o preço máximo único de Cz\$ 0,504 por quilômetro.

“O problema todo – explica – é que não se pode equiparar, para efeito de cálculo de tarifa, o PMA – Percurso Médio Anual de uma linha intermunicipal a uma interestadual.

O correto, seria fazer esta avaliação em cima do equipamento, do ônibus, e das características da linha, e não com uma visão global dos setores, como vem sendo praticada”.

Bruno Bedinelli, da Útil, de Juiz de Fora (MG) acha também que a “nacionalização” do teto da tarifa a ser cobrada não satisfaz à categoria, porque “cada estado tem sua particularidade, quer em linhas, topografia dos trajetos, taxas de expediente e de fiscalização dos órgãos conce-

centes – no caso das linhas intermunicipais. Somados a estes fatores, temos ainda, gastos com a obrigatoriedade de manter mais um funcionário em cada veículo – o cobrador”.

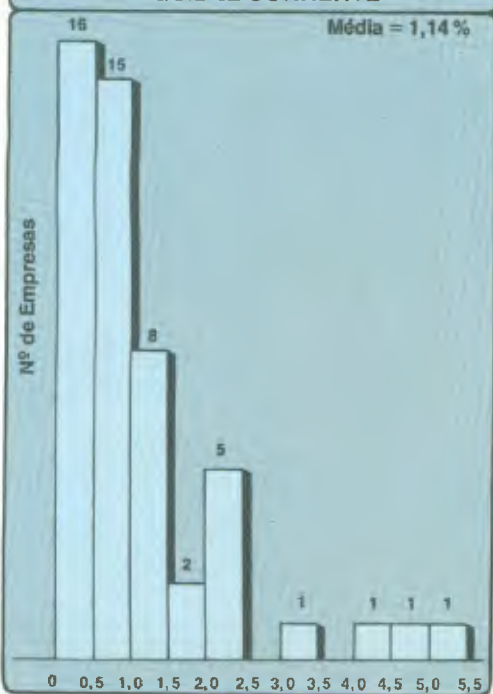
COBRAR PROMESSA – Num país em que 94% dos passageiros utilizam o ônibus como meio de locomoção, o assunto merece uma seriedade maior no tratamento deste tipo de transporte. Não se pode conceber que as empresas operadoras convivam com uma defasagem de 50% na relação receita/custos, como acontece atualmente. Este, em linha geral, o raciocínio do empresário Camilo Cola, da Viação Itapemirim, e presi-

dente da CNTT – Confederação Nacional de Transportes Terrestres.

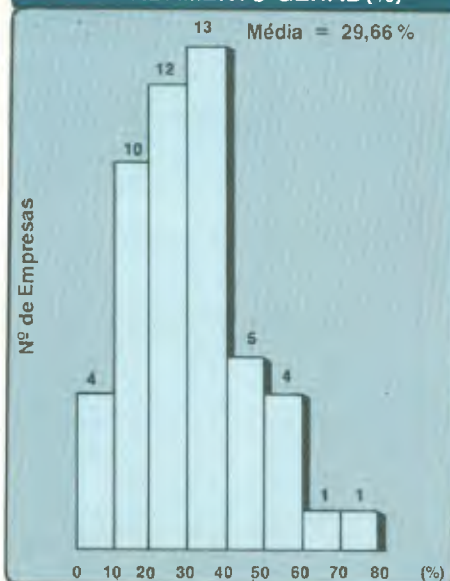
“O gerador da receita é o ônibus, e, embora em 1986 tivéssemos as tarifas corrigidas em tempo – 1984 e 1985 foram anos piores –, os índices de 1987 não alcançaram os custos aviltados dos insumos – carroçarias, componentes, combustível, chassis, etc. – após o descongelamento de

O DESEMPENHO DO TRP

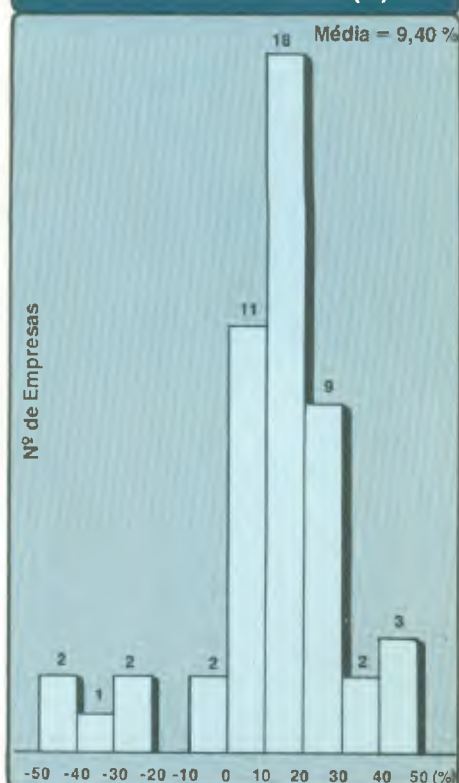
LIQUIDEZ CORRENTE



ENDIVIDAMENTO GERAL (%)



RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)



A SEGURANÇA QUE NÃO SE VÊ

Sabe qual a diferença visual entre um pára-brisa laminado **TEMPERBRÁS** e outro comum? Nenhuma! O vidro laminado é idêntico ao temperado exceto numa coisa: é muito mais seguro, devido às características técnicas de sua composição. E segurança é fundamental no transporte de passageiros.



TEMPERBRÁS

TEMPERADO
IND. BRAS.

TEMPERBRÁS - FÁBRICA DE VIDROS TEMPERADOS E LAMINADOS
Rua da Móca, 3172 - CEP 03165 - Tel.: (011) 292-1155 - São Paulo - Telex: (011) 25710 CGIC BR

TRANSMITINDO TECNOLOGIA.



O que vem primeiro: qualidade ou tecnologia? A ordem dos fatores não altera o produto, no caso, as transmissões Clark fabricadas para o mundo todo; para a Clark, estes dois fatores andam sempre juntos. A maior prova disso está no desenvolvimento de transmissões da mais alta qualidade, exportadas para equipar veículos em vários países, principalmente Estados Unidos, de onde se originou a tecnologia da Clark brasileira. Dessa forma ela contribui para o Brasil transmitir tecnologia para todo o mundo. E para isso, é preciso ser Clark.

É preciso ser
CLARK

**Equipamentos
Clark Ltda.**

TRANSMISSÕES, EIXOS E COMPONENTES.



Bruno Bedinelli afirma que a tarifa nacional não satisfaz os empresários

fevereiro”, diz Camilo Cola. De certa forma, o setor ficou naquela de “sair da frigideira para cair na brasa”. Literalmente livre do fantasma do ágio, convive com a assombração do preço novo a cada dia.

Camilo Cola espera que, conforme o prometido, os poderes conce-

dentos cumpram o compromisso assumido com a CNTT e esta com os empresários de, em dezembro próximo, se chegar a uma tarifa mais próxima da real. Para que o usuário possa ter garantido um transporte confortável e confiável e as empresas tenham condições de também

honrar os compromissos assumidos com o público.

Para o diretor da Itapemirim, o que não pode continuar é esta situação anômala onde, para manter a qualidade dos serviços oferecidos, “a única fuga do empresário, para renovar ou ampliar sua frota e atender o usuário, é comprar no *leasing* ou através do Finame, com seis meses de carência (mas, nos mesmos moldes). E quando o empresário recorre a qualquer um destes dois sistemas, é porque já está completamente descapitalizado”.

Mesmo ocupando o segundo lugar entre as dez melhores empresas do setor, em liquidez corrente (4,74%), a Breda Transportes e Turismo, de São Paulo, por exemplo, foi duramente atingida durante o ano de 1986, em seus resultados financeiros. De uma rentabilidade sobre a receita de 7,34% positivos em 1985, a empresa despencou no ano passado com um índice negativo de 31,262%.

De positivo, para Ítalo Breda, diretor da empresa, ficou o endividamento geral, que caiu em 2,07% em relação ao ano anterior. Se alguém apostou no Plano Bresser, como “salvador da pátria”, evidentemente, não foi o pessoal da São Geraldo, de Belo Horizonte, afirma seu diretor Administrativo, Marco Aurélio Garcia. “Existe um desconhecimento

FORÇA MÁXIMA NA REPOSIÇÃO DE PEÇAS PARA MERCEDES BENZ

HÁ 12 ANOS, UM GRANDE NOME TRABALHANDO PARA ATENDÊ-LO SEMPRE MELHOR



PABX (011) 441-5033 - Ramal 142
(Interurbano Grátis: 800-4044)

Av. Goiás, 2170 e 2186 - São Caetano do Sul - São Paulo - CEP 09550 - Telex (11) 44338

total por parte do ministro e de sua assessoria, do ramo de Transportes”.

Segundo Bruno Bedinelli, da Útil, o considerado melhor sistema de transporte rodoviário de passageiros do mundo, encontra-se em crise. “Nossa frota está envelhecendo. Antes, nas linhas federais, nunca usávamos veículos com idade de quatro e cinco anos, que eram automaticamente repassados para as linhas estaduais de menor curso. Hoje, estamos sendo obrigados a operar ônibus mais velhos. Com as tarifas atuais, não podemos acompanhar o processo de renovação da frota”.

“Se não existe a renovação da frota, continua Bruno, vamos conviver com uma manutenção mais cara e mais freqüente, com um alto índice de reposição de peças e desgaste prematuro de todos os componentes. Se pretendemos eliminar estes pontos negativos, não encontramos condições físicas para fazer frente aos encargos financeiros para adquirirmos novas unidades, como tarifa defasada. De um índice de renovação programado anteriormente de 20% de nossa frota, hoje não podemos praticamente atingir o patamar dos 8%. Em 1986, por exemplo, dos quarenta veículos novos programados, somente pudemos incorporar quatorze à nossa frota”. E a idade média pulou, de 2,5 anos para praticamente cinco anos.

A queda da receita, para a Breda, por exemplo, foi causada pela defa-

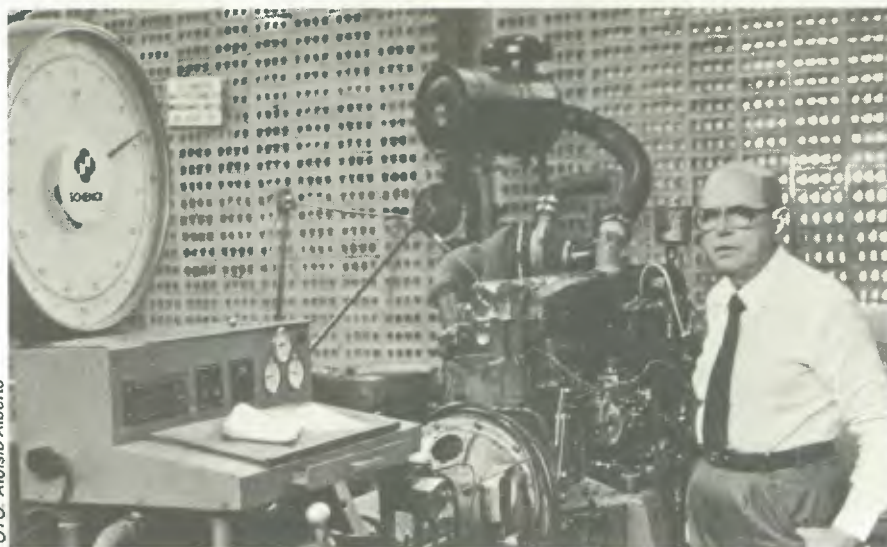


FOTO: Aloisio Albereto

Camilo Cola: após o descongelamento, setor saiu da frigideira e caiu na brasa

sagem tarifária, o aumento da folha de pagamentos e o agio sobre os componentes. “Nunca, ao longo de nossa existência, tivemos problemas com funcionários. Desconhecíamos o que era uma greve interna. Recentemente, num período de seis meses, tivemos igual número de movimentos paredistas. Nossa folha de pagamentos passou a representar praticamente 50% dos custos totais da empresa”, justifica Ítalo Breda.

Para evitar greves e poder conduzir seu negócio, o empresário foi obrigado a ceder, até quando pôde, às exigências salariais, principalmente dos motoristas. Mas, a situa-

ção chegava às raias do insustentável, e surgiram os problemas de demissão. “Colocando por terra um trabalho de, pelo menos seis anos, na formação de um motorista rodoviário – explica Marco Aurélio Garcia, da São Geraldo – e, para termos condições de atender à demanda e aos horários estabelecidos, todos nós, do setor, tivemos que adotar uma flexibilidade maior na admissão de motoristas, perdendo em qualidade em função do atendimento público”.

PERDAS ACUMULADAS – Nem só Ítalo Breda considerou péssimo o ano de 1986. Thadeu Luciano Mar-

As melhores em rentabilidade sobre patrimônio líquido

Empresa	(%)
01. Viação Aragarina Ltda.	45,16
02. B.B. Transporte e Turismo Ltda.	43,41
03. Pluma Conforto e Turismo S.A.	40,69
04. Viação Santa Cruz S.A.	36,55
05. Empresa de Ônibus N.S. da Penha S.A.	35,80
06. Viação Pássaro Verde Ltda.	29,70
07. Impala Auto-Ônibus S.A.	29,63
08. União Transp. Interno de Luxo S.A.	27,14
09. Viação Auto Paraíso Ltda.	26,85
10. Reunidas S.A. Transp. Coletivos	26,49

As melhores em rentabilidade sobre receita líquida

Empresa	(%)
01. Empresa de Ônibus N.S. da Penha S.A.	38,22
02. Viação Santa Cruz S.A.	37,04
03. União Transp. Interno de Luxo S.A.	27,67
04. Viação Pássaro Verde Ltda.	26,53
05. Impala Auto-Ônibus S.A.	24,39
06. Viação Auto Paraíso Ltda.	21,91
07. Planalto Transportes Ltda.	21,47
08. Pluma Conforto e Turismo S.A.	20,70
09. Viação Aragarina Ltda.	20,00
10. Viação Salutaris e Turismo S.A.	19,53

As maiores em patrimônio líquido

Empresa	(Cz\$ mil)
01. Viação Itapemirim S.A.	815 098,7
02. Viação Cometa S.A.	453 491,3
03. Viação Águia Branca S.A.	437 245,1
04. Auto viação 1001 Ltda.	318 660,9
05. Viação Garcia Ltda.	289 458,0
06. Empresa Gontijo de Transportes Ltda.	280 897,7
07. Cia. São Geraldo de Viação	279 211,4
08. Empresa de Transp. Andorinha S.A.	247 317,2
09. Empresa de Ônibus N.S. da Penha S.A.	213 975,5
10. Planalto Transportes Ltda.	204 395,6

As que têm maior liquidez

Empresa	
01. Impala Auto-Ônibus S.A.	5,31
02. Breda Transportes e Turismo S.A.	4,74
03. Viação Auto Paraíso Ltda.	4,39
04. Viação Cometa S.A.	3,23
05. Empresa de Ônibus N.S. da Penha S.A.	2,20
06. Viação Itapemirim S.A.	2,19
07. Viação Garcia Ltda.	2,10
08. Auto Viação 1001 Ltda.	2,07
09. Expresso Itamarati Ltda.	2,05
10. Transportes e Turismo Eroles S.A.	1,95

condes Penido, da Pássaro Marron, considera-o como um dos piores vividos pelo setor. A falta de chassis, pneus e até lanternas, chegaram, algumas vezes, a nos obrigar a manter mais de vinte veículos nas garagens, sem condições de tráfego”.

“A crescente descapitalização do setor, no entanto, nada mais é do que o reflexo das perdas acumuladas ao longo dos últimos dez anos”, afirma Penido. E apresenta, como prova, uma planilha de custos elaborada pela empresa, comparando os aumentos concedidos e sua participação nos custos totais. Nela, constata-se que, com base no mês de janeiro de 1977, em fevereiro de 1986, mês da edição do Plano Cruzado, a defasagem tarifa/custo já atingia a casa dos 90%. Em fevereiro de 1987, já atingia 106% e em junho, Plano Bresser, o patamar alcançava 179%.

Como reflexo desta defasagem, a Breda, durante o ano passado, foi obrigada a desativar a Albânia, sua coligada na operação urbana em Itanhaém – cidade litorânea de São Paulo – porque tornou-se “impossível sua operação”. Quanto mais passageiros tínhamos, mais acumulavam-se os prejuízos e vinte anos de trabalho foram jogados ao ar”, diz Ítalo Breda.

Paradoxalmente, a alegação de Breda encontra eco na Pássaro Marron. “Com as tarifas congeladas, tí-

nhamos ganho fixo, enquanto que as despesas de manutenção da frota estavam sujeitas ao ágio”, explica Fernando César Mendes Barbosa, diretor gerente da empresa.

PROBLEMA DIFÍCIL – Ítalo Breda acrescenta que o problema existe mesmo em épocas normais, esquecido o ágio, principalmente para as empresas que atendem às cidades do litoral. Nos fins de semana, os veículos de São Paulo vão para as cidades praianas com lotação esgotada e retornam com um máximo de 50% dos lugares ocupados. No refluxo, a situação se inverte. “A solução –



Marcondes Penido: 1986 foi péssimo

FOTO: Fernando Barros

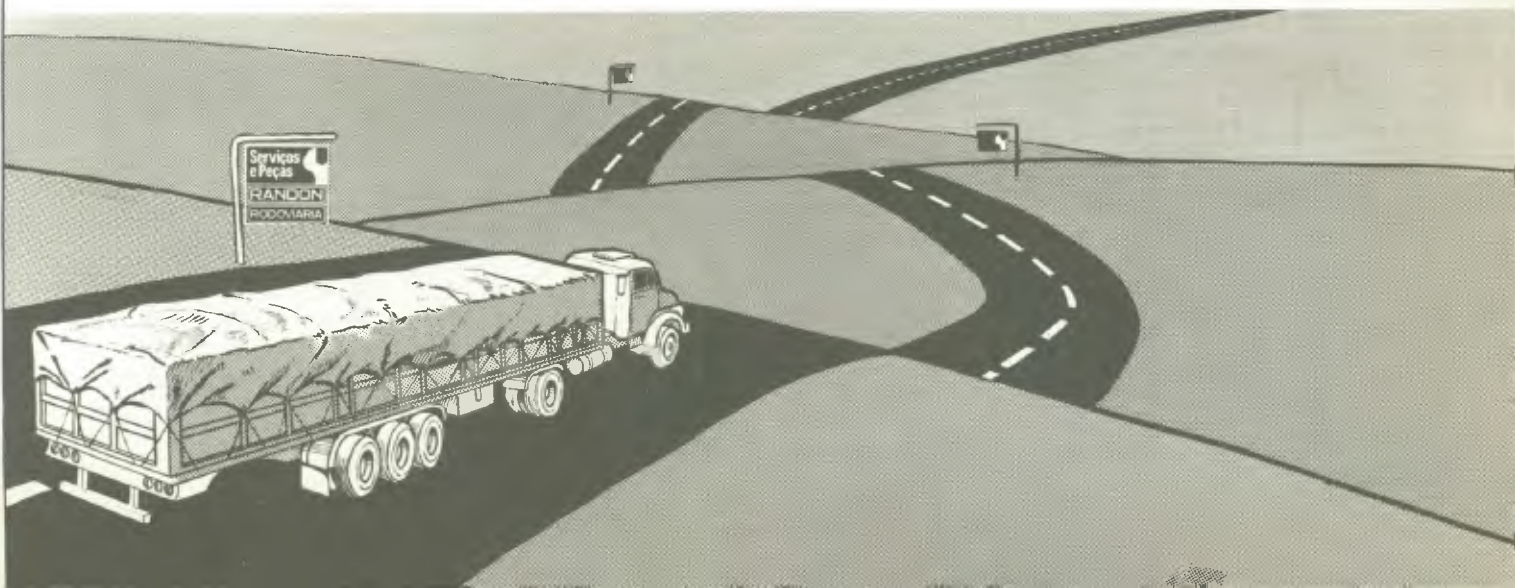
A ASSISTÊNCIA TÉCNICA RANDON/RODOVIÁRIA ESTÁ SEMPRE “ASSISTINDO” VOCÊ.

ASSISTÊNCIA TÉCNICA NACIONAL

- 70 casas espalhadas pelo Brasil
- Atendimento técnico especializado
- Pessoal treinado nas próprias fábricas
- Ferramental adequado
- Garantia das peças e serviços prestados



VOCÊ PODE CONFIAR EM QUEM A RANDON E A RODOVIÁRIA CONFIAM!



“Fofão” enfrenta obstáculos

Polêmica, como qualquer idéia que saia da cabeça do prefeito Jânio Quadros, a aparição do protótipo do ônibus de dois andares (*double deck*) pelas ruas de São Paulo, no último dia 8 de setembro. Não poderia ter sido mais tumultuada. Pintado de vermelho, o “fofão”, como foi oficialmente apelidado, entalou na saída da Garagem Santa Rita, da CMTC, onde foi construído e resvalou sob pontes, placa de sinalização, árvores e fiação elétrica. Bateu tanto com o piso rebaixado nas irregularidades do asfalto que chegou ao gabinete do prefeito, no Ibirapuera, com a suspensão rompida.

Depois de vistoriado, regressou à garagem para reparos. Impossível não notá-lo a cada saída da garagem, com seus 10,60 m de comprimento e 4,30 m de altura. Sua segunda incursão foi no dia 11, quando pousou para filmagens nos baixos do Viaduto Santa Ifigênia, no centro da cidade, onde a CMTC mantém uma dezena de pontos de ônibus. Seu primeiro teste, no entanto, ocorreu na tarde do dia 14, no Corredor Santo Amaro-

Nove de Julho – um trecho de treze quilômetros ligando o centro à zona sul. Esse deverá ser seu itinerário durante a fase de testes. Se depender do seu projetista, o arquiteto Sérgio Kehl, em um mês poderá ser iniciada a produção em série.

Com capacidade para transportar 84 passageiros sentados, sendo 56 no piso superior e 28 no inferior, mais 48 em pé, esse veículo foi recebido com críticas por especialistas em transporte urbano de passageiros ligados à Associação Nacional de Transportes Públicos e com ceticismo por empresários encarroçadores.

De um lado, técnicos da ANTP, ao compará-lo com o padron ou mesmo com o articulado, só encontram desvantagens operacionais e econômicas. De outro, empresários, como Cláudio Regina, presidente da Fabus – Associação Nacional de Fabricantes de Carroçarias de Ônibus – não acreditam que haja encomenda suficiente para justificar investimentos de uma encarroçadora na sua fabricação.

(V.S.)



FOTOS: Aloisio Alberto

Siqueira: turismo é excelente filão

equilíbrio operacional. Arnaldo Siqueira, diretor da empresa, afirma que o turismo doméstico – viagens de ida e volta no mesmo dia ou, no máximo, com um pernoite, para as cidades históricas, Circuito das Águas ou localidades próximas à Capital mineira, “têm-se revelado como um excelente filão, que nos faz contrabalançar os efeitos negativos de uma tarifa baixa nas linhas regulares”.

afirma – seria a adoção de tarifas majoradas para estes dias. Uma questão difícil de solucionar – admite – porque tanto o DNER como o DER somente autorizam aumentos tarifários tomando como base o índice de 75% de ocupação dos lugares e uma defasagem histórica de 9%. E

nunca, respectivamente, 70 e 30% reclamados pelas empresas transportadoras”.

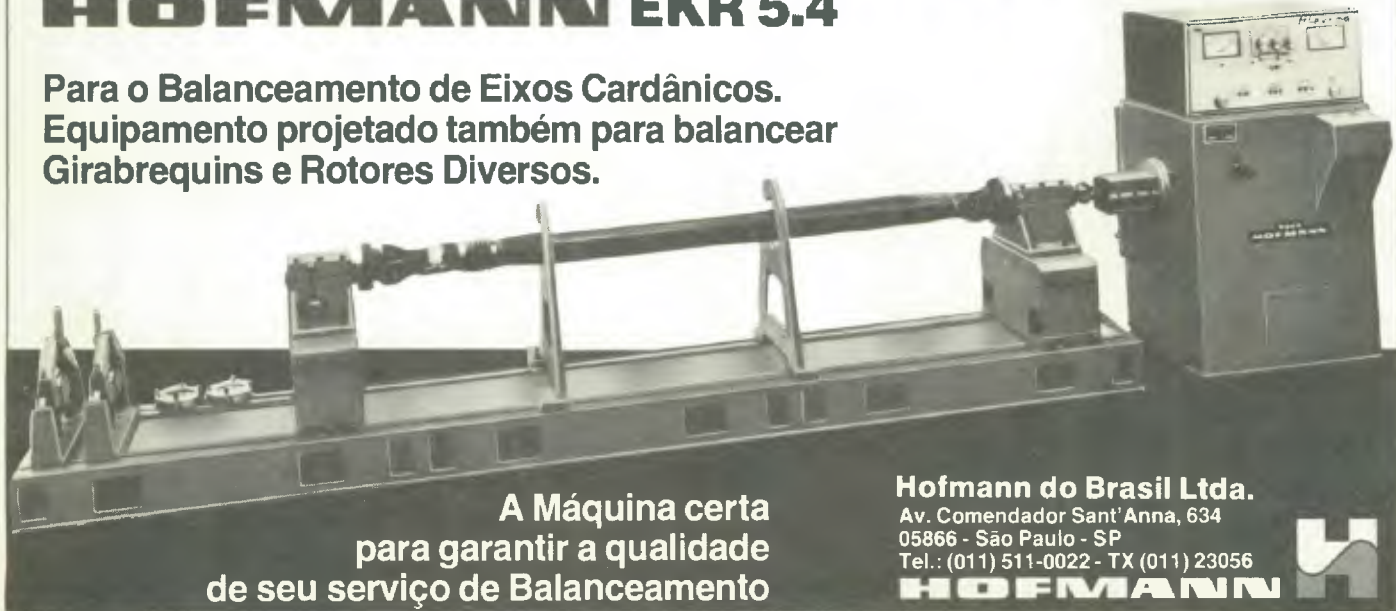
Problemas com viagens para o litoral à parte, a mineira Pássaro Verde, de Belo Horizonte, vem procurando e alcançando, com relativo sucesso, uma saída para melhorar seu

CETICISMO – “O ano de 1986 foi um ano e balbúrdia. Muito passageiro e pouco ônibus. O aviltamento dos salários provocou a queda da qualidade da mão-de-obra especializada, porque as reivindicações salariais se sobrepunham aos aumentos tarifários concedidos”. Estas, em li-

BALANCEADORA ELETRÔNICA DINÂMICA

HOFMANN EKR 5.4

Para o Balanceamento de Eixos Cardânicos.
Equipamento projetado também para balancear
Girabrequins e Rotores Diversos.



A Máquina certa
para garantir a qualidade
de seu serviço de Balanceamento

Hofmann do Brasil Ltda.

Av. Comendador Sant'Anna, 634

05866 - São Paulo - SP

Tel.: (011) 511-0022 - TX (011) 23056

HOFMANN





A versatilidade ALCAN viabilizando seu produto

A Alcan produz e comercializa no Brasil a mais completa gama de produtos laminados de alumínio.

Sofisticados métodos e processos de fabricação, permitem alcançar com precisão as propriedades específicas para atender as mais variadas necessidades do mercado.

A oferta de produtos laminados Alcan está concretizada no maior e mais moderno parque industrial da América Latina neste setor, firmando assim, sua liderança e o alto conceito que os laminados Alcan desfrutam no mercado.

A Alcan oferece ainda a seus clientes, um eficiente serviço de assistência técnica e de consultoria em aplicações de alumínio, bastando consultar a Filial Alcan de sua região.

Uma ampla relação de produtos laminados, selecionados de forma a cobrir a maioria das aplicações, está disponível para entrega imediata.

Consulte-nos.

Você conhecerá a melhor solução para o seu caso.

Alcan Alumínio do Brasil S.A.

DISTRIBUIÇÃO



FILIAIS:

- BELEM Tel.: (091) 225.4666 • BELÓ HORIZONTE Tel.: (031) 442.7577 • BRASÍLIA Tel.: (061) 233.3355/233.3555
- CAMPINAS Tel.: (0192) 8.6113 • CAMPO GRANDE Tel.: (067) 382.9238/382.9762 • CURITIBA Tel.: (041) 278.8244
- FLORIANÓPOLIS Tel.: (0482) 46.0311 • FORTALEZA Tel.: (085) 2.44.6788
- GOIÂNIA Tel.: (062) 224.9498 • MANAUS Tel.: (092) 235.6706 • PORTO ALEGRE Tel.: (0512) 42.5455 • RECIFE Tel.: (081) 339.3411
- RIBEIRÃO PRETO Tel.: (016) 626.4250 • RIO DE JANEIRO Tel.: (021) 280.5244 • SALVADOR Tel.: (071) 246.8011
- SANTOS Tel.: (0132) 34.1173 • SÃO JOSÉ DO RIO PRETO Tel.: (0172) 32.3499 • SÃO PAULO Tel.: (011) 826.1188
- UBERLÂNDIA Tel.: (034) 236.7014 • VITÓRIA Tel.: (027) 227.9588.



FOTO: Arquivo TM

Breda: mais passageiro, mais prejuízo

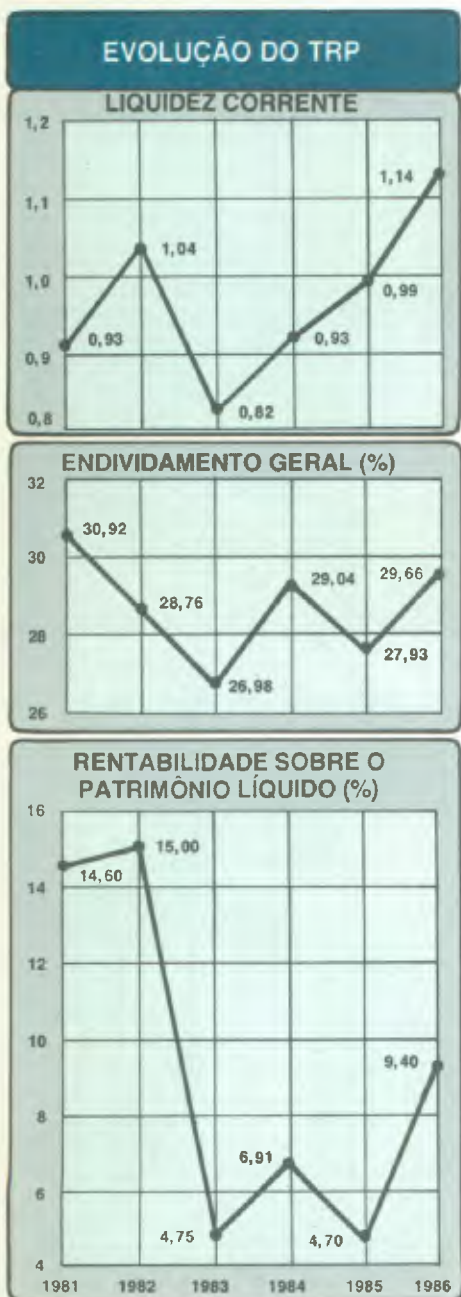


FOTOS: Aloísio Alberto

Chieppe: esperando a flexibilização



Sampaio Filho: o reajuste foi injusto



nhas gerais, as opiniões de Abílio Gontijo Jr., superintendente da Empresa Gontijo, de Belo Horizonte.

“Embora tenha ocorrido aumento no preço de peças e acessórios, chegando a 800% até junho deste ano, vejo este final de 1987 bem melhor que o de 1986. Pelo menos, até agora conseguimos remodelar grande parte de nossa infra-estrutura, aumentando e agilizando nossa capacidade operacional”. Entre estas obras, a Gontijo já tem pronta sua garagem em São Paulo, em uma área de 20 mil m², com 2 mil construídos; ampliou suas instalações em Belo Horizonte em mais 4 mil m², passando agora para 22 mil m² de área construída, num terreno de 110 mil m²; e concluiu outra unidade, em Governador Valadares, com 18 mil m² no total, módulo essencial para suas operações ligando Belo Horizonte e São Paulo ao Nordeste do país.

OPORTUNIDADE PERDIDA

Responsável por setenta viagens diárias, nos dois sentidos, entre Belo Horizonte e Divinópolis, num percurso de pouco mais de 100 km, a empresa Irmãos Teixeira vem procurando realizar a máxima racionalização de custos, desde o enxugamento do quadro de empregados aos constantes treinamentos de pessoal, com vistas à economia de combustível e melhor desempenho dos veículos e seus componentes.

A empresa adota a filosofia de “cabeça no lugar e pé no chão” e, mineiramente, só recorre a terceiros, em caso de financiamentos, em casos excepcionais, o que é raridade. “A tarifa do transporte intermunicipal de passageiros, que deixou de ser adotada com critérios técnicos, para atender a interesses políticos, não é real. Estamos defasados, hoje, em

torno de 60%, e a empresa é penalizada quando o poder concedente exige que se cumpra a carga horária e a qualidade da prestação de serviços”, afirma seu diretor, Cláudio Luís Gomes Flor.

O padrão de comportamento da Irmãos Teixeira se mantém em níveis estáveis, porque a empresa não sofre sazonalidade no fluxo de passageiros. Luiz Cláudio afirma que “todo mundo está retraído com relação a investimentos, principalmente quando não existe ainda uma definição clara dos ajustes tarifários. Mesmo levando em conta que a planilha de custos não inclui o item “renovação de frota”, após o Plano Cruzado, nossa empresa comprou nove unidades para renovação. “Isto não quer dizer que tivemos folga de caixa, mas a necessidade de atender o usuário nos forçou a fazer esta operação.”

DENTRO DA REALIDADE

“O ano de 1986 não foi bom. Tivemos tarifas baixas na Bahia e Minas Gerais, se bem que o aproveitamento dos veículos girou em torno de 75%. Este ano, o movimento começou muito irregular, com acentuada queda da demanda nos primeiros meses. Houve uma pequena reação após o Plano Bresser e a expectativa fica agora por conta dos períodos de flexibilização”, é o raciocínio de Ailmer Chieppe, presidente da Águia Branca Participações, empresa holding que inclui a Viação Águia Branca, Viação Capixaba, Sayonara Turismo, Águia Branca Cargas, Vitória Diesel (concessionária Mercedes em Vitória, ES), Agropecuária Porto Canoa e as coligadas Rota Transportes e Start Processamento de Dados.



Cláudio Gomes: ninguém quer investir

Acrescenta que "os recentes aumentos tarifários anunciados pelo governo não atendem às necessidades das empresas. O ideal seria uma total reformulação da política salarial, onde o trabalhador teria ganhos mais altos e tivesse condições de pagar preços reais por produtos ou serviços. A situação é preocupante. No caso do transporte de passageiros, os custos são altos e o usuário não em condições de pagar pelos serviços".

COMPRAR MENOS — De maneira geral, quase ninguém está comprando. As indefinições oficiais quanto ao quadro de tarifas obriga todo mundo a ficar com "um pé atrás". Por outro lado, como resultado da falta de liquidez durante o ano de

1986, a renovação de frotas ficou aquém do mínimo necessário, apesar da exigência do DNER estipulando em cinco anos a vida útil dos veículos rodoviários. Esta foi a situação verificada na Pássaro Marron, segundo Thadeu Penido. Fernando Barbosa acrescenta que a empresa havia programado, no início do ano, a aquisição de 120 veículos novos, "mas este número ficou reduzido para apenas vinte unidades. A persistir esta situação, em poucos anos, somente existirão sucatas trafegando nas rodovias brasileiras".

Marco Aurélio Garcia vai mais longe e cita números. "Uma carroceria que custava em torno de Cz\$ 550 mil, com maquiagem e cobrança de ágio, subiu logo para Cz\$ 1,4 milhão. Hoje, nos custa cerca de Cz\$ 3,7 milhões. Este, como outros aumentos de custos não são repassados para as tarifas".

Na Pássaro Verde, a renovação ficou no patamar dos 15%, segundo Arnaldo Siqueira. O valor alto dos veículos e a inexistência de planos justos de financiamento dificultam a renovação da frota. Esta renovação, acrescenta Arnaldo, foi poque a empresa fez parte de alguns grupos de consórcios. Dentro do possível, tem procurado encontrar melhores preços para os veículos usados e, logica-

mente, comprar novos a juros congelados. Será que encontram?

GREGOS E TROIANOS — Fernando Barbosa, da Pássaro Marron, baseado em dados estatísticos, afirma que, em 1971, a produção nacional de ônibus era de 5 527 veículos para uma frota total de 57 239 unidades, com a idade média atingindo os 10,36 anos de vida útil. Quinze anos depois, eram fabricados 8 363 veículos e, enquanto a frota cresceu quase 2,5 vezes, seu envelhecimento foi centuado, pois a idade média passou para 15,63 anos.

A propósito do aumento de agosto, alguns Estados, como Minas Gerais, por exemplo, não puderam usufruir deste benefício. No caso mineiro, por interesses políticos, o governador do estado autorizou, "a toque de caixa" um reajuste de tarifas, publicado às pressas no "Minas Gerais", órgão oficial, no mesmo dia 13 de junho, data do Plano Bresser. Contentes, na época, por terem conseguido burlar a vigilância do congelamento de Bresser, os empresários mineiros não têm outro recurso senão esperar o próximo 19 de setembro quando terão novo aumento de 10% mais a inflação do período.

Aloísio Alberto
(Minas, Rio e Espírito Santo)
e Carlos Pereira (São Paulo)



**POR TRÁS DE
ÓTIMOS PRODUTOS,
GRANDES ESPECIALISTAS**

Com amplo estoque de peças originais Randon e Rodoviária, equipe de mecânicos treinados nas próprias fábricas, ferramental adequado, controle de qualidade e vários anos de experiência no mercado de reformas e manutenção de implementos rodoviários, a MULTIEIXO está apta a oferecer os melhores serviços e condições aos seus clientes. Consulte-nos ou faça-nos uma visita.



comercial e técnica ltda.

Rua Soldado Benedito Patrício, nº 441 - Via Dutra - CEP 02176
Parque Novo Mundo - PABX (011) Tel.: 293-2444 - São Paulo
Telex: 60.981 - EIXO

VOCÊ PODE CONFIAR EM QUEM A RANDON E RODOVIÁRIA CONFIAM

LÁ VAI A REDE.



Vai, Rede Ferroviária Federal.

Vai de S. Luís até Santa Maria.

Do Crato até Ouro Preto, de Livramento a Apucarana. Vai Brasil a fora.

Vai levando essas tuas toneladas de responsabilidade. 87 milhões de toneladas transportadas em 1986.

Vai e leva o cimento, o minério de ferro, os fertilizantes, a soja, o trigo, o carvão mineral, o farelo e os derivados do petróleo.

Corre com os teus 43 mil vagões pelos 23.000 quilômetros de malha ferroviária, do campo ao porto, da fábrica aos consumidores.

Vai, que a gente precisa de você. A gente brasileira quer um país mais rico, mais forte e muito melhor de viver.

Vai, Rede, vai. A gente vai junto com você até esse futuro melhor. 30 anos.

A Rede vai longe.

Governo José Sarney

 **RFFSA**

REDE FERROVIÁRIA FEDERAL S.A.

Ministério dos Transportes.



URBANO DE PASSAGEIROS

Do caos em vigor nascem as soluções

O desempenho financeiro é desanimador devido aos congelamentos de tarifas. A saída pode estar no incentivo à infra-estrutura e no vale-transporte obrigatório

O VI Congresso Nacional de Transportes Públicos realizado em Salvador na última semana de agosto e que reuniu cerca e oitocentas pessoas do ramo deu a medida do caos a que foi submetido esse segmento dos transportes. As origens das dificuldades remontam à crise do petróleo, no começo da década de 1970, e passam pela tarifa subsidiada e pela ausência de uma política integrada de desenvolvimento urbano com transporte, até chegarem à escassez de recursos oficiais para financiar o aperfeiçoamento dos serviços.

Um simples passar de olhos pelos indicadores do desempenho financeiro das empresas (veja gráficos), em comparação com os demais segmentos de transporte, permite imaginar que algo de errado continua acontecendo com o TUP - Transporte Urbano de Passageiros. E o VI Congresso da ANTP - Associação Nacional de Transportes Públicos, refletiu a situação. De um lado a iniciativa privada contou seus prejuízos

e cobrou uma nova política tarifária capaz de cobrir os custos operacionais. De outro, o poder concedente, insatisfeito com os serviços, intensificou a pregação em favor do vale-transporte, como mecanismo eficaz para dividir custos e, assim, aliviar o usuário que contribui com a maior parcela. O transporte nos grandes centros urbanos já representa 16% e, em alguns casos, 18% da cesta básica, segundo dados do Dieese.

Para complementar, fabricantes de veículos, aliados a operadores atra-

ram suas pedras contra os poucos representantes do governo federal presentes aos debates, cobrando mais incentivos e a definição de uma política que oriente os recursos disponíveis, hoje dispersos em diferentes programas como trolebus, padron e agora, bondes.

VALE-TRANSPORTE - O fato é que a situação se mostra insustentável. Isso foi reconhecido por deputados e senadores que apareceram durante o congresso. E os resultados



O VI Congresso Nacional de Transportes Públicos defendeu o vale transporte

dos debates já começam a surtir efeitos. A obrigatoriedade do vale-transporte, bem como a implantação de sua abrangência para faixas salariais mais elevadas foi aprovado pela Câmara dos Deputados e levado ao governo federal para sanção.

Só esse recurso, no entanto, não será suficiente para devolver ao setor o ânimo reclamado. Os aumentos de insumos coincidindo com congelamento de tarifas provocou defasagens crônicas que só poderão ser corrigidas a partir de uma nova política de remuneração das empresas. A centralização da receita para posterior distribuição de acordo com os custos operacionais de cada empresa, num sistema de câmara de compensação já começa a ser aplicada em algumas capitais de estados. Seus resultados recentes, no entanto, não permitem concluir pela sua eficácia.

O custo maior ou menor de um para outro grande centro urbano depende muito mais da infra-estrutura viária e das condições de operacionalidade oferecidas às empresas de transporte de passageiros do que da sua eficiência administrativa. Pelo menos, é o que diz estudo apresentado pelo presidente da ANTP, Alcides Bittencourt Pereira, sobre os dez últimos anos do setor.

A implantação de corredores exclusivos para o uso de veículos de passageiros, iniciada em Curitiba há cerca de dez anos, tem-se constituído em eficiente recurso para redução de custos operacionais dado o aumento da velocidade média. Essa medida vem sendo adotada cada vez mais nos grandes centros urbanos do país e a ANTP estima que 700 quilômetros de vias urbanas do país tenham hoje pistas exclusivas para ônibus. Mesmo assim, a eficiência energética

dos ônibus diesel deixa muito a desejar, se comparada com outros modais de transporte.

REALISMO – A trilha, porém, começa a ser desvendada e, se depender dos especialistas reunidos em Salvador, o sistema poderá conhecer dias melhores em futuro próximo. De um lado, o vale-transporte permitira maior realismo tarifário e, conseqüentemente, conferirá às empresas folga suficiente para investimentos em renovação de frota. De outro, a EBTU – Empresa Brasileira de Transportes Urbanos, promete recursos para programas de transportes que complementem o serviço feito pelos ônibus.

Enquanto a situação não muda, as empresas privadas, através de seus líderes desfilam seu rosário de queixas contra os efeitos ainda persistentes do Plano Cruzado, do congelamento do Plano Bresser e da flexibilização que torna cada vez mais crônica a defasagem entre a tarifa e o custo operacional.

Plano Cruzado só trouxe prejuízos ao setor de passageiros

Se as empresas de transporte urbano de passageiros de São Paulo tiveram um período de reaquecimento financeiro no ano passado, isso se deveu muito mais à política tarifária implantada pelo prefeito Jânio Quadros, do que, propriamente, pelo Plano Cruzado, que proporcionou à economia como um todo, um considerável crescimento.

Na verdade, explica José Sérgio



FOTO: Marcelo Vigneron

Pavani: Plano Cruzado só deu prejuízo

Pavani, presidente do Transurb – Sindicato das Empresas de Transporte Urbano de Passageiros de São Paulo, o Plano Cruzado só deu prejuízos até hoje. Embora não saiba quantificar, ele assegura que o volume de passageiros caiu durante o ano passado. Além disso, o congelamento da tarifa que vigorou até outubro, aliado à falta de componentes de reposição, intensificou uma prática vigente desde 1985, ou seja, a redução da frota para fazer frente aos custos operacionais. “Com a tarifa congelada, ninguém tinha condições de pagar ágio nas peças e pneus. Hoje, embora o ágio tenha desaparecido, alguns fabricantes ainda não regularizaram o fornecimento”, informa.

A conseqüência mais grave dessa situação é que o setor passou o ano inteiro sem investir na renovação da frota, o que começou a ser feito com timidez no final do ano. “Quando a situação ficou insustentável, conseguimos, através da prefeitura, romper a barreira do congelamento e a tarifa de Cz\$ 1,50 passou para Cz\$ 3,50”, lembra.

Paralelamente, o mercado de veículos estava superaquecido e as filas para compra de ônibus ultrapassava os seis meses. Diante disso, o BNDES fechou sua carteira de financiamento e a compra pelo crédito direto se tornou impraticável, segundo Pavani, pois o prazo se manteve em apenas quatro meses e os juros dispararam. Com isso, a idade média da frota de 5 600 veículos das empresas particulares que operam em São Paulo permaneceu em torno dos sete anos.

SEM SURPRESA – Ao analisar o desempenho das maiores empresas do setor, Pavani não se surpreendeu. “Há muitos anos, as empresas não registram lucro. Só permanecemos no setor de teimosos, pois, para sobreviver, temos que diversificar as atividades. Trabalhamos para pagar os credores”, informa.

Pavani se lembra que no ano passado, durante o período de congelamento, as empresas intensificaram uma prática iniciada no ano anterior de redução da frota para fazer frente aos custos. "A situação não tem se modificado ao longo dos anos: as empresas se reduzem, com devolução de concessão ou falência e as

perspectivas não são promissoras". Ele conta que no caso de São Paulo, o contrato de concessão com a CMTC está vencido há dois anos e ninguém sabe quando será renovado ou se as regras vão mudar. "Essa expectativa inibe os investidores e cria uma instabilidade muito grande".

As 32 empresas que operam em

São Paulo transportam dois terços dos passageiros e empregam 25 mil pessoas. "A mão-de-obra absorve 60% dos nossos custos, o combustível mais 25% e a manutenção e administração, os 15% restantes. A tarifa de Cz\$ 9,00, a mais alta de todos o país, é insuficiente para fazer frente aos custos atuais, segundo o

As melhores em rentabilidade sobre patrimônio líquido

Empresa	(%)
01. Sogil Soc. de Ônibus Gigante Ltda.	47,53
02. Transp. Urb. N. S. dos Prazeres Ltda.	38,06
03. Viação Noiva do Mar Ltda.	32,73
04. Viação Mogi Guaçu Ltda.	34,52
05. Del Rey Transportes S.A.	27,88
06. Viação Jacareí Ltda.	27,08
07. Viação Mourão Ltda.	24,48
08. Emetral Emp. Mecaniz. A. e T. Ltda.	24,46
09. Cia. Santista de Transp. Coletivos	23,93
10. Viação Princesa do Sul Ltda.	19,97

As melhores em rentabilidade sobre receita líquida

Empresa	(%)
01. Viação Noiva do Mar Ltda.	37,01
02. Viação Mogi Guaçu Ltda.	31,07
03. Viação Jacareí Ltda.	18,09
04. Viação Mourão Ltda.	17,45
05. Transp. Urb. N. S. dos Prazeres Ltda.	16,89
06. Expresso Vera Cruz Ltda.	15,67
07. Cia. Santista de Transp. Coletivos	12,70
08. Viação Capixaba Ltda.	12,43
09. Del Rey Transportes S.A.	12,12
10. Sogil - Soc. de Ônibus Gigante Ltda.	10,01

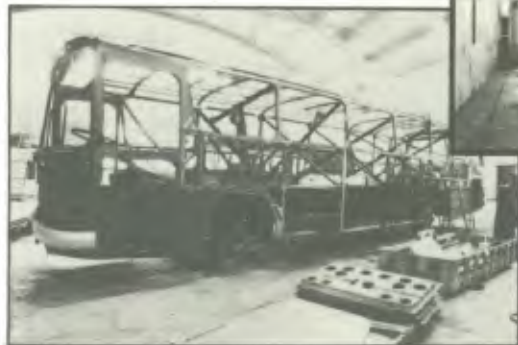
As maiores em patrimônio líquido

Empresa	(Cz\$ mil)
01. Rio Ita Ltda.	136 777,5
02. Tusa Transp. Urbanos Ltda.	127 274,4
03. Empresa de T. U. Salvador - Transur	79 909,6
04. Viação Verdun S.A.	76 970,4
05. Auto Viação Alpha S.A.	70 080,8
06. Auto Viação Tijuca S.A.	68 898,2
07. Cia. Carris Porto Alegre	63 843,3
08. Viação Capixaba Ltda.	55 481,6
09. Natur - Napoles Transp. e Tur. Ltda.	54 959,8
10. Transportes Coletivo Trevo S.A.	54 575,2

As que têm maior liquidez

Empresa	
01. Tusa Transportes Urbanos Ltda.	11,48
02. Transportes Coletivos Ijuicense S.A.	4,85
03. Auto Viação Tijuca S.A.	3,02
04. Cia Troleibus Araraquara	2,55
05. Viação Capixaba Ltda.	2,54
06. Cia Santista de Transp. Coletivos	2,36
07. Viação Praça 12 Ltda.	2,34
08. Expresso Pégaso Ltda.	2,25
09. Viação Jacareí Ltda.	2,18
10. Viação Verdun S.A.	1,36

NA HORA DE REFORMAR SEU ÔNIBUS, CONFIE O SERVIÇO A QUEM ENTENDE RECAVEL



Economia com qualidade e prazo de entrega, você encontra na RECAVEL-Reformadora de veículos Ltda. Além de ser especialista na reforma de ônibus de qualquer marca e modelo, a RECAVEL está equipada com a mais moderna cabine de pintura De Vilbiss.

Quando pensar em reforma de Ônibus, lembre sempre desse nome: RECAVEL.

Solicite orçamentos sem compromisso, através da visita de um representante.

RECAVEL

Reformadora de Veículos Ltda.

Estrada de Sapopemba, 411 - Bairro do Pilar
Fone: 459-1674 - Ribeirão Pires - SP.

presidente do Transurb, pois a taxa de gerenciamento cobrada pela CMTC engole o lucro e provoca prejuízo. "Para permitir investimentos em frota, a tarifa deveria custar pelo menos Cz\$ 3,00 a mais", afirma.

Mas os empresários consideram essa tarifa impraticável porque acarretaria ônus insuportável para os usuários do transporte coletivo. Por isso, a grande expectativa agora é pela aplicação obrigatória do vale-transporte.

Mas Pavani vê como outra saída a redução da taxa de gerenciamento, hoje variável entre 15 e 30%. "Se a CMTC comercializasse os espaços dos abrigos e pontos de ônibus, reduziria a zero os custos de construção e manutenção desses equipamentos de infra-estrutura".

Os problemas operacionais e financeiros das empresas, no entanto, são reflexos de um quadro mais amplo vivido em todos os grandes centros urbanos do país: a falta de um planejamento integrado de transportes com o desenvolvimento das cidades. "Ninguém se preocupa em racionalizar o uso do transporte, diz Pavani. E propostas não faltam, como o rescalonamento de horários no comércio e indústria para evitar os picos da manhã e da tarde, que são cada vez mais intensos. "Bastaria o rescalonamento para que o transporte

pudesse oferecer maior conforto aos usuários e maior fluidez no tráfego. Se continuar assim, São Paulo nunca terá um sistema de transporte eficiente", completa.

CMTC atribui seu prejuízo histórico ao congelamento

A maior empresa em patrimônio líquido do país continua sendo a que tem o maior prejuízo, com liquidez decrescente, da ordem de 25 a trinta centavos para cada cruzado disponível. Por isso, absorveu no ano passado 15% do orçamento da Prefeitura de São Paulo e, nem assim, conseguiu comprar mais do que 150 ônibus padron, tendo encostado centenas de veículos usados por falta de manutenção.

Esse quadro pintado pelo coordenador de Contabilidade e Custos, Oswaldo Martins, é corroborado pelo presidente da empresa Antonio João Pereira e pelo diretor Financeiro, Roberto Cianciaruso, que assumiram em fevereiro deste ano. "O Plano Cruzado só acelerou a degradação do transporte coletivo, não apenas na CMTC, mas em todo o país e, até hoje, estamos sofrendo suas consequências", assevera Cianciaruso ao



FOTO: Marcelo Vigneron

Cianciaruso: Cruzado e degradação

defender a política tarifária implantada pelo prefeito Jânio Quadros.

A tarifa que, até outubro do ano passado, custava Cz\$ 1,50, congelada desde dezembro de 1985, aumentou para Cz\$ 9,00, (passaria a dez ainda em setembro), totalizando reajustes de 660% em menos de um ano. Na opinião de Pereira, os Cz\$ 9,00 ainda deixava uma defasagem de 30%, ou seja, a tarifa deveria estar custando Cz\$ 11,70 para cobrir os custos operacionais sem nenhum aumento de insumos e assim permitir a auto-suficiência da empresa. Cianciaruso lembra que o congelamento de 12 de junho, em Cz\$ 8,00 coincidiu com aumento de veículo, do diesel e de autopeças que não foram repassados.



Sede da Eucatur em Cascavel - PR.



Mercedes 302 - primeiro ônibus da empresa.

"Melhor qualidade, maior durabilidade e a confiança da marca".

Opinião do presidente da EUCATUR sobre a Bateria Caterpillar.

Cinco mil quatrocentos e sessenta quilômetros, essa é a distância entre Cascavel, no Estado do Paraná, e Santa Helena, na Venezuela, que é coberta pelos ônibus da EUCATUR de Cascavel, numa viagem de 103 horas, talvez uma das mais difíceis do mundo não apenas em função da distância mas principalmente por atravessar toda a selva amazônica.

A EUCATUR, fundada em 1964 e atualmente com cerca de 3.000 funcionários, tem 695 veículos cobrindo os Estados do Paraná, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, São Paulo, Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Minas

Gerais e Espírito Santo. Três anos atrás adquiriu 30 baterias Caterpillar. De lá para cá a preferência por Caterpillar é definitiva, segundo o Sr. Assis Gurgacz, e hoje praticamente a metade da frota está equipada com essas baterias. A tendência é a padronização devido à melhor qualidade, maior durabilidade e à confiança que a marca Caterpillar representa.



Qualidade que leva sua marca...



Semi-reboque Furgão



Semi-reboque Tanque



Carroçaria de Madeira



Transporte de Equínos



Tanque para Combustível



Caçamba Basculante



Furgão para Manutenção



Vácuo Pressão



3: Eixo Auxiliar



Bombeiros



Caldeira de Asfalto



Combate a Incêndio e Irrigação

Soluções sob medida para qualquer tipo de carga. Consulte-nos

TANQUES
SÃO SEBASTIÃO

Matriz: Via Anhanguera, km 153
Distr. Industrial 1, Cordeirópolis - SP
Fones.: (0195) 46-1472 e 46-1475
Telex: (019) 22124 CRRC - CEP 13490

CARBUS

EQUIPAMENTOS RODOVIÁRIOS LTDA.
Filial: Avenida Marginal Córrego Popuca, 400
Cumbica - Guarulhos - São Paulo
Fone: (011) 912-4944
Telex: (011) 39144 FTSS - CEP 07270

Por isso, a Prefeitura teve que injetar recursos extraordinários no segundo semestre, além dos Cz\$ 850 milhões aplicados na compra de quinhentos veículos este ano. Segundo o diretor financeiro, a CMTC absorveu 10% dos recursos orçamentários da Prefeitura, quantia bastante inferior à do ano passado.

DESASTRE – Mas não foi apenas o Plano Cruzado que destruiu a CMTC. Pereira conta que assumiu a presidência da companhia depois de uma “desastrada administração do sr. Jether de Abreu e, só a partir de maio conseguimos equilibrar receita e despesa”.

Afora isso, o Plano Bresser e a Flexibilização de preços poderão comprometer novamente o comportamento financeiro da empresa, prejudicado com o congelamento de junho. Para enfrentar novos aumentos de insumos, a CMTC promete aumentos adicionais de tarifas, mesmo

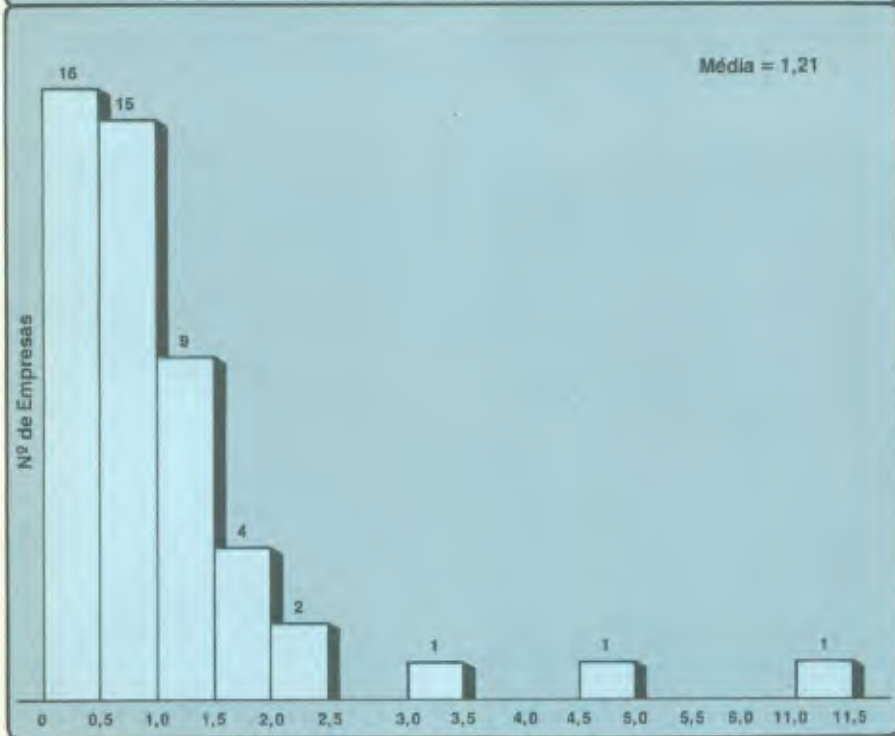


FOTOS: Marcelo Vigneron

Oficinas bem equipadas permitem à CMTC recuperar frota, hoje, com 6,5 anos

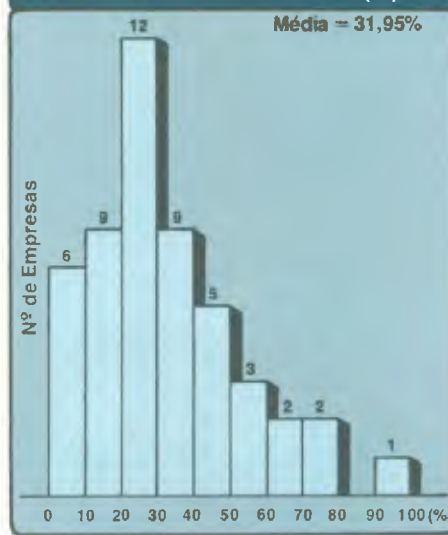
O DESEMPENHO DO TUP

LIQUIDEZ CORRENTE

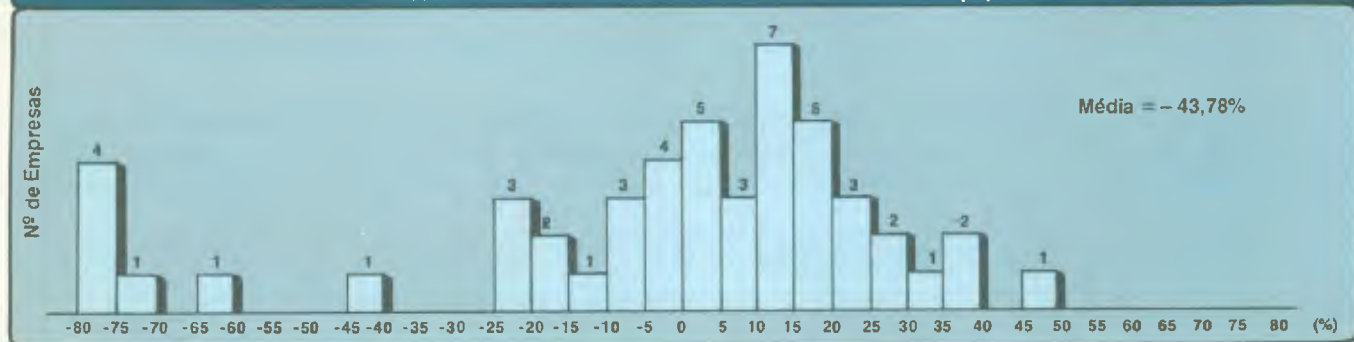


a contragosto do governo federal. Pereira se escuda na Lei Orgânica dos Municípios que assegura ao prefeito o disciplinamento, concessão e tarifação do transporte coletivo. Para isso, a Secretaria de Assuntos Jurídicos da prefeitura fez uma representação junto ao Supremo Tribunal Federal, cujo resultado pode redundar

ENDIVIDAMENTO GERAL (%)



RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)





CMTC: oficina da garagem Santa Rita

em aumentos acima dos autorizados pelo CIP.

Essa política tarifária, que conferiu a São Paulo o primeiro lugar no preço de cada passagem é considerada realista por Pereira que quer, através dela, reduzir o déficit público. "Se a tarifa não cobre os custos, alguém tem que pagar", vaticina. E Cianciaruso completa, afirmando que São Paulo é a cidade mais cara do Brasil em moradia e outros itens, e tem que sê-lo também em transporte. "Além do mais, garante Pereira, a renda do paulistano é superior a dois salários mínimos".

Para a direção da CMTC, só a tarifa real será capaz de recuperar o longo período de dez anos em que o serviço vem sendo deteriorado graças à política de subvenção oficial. E Pereira garante que o serviço em São Paulo já melhorou. Em fevereiro, a CMTC operava com 2 200 ônibus e, hoje, está com seiscentos a mais,



Tusa: completando 30 anos de atividades, sem motivos para comemoração

graças à substituição e recuperação da frota que ainda está na média com 6,5 anos.

Seja como for, a CMTC já preparou seu orçamento para 1988, avaliado em Cz\$ 13 bilhões, em valores de julho, dos quais uma parcela, cujo índice o diretor financeiro não quis revelar, deve vir da Prefeitura que detém 98% das suas ações. Em 1986, a receita operacional nem chegou a Cz\$ 1 bilhão, mesmo transportando 634 milhões de passageiros, 8% a mais do que em 1985.

Este ano, com a redução da atividade econômica e o desemprego, Cianciaruso não arriscou fazer a previsão do resultado operacional. Mas, assegura que, fatalmente, será melhor do que o ano passado, já que, durante alguns meses, conseguiu o equilíbrio da receita, ao contrário de 1986, quando o congelamento durou dez meses, com os preços de insumos subindo no paralelo. "No perío-

do mais crítico do congelamento, encostávamos na garagem a média de quarenta ônibus por mês, enquanto as empresas particulares faziam dinheiro com a venda de seus carros usados. Hoje, temos quatrocentos ônibus sucateados que têm que ir a leilão.

Tusa reduz custos e lucra na venda de ônibus usados

Segunda maior empresa do setor e primeira em liquidez corrente, a Tusa - Transportes Urbanos Ltda, completa trinta anos de atividades no mês que vem, mas não tem muitas razões para comemorar. Com uma frota de 236 veículos com idade média de dois anos, operando em 31 linhas na zona noroeste da capital paulista, transporta 4,9 milhões de passageiros por mês.

O QUE HÁ EM COMUM ENTRE OURINHOS E SÃO BERNARDO?

Tanto numa cidade como noutra, quem procura a melhor retífica para motores diesel, acha.

Em Ourinhos, seu nome é OURINHENSE. Uma moderna retífica e loja de peças, que numa área de 4.800 m² oferece aparelhagem e mão-de-obra especializadas para um recondicionamento rápido, e eficiente de motores, de qualquer marca, atendendo também, o norte do Paraná e parte do Mato Grosso do Sul, atingindo até Ponta Porã. Em São Bernardo do Campo, e toda Região Metropolitana, o nome é JARDIM DO MAR.

Instalada há 18 anos no local, trata-se de uma oficina com serviço autorizado CAV, venda de peças e retífica de motores Perkins, MWM e Mercedes.

Mas não é só. Em São Bernardo do Campo, há também, a JAMAR, especializada em recondicionamento de bombas e bicos, com assistência técnica Bosch.

Em Ourinhos, como em São Bernardo do Campo, uma certeza: o melhor atendimento ao seu motor.



RETÍFICA OURINHENSE LTDA.
Rua Expedicionário, 1116 - CEP 19.900
Fone: (0143) 22-3677 - OURINHOS - SP.



JAMAR DIESEL ELÉTRICO LTDA.
Rua Marly, 38 - Fone: 448-7899
CEP 09700 - S. B. Campo - SP.

RETÍFICA DE MOTORES "JARDIM DO MAR" LTDA.



Rua Marly, 38 - Fone: 448-7899
S. B. Campo - SP.

“A saúde financeira da empresa se deve muito mais ao fato de o grupo De Nigris, a quem pertence, injetar recursos nela do que ao seu desempenho”, diz Hélio Garcia, gerente Administrativo. E justifica a liquidez verificada no balanço do ano passado com a comercialização dos ônibus usados no período de congelamento, cujos preços superaram em muito a tabela de novos. Com concessionária Mercedes Benz (De Nigris), ficou fácil para a Tusa renovar sua frota sem pagamento de ágio, praticado no ano passado. “Do segundo semestre de 1985 até agora, foi substituído 70% da frota, nada menos”, completa João de Deus Portela, assistente da Diretoria.

Mesmo com uma das frotas mais novas em circulação por São Paulo, a Tusa ainda paga o equivalente a 15,5% de sua receita como taxa de gerenciamento à CMTC. “Não sabemos qual o critério para a cobrança, pois a idade média da frota caiu de cinco para dois anos, em média. Nem por isso, a porcentagem, que deveria acompanhar a queda, foi reduzida.” Mesmo assim, tanto o lucro operacional quanto a receita apresentaram resultados altamente satisfatórios, se comparados com o desempenho de 1985, quando foram todos negativos e a empresa ficou em oitavo lugar entre as maiores.



Garcia: usados garantiram o lucro



Portela: empresa trocou 70% da frota

FOTOS: Marcelo Vigneron

RACIONALIZAÇÃO – Mas não foi só a renovação da frota que propiciou ganhos à Tusa. Dentro de seu programa de redução de custos, para fazer frente à tarifa congelada em Cz\$ 3,50 e que vigorou até outubro, centralizou as operações em uma única garagem, no bairro Piqueri, desativando a outra que funcionava no de Itaberaba. “Com isso unificamos a oficina, racionalizando o trabalho e conseguimos reduzir o pessoal mecânico, de 136 para oitenta”, explica Portela. Hoje, a empresa mantém 1 050 empregados, a expressiva maioria formada por motoristas e cobradores.

Nem assim, a folha de pagamento deixou de absorver na Tusa 70% da

receita. Para Hélio Garcia, que está há apenas três anos no cargo, a Tusa, bem como as demais empresas só se mantêm operando por uma questão de tradição. “Não acredito que algum empresário quisesse investir hoje na aquisição de uma empresa de transporte urbano de passageiros. Um veículo novo custa Cz\$ 3 milhões; a tarifa de Cz\$ 9,00 não cobre sequer os custos operacionais. Nunca daria lucro”.

Talvez esteja aí a causa da redução cada vez maior do número de empresas. “Até 1978, eram oitenta operando em São Paulo. Agora, são 32”, conta Portela que, desde 1947 trabalha no ramo e aposentou-se como diretor na CMTC.

IDEROL. Marca de qualidade em equipamentos rodoviários.



O transporte rodoviário sempre exige a melhor marca em equipamentos. Com mais de 20 anos de tecnologia, a linha de produtos IDEROL é considerada por todos os segmentos como a marca de melhor qualidade.


LINHA DE PRODUTOS IDEROL.

- Basculante-todos os tipos-sobre chassi e semi-reboques.
- Furgões - carga seca, frigoríficos, isotérmicos sobre chassi e semi-reboques.
- Semi-reboques carga seca, graneleiros e tanques.
- Reboques carga seca e canavieiros.
- Terceiro eixo - para todos os tipos de caminhões.
- Tanques sobre chassi.
- Equipamentos para caminhões cavalo-mecânicos (5.ª Roda, Tanque sela).
- Poliguindaste tipo brooks.
- Carrocerias abertas de duralumínio.
- Equipamentos especiais.



IDEROL S/A
EQUIPAMENTOS RODOVIÁRIOS

• **MATRIZ - GUARULHOS - SP:** Av. Presidente Tancredo de Almeida Neves, 851 - Bairro Macedo - Via Dutra, KM. 225 - Fone: (PABX) 209-6466 - Caixa Postal 151 - CEP 07000
Telex: 011.33704 • **Fábrica 2 - RIO DE JANEIRO - RJ:** Av. Coronel Phidias Távora, 1.095 - Pavuna - Via Dutra, Km 3 - Fone: (PABX) 371-4073 - CEP 20000 - Telex: 02131945
• **Fábrica 3 - BETIM - MG:** Rodovia BR 381 (Fernão Dias) Km 17 - Olhos D'Água - Fone: 531-2311 - CEP 32500 - Telex: 0312562 • **Escritório Regional - RECIFE - PE:** Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 4.536 - Saia 103 - Imbiribeira - Fone: 339-0410 - CEP 50000 - Telex: 0814259



Componentes
para os Eixos
Diferenciais dos
veículos Mercedes Benz



Coroas, Pinhões, Satélites, Planetárias
e Semi-eixos fabricados por quem
fornece **Eixos Diferenciais** às
montadoras desde 1973.

Os veículos Mercedes Benz do
mercado também merecem essa
força.

SPICER[®]



ARQUEADORA DE MOLAS

AJUSTAGEM E RECUPERAÇÃO DE MOLAS A FRIO



- Sistema calandra ajustável hidráulica até 20 toneladas
- Arqueia e desarqueia uniformemente, sem alterar as características metalúrgicas
- Operação simplificada, em tempo reduzido, com um só operador



LAUTOMATIC
EQUIPAMENTOS COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA.

Rua Eugênia S. Vitale, 571 - Bairro Taboão - São Bernardo do Campo
CEP 09700 - Tel. (011) 418-4800

ACEITA-SE REVENDEDORES REPRESENTANTES

MANUTENÇÃO DE TACÓGRAFOS COM A TÉCNICA E PRECISÃO VDO



- Representação e tacógrafos VDO.
- Componentes, cabos, redutores, discos diagramas, etc.
- Reboqkontroller II (odômetro especial para carretas).

IRMÃOS FERNANDES
COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE AUTOPEÇAS LTDA.

Rua Itabaiana, 431 - Belém Fones: 292-5171
292-6482 - 03171 - São Paulo - SP

Assistência Técnica Credenciada há mais de 20 anos

Ele lembra que, em 1978, o então prefeito Olavo Setúbal baixou o decreto 14 629, com o propósito de reduzir para 23 o número de empresas para atender a cidade dividida por ele em 23 diferentes regiões. "Isso levou a várias incorporações. Como no caso da De Nigris, que tinha também a Itamaraty juntou as duas na Tusa", exemplifica.

Quase dez anos depois da incorporação, a empresa ainda mantinha duas garagens e duas oficinas. A desativação de uma delas só foi possível com a substituição da maior parte da frota por veículos novos, segundo Oswaldo Bissoli, chefe da Oficina e há quase trinta anos na empresa. "De um modo geral, as empresas mantêm uma reserva técnica de oito ônibus e nós temos apenas cinco, sem problemas. Além da regulagem de freios e da embreagem, feitas preventivamente, os carros novos não exigem mais manutenção", completa.

Viação Verdun tem prejuízos e opera com frota 20% menor

"A situação da empresa é a pior possível: quanto mais operamos, maior prejuízo acumulamos. O último balanço foi ruim, e estamos hoje sem condições de pagar o imposto de renda", confessou, sem meias-palavras, o empresário Acácio Inácio da Silva, diretor-presidente da Viação Verdun. No ano passado, a empresa registrou prejuízos da ordem de Cz\$ 17 milhões, operando uma frota de apenas 319 veículos, quando em 1985, mantinha 389 em circulação.

A crise econômica atingiu duramente o transporte urbano de passageiros no município do Rio de Janeiro. A Verdun, que transporta em média 8,5 milhões de passageiros por mês, cobrindo dez linhas urbanas, de Andaraí a Rio Comprido, passou a operar com a coligada Transportes Uruguai na expectativa de melhorar suas finanças. Mas, em abril de 1986, foi obrigada a dispor de quase 20% de sua frota, colocando à venda setenta veículos.

"A comercialização dos carros realizou-se com preços completamente fora de mercado", reconheceu Acácio. Os preços variaram de Cz\$ 200 mil a Cz\$ 300 mil a unidade para quitação em quarenta meses, "e até praticamente de graça, a Cz\$ 100 mil cada veículo".

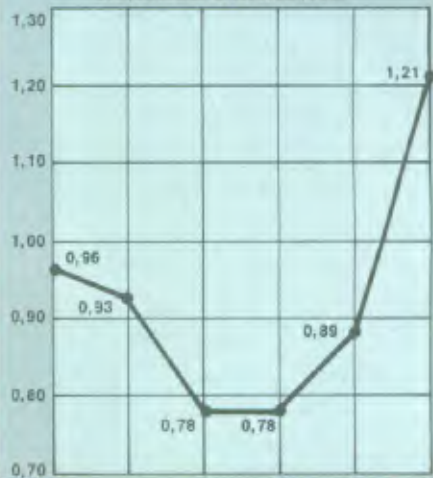
"Não há como deixar de ter endividamento, é uma rotina da empresa. O ideal seria não devermos nada. Mas, como teríamos condição de prestar um bom serviço?", indagou o empresário. No balanço de 1986, a empresa acumulou um endivida-

mento de Cz\$ 20,3 milhões, muito superior ao de 1985, estimado em Cz\$ 4 milhões. O patrimônio líquido cresceu em apenas 40%, indo de Cz\$ 54,8 milhões em 1985 para Cz\$ 76,9 milhões em 1986.

A receita também teve saldo positi-

EVOLUÇÃO DO TUP

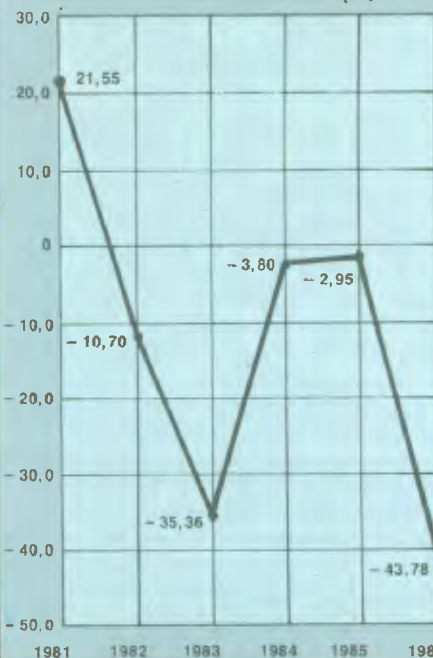
LIQUIDEZ CORRENTE



ENDIVIDAMENTO GERAL (%)



RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)



verno ofereça uma isenção às empresas de ônibus na compra do óleo diesel, do mesmo modo com o transporte aéreo”, reclamou. A Verdun consome cerca de 30 mil litros de diesel por dia (cada litro custa Cz\$ 9,6574).

Real deve muito ao lapas, mas acredita na recuperação

“Num balanço, sempre o ativo circulante deve ser maior do que o passivo circulante. A liquidez da empresa não é das melhores porque tanto o passivo (Cz\$ 29,6 milhões?) quanto o ativo (Cz\$ 18 milhões) circulantes, em 1986, atingiram níveis aquém do esperado pela Diretoria”, reconheceu Joaquim Mendes Coelho, diretor-Superintendente da Real Auto Ônibus.

A dificuldade de gerenciamento da Real, com uma frota de 297 veículos e responsável pela movimentação de 6,4 milhões de passageiros (em julho), começou quando foi encampada, juntamente com outras quinze empresas de transporte urbano do Rio de Janeiro, na administração Brizola. “No período de encampação, de 10 de dezembro de 1985 a março último, não houve nenhum tipo de investimento na empresa”, confirmou.

Ainda hoje administrada pelo Estado, a Real apresentou um balanço patrimonial bastante irregular em 1986. “Nós estamos com obrigações muito grandes para quitar, enquanto, em 1985, acontecia justamente o inverso”, assegurou. A empresa, que



FOTO: César Lima

Silva diz que o último balanço foi ruim e que a empresa não pode pagar o IR

vo em 1986, com Cz\$ 105,9 milhões contra apenas Cz\$ 43,9 milhões em 1985. O ativo total acompanhou a evolução da receita, atingindo Cz\$ 96,7 milhões, para Cz\$ 64,1 milhões de 1985. Já o permanente imobilizado registrou crescimento nominal abaixo da inflação, passando de Cz\$ 60 milhões em 1985 para Cz\$ 75,5 milhões no ano passado.

O lucro líquido da empresa foi negativo em 1986, de Cz\$ 17,5 milhões, contra Cz\$ 409 mil positivos em 1985. Igualmente negativo foi o lucro operacional, de Cz\$ 19,1 milhões contra Cz\$ 23 mil positivos em 1985.

“Há três anos, enfrentamos sérios problemas de caixa devido à defasa-

gem da tarifa”, salientou Acácio. Por força do Plano Bresser, em 12 de junho deste ano, a tarifa dos ônibus no Rio ficou congelada em Cz\$ 4,80 (preço praticado há 90 dias). A 16 de agosto, com o reajuste de 25% a tarifa subiu para Cz\$ 6,00, permanecendo Cz\$ 3,00 abaixo da cobrada em São Paulo.

O impasse da tarifa, contudo, teria uma solução mediante interveniência do governo, segundo o empresário. “Se o governo olhasse com mais carinho para o transporte urbano de passageiros, a gente não precisava aumentar tanto a tarifa”.

O empresário estima em torno de 20 a 25% o aumento ideal da tarifa no momento. “Ou, então, que o go-

ANÁLISE DE LUBRIFICANTES

**Manutenção Preditiva/Preventiva
Mediante análise sistemática
do Lubrificante**

- Diagnóstico precoce dos desgastes e defeitos
- Otimização e Adequação de Períodos de Troca
- Especificação de Lubrificantes para aplicações específicas
- Acompanhamento gráfico e computadorizado de desempenho mecânico da frota.

* Alguns de nossos clientes:

SABESP, ENTERPA, CAMARGO CORREA, SADIA, CONSTAN, VILLARES, Q. GALVÃO, ARACRUZ, CUMMINS, KOMATSU, TELESP, CARBOCLORO, SANEPAR, CHAMPION E OUTROS



**E.P. ENGENHARIA
DO PROCESSO**

Rua Claudino Barbosa, 650 - Guarulhos
Tel.: 913-1577 - São Paulo

obteve superávit em 1985, encerrou o exercício de 1986 com prejuízo de Cz\$ 26,2 milhões. O patrimônio líquido apresentou pequena oscilação entre um ano e outro, passando de Cz\$ 34,4 milhões para Cz\$ 35,6 milhões, uma variação bem abaixo da inflação.

O imobilizado da empresa foi considerado alto, da ordem de Cz\$ 45,8 milhões contra Cr\$ 36,8 milhões de 1985. O permanente apresentou evolução de Cz\$ 38,1 milhões para Cz\$ 47,9 milhões. Mas, os investimentos registrados foram simbólicos: Cz\$ 8,2 mil contra Cr\$ 4,8 mil.

A nova administração da Real recém-empossada em março, sob os auspícios do governo Moreira Franco, no entanto, parece disposta a dinamizar a empresa, tornando-a mais competitiva. "Hoje, estamos transportando 1,6 milhão de passageiros mais do que na gestão passada, com segurança e um pouco mais de conforto. Nossa meta é, a partir de agosto, transportar 7 milhões de pessoas por mês", garantiu.

Assim que foi empossado, o novo superintendente encontrou o pátio da garagem de Bonsucesso abarrotado de carros parados. "Num prazo de sessenta dias, consertamos 99 ônibus canibalizados, sem motores, pneus, vidros e materiais rodantes", assegurou. A justificativa para parte da frota ter chegado a esse nível de deterioração, segundo o superintendente, é de que a empresa não obtinha crédito junto aos fornecedores de pneus, vidros e outros materiais.

"Quando recuperamos as finanças



FOTO: César Lima

Coeelho: a empresa voltou a ter crédito

da empresa, pagando (em parte) as dívidas anteriores, estimadas em Cz\$ 20 milhões, tivemos que recuperar a confiança junto aos fornecedores", continuou. Com os fornecedores, os débitos tiveram de ser negociados na Delegacia de Fraudações, "na base de uma dívida de Cz\$ 800 mil ser paga por Cz\$ 450 mil, ou de Cz\$ 300 mil por Cz\$ 190 mil".

Atualmente, a empresa mantém dívida ativa apenas com o Iapas, cujo principal está estimado em Cz\$ 34 milhões, sem considerar-se juros, multas e correção monetária. "Se fossemos pagar hoje a dívida relativa à contribuição de 1 700 empregados, ela seria da ordem de Cz\$ 104 milhões", frisou.

Poucos meses atrás, a fornecedora de óleo diesel à empresa, a Shell, só fazia o descarregamento do óleo mediante pagamento à vista. A Real necessita de 850 a 900 mil litros de diesel por mês para abastecer regularmente sua frota. "Resolvemos o problema com um contrato de financiamento, através do qual a Shell acei-

tou o parcelamento do diesel (em atraso), cobrando os juros pela tabela Price", afirmou.

A Real opera 25 linhas urbanas, do centro à zona Sul. A idade média de sua frota já não atende à norma de renovação a cada cinco anos. "O correto seria a renovação a cada 3,5 ou quatro anos, porque assim, evita-se o desgaste de manutenção acentuada de diferencial, motores, equipamento mecânico e carroçaria."

Em média, um ônibus da Real trafega 100 mil km por ano. "O que nos leva a constatar que uma frota com a idade média (de sete anos) ultrapassada desmoraliza qualquer administração", admitiu.

Santa Sofia vai mal e reclama dos juros da Finame

A Viação Santa Sofia apresentou aumento de patrimônio líquido no balanço de 1986, evoluindo de Cr\$ 26 milhões em 1985 para Cz\$ 41,8 milhões no ano passado.

O diretor-presidente, Agostinho Gonçalves Maia, lembra, no entanto, ter havido prejuízo no exercício, de Cz\$ 2,7 milhões contra Cr\$ 237 milhões negativos registrado em 1985.

"Em matéria de lucros, a empresa vai mal das pernas", disse. "O que fez crescer o patrimônio líquido foi a reserva de correção de capital integralizado, graças ao patrimônio da empresa", completou. Objetivamente, houve um aumento de 46% no patrimônio líquido após aplicação da

ANUNCIE NESTA REVISTA:


Editora TM Ltda

Rua Said Aiach, 306
CEP 04003 - São Paulo - SP
Telex (011) 35247

**FONE:
(011) 884-2122**

transporte moderno
PUBLICAÇÃO MENSAL - R\$ 260 - ANO, 1986 - C25-30.00
**A carga aérea
tratada com
merece**

Carga roubada leva tempo para recuperar.



A Pamcary evita esse risco em apenas 17 segundos.

A Pamcary é a maior operadora de Seguros de Carga em todo o Brasil.

E conquistou esta posição graças ao trabalho de gerenciamento de riscos que oferece gratuitamente a seus clientes, há mais de 20 anos. Prova disso é o exclusivo Cadastro Eletrônico Instantâneo cujo moderno Centro de Processamento de Dados dá

informações precisas e diariamente atualizadas, via consultas por telex ou telefone, sobre o carreteiro que o cliente deseja contratar prevenindo assim a prática do desvio de carga e de outras ocorrências negativas causadas por motoristas habitualmente negligentes e de comprovada má conduta profissional. Toda a

operação é absolutamente garantida pela devida cobertura securitária.

Se você é transportador, consulte a Pamcary e viabilize a utilização deste sistema em sua empresa. Se você embarca suas cargas via transportadoras, exija a garantia Pamcary. Em apenas 17 segundos, sua carga segue tranqüila.

Pamcary





Deixe a gente quebrar a cabeça por você

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

transporte moderno



Rua Said Aiach, 306
Fone 884-2122
CEP 04003 - São Paulo
TELEX (011) 35247

Editora TM Ltda

Faça já a sua assinatura

**O menor investimento,
O maior retorno.**

Desejo receber a revista Transporte Moderno por um ano. Sei que receberei 12 exemplares por apenas 2,3 OTNs

Nome _____
Endereço _____
Empresa _____
CGC _____
Insc. Est. _____
Ramo de atividade _____
Cidade _____ Estado _____
Data _____ Assinatura _____

NÃO MANDE DINHEIRO AGORA!



FOTO: César Lima

Agostinho G. Maia: em matéria de lucro, a Santa Sofia vai mal das pernas

correção monetária, incorporando-se reservas de capital e lucro acumulado, conforme faculta a lei.

O balanço da empresa mostrou que as reservas de capital pouco evoluíram, passando de Cr\$ 17,9 milhões em 1985 para apenas Cz\$ 18,3 milhões em 1986. Em relação à receita operacional, a empresa deu sinais de recuperação, fechando o ano de 1986 com Cz\$ 83,7 milhões contra os Cr\$ 33,9 milhões em 1985.

“No ano passado, a empresa trabalhou com uma receita que representou o dobro da de 1985. A despesa suplantou essa diferença da receita de um ano para o outro, positivamente”, acentuou o empresário. A Santa Sofia encerrou o balanço de 1986 com uma despesa elevada, da ordem de Cz\$ 88 milhões contra apenas Cr\$ 34 milhões em 1985.

A evolução dos custos operacionais da empresa, de Cr\$ 32 milhões em 1985 para Cz\$ 84 milhões em 1986, também indica sensível aumento geral. A despesa administrativa que, em 1985, foi de Cr\$ 1 milhão, subiu em 1986 para Cz\$ 2,3 milhões. A despesa financeira passou de Cr\$ 39 mil para Cz\$ 377 mil, e a despesa tributária evoluiu de Cr\$ 108 mil para Cz\$ 170 mil. Notou-se um aumento maior nas despesas não operacionais, indo de Cr\$ 202 mil em 1985 para Cz\$ 483 mil em 1986.

A empresa adotou a política de não contrair empréstimos junto à rede bancária para cobrir eventuais déficits de caixa, exceto na aquisição de quatorze ônibus novos, mediante financiamento da Finame. “O finan-

ciamento foi a curto prazo”, assinou. A empresa assumiu o compromisso de liquidar o empréstimo em treze meses, a contar de junho de 1986, com cinco meses de carência, e o valor das prestações sujeito à variação da OTN.

“Os juros altos (em torno de 24% em janeiro e fevereiro) provocaram uma situação difícil no orçamento da empresa”. Em maio do ano passado, relembrou o empresário, “os juros cobrados pela Finame atingiram 10% ao mês e, hoje, estamos pagando com 40 a 50% de acréscimo, ou seja, a prestação de junho passado foi além do dobro em comparação à primeira (de junho de 1986)”.

Com uma frota de 182 veículos e 950 empregados, a Santa Sofia opera 28 linhas na região de Campo Grande, a 57 km do centro do Rio de Janeiro. “Somente com salários, a empresa gasta 45% de seu orçamento, sem contar despesas com materiais, óleo diesel e pneus, que subiram de Cz\$ 3 mil para Cz\$ 17 mil a unidade em menos de um ano”, frisou.

O custo médio de passageiro por quilômetro percorrido foi de Cz\$ 1,08 no ano passado, enquanto, neste ano, foi majorado para Cz\$ 2,26. A Santa Sofia transportou em junho de 1986, 6,9 milhões de passageiros, e em junho último, 7,1 milhão, correspondendo a um aumento irrisório de 200 mil passageiros.

Valdir dos Santos
(S. Paulo e Salvador) e
Gilberto Penha
(Rio de Janeiro)

ÃO

GRAL)

xtensiva
benefici

COBRADOR OFERECE-SE

□ PARA EMPRESAS DE TRANSPORTE
URBANO-COM SOLUÇÃO PARA O
VALE-TRANSPORTE.

PAPAZES

MOC



CURRICULUM

Nome: WA III da WOLPAC
Cargo: Cobrança automática por
FICHAS METÁLICAS reutilizáveis

CARACTERÍSTICAS PESSOAIS:

- Sou incorruptível, e não discuto troco com passageiros.
- Não quero descanso semanal, férias e nem horas extras.
- Dispensio totalmente encargos sociais, registro etc.
- Não faço greve, não falto e nunca chego atrasado.
- Pego no serviço a qualquer hora do dia e da noite, sem reclamar.
- Não bebo, não fumo, e só me alimento de fichas metálicas reutilizáveis, milhares e milhares de vezes, e recuso totalmente fichas falsas ou adulteradas.

PRETENSÃO SALARIAL:

Custarei alguma coisa somente nos primeiros 6 meses, autopagando-me, e depois trabalho o resto da vida de graça.

ENTREVISTAS:

Os contatos pessoais poderão ser na



A SOLUÇÃO FINAL



- FIM DAS FRAUDES E DOS ASSALTOS
- REDUÇÃO DOS CUSTOS OPERACIONAIS
- AUMENTO DA VELOCIDADE MÉDIA
- ELIMINAÇÃO DAS DESPESAS CORRENTES

- DESBUROCRATIZAÇÃO DOS CONTROLES
- VIABILIZAÇÃO DO PASSE TRABALHADOR
- ARRECADAÇÃO ANTECIPADA SEMPRE SUPERIOR À UTILIZADA



CAIO, sempre a melhor opção em carrocerias.

SQUALO

Squalo, o rodoviário, de lançamento recente, segue os mais modernos padrões de estilo, desempenho e resistência. Um conforto para qualquer viagem.



CAROLINA

Carolina, o mais versátil micro-ônibus da CAIO, resolve com muita eficiência o problema do transporte de passageiros e também de carga, tendo múltiplas utilidades, do escolar à ambulância.



VITÓRIA

O Vitória é um ônibus urbano que busca atender a todas as necessidades de conforto e segurança do mercado brasileiro, comparável aos padrões europeus.



CIA. AMERICANA INDUSTRIAL DE ÔNIBUS

RUA GUAIAÚNA, 550 • CAIXA POSTAL 14576 • PENHA • SÃO PAULO • BRASIL
TELEFONE: 295-1011 (PABX) • END. TELEG. "CAIONIBUS" • TELEX (011) 24572

BOTUCATU: ROD. MARECHAL RONDON, KM 252 • CX. POSTAL 156 • BOTUCATU • SÃO PAULO • TEL.: 22.3311 • TELEX (0142) 372

CAIONORTE: VIA PRESTES MAIA, KM 19/20 • CX. POSTAL 2725 • JABOATÃO • PERNAMBUCO • TEL.: 341.0044 (PABX) • TELEX (081) 1012



FRETAMENTO E TURISMO

Depois da bonança, veio a prudência

Após os bons tempos do Cruzado não sobreveio a tempestade, mas a prudência. No ano de 1987 o setor pisou firme no freio e não comprou mais ônibus

A credibilidade não soçobra impunemente. Os empresários do setor de fretamento de ônibus de turismo, como de resto a maioria do povo brasileiro, cruzaram 1986 esbanjando otimismo, penetraram em 1987 ainda com sobras de entusiasmo, mas, não resistiram aos efeitos dos cruzados subseqüentes. E sobreveio o pessimismo. No espaçoso e, ao mesmo tempo, tênue limite dos extremos, ficou uma inesquecível lição: prudência e caldo de galinha nunca fizeram mal a ninguém.

É inegável a expansão empreendida durante 1986: para conter a alta rotatividade da mão-de-obra, as fábricas passaram a oferecer o serviço de transporte a seus funcionários; o dinheiro circulando farto, também pelos baixos índices ofertados nos rendimentos da poupança, fomentou o turismo interno. Com mais viagens e maior ocupação dos assentos, as empresas de fretamento passaram a buscar mais ônibus, embora, é certo, não houvesse oferta compatível com a gula da demanda.

O desempenho do setor espelhou tal situação: o endividamento geral cresceu — atingiu 41,45%, ano passado, em confronto com 36,85% e 38,59%, respectivamente, em 1985 e 1984. Em conseqüência, a liquidez corrente baixou para 1,18 em cotejo

com 1,37 e 1,61 nos dois períodos anteriores. A rentabilidade média sobre o patrimônio líquido saltou de 4,06% no ano de 1985 para 14,87% no exercício de 1986.

ILESO — A Sabetur Turismo São Bernardo, como em 1985, fechou 1986 na condição de maior empresa em receita operacional no setor de fretamento e turismo. Roberto Apud, seu diretor Administrativo-Operacional, atribui à matemática financeira e à leitura atenta das cláusulas contratuais, um cuidado por vezes inobservado, o fato de ter saído ileso das bruscas mudanças nas regras financeiras com o definhamento do Cruzado I e as medidas complementares adotadas pelas autoridades econômicas. “Infelizmente, empresários que não leram as cláusulas le-

ninas apostas nos versos dos contratos se deram mal”, atalha Apud.

Com frota de 238 ônibus, a Sabetur comprou, ano passado, quarenta carros através de **leasing**. Segundo Apud, “Apesar das duas repectuações, não tivemos problemas. Um curso de matemática financeira, ainda que curto, ajudou a gente a abrir os olhos”, diz.

Também, em 1986, aproveitando a boa maré dos negócios, a Sabetur partiu para consolidar a infra-estrutura da empresa. No final daquele ano, adquiriu junto à Viação Diadema uma área total de 20 mil metros quadrados em Diadema, com 7 mil metros quadrados construídos, para a nova garagem, que tem espaço para abrigar boa parte da frota. “Só a área coberta tem espaço para sessenta ônibus”, assinala ele.

“Quem resistiu às mudanças das regras do jogo vai colher o lado positivo com a lição aprendida”, registra Antonio Carlos Girelli, presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros por fretamento do Estado de São Paulo, Sinfrete, que reúne 148 empresas filiadas, donas de uma frota de 10 mil ônibus.

As lições a que Girelli se refere podem ser resumidas, rapidamente: “Hoje, os empresários estão juntando dinheiro para comprar ônibus à vista. Está todo mundo arredo a bancos, financiamentos. Nas mudanças das regras impostas pelo governo, o benefício é sempre das instituições financeiras. Quem paga a conta são as empresas e os trabalhadores”, diz o presidente do Sinfrete.

PÉ NO FREIO – Não há, evidentemente, derrotismo, até porque, como acentua Girelli, o negócio de exploração de ônibus tem algumas vantagens. “É difícil quebrar empresa do setor. Em qualquer tempo, sempre tem interessado em comprar uma transportadora que, eventualmente, esteja em má situação”.

E há, naturalmente, antídotos. “Na maioria das vezes, as situações podem ser contornadas”, explica o presidente do Sinfrete, que busca uma analogia no setor agropecuário. “Um pecuarista, eventualmente, pode vender parte do seu rebanho, mas



Girelli: no fim, empresa paga a conta

isto não significa que terá necessariamente de ficar sem bois”, ressalta.

O fato é que, depois da bonança, não sobreveio a tempestade, mas a prudência: “No ano de 1987, o setor de fretamento e turismo não comprou ônibus”, garante Girelli. De fato, a Sabetur, durante o ano inteiro, adquiriu apenas cinco unidades. Houve uma congregação de fatores que fizeram os empresários botar o pé no freio.

Com efeito, não dá para negar o processo recessivo da economia. As indústrias demitiram pessoal, o poder aquisitivo foi solapado, apenas para ficar em dois temas. “É certo que não foi como na crise de 1981, quando a indústria automobilística demitiu em massa”, lembra Girelli, do Sinfrete.

Apud, da Sabetur, recorda-se do período: “A situação era difícil. Foi a única vez que comprei carro usa-

do”, diz. Na época, apenas para ficar num exemplo, a Mercedes-Benz demitiu 11 mil de seus 22 mil empregados. Neste momento, a situação, embora o país atravessasse uma grave crise interna, tem contornos um pouco diferentes: as exportações estão em bom nível, batendo sucessivos recordes. Isto ajuda a manter o funcionário e, em consequência, a garantir o serviço de fretamento. “Não dá para negar a ocorrência de demissões em várias fábricas de veículos. A diferença, agora, em relação a 1981, é que estão sendo pulverizadas”, reforça Girelli.

FINAME – A situação financeira do país não permite euforia. Ainda assim, o empresário não desiste: “Já estamos programando para 1988 a compra de sessenta ônibus 0-370 R, de dois eixos, um investimento, a preços de agosto de 1987, de Cz\$ 220 milhões”, quantifica Apud, da Sabetur. A fonte de recursos para a aquisição, ele já elegeu: Finame, a linha de crédito administrada pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) revertida para financiar máquinas e equipamentos. “Há uma taxa fixa, a título de juro real, mais correção monetária. Ora, a correção é igual à inflação. E a inflação é automaticamente compensada nos reajustes de nossos serviços”, registra o empresário.

As melhores em rentabilidade sobre patrimônio líquido

Empresa	(%)
01. Tassi Turismo Ltda.	44,02
02. Itaú Transp. Turismo S.A. – Grupo Itaú	43,49
03. Viação Montenegro S.A.	42,97
04. Empresa de Transporte Tricolor Ltda.	35,87
05. Wern Turismo e Transportes Ltda.	31,46
06. Autonomista Transp. e Turismo S.A.	21,04
07. Transmoniz Transp. Turist. Ltda.	16,53
08. Solemar Transp. Turísticos Ltda.	15,00
09. Sudamtur S.A. – Turismo	12,48
10. Ingá Turismo Ltda.	12,14

As melhores em rentabilidade sobre receita líquida

Empresa	(%)
01. Wern Turismo e Transp. Ltda.	29,54
02. Empresa Irmãos Teixeira Ltda.	12,85
03. Itaú Transp. Turist. S.A. – Grupo Itaú	12,58
04. Viação Montenegro S.A.	10,97
05. Ingá Turismo Ltda.	9,06
06. Tassi Turismo Ltda.	8,96
07. Sudamtur S.A. Turismo	7,82
08. Autonomista Transp. e Turismo S.A.	6,95
09. Empresa de Transp. Tricolor Ltda.	6,63
10. Transmoniz Transp. Turist. Ltda.	5,83

As maiores em patrimônio líquido

Empresa	(Cz\$ mil)
01. Empresa Irmãos Teixeira Ltda.	37 658,9
02. Turismo Três Amigos Ltda.	18 779,1
03. Breda Transp. e Turismo – Rio S.A.	16 280,2
04. Viação Montenegro S.A.	16 048,7
05. Sabetur Turismo S. Bernardo Ltda.	15 774,6
06. Tursan Turismo Santo André S.A.	13 262,9
07. Autonomista Transp. e Turismo S.A.	10 844,0
08. Itaú Transp. Turist. S.A. – Grupo Itaú	7 932,7
09. Arautur Turismo Ltda.	6 088,5
10. Solemar Transp. Turísticos Ltda.	5 866,4

As que têm maior liquidez

Empresa	
01. Wern Turismo e Transp. Ltda.	7,34
02. Sudamtur S.A. Turismo	1,86
03. Turismo Três Amigos Ltda.	1,49
04. Breda Transp. e Turismo – Rio S.A.	1,46
05. Ingá Turismo Ltda.	1,19
06. Bel-Tour Turismo e Transp. Ltda.	1,12
07. Tursan Turismo Santo André S.A.	1,11
08. Transmoniz Transp. Turist. Ltda.	1,10
09. Solemar Transp. Turístico Ltda.	0,99
10. Empresa de Transp. Tricolor Ltda.	0,87

À espera de dias melhores

Em São Bernardo uma frota de quatorze ônibus com chassi Saab-Scania e carroçaria superluxo, ar condicionado, conforto impecável, permaneceu parada algum tempo na garagem da Sabetur Turismo São Bernardo, no ABC paulista. "Alugamos estes ônibus para operadores de turismo. Cada ônibus completo custa Cz\$ 8 milhões. Com a recessão do turismo interno, não tivemos como afretá-los e, pelo menos dois meses, ficaram ociosos", dizia, em meados de agosto, o diretor Administrativo-Operacional da Sabetur, Roberto Apud.

O turismo, de uma forma geral, cai proporcionalmente à retração da economia. As altas taxas de inflação que se seguiram ao Cruzado II, as demissões na indústria e comércio, a indefinição política do País e a Constituinte, congelaram investimentos estrangeiros, certamente benéficos a um Brasil que precisa, anualmente, criar 1,5 milhão de empregos para garantir trabalho à massa



FOTO: Marcelo Vigneron



Apud: com a recessão, a Sabetur não teve condições de afretar seus Scania

de jovens. "O negócio é esperar e deixar os ônibus guardados. Vendê-los seria um contrasenso. Ninguém pagaria o que vale um ônibus superluxo, para turismo refinado. Para não perder dinheiro, os carros vão ficando parados. Quem sabe, um dia, a economia retome", anima-se Apud.

(A.F.)

A Sabetur, contudo, não está disposta a crescer: "Deveremos parar no tamanho atual. Daqui para frente, a tarefa será renovar a frota. O carro mais velho, como carroçaria Marcopolo III, é do ano 1980. Em 1988 vamos vender os oitenta veículos desse ano de fabricação", diz Apud.

Como a opção, no próximo ano, será para o financiamento via Fina-me - onde a contrapartida do empresário é de 20% do valor do bem para 80% de recursos do BNDES - a Sabetur tem algumas alternativas no emprego do volume de recursos a ser

ANUNCIE NESTA REVISTA:



Editora TM Ltda

Rua Said Aiach, 306
CEP 04003 - São Paulo - SP
Telex 35247.

Fone: (011) 884-2122

IMPLEMENTOS PASTRE

Rode com segurança
e tranquilidade,
a gente sabe o que faz.



PRÊMIO QUALIDADE BRASIL 85, 86, 87

- 3º Eixo (TRUCK)
- 3º Eixo Pneumático para Cavalo Mecânico
- Semi-reboque Tanque
- Semi-reboque Basculante
- Semi-reboque Graneleira
- Semi-reboque Carga Seca
- Semi-reboque Porta Container
- Semi-reboque para Botijões de Gás
- Semi-reboque Base para Furgões
- Caçambas de 4 a 12 m³
- Tanque sobre chassi



IND. METALÚRGICA PASTRE LTDA.

Rua Francisco Nunes, 2090 - Prado Velho
Tel.: (041) 222-4142 - Telex (041) 5257 - IMPL
CEP 80.210 - Curitiba - PR

obtido com a venda dos ônibus usados: "Ou utilizaremos para integralizar nossa contrapartida ou deixaremos os recursos para reforçar o capital de giro", conclui.

Girelli, do Sinfrete, vê alguma conturbação no setor de fretamento e turismo com a recente liberação para a abertura de novas empresas na área: "Agora, quem quiser montar uma transportadora de turismo pode ficar à vontade e começar a operar. Isto, certamente, aumentará a concorrência", completa.

Transporte turístico, setor abandonado pelas autoridades

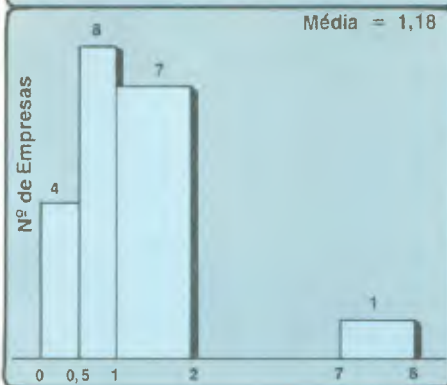
"Como brasileiros, temos que ter esperança, pois esta parece ser a profissão primeira de todos nós", afirma Martinho Ferreira de Moura, presidente da Antur - Associação Naco-

nal dos Transportadores de Turismo, Fretamento e Agências com Frota Própria, com sede no Rio de Janeiro. Mas, o setor duvida que o Plano Bresser leve ao reaquecimento do mercado. "O próprio turismo receptivo, que não sofre as conseqüências do recesso econômico brasileiro, caiu muito. Os contratos com agências que operam com turistas procedentes, principalmente dos Estados Unidos e América Latina, estão cada vez mais difíceis. A única razão aceitável seria a violência e assaltos no país, principalmente no Rio".

Lutando agora com este fator extra-operacional, o setor atravessa uma grave crise econômica. Pressionadas pela queda dos negócios e a falta de apoio governamental, as pequenas empresas que se deixaram envolver pelo consumismo gerado pelo Plano Cruzado estão à beira da falência. "Compraram veículos através de *leasing*, porque os financia-

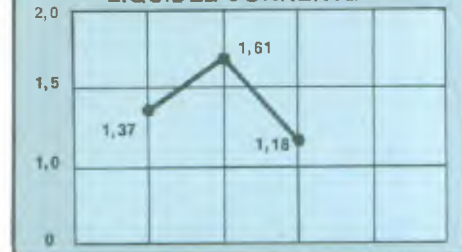
DESEMPENHO DO FRETAMENTO E TURISMO

LIQUIDEZ CORRENTE

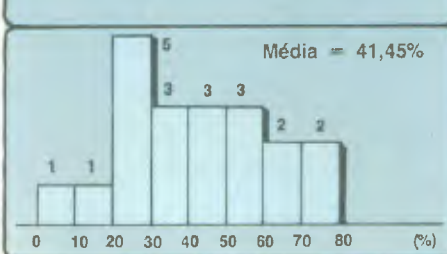


EVOLUÇÃO DO FRETAMENTO E TURISMO

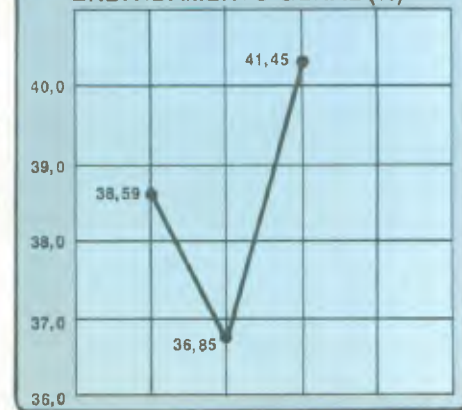
LIQUIDEZ CORRENTE



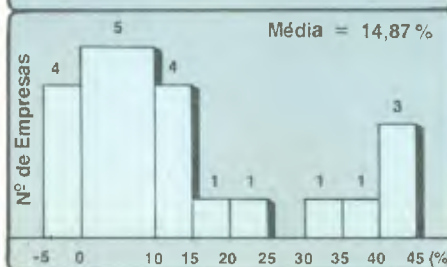
ENDIVIDAMENTO GERAL



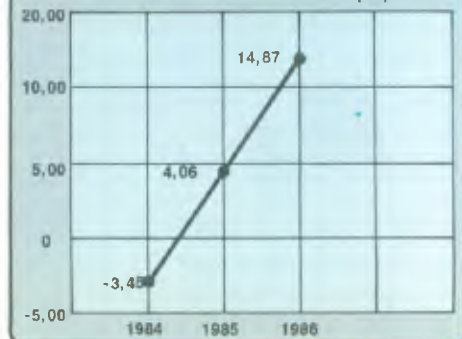
ENDIVIDAMENTO GERAL (%)



RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)



RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)



mentos através do Finame ou prefixados são raríssimos e não estão resistindo às imposições financeiras destes contratos leoninos. Mesmo que queiram se desfazer dos veículos, para saírem fora do compromisso, encontram dificuldades para realizar esta operação. Existe a intenção de vender o veículo, mas não há mercado comprador ativo”, queixa-se Martinho.

SETOR ESQUECIDO – “As autoridades governamentais somente se preocupam em criar incentivos para a construção e melhorias de hotéis e balneários, não se preocupando com a infra-estrutura de transportes”, desabafa José Carlos Reis Lavouras, vice-presidente da Antur e diretor da Turismo Três Amigos Ltda., acrescentando que não existe uma lei mais específica em relação ao transporte de turismo e fretamento. “Até hoje, o Código Nacional de Turismo ainda está no papel, com o setor abandonado pelas autoridades”. Concorde com Martinho Ferreira, em relação à queda do turismo receptivo, acrescentando que, além da falta de segurança, “a infra-estrutura operacional, por falta de recursos oficiais responde pela queda do setor”.

Martinho Ferreira de Moura, que também é diretor da Bel Tour, denuncia o fato de que, a partir de novembro de 1986, a atividade turística no país ficou livre, bastando apenas um cadastramento junto à Embratur, em maiores exigências. “Com isto, houve a proliferação de agências e transportadoras sem qualificação, prestando maus serviços, fazendo



FOTOS: Aloísio Albeiro

Martinho: proibir as desqualificadas

concorrência desleal e denegrindo a imagem do setor”.

Carlos e Fernando Lopes Machado (Carlos e Fernando Coelho, como são conhecidos), da Transmoniz, criticam a falta de fiscalização por parte da Embratur/Riotur. Isso vem permitindo uma verdadeira escalada de empresas piratas, que aviltam o mercado de preços, além de oferecerem serviços de baixíssima qualidade. “Se tais empresas fossem obrigadas a se legalizar, iriam sentir os custos e não teriam como permanecer no mercado administrando os preços com que operam atualmente”.

MAIOR RIGOR – Ainda sentindo os traumas causados pelo acidente com um de seus ônibus no final de



FOTO: Arquivo TM

Lavouras: falta lei mais específica

julho, na BR-040, proximidades de Belo Horizonte, os diretores da Transmoniz entendem que, para dar maior segurança ao setor, “todo contrato social de empresas operadoras de turismo ou fretamento deveria ter o aval da Embratur e do DNER ou DER antes de ser registrado na Junta Comercial”.

E defendem ainda uma fiscalização rigorosa nos ônibus, por parte do DNER/PRF, quanto aos itens lotação e estado de segurança – pneus e estado geral do veículo. A listagem dos passageiros seria obrigatória e procedia com identificação, se necessária, para coibir, neste último caso, a incidência de assaltos. A perdurar a situação atual, “com a livre operação dos “piratas” e dos ônibus com características urbanas, livres de uma fiscalização nas frotas, o serviço cai de qualidade, os acidentes se sucedem e, aqui no Rio, já chamam a tradicional romaria a Aparecida do Norte de “Aparecida da

A BOA CARROÇARIA SE CONHECE PELA MARCA



CARROÇARIA BASCULANTE TIPO STANDARD
Construída em chapa de aço, tendo sua caixa de carga com cantos arredondados ou chanfrados e reforços estruturais externos que proporcionam grande rigidez ao conjunto. Sistema hidráulico de alta ou baixa pressão.



TANQUES PARA TRANSPORTE DE ÁGUA E IRRIGADORES
Construídos em chapa de aço especial com diversos formatos. Equipados opcionalmente com moto-bomba, barra de irrigação, bicos de pato e mangueiras. Capacidade: 5.000 a 14.000 litros. Finalidade: transporte de água, irrigação, lavagem de ruas e feiras, irrigação de jardins e auxílio no combate ao incêndio.



FURGÃO CARGA SECA
Especialmente projetados para cada tipo de trabalho, com portas em quantidade e dimensões solicitadas. Estrutura em aço ou alumínio. Revestimento externo em chapa de alumínio com isolamento térmico do teto e tomas de ar opcionais.



APF - APOLINÁRIO EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LTDA
Travessa Afonso Meira, 50 - Fone: 441-9500 - CEP. 09500 - São Caetano do Sul - SP



Carlos Coelho: escalada das piratas

Morte”, num humor negro bastante inconveniente.” Mantendo permanentes cursos de treinamento de pessoal, a escolinha para motoristas, a Transmoniz “faz sua parte”, mas esperar que a medida seja obrigatória.

José Carlos Reis, da três Amigos endossa a luta da classe, pela adoção do tipo de seguro similar ao praticado pelas empresas aéreas, com um teto para o pagamento de indenizações. E que o governo garanta que “somente empresas que realmente ofereçam condições operacionais seguras possam atuar no setor.” Paralelamente, pede incentivos oficiais para a compra de equipamentos, “na realidade e não apenas no papel, dando uma liberdade mais ampla para as empresas crescerem e se fortalecerem”.

DEPOIS DA EUFORIA – “Foi um ano atípico”, é a definição unânime dos diretores das empresas cariocas. “Nunca se fez tanto turismo no Brasil, como em 1986, todo mundo embalado pelo sonho eufórico do Plano Cruzado”, declara Martinho Ferreira de Moura. Paralelamente às viagens às cidades históricas, Foz do Iguaçu, Sul do Brasil e Nordeste, além das excursões internacionais – Paraguai, Uruguai, Argentina e Chile –, as empresas de turismo faturaram alto em cima do transporte especial. “Como a economia nacional estava aquecida, com o setor industrial produzindo mais, o número de contratos para transporte de funcionários foi elevado – afirma Martinho – bem como, alta frequência de viagens solicitadas por instituições e firmas, para transporte de pessoal que participava de eventos, convenções, treinamentos e reuniões de pessoal de departamentos de vendas. Hoje, este movimento caiu em cerca de 80%”.

Um tipo de serviço muito utilizado em 1986, segundo os operadores, foi o chamado “turismo social”, com veículos utilizados para viagens em feriados e fins de semana, no Rio, principalmente para Cabo Frio e Região dos Lagos, ocupados por pessoas das classes B e C. “Isto chegou



Fernando Coelho: Aparecida da Morte



Reis pede incentivos reais ao governo

a representar quase 80% de nosso movimento na Bel Tour – diz Martinho – e não atinge, atualmente, a casa dos 20%”.

Outro fato importante que levou as empresas do setor à difícil situação que atravessam, foi a instituição, pelo presidente José Sarney, do “Ano Nacional do Turismo”, em 1987. Animados pelo congelamento de preços do Plano Cruzado e anteendo excelentes negócios para este ano, grande parte do empresariado, notadamente os chamados pequenos, viram ali a oportunidade de crescimento, investindo alto na ampliação e renovação de sua frota, mesmo utilizando-se do *leasing*. “Quando todo mundo esperava uma inflação em torno dos 5%, ela disparou para a casa dos 25/30%, desequilibrando as finanças dos empresários”, explica José Carlos Reis, acrescentando que, “apesar de uma leve expectativa de aquecimento do setor neste mês de setembro, para este final de ano as perspectivas são tenebrosas”.

O diretor da Três Amigos denuncia ainda o surgimento das empresas de “fundo de quintal”, com a maioria dos veículos comprados em ferro velho operando livremente com tarifas inferiores, sem qualquer repesália por parte das autoridades. “Enquanto isso, as empresas de turismo, para manter sua clientela, têm que investir para contar com veículos melhores, sem nenhum respaldo governamental, como financiamentos subsidiados, por exemplo”.

E acrescenta: “Com o Plano Cru-

zado, e o Ano Nacional do Turismo, anunciado para 1987, no início, foi o boom, agora é um “buuumm”.

SAÍDA, COMO? – “As empresas de médio e grande porte ainda encontram, se bem que a duras penas, soluções paliativas para enfrentar a crise e aguardar dias melhores, diz Fernando Coelho. “Embora as chamadas excursões longas (14/18 dias) estejam quase na estaca zero, a criatividade foi a única saída que encontramos. E partimos para a briga, no bom sentido, não na política de preços, mas na qualidade dos serviços prestados, para tentar atingir a faixa de clientes, que mesmo neste período de crise, ainda viaja”, completa Martinho Ferreira.

Os aumentos das prestações dos veículos comprados através de *leasing*, inviabiliza a manutenção dos compromissos assumidos pelas empresas, e, na opinião de José Carlos Reis, somente com a injeção de incentivos no setor de transporte de turismo, a situação será contornada.

Mas, até agora, um ofício entregue ao presidente da Embratur, João Dória Filho, expõe a situação e a grave crise que o setor atravessa e pedindo sua intermediação junto ao governo federal – Ministério da Indústria e Comércio e Ministério da Fazenda – para se conseguir uma linha especial de créditos para socorrer as empresas, continua sem resposta.

A situação se agrava mais para quem comprou através de *leasing*, porque as prestações, que, praticamente, triplicaram nos últimos meses têm que ser salgadas de qualquer forma. Uma cláusula contratual estabelece que o bem adquirido não poderá ser devolvido.

Por enquanto, as pequenas e médias empresas estão sendo obrigadas a tomar uma “solução suicida”. Ou seja, vender num mercado fraco e instável, os veículos quitados, a preços baixos, para honrar seus compromissos junto às financeiras e protelar sua insolvência, apostando no escuro no surgimento de providências governamentais que venham melhorar a saúde financeira ao setor. E, quando encontram possibilidade de transferir um veículo ainda alienado, depois de cumpridas as exigências feitas pela financeira para esta transferência, a transação é feita quase que na base do “termine de pagar que o veículo é seu”.

Uma perspectiva patética para mais um setor da economia que acreditou nos acenos da Nova República.

Ariverson Feltrin (São Paulo)
e Aloísio Alberto (Rio)

Não deixe na estrada o lucro do transporte.



Na hora de recapar, lembre-se: o Sistema Tortuga garante longa vida aos pneus e maior segurança para carga e passageiros.

Utilizando a mais avançada tecnologia na fabricação de bandas pré-moldadas, camelback, ligações e outros artefatos de borracha, indispensáveis ao processo de recuperação de pneumáticos, Tortuga garante qualidade superior e eficiência comprovada.

Faça as contas e economize. Tortuga dá a você o mais baixo custo por quilômetro rodado. Roda melhor quem roda Tortuga.



**ARTEFATOS DE BORRACHA
RECORD S/A**

Fábrica: R. Alberto Klemtz, 441 - Ctba. - PR.
CEP. 80320 - Cx. P. 2392 - Fone (041) 248-1133



Melhora aparente esconde prejuízos

À primeira vista, o desempenho do setor melhorou. Mas, todas as empresas analisadas mostram prejuízos operacionais em seus balanços

Alguém já disse, com razão, que as estatísticas mostram muita coisa, mas escondem o essencial. Um ex-ministro de Estado costuma ironizar que, se uma pessoa tem a cabeça na geladeira e os pés no fogão, na média, sua temperatura é agradável.

Os dois comentários ajustam-se muito bem ao desempenho do transporte ferroviário. A liquidez média do setor, por exemplo, embora tenha caído um pouco em relação a 1985, continua alta e satisfatória (1,15). No entanto, apenas uma empresa (a CBTU) tem boa liquidez (4,06). As outras estão em dificuldade e uma delas (o Metrô do Rio) chega a mostrar liquidez nula.

Aparentemente, a retabilidade sobre o patrimônio líquido — em ascensão nos últimos três anos) conquistou, finalmente um patamar positivo. No entanto, todas as empresas anali-

sadas mostram prejuízo operacional e as que saíram do vermelho só conseguiram graças às vultosas contas de correção monetária.

Rede recebe aporte de US\$ 1,5 bilhão

Um aporte de recursos da ordem de US\$ 1,5 bilhão, destinado à recuperação do sistema operacional da Rede Ferroviária Federal S.A., foi autorizada dia 25 de agosto, em Brasília, através de convênio firmado entre o Ministério dos Transportes, BNDES/Finame, Bird e a estatal. Desse montante, US\$ 800 milhões serão aplicados na reforma e modernização da via permanente, US\$ 600 milhões na aquisição de locomotivas e vagões, US\$ 136 milhões na Ferrovia do Aço e o restante em outros projetos de melhoria.

O projeto, quando for posto em execução, envolverá a construção de um sistema de bitola métrica e a restauração de 3 300 km das linhas dos principais corredores de abastecimento interno e de exportação nos estados do Paraná, Santa Catarina, Distrito Federal, Goiás, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Bahia, e da ligação Bauru-Corunbá (São Paulo-Mato Grosso do Sul).

Prevê-se a realização de “intervenções seletivas” visando à segurança da circulação de 2 500 km da malha do Nordeste e da área da Divisão Operacional de Campos (RJ). O programa inclui também a implantação do sistema de bitola larga para dar estabilidade à infra-estrutura e melhorar a superestrutura da via permanente (modernização dos sistemas de sinalização e de telecomunicação) e concluir (em concepção simplificada) a Ferrovia do Aço.

Como se sabe, a RFFSA iniciou a construção da Ferrovia do Aço em 1975, paralisada por falta de recursos governamentais desde 1984. O impasse criado pela interrupção (e deterioração) da obra levou a Rede a idealizar um “esquema de cooperação” entre os grandes usuários, que participariam com 50% do custo final, US\$ 70 milhões, em troca do pagamento de fretes durante dois anos em operação na ferrovia.

Como operacionalizar cinco grandes regiões?

Atualmente, a CBTU administra cinco sistemas de trens urbanos nas áreas metropolitanas das capitais de São Paulo (171 trens-unidades elétricos), Rio de Janeiro (230), Belo Horizonte (25), Recife (25) e Porto Alegre (25). Cada trem-unidade possui quatro carros modernos, com dois reboques e dois motores. As composições antigas funcionam com um carro-motor e dois reboques. No Rio, a empresa controla mil viagens de trens por dia. Em São Paulo, 600 viagens, e nas demais capitais cem viagens.

No Rio de Janeiro, a CBTU mantém em atividade 730 km de linhas, distribuídas em 525 km de bitola larga e 205 km de bitola estreita. O sistema de trens de subúrbio da Grande Rio serve às populações (espalhadas por sete ramais) de Deodoro, Japeri, Santa Cruz, Belford Roxo, Gra-

macho, Vila Inhomirim, Guapimirim e Niterói. Atualmente, o mais importante complexo de transporte de subúrbios do país e já superou o índice de movimentação de 1 milhão de passageiros por dia.

O serviço, contudo, nem sempre encontra repercussão positiva entre os usuários. Com vistas à melhoria na prestação desse serviço, foi criado o denominado Programa de Humanização das Estações pelo Ministério dos Transportes, ainda longe de ser posto em prática. Esse programa prevê melhoramentos gerais nas estações, desde a construção de sanitários decentes, instalação de serviços de coleta postal e telefones, alteamento de plataformas, até colocação de placas indicativas e introdução de bilhetagem automática.

Consta também do programa o aumento da potência eletrificada de 60 MW para 168 MW no sistema eletrificado da companhia. A sinalização deverá ser remodelada para permitir intervalos de cinco minutos, com a máxima segurança, e, posteriormente, reduzi-los a três minutos.

Em São Paulo, o sistema ferroviário de transporte suburbano já está eletrificado, estendendo-se por 170 km, em via dupla, bitola de 1,60 m, dividido em dois subsistemas: Francisco Morato-Paranapiacaba (87 km

e 28 estações) e Roosevelt-Mogi das Cruzes (50 km e 17 estações). Segundo o programa, o sistema paulista está sendo "modernizado e remodelado." Isso inclui o aumento da capacidade energética e a introdução do sistema ATC - Controle Automático de Trens em todas as linhas, expansão da telecomunicação, reforma das estações, remodelação da via permanente, ampliação dos pátios, terminais etc.

ENERGIA - No Recife, os trens metropolitanos estão inseridos no chamado Plano Diretor Viário da Região Metropolitana, desenvolvido pela EBTU e Geipot, contendo duas prioridades: Recife-Jaboatão-Coqueiral-Rodoviária (20,4 km) e Rodoviária-São Lourenço da Mata (11 km). A primeira fase do projeto, em linha dupla de 1,60 m, com dormentes de monobloco e concreto e trilhos TR 57, compreenderá dezessete estações com plataformas de 95 m e terá eletrificação através de rede aérea de tração de 3 000 Vcc e nas subestações 5 x 6 000 kw. A sinalização será realizada pelos sistemas CTC - Controle de Tráfego Centralizado e ATC.

Para ajudar a viabilizar em parte o projeto inicial de separação física operacional entre trens suburbanos e de transporte de carga, a RFFSA irá construir a ligação entre Prazeres e Lacerda para impedir a entrada na área urbana de cargueiros não destinados ao Recife.

Em Belo Horizonte, ainda hoje, busca-se a integração dos trens metropolitanos com o transporte por ônibus. Trata-se de implementar um sistema de duas vias para o transporte de passageiros de subúrbio e duas para o transporte de carga e de passageiros de longo percurso. O trecho, de 57 km, divide-se em três etapas: Central-Eldorado (12 km), Central-São Paulo e Calafate-Barreiro (22 km), Eldorado-Betim (23 km).

Em Porto Alegre, está previsto um novo sistema de serviço para passageiros, fisicamente separado do transporte de carga e de passageiros de interior. Cabe à Trensurb implantá-lo e atender melhor 330 mil passageiros por dia. Trata-se de um traçado no sentido norte-sul, ligando o centro de Porto Alegre a Sapucaia, numa extensão de 26,7 km, alcançando posteriormente Novo Hamburgo (43,2 km).



Paulo Munhoz

FOTO: Divulgação

Entretanto, sem conseguir viabilizar o plano, a Rede está dependendo hoje de uma decisão política de governo para retomar a obra e concluí-la. Recentemente, o projeto da Ferrovia do Aço foi cortado pelo governo por considerá-lo excessivamente oneroso aos cofres públicos. Do início de sua construção até hoje, cerca de US\$ 2 bilhões já foram gastos, sem perspectivas de retorno a curto ou médio prazo, além de corresponder a quase o dobro do investimento previsto para a Ferrovia Norte-Sul.

Sem entrar no mérito da polêmica ferroviária, o novo presidente da RFFSA, eng^o Paulo Munhoz da Rocha, empossado dia 26 de agosto em substituição ao eng^o Fernando Fagundes Netto, preferiu garantir sua presença "nas frentes de serviço" como forma adequada de exercer o cargo no qual foi investido. "A participação da ferrovia no transporte de cargas tem crescido ano a ano, principalmente nos corredores de exportação, mas é necessário um esforço adicional para que os números que medem essa participação saltem para um patamar mais elevado", afirmou.

Munhoz assegurou que a descentralização "será objeto de análise com as superintendências regionais e chefias de divisões operacionais para

a busca da produção e auto-suficiência". Defendeu o aprimoramento da mão-de-obra, "considerada da melhor qualidade", e a elevação do nível de gerenciamento do sistema. Apregoou o diálogo e "a troca de experiências" com as controladas CBTU, Agef, Refer, Trensurb, Metretec, "e também com os ferroviários da CVRD, Fepasa e ABPF".

Confiante na liberação imediata de US\$ 580 milhões (Cz\$ 30 bilhões), destinados ao programa de investimentos da empresa, Munhoz acredita poder dar início às obras de reforço de linhas e partir para a aquisição de composições e recuperação de pátios de manutenção, sinalização etc.

LUCRO LÍQUIDO - Resta saber se a nova administração vai poder gerir os recursos obedecendo a grandiosidade desse projeto. Sem falar muito, Munhoz limitou-se a dizer que "é fundamental a Rede ter índices mínimos de imobilização de locomotivas e vagões, com a manutenção de estoques de peças dentro da seriedade com que a empresa tem sido administrada, propiciando êxitos e a busca do equilíbrio financeiro".

Em 1986, a RFFSA concluiu seu balanço com um lucro líquido de Cz\$ 3,658 bilhões, significando um crescimento da ordem de 2.534% comparado ao do exercício anterior. "Trata-se, em parte, de um lucro inflacionário porque foram efetuadas correções monetárias do ativo imobilizado e do patrimônio líquido, além das variações cambiais", decla-

rou Nelson Pigliasco, chefe do Departamento de Contadoria da RFFSA.

Esse lucro saltou de Cr\$ 138,8 milhões em 1985 para Cz\$ 2,570 bilhões no ano passado e, mediante aplicação do "ajuste de estabilização econômica", no montante de Cz\$ 1,080 bilhão, o resultado do exercício foi otimizado. O ativo imobilizado atingiu Cz\$ 168,862 bilhões contra Cr\$ 98,943 bilhões em 1985, evoluindo praticamente a nível da inflação.

O patrimônio líquido subiu de Cr\$ 69,972 bilhões para Cz\$ 126,821 bilhões em 1986. Esse aumento, em torno de 100% no entanto, foi puxado pela correção monetária, uma vez que o patrimônio líquido ficou cerca de 20% abaixo do índice inflacionário.

Os investimentos da RFFSA em suas empresas controladas somaram Cr\$ 24,439 bilhões no ano passado. Em 1985, foram de Cr\$ 14,619 bilhões. "Sem dúvida, os investimentos cresceram em mais de 50% embora fossem corrigidos à base da variação da OTN. Por outro lado, na análise de equivalência patrimonial verifica-se que a Rede absorveu o prejuízo relevante da CBTU a da Trensurb (Cz\$ 155,3 milhões negativos)", esclareceu Pigliasco.

O congelamento de preços em 1986 afetou bastante as finanças da empresa. Com as tarifas inalteradas

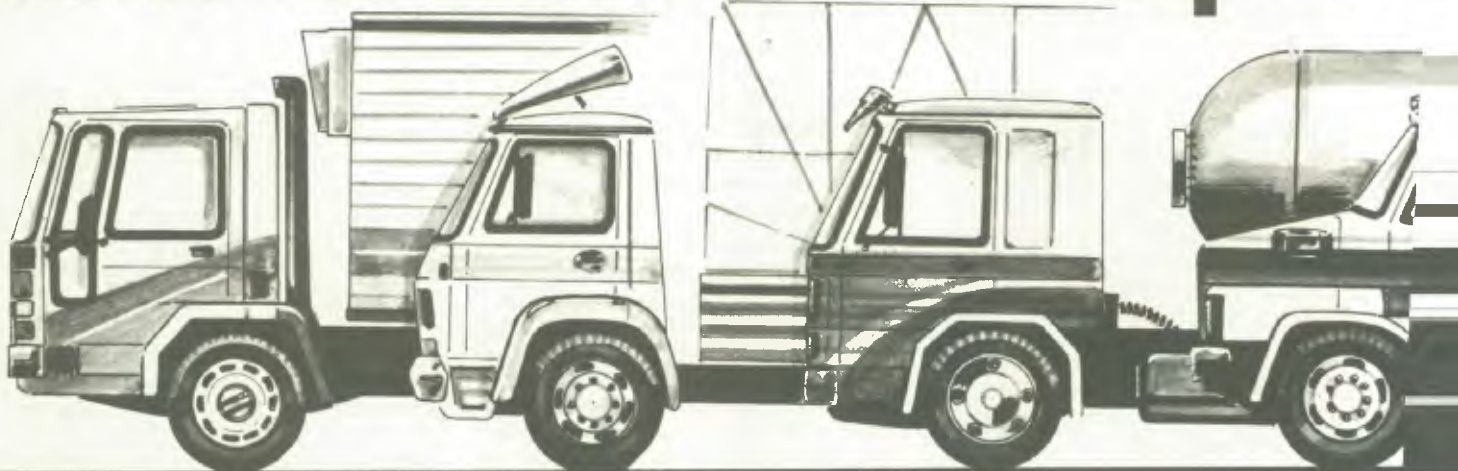


Rede quer minimizar imobilização de máquinas e vagões de carga



FOTOS: César Lima

As Maiores do Transport



Rede Autorizada VDO: AL/PB/PE/RN: OLINDA - Comercial de Máquinas e Pcs. Ltda - fone: (081) 241.1792 - RECIFE - J.B. Lucena - fone: (081) 268.2661 - NATAL - Rodo Ar Com. Repres. - fone: (084) 223.2135 - BA/SE: SALVADOR - Mata Repres. e Com. - fone: (071) 241.7780 - MS: CAMPO GRANDE - FBS TACÓGRAFOS AUTO VELOZ - fone: (067) 386.2452 - MT: CUIABÁ - BRASAUTOPEÇAS - fone: (065) 381.3066/381.3131 - CE/MA/PI: BELÉM - AUTO GLOBO LTDA - fone: (091) 222.2025 - Urboca Mec. e Met. - fone: (091) 222.5588 - FORTALEZA - Jairo Ferreira Leite - fone: (085) 223.0288 - SÃO LUIZ - RAIMUNDO S. COSTA - fone: (098) 22.5240 - SC: FLORIANÓPOLIS - Brasil Instrumental Ltda - fone: (0482) 44.8180 - JOINVILLE - Sulcave Com. e Repres. Veic. Pcs Ltda - fone: (0474) 33-6727 - GO: Polipecas Com. Imp. Repres. Ltda. - fone: (062) 233.7700 - Bruno Com. Ind. e Repres. Ltda. - fone: (062) 261.1802 - DF: BRASÍLIA - Polipecas Com. Imp. Repres. Ltda - fone: (061) 562.4312 - MG: JUIZ DE FORA - Tacovel Com. e Ind. Ltda - fone: (032) 211.5710 - UBERLÂNDIA - Cen-

trotec Ltda - fone: (034) 232.7120 - Imenal Ind. Met. Nacional - fone: (034) 232.2332 - 232.6302 - BEL HORIZONTE - Menezes e Prata - fone: (031) 335.1424 - RJ: BARRA MANSÁ - Mecânica Imata Lda: fone: (0243) 22.1986 - RIO DE JANEIRO - Pit Painéis, Instr. e Tac. Ltda - fone: (021) 260.4345 - P PORTO ALEGRE - Casa dos Velocímetros Ltda - fone: (0512) 25.5431 - Monarca Com. e Repres. Ltd fone: (0512) 41.4444 - Treinar Trein. e Cons. em Transp. - fone: (0512) 43.2194 - CAXIAS DO SU Toderô Repres. Ltda - fone: (054) 222-1349 - CANOAS - N.C. Instrumentos - fone: (0512) 72.807 PR: CURITIBA - Radiante Coml. Auto Partes Ltda - fone: (041) 264.1045 - Capanama Med. e Inst fone: (041) 264.1476 - T.S. Com. e Repres. de Auto Pcs - fone: (041) 246.1825 - ROLÂNDIA - Tacor - Tac. e Instr. Norte Pr - fone: (0432) 56.1109 - LONDRINA - Irmãos Sá Ltda - fone: (0432) 22.522 UMUARAMA - fone: (0446) 22.6141 ES: VITÓRIA - REPEÇAS III Ltda - fone: (027) 222.4388 - PRESIDENTE PRUDENTE - Ademar Daleffi - fone: (0182) 22.1223 - RIBEIRÃO PRETO - Alves & I

Colocar em operação 42 mil vagões

Para operar a maior malha ferroviária do País, com 22 184 km de linhas, a RFFSA mantém uma complexa estrutura organizacional espalhada desde São Luís (MA) até Uruaiana (RS). Sua administração geral está sediada no Rio de Janeiro e nas Divisões de Tubarão e Campos. Estrategicamente, a Diretoria supervisiona o trabalho operacional de sete Superintendências regionais localizadas no Recife, em Salvador, Belo Horizonte, Juiz de Fora, São Paulo, Curitiba e Porto Alegre.

Com um quadro de 63 878 empregados, o patrimônio atual da empresa está avaliado em US\$ 7,5 bilhões. No ano passado, a RFFSA transportou 38,7 bilhões de TKU (toneladas-quilômetros-úteis), superando assim em 4,1% a produção do transporte de carga de 1985, e movimentando 85,3 milhões de t de carga. Com uma frota composta por 1 589 locomotivas, 39 trens-unidades, 17 automotrizas e 42 374 va-



FOTO: César Lima

Em 1986, 88,4 milhões de quilômetros

gões, apresentou um consumo de combustível da ordem de 26 mil t de carvão, 371 mil t de óleo diesel e 48,8 milhões de kwh de energia elétrica.

Em 1986, suas locomotivas percorreram 88,4 milhões de km, seus vagões rodaram 1,1 bilhão de km e seus trens gastaram 1,9 milhão de horas no transporte de minério de ferro, derivados de petróleo, cimento, produtos siderúrgicos, fertilizantes, trigo, carvão mineral e farelos.

passo deveu-se ao fato de as tarifas continuarem congeladas no exercício e o crescimento dos preços no mesmo período.

O capital social progrediu pouco mais de 223%, passando de Cr\$ 17,309 bilhões para Cz\$ 55,044 bilhões, equivalendo a 163,277 bilhões de ações nominativas, ordinárias e preferenciais, sem valor nominal. A União detém 96,40% do capital acionário, cabendo aos Estados (0,94%), aos Municípios (0,24%) e BNDES (2,42%). Registrou-se o lucro líquido de Cz\$ 22,40 por lote de 1 000 ações.

Provavelmente, antes de 1990, a RFFSA deverá colocar suas ações na Bolsa de Valores criando, inicialmente, formas de incentivo para que seus mais de 63 mil empregados participem do capital da empresa, através da subscrição de ações.

Fepasa tem prejuízo operacional, mas lucra com a correção

Os índices de desempenho da Fepasa mostram, à primeira vista, um desempenho altamente positivo. A rentabilidade sobre a receita por exemplo, negativa em 1985 (-13,68%) fechou no azul, com 75,57% em 1986. As aparências, porém, enganam. Na verdade, a companhia teve prejuízo operacional superior a Cz\$ 3,8 bilhões e só fugiu do vermelho graças à gigantesca correção monetária, de Cz\$ 11,49 bilhões. Mesmo assim, o otimismo impera dentro da empresa.

desde 1º de dezembro de 1985, mesmo assim, a Rede conseguiu transformar o impacto negativo de Cz\$ 1 bilhão, prejuízo estimado em razão do congelamento de fevereiro, em um resultado positivo de Cz\$ 980 milhões.

BILHÕES DE AÇÕES - As receitas operacionais prosperaram em 99%, indo de Cr\$ 4,593 para

Cz\$ 9,155 bilhões no período. Contudo, permaneceram abaixo da inflação, estimada em 162% em média, entre os anos de 1985 e 1986. As receitas oriundas de clientes e usuários, registrando uma variação positiva de 94% (inferior do índice Geral de Preços, de 142,3% a valores médios de 1985/86), de mostraram que, apesar do aumento de produção, não houve um correspondente crescimento da receita. Tal descom-

e usam Tacógrafo VDO



varzani Ltda - Fone: (016) 626.7149 - Triani Repres. Com. Ltda - Fone: (016) 625.7331 - LEME - Remova Rev. e Man. - Fone: (0195) 71.3671 - BAURU - Auto Veloci Ltda - Fone: (0142) 22.4644 - ARAÇATUBA - José Valdir Lopes - Fone: (0186) 23.2454 - OURINHOS - Luiz Sanches Vicente - Fone: (0143) 22.3602 - FRANCA Nicola Costa - Fone: (016) 722.2887 - CAMPINAS - Souza Barbosa Instrum. de Prec. - Fone: (0192) 31.0797 - BARRETOs Flávio Silva Com. de Peças p/ Veic. - Fone: (0173) 22.3801 - SOROCABA - Comercio de veloc. Dimas - Fone: (0152) 32.0012 - SÃO JOSÉ DO RIO PRETO - Santa Monica Esc. para Auto - Fone: (0172) 32.3457 - ASSIS - Novoeste Auto Pcs Ltda - Fone: (0183) 22.3090 - 22.3091 - SÃO PAULO - Irmãos Fernandes Com e Ind. - Fone: (011) 292.5171 - Mip Med. Instr. Prec. - Fone: (011) 241.6649 - 240.5943 - Seger Instrum. de Prec. Ltda - Fone: (011) 834.2732 - Tacobrás Serv. e Com. de Instr. Med. Ltda - Fone: (011) 240.8562 - 530.4404

VDO COMERCIAL LTDA

Av. Guarapiranga, 1671 - Fone. (011) 521-8222

Telex (011) 54973 - 04901 - São Paulo - SP

“A Fepasa poderá tornar-se uma empresa rentável em alguns anos”, vaticinou o presidente Antônio Carlos Rios Corral. O executivo destaca a eficiência do Plano de Modernização da empresa e “a tendência de crescimento do transporte ferroviário de carga, que, em 1986, chegou a movimentar 23 milhões de t, expressando assim um aumento de 6,51% em relação a 1985”.

A continuidade desse plano prevê investimentos da ordem de US\$ 238,6 milhões em projeto que envolve a recuperação da infra-estrutura

**Corral:
em alguns
anos, Fepasa
poderá
tornar-se uma
empresa
rentável**



e da superestrutura da via permanente (5 mil km). Parte dos recursos destina-se à adequação das oficinas de manutenção e da frota de trens (52 unidades). Está prevista ainda a aquisição de 230 vagões-tanques, utilizados para a exportação de álcool – o transporte desse combustível corresponde hoje a 30,6% do movimento anual da empresa e a 44,3% de sua receita. Por último, serão implantados moderno sistema de informatização e novos sistemas de sinalização e telecomunicação.

Com esses investimentos, a Fepasa aposta num aumento de 40% de suas atividades. A empresa espera atingir 33 milhões de toneladas transportadas nos próximos quatro anos (anteriormente a perspectiva era de sete anos).

Em relação ao número de passageiros transportados, a mesma ultra-

passou a casa de 100 milhões por ano, significando aumento de 9,54% em comparação a 1985. Segundo Corral, a confiabilidade dos usuários em utilizar este tipo de transporte foi a causa principal do seu crescimento. “Pelo menos, foi o que constatou a pesquisa realizada pela ANTP – Associação Nacional de Transportes Públicos, especialmente nas regiões Oeste e Sul, atendidas pelo trem metropolitano, que transporta cerca de 330 mil usuários por dia”, afirmou Corral.

Mantendo um quadro funcional de 18 500 homens, a Fepasa enfrentou problemas de déficit operacional em 1986 por causa do baixo preço da tarifa congelada. A empresa pretende, nos próximos anos, cobrir o déficit do transporte de passageiros com a otimização do transporte de carga. No primeiro semestre deste ano, a empresa estatal obteve um aumento de cinco vezes em seu faturamento operacional.

A Fepasa pretende implantar ainda este ano o sistema ATC – Controle Automático de Trens. Instalado nas cabinas das composições dos trens metropolitanos, sua função é fazer uma “leitura eletrônica” da linha, permitindo ao condutor obter informação sobre a distância de outras composições, sinalização, desvios, paradas imprevistas etc. Esse sistema está restrito à cabina e não tem ligação com o Centro de Controle Operacional. Além disso, a empresa vai concluir o CCO, modernizar os trens urbanos japoneses para o transporte urbano de Rio Claro, e concluir o terminal de cargas.

TECNOLOGIA DO LUCRO

Cereais, Sucatas, Líquidos, Máquinas. Não importa o tipo de Carga. Com o Sistema IMAVI de Transporte em Containers, você carrega, descarrega e bascula o que for preciso, com rapidez e segurança. Tudo usando um único equipamento.

Isso se traduz em economia nas operações de carga e descarga, sensível redução dos custos operacionais e um menor número de veículos.

Para conhecer as inúmeras aplicações do Sistema IMAVI de Transporte em Containers, peça a visita de um representante. E descubra as vantagens que o Sistema pode lhe oferecer.



IMAVI - IND. E COM. LTDA.

Holambra - Jaguariúna - São Paulo - Brasil
CEP 13820 - Fones: (0192) 60-1267 - 60-1260
Telex (019) 1610 CAPH BR



US\$ 238 MILHÕES – “A continuidade desse plano depende, basicamente, de um fluxo constante de recursos por parte do Estado”, ressaltou Corral. “O investimento deve ser homogêneo, sem sofrer rupturas. No atual governo, estamos recebendo

do grande apoio, tanto da Secretaria dos Transportes como do Estado. Desta maneira, poderemos continuar investindo e tornar a receita operacional rentável”, conclui.

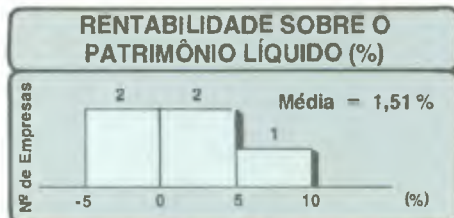
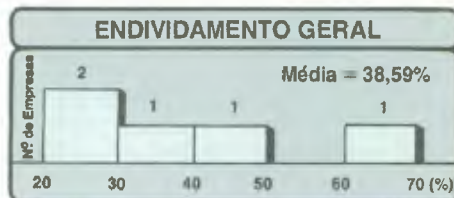
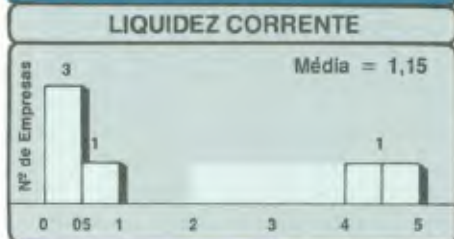
Dos US\$ 238,6 milhões a serem administrados pela estatal, cerca de 1 milhão de OTNs destinam-se ao Plano de Informatização, dividido em cinco subprojetos: TREM – Transporte e Marketing, visando diminuir o tempo de resposta do atual sistema, com a melhoria na utilização de aproximadamente 14 mil vagões e quinhentas locomotivas; SISMA – Sistema Integrado de Suprimentos e Manutenção; GIPE – Gerenciamento de Informação Pessoal.

de 1985 somado à correção monetária (Cr\$ 221 milhões) e mais o prejuízo do ano passado atingiram o montante de Cz\$ 753 milhões. Sem adotar a prática usual de deixar “o prejuízo acumulado para o ano seguinte”, a empresa valeu-se da legislação do imposto de renda que permite abater o prejuízo dos valores de reservas (doações, incentivos fiscais, recursos especiais) oriundos do exercício anterior.

“Com relação às reservas de subvenção dadas pelo governo para as despesas de capital, ou seja, investimentos realizados em melhoramento de obras e no transporte ferroviário, a legislação permitiu somar o montante (Cz\$ 753 milhões) com outras reservas, o que resultou, em 1986, num saldo de prejuízo acumulado zero”, acrescentou.

Segundo o eng^o René Fernandes Schoppa, diretor de Operações, “no que tange aos financiamentos a longo prazo, a empresa mostrou-se coerente em relação a 1985”. O exigível a longo prazo, abrangendo financiamentos em moeda nacional e estrangeira, foi de Cr\$ 2,175 bilhões em 1985, subindo para Cz\$ 6,040 bilhões em 1986. Mas, o total do exigível a longo prazo, incluindo depósitos de não optantes do FGTS e a participação acionária das coligadas RFFSA, EBTU e Transurb, atingiu

DESEMPENHO DO TRANSPORTE FERROVIÁRIO



CBTU com problemas de componentes e elevado prejuízo

“Achamos melhor não aumentar a receita, mas fazer uma grande diminuição nas despesas operacionais, resultando, então, um prejuízo de Cz\$ 214 milhões no exercício de 1986, muito abaixo dos Cr\$ 318 milhões negativos de 1985, sem considerar o fator inflação”, ressaltou Carlos Roberto Dutra Penante, assessor da Diretoria da Administração e Finanças da Companhia Brasileira de Transportes Urbanos (CBTU).

O prejuízo acumulado no exercí-

Bombas e Cilindros Hidráulicos para Caminhões Basculantes

A CORAL há dez anos fabrica cilindros e bombas hidráulicas para basculantes.



CILINDROS HIDRÁULICOS

Diâmetros nominais de 6" e 8" (Pol.).
Cursos Standard 500, 630 e 850 mm.



CORAL EQUIPAMENTOS HIDRÁULICOS LTDA.

BOMBAS HIDRÁULICAS

Faixa de pressão 100 kgf/cm².
Válvula direcional (comando) incorporada.
Montagem pela base com duas opções de instalação.



Solicite Catálogo

ESCRITÓRIO E FÁBRICA: Av. Rossetti, 73 - Fone: (054) 221.5044 - Telex 054 2316 TIPI - CEP 95030 - Caxias do Sul - RS - Brasil

ESCRITÓRIO REGIONAL: Rua Cap. Otávio Machado, 988 - Sto Amaro - Fone: (011) 523.2479 - Telex 011 30 347 GSRS - CEP 04718 - São Paulo - SP - Brasil



CARROCERIAS DE MADEIRA, GRADES DE MADEIRA PARA IMPLEMENTOS, EMBALAGENS ESPECIAIS.

BUTZKE
INDÚSTRIA DE CARROCERIAS

Av. Nereu Ramos, 300 - Telex (0473) 313 BTZK
DDD (0473) Fone: 82-0600 - TIMBÓ-SC



Nova Ebert Super

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

2 ANOS DE GARANTIA



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



CAMINHÕES E AUTOMÓVEIS

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

Cz\$ 6,047 bilhões em 1986, contra Cz\$ 2,321 bilhões em 1985. "Caso aplicássemos um coeficiente de atualização qualquer sobre o exigível de 1985, ele estaria muito próximo do verificado no ano passado".

Os últimos investimentos realizados pela CBTU, em 1985, foram contraídos com a empresa norte-americana American Express (US\$ 47 milhões) e com o Midland Bank (US\$ 35 milhões) destinados à implantação de via permanente e construção de estações do sistema metropolitano de trens de Belo Horizonte.

As receitas de transporte ferroviário da empresa representaram 10% do custeio em 1986 e 12% em 1985. Foram de Cz\$ 291 milhões e de Cr\$ 125 milhões, respectivamente, mostrando-se insuficientes para cobrir os encargos sociais, serviços de terceiros, compra de materiais etc. As despesas de custeio saíram da casa de Cr\$ 1,038 bilhão em 1985 e passaram para Cz\$ 2,670 bilhões, significando aumento superior aos 100%.

O passivo circulante acumulou Cz\$ 767 milhões em 1986 contra Cr\$ 199 milhões no ano anterior. "Embora não considerássemos somente o endividamento, notamos aqui um valor um pouco maior do que a inflação no período." O fato, no entender de Schoppa, estaria relacionado "com os forcecedores e empreiteiros a pagar e nos encargos de financiamento a curto prazo".

ALTOS PREJUÍZOS - O déficit orçamentário da CBTU vem desde sua fundação, em fevereiro de 1984. Declarada pelo governo como empresa pública "destinada a reduzir o dispêndio das famílias de baixa renda com o transporte, assegurados os níveis mínimos de mobilidade", a CBTU tinha a finalidade precípua de "coordenar o transporte ferroviário metropolitano em âmbito nacional".

Em 1984, o orçamento da União não contemplou a empresa com ver-

bas específicas e ela passou a operar com recursos oriundos da RFFSA. No primeiro ano de atividade, a CBTU proporcionou um prejuízo da ordem de Cr\$ 1,493 milhão à RFFSA." Nessa altura, o pagamento dos próprios usuários, inclusive, fazia parte da receita da Rede", lembrou Penante. Por força da legislação contábil, esse prejuízo foi corrigido para Cr\$ 4,770 milhões em dezembro de 1985.

A CBTU possui equipamentos de alto valor patrimonial. "Basta dizer que um trem-unidade elétrico custa hoje US\$ 5 milhões, e nós temos muitas locomotivas imobilizadas por falta de peças sobressalentes", realçou Schoppa. O número de locomotivas paradas já alcançou mais de 35% da frota da empresa, "o que é um valor elevado, pois uma locomotiva a diesel custa US\$ 1,5 milhão".

Schoppa apregou a necessidade de um grande esforço por parte da indústria "para nacionalizar uma maior quantidade de itens, e assim sermos cada vez menos dependentes de componentes importados". Cada trem parado implica demoras, aumento de intervalos dos usuários. "Enquanto o sistema não adquirir um ponto de equilíbrio, a empresa continuará a operar com ociosidade", advertiu.

A operacionalização da CBTU exige certa escala de produção para torná-la viável economicamente. "Ninguém vai investir na produção de um novo componente, se não existir demanda suficiente para amortizar o capital necessário ao desenvolvimento do produto", finalizou.

Para o Metrô-SP, a tarifa social justifica prejuízos

Na presidência da Companhia do Metropolitano de São Paulo-Metrô há cerca de quatro de quatro meses,



FOTO: César Lima

...a achou melhor reduzir as despesas

Antonio Sérgio Fernandes se sente à vontade falando sobre o ano de 1987 e sobre os investimentos do Metrô para os próximos anos, como o tér-

mino da linha Leste-Oeste, a rede de Trólebus e a linha Paulista, que deverá ter início já em 1988.

Mas, os dados oferecidos pelo setor de finanças do Metrô paulista, mesmo justificáveis socialmente, demonstram que, apesar do crescimento, o ano de 1986, em termos financeiros, foi bastante negativo. Assim foi também em 1985, quando a empresa obteve um acréscimo de 253% na receita operacional, em comparação ao exercício anterior.

No ano passado, o Metrô de São Paulo teve um aumento de 12% de usuários chegando à casa dos 465 milhões, na linha norte-sul, o aumento girou em torno de 8,3%, na leste-oeste, foi de 18,4%. Esta última teve maior crescimento devido à conclusão, ainda em 1986, de duas novas estações, a Carrão e a Penha.

Mesmo atingindo este alto número de usuários, a companhia apresentou um déficit de Cz\$ 1,3 milhões (não estão incluídos os valores correspondentes aos efeitos inflacionários). Este déficit, superior ao de 1985, ocorreu em virtude do aumento das despesas e do congelamento das tarifas por longo período.

“Para alterarmos esta situação – resalta Antonio Sérgio –, só mesmo se elevássemos a tarifa do transporte em 50%. Mas isso seria repassar para o usuário o que o Estado subsidia. Como a tarifa é social, não podemos simplesmente aumentá-la”, conclui.

O Departamento Financeiro mostra que este resultado não é de todo ruim. “É preciso levar em consideração que o metrô paulista tem um alto padrão de atendimento, o que exige investimentos em pessoal, equipa-

mentos e manutenção muito maiores em qualquer outra empresa de transporte”.

Outro importante dado levantado pela Companhia é que, no início da operação do metrô, a tarifa cobrada era de 50% superior à dos ônibus. Com o passar do tempo, ela chegou a se igualar e ser até inferior à do ônibus. Só com os terminais, o prejuízo de 1986 foi de Cz\$ 35,6 milhões, o que resultou num acréscimo real de 53,4% em comparação a 1985, pois as despesas de custeio subiram 16,9% enquanto as receitas aumentaram somente 2,1%.

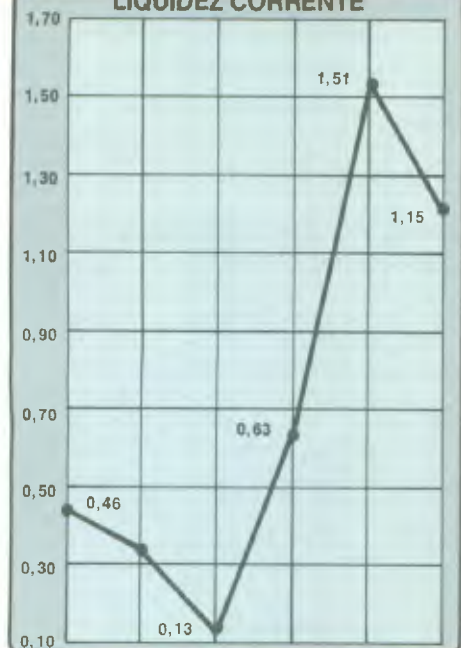
A baixa liquidez apresentada pelo Metrô (veja quadro) também é justificada pelo lado social. “A Companhia está num processo de expansão de investimentos – afirma Antonio Sérgio – e, quando expande suas linhas, não se limita a colocar os trilhos. Tem que reurbanizar, mudar a infra-estrutura local, e tudo isso a um altíssimo custo, que não se tem como medir. Não podemos transformá-los em números. Mas não podemos deixar de levar em conta todo o lado social desses investimentos”.

Do orçamento de Cz\$ 8,7 milhões, aprovado pelo estado em 1986, foram realizados Cz\$ 6,2 milhões, o que significa 71%. Do total dos investimentos de Cz\$ 3,2 milhões, que representam um crescimento de 18% com relação ao anterior, cerca de 85%, ou seja, Cz\$ 2,7 milhões foram aplicados em obras civis, desapropriações, material rodante, sistemas e estudos de projetos da linha leste-oeste. Já na Rede Metropolitana de Trolebus, que ligará São Mateus ao Jabaquara, passando pelo ABCD, foram investidos Cz\$ 331,8 milhões, 10% do total.

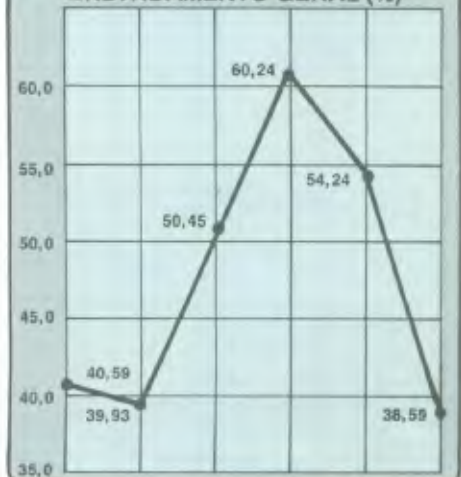
As despesas de custeio, resultantes do aumento do número de estações em operação e da própria expansão do nível de atividades do Metrô, alcançaram Cz\$ 1,4 milhões.

EVOLUÇÃO DO TRANSPORTE FERROVIÁRIO

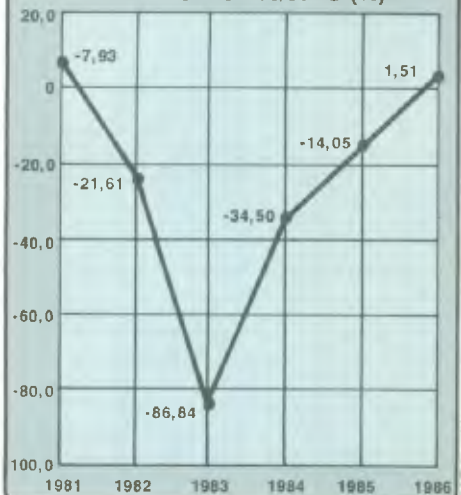
LIQUIDEZ CORRENTE



ENDIVIDAMENTO GERAL (%)



RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)



Fernandes:
Metrô investiu 10% das suas verbas na rede de trolebus



FOTOS: Divulgação

Isso significa um aumento real de 25% em relação a 1985. Ao pagamento de serviços da dívida já foram destinados Cz\$ 1,4 milhões (22,7% dos gastos do exercício), alcançando apenas 60% do montante gasto no ano de 1985.

O outro aumento real do Metrô paulista foi no índice de endividamento, para 33,82%, considerado normal pelo Departamento Financeiro da Companhia.

Embora não venha a inaugurar nenhuma nova estação neste ano de

1987, a Companhia destinou boa parte de seus investimentos para sua frota, passando de 360 para 450 carros (cada composição é constituída por seis carros), elevando em 3,6% o número de passageiros por km/linha.

Buscando atender uma média de 250 mil passageiros/dia já no final de 1988, quando ficarão prontos os 33 km da rede de trolebus que ligará São Mateus ao Jabaquara, a Companhia do Metropolitano de São Paulo vai investir 18 milhões de OTNs.

Outra grande obra do metrô é a

linha Paulista que ligará Vila Prudente a Vila Madalena. A obra exigirá investimento inicial de 87 milhões de OTNs a ser desembolsado em cinco anos para a conclusão da primeira fase, que vai do Paraíso à Vila Madalena num trecho de 7,5 km.

Metrô Rio encerra seu balanço em situação difícil

Ao encerrar o balanço de 1986, a Companhia do Metropolitano do Rio

As melhores em rentabilidade sobre patrimônio líquido

Empresa	(%)
01. Fepasa Ferrovia Paulista S.A.	6,11
02. Rede Ferroviária Federal S.A.	2,88
03. Cia. do Metropolitano SP Metrô	1,68
04. CBTU Cia. Bras. Trens Urbanos	-0,87
05. Empresa Trens Urbanos P. Alegre	-2,27

As melhores em rentabilidade sobre receita líquida

Empresa	(%)
01. Fepasa Ferrovia Paulista S.A.	75,57
02. Cia. do Metropolitano SP Metrô	59,51
03. Rede Ferroviária Federal S.A.	39,96
04. CBTU Cia Bras. Transp. Urbanos	-7,04
05. Empresa Trens Urbanos de P. Alegre	-106,27

As maiores em patrimônio líquido

Empresa	(Cz\$ mil)
01. Rede Ferroviária Federal S.A.	126 821,4
02. Fepasa Ferrovia Paulista S.A.	31 985,0
03. CBTU Cia. Bras. Trens Urbanos	24 549,4
04. Cia. do Metropolitano SP Metrô	19 674,4
05. Empresa Trens Urbanos P. Alegre	1 418,5

As que têm maior liquidez

Empresa	
01. CBTU Cia. Bras. Trens Urbanos	4,06
02. Empresa Trens Urbanos P. Alegre	0,91
03. Rede Ferroviária Federal S.A.	0,49
04. Cia. do Metropolitano SP Metrô	0,15
05. Fepasa Ferrovia Paulista S.A.	0,14



A.N.R. TRANSPORTES RODOVIÁRIOS

16 Anos Transportando Produtos Siderúrgicos e Cargas Gerais com Maturidade



A.N.R. Transportes Rodoviários Ltda.

Matriz: SÃO PAULO: R. Marcos Arruda, 909 - Belenzinho
Fone: PBX (011) 292-9855/9814/9146/9253/0929
Telex: (011) 31728 - CEP 03020 - SP

Filiais: CONTAGEM-MG: Tel: (031) 333-1711 - Telex (031) 2317 - IPATINGA-MG: Tel. (031) 821-1970/6422 - Telex (033) 2407 - RIO DE JANEIRO-RJ: Tel. (021) 230-7908 - Telex (021) 31272 - SALVADOR-BA: Tel. (071) 246-8776/2052 - Telex (071) 2204 - SERRA-ES: Tel. (027) 228-1691 - RECIPE-PE: Tel. (081) 222-1092

Rampa de embarque automática - 130.900



- Equipamento totalmente mecânico, indispensável para carga e descarga em armazéns e terminais.
- Permite rapidez na operação sendo acionada pelo próprio veículo de carga.
- É adaptável a diversas alturas de doca, permitindo acesso direto da empilhadeira ao veículo.



JURUBATUBA MECÂNICA DE PRECISÃO LTDA.

Rua João de Araujo, 830 - CEP: 0446
Caixa Postal: 22535 - Pedreira - Sto. Amaro
São Paulo - S.P. - Fone: (011) PBX 563-4244
Telex: (011) 25817



Siqueira garante que as dívidas do metrô carioca estão em dia



de Janeiro apresentava uma liquidez de 0,00% e um endividamento geral da ordem de 180,03%. Sua rentabilidade de receita alcançava 6,546% negativos, e tanto o lucro líquido (-Cz\$ 6,743 bilhões) quando o lucro operacional (-Cz\$ 9,565 bilhões) indicavam uma situação financeira bastante desfavorável.

Para conhecer o descompasso da empresa, TM procurou ouvir Nei Freire, diretor de Finanças, que se recusou a responder questionário específico sobre o assunto. Por sua vez, o novo diretor Superintendente, Marcelo Mesquita de Siqueira, empossado em março pela administração Moreira Franco, usou a retórica para defender a viabilidade econômica da empresa.

Longe de dar ouvidos de que o Metrô carioca estaria prestes a falir, Siqueira preferiu apostar na operabilidade de seus 3 727 empregados e confiar no investimento de Cz\$ 6 bilhões a ser injetado em apenas uma obra — o trecho Botafogo-General Osório.

“As dívidas da Companhia estão rigorosamente em dia. O Metrô não deve nenhum cruzado de atraso por essas dívidas. O Estado paga mensalmente ao Metrô a folha de pagamento, que corresponde praticamente ao déficit mensal”, desabafou. O déficit operacional está estimado em torno de Cz\$ 60 milhões por mês. A empresa arrecada Cz\$ 30 milhões com a operação dos trens e acumula, mensalmente, uma despesa de Cz\$ 90 milhões. “Então, existe, na realidade, a dívida social que o Estado tem de promover o melhor meio de transporte à população”.

Em 1986, as despesas de custeio atingiram Cz\$ 50 milhões mensais,

enquanto que a receita girava em torno de Cz\$ 10 milhões. Mas, nós vamos pagar todas as despesas e atrasos de investimentos, a serem cobertos pela tarifa”, tranquilizou Siqueira. Segundo técnicos do próprio Metrô, o preço da tarifa atual encontra-se bastante defasado, em Cz\$ 4,64 por pessoa, quando deveria ser cobrada em torno de Cz\$ 19,00.

52 EMPRESAS — “As despesas de investimentos contraídas pela administração anterior (governo Brizola) e que não foram quitadas, nós saldaremos”, prometeu. Essas despesas foram realizadas em aquisição de trens e serviços em obras civis, somando aproximadamente US\$ 60 milhões (desde 1975). “Há 52 empresas que ainda não tiveram seus pagamentos regularizados. Assim que possamos dar continuidade às obras que o Metrô Rio tanto necessita, nós vamos pagá-las”.

Siqueira afirmou que, nos últimos anos, havia a intenção premeditada “de não se levar adiante novos traçados de linhas na cidade, prejudicando bastante a atual administração”. Ele está convencido de que “grande parte do lucro do Banerj (fiador das obras do Metrô Rio) foi gerado pelo aumento da rolagem da dívidas da companhia à base de taxas médias de juros mensais de 8%, enquanto que a praça pagava 3%.

Nos planos do Metrô Rio, para os próximos três anos, está a expansão de suas linhas atuais de 19,2 km para 41,5 km. No momento, já foram reativados 54 contratos referentes à consolidação das linhas até Pavuna e Tijuca. Além disso, consta o término do centros de manutenção e operação e da aquisição de 50 carros.

Os investimentos iniciais montam a Cz\$ 2,5 bilhões, obtidos junto ao BNDES, depois que o governo do Estado assumiu a dívida acumulada do Metrô, que, em março deste ano, atingia a Cz\$ 2,8 bilhões.

Gilberto Penha. Colaborou Marilu Garcia do Amaral



Assine TM agora

Valor Anual 2.3 OTNs (doze edições)
Enviar cheque em nome da Editora TM Ltda
com os seguintes dados:

Nome _____

Cargo que ocupa _____

Empresa _____

Ramo Atividade _____

Enviar meus exemplares para:

End. Particular

End. Empresa

Endereço _____

Bairro _____ Cep _____

Cidade _____ Estado _____

Assinatura _____



Editora TM Ltda
Rua Saíd Aiaçh, 306
Cep: 04003 S. Paulo - SP Bairro: Paraíso
Fone: 884-2122
Telex (011) 35247

Editora TM Ltda
a/c depto Circulação

CONTROLE O PNEU DE SUA FROTA SEM PERDER A CONTA



Numerador modelo 1800/1800 C especial para pneus grandes: Caminhões, Ônibus, Tratores e Máquinas Pesadas, etc. Descubra você mesmo as vantagens no controle de seus pneus.



EQUIPAMENTOS CISPLATINA LTDA.
Indústria e Comércio

Rua Cisplatina, 49/53 - s/1 - CEP 04211 - Ipiranga - São Paulo - Tel.: 272-6611 (PBX)



Santos: plano Cruzado ajudou a crescer

AÉREO

Os lucros decolam

As empresas aéreas tiveram altos e baixos em 1986. A liquidez caiu bastante, o endividamento cresceu e, apesar do congelamento, o setor lucrou

Depois de longos anos de dificuldades, 1986 encontraria as empresas do setor aéreo com uma melhor saúde financeira. Em 1965, os resultados dos balanços das treze maiores empresas aéreas, algumas de grande porte e outras regionais, indicavam aumento da liquidez corrente para 3,11, redução do endividamento geral para 67,10% (o menor índice, desde 1982) e rentabilidade sobre o patrimônio líquido saindo do vermelho (5,65%).

Com a edição do Plano Cruzado, em 28 de fevereiro, o combustível, responsável por 30% dos custos, ficou abaixo da inflação. A demanda de passageiros cresceu até 40% em algumas linhas domésticas e as cargas cresceram cerca de 30%.

Tudo indicava um ano atípico para o setor. Doce ilusão. No mês de setembro o ágio campeava, corroendo receitas congeladas.

A baixa liquidez não impede a Varig de comprar aeronaves

No frígir dos ovos, os resultados mostram altos e baixos. A liquidez, por exemplo, caiu para 1,48. Devido aos financiamentos contraídos, o endividamento aumentou para 78,28%. Mas, a rentabilidade sobre o lucro líquido foi satisfatória e fechou o exercício em 13,93%.



O transporte aéreo exige investimentos elevados. Por isso, a Varig não se...

A Varig - Viação Aérea Rio Grandense demonstrou em seu balanço de 1986 uma excelente lucratividade, tanto sobre a receita (14,06%) quanto sobre o patrimônio líquido (106,67%). Mas, também mostrou uma liquidez relativamente baixa (0,85) e um alto endividamento (69,11%).

Avaliando o desempenho da empresa, Joaquim Fernandes dos Santos, diretor Financeiro e Contábil, considerou normal o fato de a liquidez ter sido baixa. "Isso ocorre em função da própria característica do transporte aéreo", sustentou. "E o alto endividamento também faz parte da estrutura patrimonial das empresas aéreas, uma vez que o investimento é de valor elevado, em moeda estrangeira", disse.

O diretor acrescentou ainda que a geração de recursos para a quitação dos investimentos "sempre virá dos exercícios futuros, ou seja, dentro do período de amortização dos financiamentos".

No ano passado, a Varig adquiriu duas aeronaves Boeing 767 através de *leasing* operacional, confirmado este ano. "A negociação permitiu aumentar a nossa capacidade de transporte", garantiu. Em agosto, incorporou à sua frota mais seis novas aeronaves Boeing 767-200 ER. Com o recebimento dos novos aviões, a empresa devolveu duas unidades B-767 arrendadas. "Asseguramos também um arrendamento simples de um Boeing 747-200 de passageiros, além de encomendar mais três aeronaves Boeig 747-300 de passageiros para abril próximo", frisou.

DEMANDA MAIOR O diretor atribuiu o crescimento real da empresa em 1986 ao êxito do Plano Cruzado. "Ocorreu uma demanda exagerada, com porcentagens muito superiores ao crescimento do PIB", enfatizou. No transporte de cargas, o aumento verificado foi de 1 a 2% maior do que em 1985. Nas linhas domésticas e internacionais o crescimento foi da



No transporte de carga, bom resultado

cimento de demanda ocorrido no segundo semestre e a algumas medidas administrativas, como a reformulação de sua linha viária. A sua face negativa em 1986 seria explicada pelos altos custos financeiros (para cobrir aumentos exigidos pelos fornecedores a partir do segundo semestre) e pela defasagem tarifária, que já atingia 30% antes da edição do Cruzado.

Enquanto a liquidez corrente manteve-se praticamente estável, o endividamento geral atingiu 84,40%. A empresa considera tal índice normal, pois 50% da sua dívida corresponde a financiamentos contraídos para renovar a frota.

A Vasp admite, no entanto, que a captação de empréstimos cresceu mais rapidamente do que os demais itens do balanço. Alfás, em relatório enviado à Comissão de Investigações da Assembléia Legislativa de São Paulo que examina o assunto, o atual presidente da empresa, Sidnei Rocha, admite que, até julho de 1987, a empresa já havia feito empréstimos de US\$ 500 milhões só em bancos estrangeiros.

Se o lucro operacional não foi satisfatório, pelo menos o movimento cresceu bastante em 1986. Com suas 35 aeronaves (seis delas, modelos 737-200, adquiridas durante o ano), a Vasp transportou 4 344 milhões de pessoas. Isso representou um aproveitamento de 69,8% dos passageiros/quilômetros oferecidos. O número de assentos ocupados atingiu 71% dos assentos disponíveis, 7,4% a mais que em 1985.

Graças ao aumento da produtividade, o número de funcionários por aeronave diminuiu, de 266 para 248 pessoas. Na área de transporte de cargas, os resultados foram ainda mais compensadores. Com aumento de 15,2% em relação ao ano de 1985, a Vasp atingiu uma participação de mercado de 26,7%. O au-

... assusta com o alto endividamento e com a baixa liquidez do seu balanço

ordem de 30% e de 16%, respectivamente. "A melhor utilização e o maior uso dos aparelhos diluíram os custos fixos. E este foi um dos fatores importantes do bom desempenho da empresa no último exercício. Hoje, a geração da receita externa é de cerca de 52% do total da receita da empresa", informou.

As operações internacionais da Varig mantiveram uma taxa de crescimento anual em torno de 5 a 6%, "mas o crescimento maior aconteceu de dentro para fora, ou seja, aumentou excessivamente a demanda de viagens domésticas e aumentaram consideravelmente as viagens internacionais vendidas aqui no Brasil". Embora fixadas em dólares, "as tarifas permaneceram estáveis em termos de taxas de câmbio durante todo o ano".

Já os custos operacionais, segundo o diretor, foram em parte ajustados "porque não dependiam somente de preços externos". E também porque "a partir de um determinado momento o governo decidiu ajustar

alguns insumos básicos como o preço do combustível e salários, os componentes mais elevados de custos".

Vasp acha normal a elevação do endividamento

O balanço da Vasp mostra um lucro líquido de Cz\$ 777,7 milhões, correspondente a 18,80% de rentabilidade sobre a receita. Em termos estritamente operacionais (isto é, sem computar a correção monetária), no entanto, a empresa passou de um lucro de Cr\$ 16,5 bilhões em 1985 para um prejuízo de Cz\$ 331,9 milhões em 1986.

Segundo a empresa, o lucro operacional de 1985 deveu-se ao aque-



mento, em termos de t.km transportada, foi de 18,1%.

O ano de 1987, contudo, parece sujeito a algumas reformulações. Segundo seu presidente, desde o mês de janeiro, apesar dos aumentos de tarifas autorizados e acumulados em 293,20% no primeiro semestre do ano, a empresa está sofrendo um

prejuízo operacional e US\$ 73 mil ao dia, desde o mês de janeiro. Desse prejuízo estão excluídos os valores dos encargos financeiros líquidos, que sofrem alterações constantes, sujeitas às mudanças de ventos das economias nacional e internacional.

Devido ao compulsório e ao desa-

quecimento da economia, o número de assentos ocupados pelos passageiros nas aeronaves também está regredindo para índices semelhantes aos de 1985. Novas medidas para conter o déficit estão sendo colocadas em prática e, algumas delas, como revisão orçamentária, redução de pessoal e renegociação dos contratos

As melhores em rentabilidade sobre patrimônio líquido

Empresa	(%)
01. Cruzeiro do Sul Serviços Aéreos	53,83
02. Tam Táxi Aéreo Marília S.A.	51,92
03. Vasp Viação Aérea São Paulo S.A.	48,62
04. Orion Aéreo Táxi S.A.	38,80
05. Táxi Aéreo Flamingo S.A.	35,66
06. Varig S.A. - Viação Aérea Riograndense	32,73
07. Líder Táxi Aéreo S.A.	29,22
08. Transbrasil S.A. - Linhas Aéreas	28,46
09. Rio-Sul Servs. Aéreos Regionais	21,86
10. Tam. Transportes Aéreos Regionais S.A.	18,45

As melhores em rentabilidade sobre receita líquida

Empresa	(%)
01. Tam - Táxi Aéreo Marília S.A.	43,04
02. Táxi Aéreo Flamingo S.A.	30,35
03. Vasp Viação Aérea São Paulo S.A.	18,79
04. Varig S.A. - Viação Aérea Riograndense	14,06
05. Orion Aéreo Táxi S.A.	13,06
06. Rio-Sul Serviços Aéreos Regionais	13,00
07. Tam - Transp. Aéreos Regionais S.A.	11,58
08. Transbrasil S.A. - Linhas Aéreas	10,96
09. Cruzeiro do Sul S.A. Serviços Aéreos	10,12
10. Transar Táxi Aéreo	7,53

As maiores em patrimônio líquido

Empresa	(Cz\$ milhões)
01. Varig S.A. - Viação Aérea Riograndense	7 212,8
02. Vasp - Viação Aérea São Paulo S.A.	1 599,4
03. Transbrasil S.A. - Linhas Aéreas	1 559,5
04. Cruzeiro do Sul S.A. Serviços Aéreos	626,5
05. Tam - Transp. Aéreos Regionais S.A.	234,1
06. Rio-Sul Servs. Aéreos Regionais	154,1
07. Tam Táxi Aéreo Marília S.A.	138,2
08. Votec Táxi Aéreo S.A.	112,9
09. Líder Táxi Aéreo S.A.	30,8
10. Táxi Aéreo Flamingo S.A.	28,6

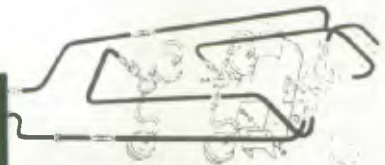
As que têm maior liquidez

Empresa	
01. Expresso Aéreo S.A.	12,00
02. Cruzeiro Táxi Aéreo S.A.	1,05
03. Tam - Táxi Aéreo Marília S.A.	1,00
04. Varig S.A. - Viação Aérea Riograndense	0,85
05. Transar Táxi Aéreo S.A.	0,75
06. Votec Táxi Aéreos S.A.	0,74
07. Rio-Sul Servs. Aéreos Regionais	0,72
08. Antares Táxi Aéreo S.A.	0,69
09. Transbrasil S.A. Linhas Aéreas	0,68
10. Líder Táxi Aéreo S.A.	0,62

TECALON TUBOS E MANGUEIRAS PARA FREIO A AR

As mangueiras espirais "Tecoil/Tecalon" além de fornecidas às montadoras, confirma sua ótima aceitação na reposição, pois pode ser aplicada em qualquer tipo de cavalo/carreta. Caracterizada pela excelente qualidade, não se torna quebradiça pois são fabricadas em nylon, conforme norma SAE J 844 e aprovado pelo D.O.T. (USA).

O tubo reforçado Tecalon série 102- TB que é o verdadeiro substituto dos tubos metálicos no circuito de freio a ar, oferecendo inúmeras vantagens, motivo pelo qual é utilizado por todas as montadoras de carretas, ônibus e caminhões.



Tubos TECALON 102 TB com reforço interno - Freio a Ar, atende as normas SAE J844-3B, SAE J1394 tipo B.



Rua Rego Barros, 729/45
Tel.: (011) 918-9300 - Telex (011) 24941
TEBR-BR - CEP 03460 - Vila Formosa
São Paulo - SP.

VIVA A LIBERDADE DE ESCOLHA.

Para transportar e armazenar racionalizando o fluxo operacional da sua empresa, você tem 2 versões da Empilhadeira Clark: Série C300 e Série C500.

Para enfrentar os serviços mais pesados sem fazer força, você tem 5 versões da Pá-Carregadeira Michigan: 75 III, 75 HD, 45C, 55C e 125 C.

E, para realizar aquelas tarefas

que exigem grande versatilidade na indústria, na construção civil e em minas subterrâneas, você tem 2 versões do Bobcat: 711 Diesel e 711-MSE Elétrico.

Especifique à vontade.

E conte com grandes vantagens também na hora da comercialização e assistência técnica, garantidas pela melhor Rede de Distribuidores espalhada por todo o país.

Distribuidores:

Alvema-MA/PI; Cidarmac-PE/AL/PB/RN;
Comac Norte-PA/AP; Comac-SP;
Linck-RS/SC/PR; Movesa-BA/SE;
Nogueira Amazônia-RO/AC/AM/RR;
Nogueira-GO/DF; Tecnoeste-MS/MT;
Tracbel-MG/RJ/ES; Unimaq-CE.



CLARK



MICHIGAN



bobcat

VME Brasil Equipamentos Ltda.



da empresa já são bastante conhecidas de gestões anteriores. Resta saber se terão alguma eficácia.

Crescer com capital de giro próprio, o segredo da Líder

Com um aumento de 35% em sua receita em 1986, a Líder Táxi Aéreo S.A. é, hoje, a primeira empresa do setor na América Latina, conforme

destacou Márcio Oiticica de Souza, diretor Regional de São Paulo.

“Embora o percentual seja significativo – afirma Oiticica –, o ano de 1986 não pode servir de parâmetro, para nenhuma empresa, pois seu crescimento não foi sustentável e ocorreu sem nenhuma base técnica”.

Atuando em quatro segmentos, a Líder depende hoje 40% de sua divisão de helicópteros, 30% da de aviões, 15% da manutenção de aeronaves e os outros 15% de vendas e representações. Representante exclusiva da Gates Learjet, comercializa

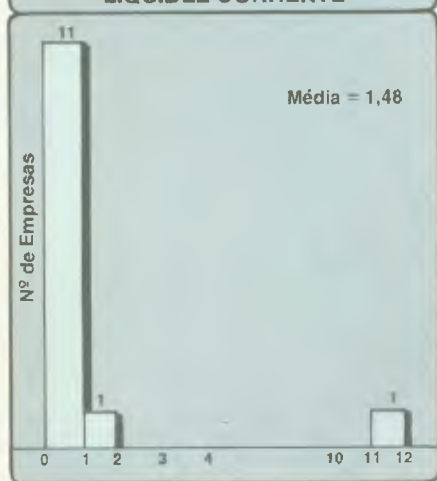
toda a linha Embraer, vende ainda o Challenger e tem exclusividade na linha de helicópteros da Bell Helicopter Textron.

Com uma frota de cinquenta aeronaves, entre elas bimotores e turboélices, Learjet 35-A e Widebody 55, a empresa diz que o segmento de vendas foi o que mais se destacou em 1986. Agora, no entanto, vem enfrentando uma séria dificuldade com a diminuição de sua frota.

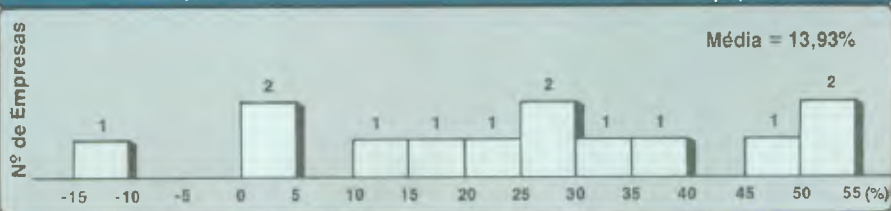
“Com a euforia do Cruzado, o mercado se aqueceu e vendemos mais aeronaves do que esperávamos.

O DESEMPENHO DO TRANSPORTE AÉREO

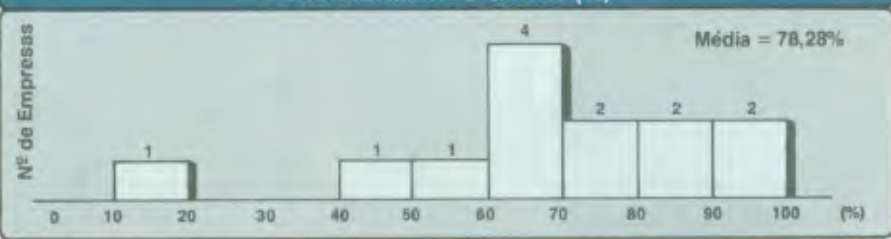
LIQUIDEZ CORRENTE



RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)



ENDIVIDAMENTO GERAL (%)



14 SEGUNDA LUNES MONDAY MONTAG LUNEDI

15 TERÇA MARTES TUESDAY DIENSTAG MARTEDI

16

8 - Suatuir gerente de operações do nordeste **OK!**

9 Anisara Secretária para renovar a natureza de Transporte Moderno **URGENTE!!**

10 - Despachar projeto do novo terminal **OK!**

11

12:30 - Almoço da Diretoria do sindicato **OK!**

12 Ausente de Fernando

13

NA AGENDA DO EXECUTIVO, TM TEM ESPAÇO GARANTIDO

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

Faça já sua assinatura anual (12 edições): 2,3 OTN's

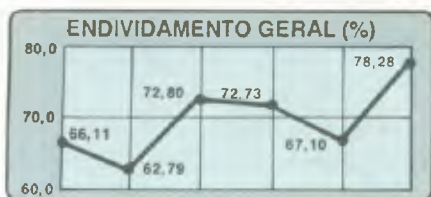
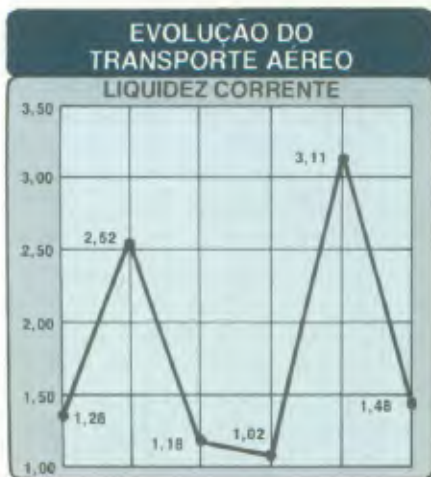
Transporte Moderno
Rua Said Aiach, 306
CEP 04003 - Paraíso
São Paulo - Tel. 884.2122

Editora TM Ltda. TELEX (011) 35247



Foto: Marcelo Vigneron

Oitica: boas vendas da Líder e restrições às importações desfalcaram a frota



Nós as vendemos na esperança de poder repô-las, mas, nos deparamos com enormes obstáculos impostos pela Cacex, para a obtenção de guias de importação das aeronaves, e ficou muito difícil, não só para nós mas para todos os segmentos que dependem diretamente da importação, seja de peças ou equipamentos. Hoje, sentimos urgência em repor nossa frota, principalmente a de turboélice, embora tenhamos recentemente conseguido a aprovação para uma parte da nossa importação”, ressalta Oitica.

Com cerca de setecentos funcionários, a Líder, que tem sua matriz em Belo Horizonte, conta com escritórios regionais em São Paulo, Rio de Janeiro, Belém, Macaé e Caruaru a 600 km de Manaus. Atuando também na área de transporte de carga, que tem hoje no helicóptero o mais importante aliado para vôos especiais, como é o caso de operação em plataformas *offshore*, tem como principal cliente a Petrobrás e chega a transportar até 2,5 toneladas de carga por viagem.

“Enfrentar as turbulências de nossa tumultuada economia, não é nada fácil, mas acredito que a Líder encontrou seu caminho”, diz Oitica. “O fundamental é ter uma boa liquidez financeira. Girar com recursos de terceiros em época de ascensão de inflação é suicídio a médio e longo prazo. É preferível crescer menos ou nada a se aventurar a crescer com capital de terceiros. Por isso, a Líder, já há muito tempo preparou seu próprio capital de giro”, conclui Oitica.

Gilberto Penha.
Colaboraram Carlos Pereira e Marilu Garcia do Amaral



Assine TM agora

Valor Anual 2.3 OTNs (doze edições)
Enviar cheque em nome da Editora TM Ltda
com os seguintes dados:

Nome _____
Cargo que ocupa _____
Empresa _____
Ramo Atividade _____
Enviar meus exemplares para:
 End. Particular
 End. Empresa
Endereço _____
Bairro _____ Cep _____
Cidade _____ Estado _____

Assinatura _____



Editora TM Ltda
a/c depto Circulação

Editora TM Ltda
Rua Said Aiaçh, 306
Cep: 04003 S. Paulo - SP Bairro: Paraíso
Fone: 884-2122
Telex (011) 35247

PARE NO PONTO CERTO:

RADIAL LESTE, 2222 O ENDEREÇO DO ÔNIBUS

Para comprar ou vender ônibus de qualquer ano e modelo, da marca Mercedes Benz, não pare no ponto errado. Procure antes a Bus Stop, uma empresa dirigida por profissionais, com mais de 17 anos de experiência no mercado.

Além de dispor de um variado cadastro e alternativas de bons negócios, a Bus Stop oferece, ainda, a mais completa assessoria.

Tanto para fornecer orientações técnicas sobre os veículos que comercializa como, também, em questões de financiamentos.



BUS STOP COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES DE ÔNIBUS LTDA.

Av. Alcântara Machado (antiga Radial Leste) 2222 -
Tels.: (011) 93-8802 -
292-4649 - São Paulo - SP.

ATENDIMENTO PARA TODO O BRASIL

Há dez anos foi dada a partida para uma nova era de transportes no Brasil.

A Volvo trouxe para o País o conceito de veículos pesados. Caminhões e ônibus mais seguros, com maior capacidade de transporte e menor consumo de combustível. A partir daí, o Brasil passou a buscar os resultados conseguidos nas nações mais desenvolvidas do mundo, que já haviam optado por esse tipo de transporte, devido a sua racionalidade.

Há dez anos, quando a Volvo se implantou no País, a frota nacional de veículos pesados era inferior a 8%.

Hoje, está em torno de 15%. Mas, não foi somente nos avanços tecnológicos que a Volvo trouxe contribuições. Ela também inovou no atendimento pós-venda.

Criou o VOAR — Volvo atendimento rápido — que garante assistência técnica 24 horas por dia, em qualquer lugar do País.

Esse sistema de serviço vem ao encontro da filosofia Volvo: respeito e responsabilidade para com todos os seus clientes.

Estas são as marcas que a Volvo tem deixado no Brasil nos seus 10 anos de atuação. 10 anos de evolução.

VOLVO

1977/1987





Ineficientes e muito caros, os portos brasileiros estão aumentando bastante os preços dos produtos exportados

MARÍTIMO

O tempo passou e o filme não mudou

Como na reprise de um velho filme, passam-se os anos, mas a história de dificuldades, endividamento e reivindicações do setor continua a mesma

A história recente da armação brasileira lembra os velhos filmes exibidos pela televisão. Passam-se os anos, mas a história de dificuldades, endividamentos e reivindicações continua a mesma. Traçam-se novas políticas econômicas, entram e saem ministros de Transportes e presidentes da República, mas ninguém, desde o início da década, conseguiu ainda apresentar soluções finais para velhos problemas como a dívida da cabotagem, dos graneleiros e a necessidade urgente de se reformular a obsoleta frota de bandeira brasileira. “Das 42 empresas filiadas ao Sindicato Nacional das Empresas de Navegação Marítima, além das duas estatais, apenas uma, a Transroll, deve fazer contratações. Nenhuma outra tem qualquer perspectiva enquanto permanecerem as condições atuais”, declarou o presidente do Syndarma, Meton Soares Jr., ao avaliar o quadro atual dos armadores.

Para criar um clima de maior confiança entre os armadores, Meton Soares Jr. sugere, em primeiro lugar, a revogação da famosa resolução 8364, que liberou a participação dos *outsiders* (armadores independentes

das conferências de frete) no suculto tráfego da Europa e América do Norte. Outra reivindicação é a correção do Adicional de Frete para a Renovação da Marinha Mercante, imposto descontado sobre o frete, utilizado também na amortização de financiamentos para novas embarcações e que não vêm sendo reajustados na mesma proporção das prestações. O presidente do Syndarma não é nem um pouco otimista. “Tenho, para mim que, no andar da carruagem, já não há mais tempo para resolver o problema dos armadores. Nos próximos cinco anos, nenhum navio brasileiro será renovado. A frota já está cansada, com a exceção de quatro navios – dois do Lloyd Brasileiro e dois da Aliança – com preços altíssimos em relação aos seus concorrentes”, declarou.

PALIATIVO – Como não poderia deixar de ser, as empresas de navegação, especialmente aquelas que trafegam no longo curso, encontraram um paliativo para o alto custo de operação dos seus navios, que estão lhe valendo uma pequena redução no seu nível de endividamento em rela-

ção ao ano passado: o afretamento de embarcações estrangeiras em substituição às próprias, mais caras. “O número de navios que as empresas têm paralisado a cada mês é substancial. Estamos fazendo um estudo sobre o assunto no Syndarma, e temos indicações de que o número de navios parados já supera sessenta embarcações”, afirmou Meton Soares Jr. Somente o Lloyd Brasileiro paralisou este ano quatorze navios. Em compensação, as estatísticas da Superintendência Nacional de Marinha Mercante (Sunamam) indicam que, apenas em regime de contratos por tempo predeterminado (*time-charter*), os armadores afretaram 5 414 665 toneladas. Entre as empresas particulares, os maiores afretadores foram a Companhia de Navegação Marítima Netumar (da qual Meton Soares é diretor) que dispendeu mais de US\$ 16 milhões, a Empresa de Navegação Aliança (cerca de US\$ 9,5 milhões) e a Frota Oceânica Brasileira (US\$ 8 milhões).

“Os navios que vêm sendo paralisados são mais baratos parados que operando. Ninguém vai arcar com prejuízos simplesmente por amor à pátria. Os armadores estão vendo seu patrimônio de 1967 ser lentamente dilapidado”, disparou Meton. Para ele, a sáda dos afretamentos continua a ser o “único caminho viável” para que o país não perca completamente o seu poderio naval. “Os preços continuam a ser razoáveis, apesar de uma pequena reação do mercado internacional. O que demonstra que o preço do navio nacional é muito alto”, considera o presidente do Syndarma. As conseqüências, segundo ele, já se fazem sentir, não apenas pela diminuição de marítimos brasileiros empregados, como pela

própria redução do estafe administrativo em terra.

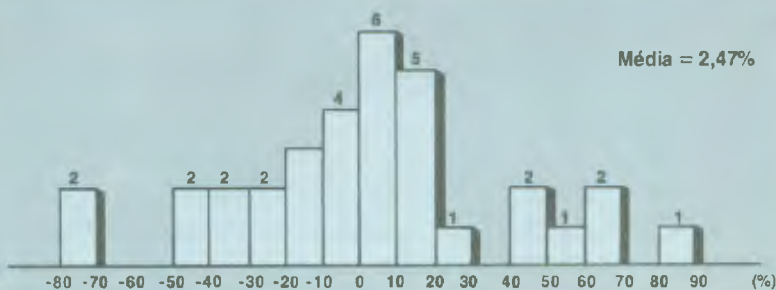
O presidente do Syndarma reivindica também um navio brasileiro mais barato, a exemplo do que acontece em outros países. "Os governos estrangeiros garantem para os navios de suas bandeiras custos mais baratos através de toda a forma de

subsídios às suas bandeiras. Assim fazem os americanos, japoneses e belgas. Todos oferecem alguma espécie de subsídio, até operacional", afirma. Ele reclama das condições dos portos brasileiros "cada vez mais ineficientes e mais caros". "Depois, os exportadores não poderão reclamar que os fretes estão cada vez mais caros", avalia.

MENOS CARGA – Enquanto armadores aguardam pelas decisões do Conselho Monetário Nacional sobre a possibilidade de 'desdolarizar' as dívidas vendidas, a carga transportada no longo curso continua a diminuir. A bandeira brasileira transportou, na exportação, 24 854 632 toneladas, 6,5% a menos do que em 1985. A situação do frete gerado ainda é mais dramática. Apenas US\$ 515 753 foram obtidos pelos armadores brasileiros, o que representa uma queda de 24,3% em relação a 1985. Na importação, os números

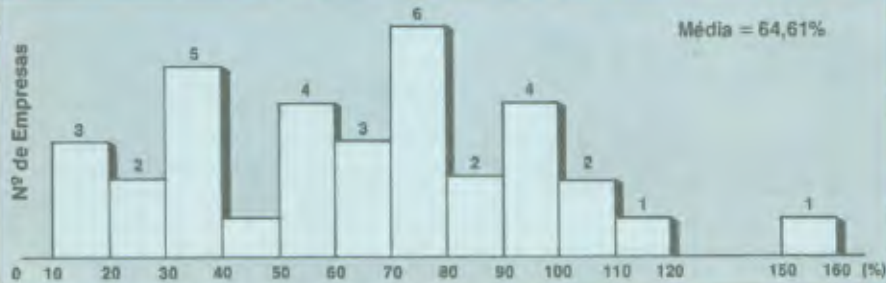
RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)

Nº de Empresas



ENDIVIDAMENTO GERAL (%)

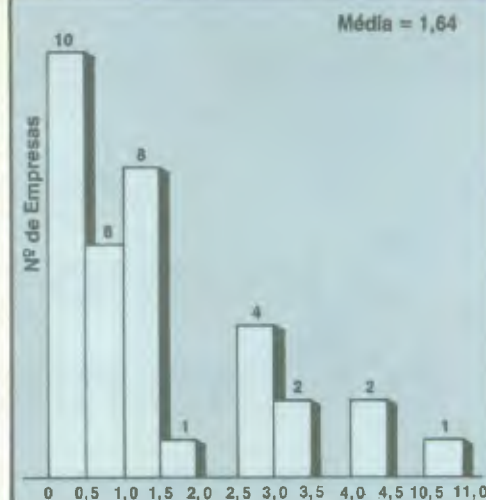
Nº de Empresas



O DESEMPENHO DO TMF

LIQUIDEZ CORRENTE

Nº de Empresas



As melhores em rentabilidade sobre patrimônio líquido

Empresa	(%)
01. Empresa de Navegação Mercantil	89,03
02. Nasa Navegação Atlântico Sul	68,47
03. Global Transp. Oceânica S.A.	63,34
04. Libra Linha Bras. Navegação S.A.	53,04
05. Cia. de Navegação Norsul	42,66
06. Chaval Navegação Ltda.	41,83
07. Alfredo Rodrigues Cabral Navegação	28,62
08. Cia. Navegação da Amazônia - CNA	17,67
09. Empresa de Transp. Marítimos Transtumar	17,13
10. Empresa de Navegação Aliança	16,05

As melhores em rentabilidade sobre receita líquida

Empresa	(%)
01. Libra Linha Brasileira Navegação S.A.	57,64
02. Global Transp. Oceânica S.A.	36,35
03. Alfredo Rodrigues Cabral Navegação	29,25
04. Cia. de Navegação Norsul	22,24
05. Cia. de Navegação da Amazônia - CNA	20,94
06. Empresa de Transp. Marítimo Transtumar	14,87
07. Chaval Navegação Ltda.	12,99
08. Empresa de Navegação Aliança	12,91
09. Navegação Taquara S.A.	11,10
10. Nasa Navegação Atlântico Sul	10,10

As maiores em patrimônio líquido

Empresa	(Cz\$ milhões)
01. Empresa de Navegação Aliança	1 668 771,0
02. Empresa de Navegação Mercantil	686 119,0
03. Global Transp. Oceânica S.A.	284 643,0
04. Cia. Navegação Marítima Netumar	267 776,8
05. Cia. Paulista de Com. Marítimo	217 492,0
06. Norsul Offshore S.A.	202 405,5
07. Cia. de Navegação do Estado do RJ	175 482,6
08. Astromarítima Navegação S.A.	175 199,0
09. Superpesa Cia. Transp. Pesados	172 830,0
10. Transroll Navegação S.A.	165 423,2

As que têm maior liquidez

Empresa	
01. Cia. de Navegação do Estado do RJ	10,94
02. Cia. Marítima Nacional	4,38
03. Di Gregorio Navegação Ltda.	4,21
04. Empresa de Navegação Aliança	3,32
05. Emp. de Transp. Marít. Transtumar	3,20
06. Cia. de Navegação Diamante	2,98
07. Cia de Navegação Norsul	2,97
08. Global Transp. Oceânica S.A.	2,91
09. Cia. Paulista de Com. Marítimo	2,90
10. Lloyd Libra Navegação S.A.	1,52

apresentaram uma ligeira recuperação, motivada principalmente pela euforia do Plano Cruzado. A carga transportada chegou a 51 219 833 toneladas, 13% a mais do que em 1985 e o frete foi de US\$ 951 318, superior em 12,7% ao do ano anterior. Meton Soares Jr. é crítico em relação aos dados colhidos através dos manifestos de carga, pela Suna-

mam. "Estas cargas foram transportadas especialmente pelas empresas estatais, obrigadas a aceitar os produtos para cumprir plano governamentais", afirmou.

Para este ano, as expectativas não são otimistas. "As exportações até que aumentaram, mas a navegação não pode viver de uma perna só".

Sem um problema tão grave quanto a falta de cargas nas suas viagens de volta, a cabotagem continua a tentar exorcizar os velhos fantasmas das dívidas. Os armadores da navegação costeira esperam há mais de um ano que o Conselho Monetário Nacional inclua em sua pauta a discussão sobre as condições de negociação da dívida, que incluem aumento do prazo de pagamento de 24 para sessenta meses, redução dos juros para 4% e equalização do Adicional de Fretes. O parecer do próprio ministério dos Transportes era favorável quando o ministro da Fazenda então, Dilson Funaro, se manifestou contra a eliminação dos juros de mora e da multa contratual. "Queremos a isonomia com o longo curso. Nós também nos consideramos em moratória, na prática", ponderou o presidente da Associação Brasileira de Cabotagem, Paulo Eurico de Freitas.

A história da dívida da cabotagem, como recorda Freitas, tem seu marco em 1981, quando a Sunamam decidiu reformular o sistema de cobrança dos contratos que estavam então em vigor forçando um aumento expressivo das prestações a serem quitadas por cada empresa. "O governo não entendeu que a prestação não pode ser ir além da sua correlação com o frete, que neste meio tempo não acompanhou o aumento.

DUPLO COMANDO - Mas, a principal reivindicação das empresas de navegação costeira é sobre o sistema de controle dos preços dos fretes, administrado pela Sunamam e pelo Conselho Interministerial de Preços (CIP). "A defasagem do frete está nos preocupando muito. Somente em 1987, sofremos uma perda real de 52%. Perda que se acumulou com aquela do ano passado, da época do primeiro congelamento de preços", afirmou Freitas. Depois de muitas negociações, os armadores obtiveram um índice de 9,5% de aumento em setembro, insuficiente, segundo Freitas, para compensar os aumentos dos preços dos insumos, decretados com o novo congelamento, em 12 de junho passado.

A reivindicação da Cabotagem ainda vai mais longe: "Nós achamos que este duplo comando no controle de preços não tem sentido, já que a Sunamam administra o preço dos



Deixe a gente quebrar a cabeça por você

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

transporte moderno



Editora TM Ltda

Rua Said Aiach, 306
Fone 884-2122
CEP 04003 - São Paulo
TELEX (011) 35247

Faça já a sua assinatura

O menor investimento,
O maior retorno.

Desejo receber a revista Transporte Moderno por um ano. Sei que receberei 12 exemplares por apenas 2,3 OTNs

Nome _____

Endereço _____

Empresa _____

CGC _____

Insc. Est. _____

Ramo de atividade _____

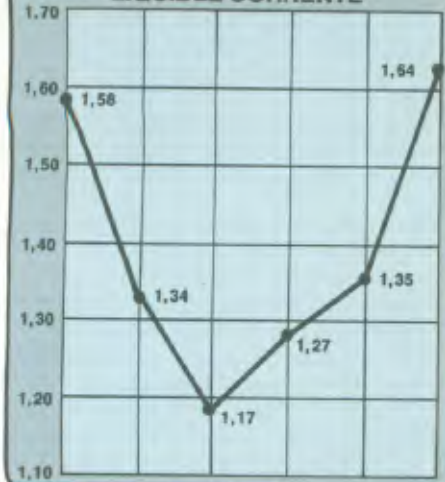
Cidade _____ Estado _____

Data _____ Assinatura _____

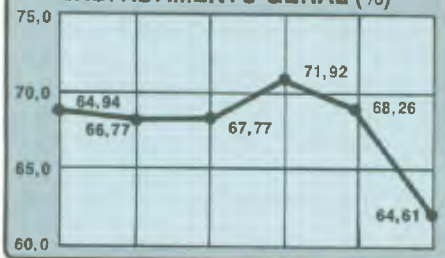
NÃO MANDE DINHEIRO AGORA!

EVOLUÇÃO DO TRANSPORTE MARÍTIMO

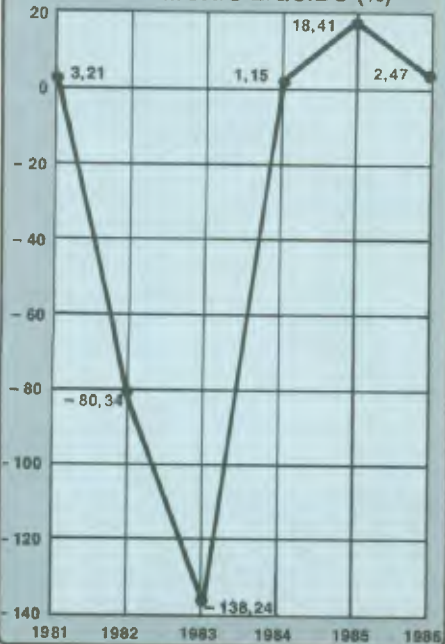
LIQUIDEZ CORRENTE



ENDIVIDAMENTO GERAL (%)



RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)



fretes. Na situação atual, depois de ser estipulado pela Sunamam, o preço do frete ainda tem de ser levado para Brasília. Forma-se toda uma cadeia burocrática que não tem razão de ser”, afirma Paulo Eurico de Freitas. A operação, segundo ele, ainda fica mais complicada porque os técnicos do CIP têm pouco ou nenhum conhecimento sobre o funcionamento do transporte marítimo. “O CIP deveria se limitar a ser um órgão homologador, no caso da cabotagem”, opina o presidente da ABAC.

O presidente do Sindicato dos Armadores, Meton Soares Jr., considera que a melhor solução para a cabotagem seria a simples liberdade para negociação, de acordo com as leis da oferta e da procura. “Não podemos competir com os caminhões que têm absoluta liberdade e acabam ganhando cada vez mais terreno na carga geral. O importante seria deixar a cabotagem livre para poder compensar, nos produtos em que pode ter um frete melhor, aqueles que enfrentam a direta concorrência do caminhão, como é o caso da carga geral”, afirmou o presidente do Sindicato dos Armadores.

VELHOS PROBLEMAS – Paulo Eurico de Freitas considerou o ano de 1986 como “bom” em termos de cargas transportadas. “Tivemos o arroz, o trigo argentino, o carvão e a bauxita”, disse. Os números das estatísticas da Sunamam, entretanto, registram que, no total, a navegação costeira acabou transportando menos do que em 1985. Foram apenas

49 922 706 toneladas, contra as 52 798 309 de 1985, ou seja, uma perda de 5,4%. As empresas de navegação de cabotagem, como já dissera Meton Soares Jr., do Syndarma, sofreram grandes perdas na carga geral – das 1 324 893 toneladas de 1985, apenas 1 004 419 foram transportadas no ano passado, com uma queda de 24,2%. O granel líquido também sofreu reduções de 8,1% no volume transportado. Os melhores momentos da cabotagem ficaram por conta dos granéis sólidos que, como já indicava o presidente da ABAC, foi o único segmento a reagir. De 10 194 938 toneladas, de 1985, passou a 10 972 878 toneladas em 1986, uma variação de 7,6%.

A menor movimentação de cargas não assustaria Paulo Eurico de Freitas, caso se conseguissem as soluções para os velhos problemas que afligem o setor. “O difícil é conviver com problemas que continuam se arrastando à procura de solução, ao longo dos anos, como o problema da dívida e também a dificuldade de se ter peças sobressalentes e o preço do combustível”, afirmou o presidente da Associação Brasileira de Armadores de Cabotagem. Outra questão que ele não esquece é a dificuldade para renovação da frota, que também atinge a cabotagem. “Também não temos previsões para novas contratações. O que vem se processando na cabotagem é a utilização de navios do longo curso, que são considerados obsoletos para este tráfego”, afirmou Freitas. Por enquanto, a utilização destas embarcações só pode ser feita a nível de afretamento, pois



O navio da Kommar: futuro indefinido

elas próprias ainda estão com problemas em seus financiamentos para os armadores originais. “A compra destas embarcações pela empresas de cabotagem seria muito mais viável, no momento, do que a contratação de outras. Agora, para que isso seja possível, é preciso resolver o problema da desdolarização e reduzir o saldo devedor imposto à cabotagem”, conclui.

VITÓRIAS DO RO-RO – O segmento das empresas que trabalham com navios do tipo *roll-on/roll-off* foi aquele que obteve algumas vitórias significativas no ano passado. A primeira foi a criação da resolução 9101 da Sunamam que permitiu que

ANUNCIE NESTA REVISTA:


Editora TM Ltda

Rua Said Aiach, 306
CEP 04003 - São Paulo - SP
Telex (011) 35247

FONE:
(011) 884-2122

transporte moderno
PUBLICAÇÃO MENSAL - N.º 260 - MAIO, 1986 - C\$ 20,00
**A carga aérea
tratada com
merece**



Meton quer revogar a resolução 8364



No longo curso, as cargas diminuíram

a frota própria dessas empresas pudesse passar a transportar 5% das cargas conferenciadas, na importação. Essa resolução, que, a princípio, causou uma forte reação junto aos armadores mais tradicionais, que operam com cargueiros convencionais, já não causa tanta espécie. "Não estamos preocupados com as

empresas brasileiras que entram no mercado, e sim como certos princípios são criados, gerando um certo tumulto. É claro que, com a pouca carga, ainda mais na importação, os empresários ficam preocupados. Mas, a preocupação da bandeira brasileira deve ser exclusivamente o *outsider* estrangeiro", afirma Meton Soares Jr., do Syndarma.

Na verdade, a maior beneficiada pela resolução 9101 foi a Empresa de Navegação Transroll que, operando para a Europa na exportação de veículos, pode trazer, na sua viagem de volta, cargas como leite em pó, vagões para o metrô de Belo Horizonte e cargas para a Companhia Hidrelétrica do Vale do São Francisco e para a Eletrosul. "A importação foi muito positiva", afirma o presidente da empresa, Washington Barbeito, que diz entender a reação inicial de seus concorrentes mais antigos. "Foi uma reação normal contra o novo", filosofa.

A segunda vitória do setor *ro-ro*, também beneficiou a Transroll. Depois de anos de negociações, a empresa obteve o sinal verde do BNDES para o financiamento de duas novas embarcações do tipo *multi-purpose*, a serem construídas pelo estaleiro Caneco até meados de 1989. O contrato, no valor de US\$ 36 milhões vai triplicar a frota própria da empresa que funciona apenas com o navio "Pioneiro" próprio, além de sete outros afretados. Enquanto a Kommar, com seus problemas financeiros congênicos, acabou trocando de mãos, sem que tenha sido definido ainda o destino de seu único navio, outras empresas como a Di Gregório continuam a operar sem navios próprios, apesar de estarem negociando há muito suas contratações com o BNDES.

Washington Barbeito, da Transroll, considerou o ano passado "dentro de expectativas normais". "Conseguimos renovar os contratos para o transporte de 140 mil automóveis da Fiat para a Itália e continuamos com os contratos para transporte de caminhões Ford para os Estados Unidos", avaliou. O mercado, para ele, está em expansão, tanto na exportação como na importação, para as empresas de navegação em geral. "As empresas brasileiras não estão obrigadas a trabalhar com embarcações inadequadas. O Brasil afreta 80% de sua frota. Cada um pode afretar o navio adequado", garante. E critica os armadores que esperam maior proteção do governo: "Toda vez que eu ouço isso, penso logo em incompetência", dispara Barbeito.

COM SOL OU CHUVA



1952-1987

- Resiste a bruscas mudanças de temperatura

- Alta durabilidade



- Não precisa de cinta de aço com reforço

- Frenagem eficiente e segura

HÁ 35 ANOS O MELHOR TAMBOR

VAMOS DAR PROJEÇÃO NACIONAL À SUA EMPRESA



Estaremos recebendo inscrições para o 20º Concurso de Pintura de Frotas até 30 de novembro.

Aproveite esta grande oportunidade de tornar sua empresa conhecida nacionalmente.

Veja em seguida como é fácil e simples participar do Concurso.

REGULAMENTO DO 20º CONCURSO DE PINTURA DE FROTAS

Inscrições:

1 - O 20º Concurso de Pintura de Frotas de **Transporte Moderno** tem como objetivos: selecionar, sob os aspectos mercadológico, estético e de segurança, as frotas que mais se destacaram; estimular a fixação da imagem das empresas através da utilização da pintura ou da marcação de seus veículos; escolher a frota mais bem pintada.

2 - Poderão inscrever-se todas as empresas que operem, no mínimo, cinco veículos com pintura uniforme e não tenham sido vencedoras ou menções honrosas de concursos anteriores com a mesma pintura.

3 - Para participar basta enviar à redação de TM, r. Said Aiach, 306 - CEP 04003 - Telex 35247, fone 884-2122, São Paulo, SP, até 30 de novembro de 1987, seis eslaides coloridos de 35 mm, mostrando um dos veículos

da frota em várias posições e detalhes da pintura (logotipo, letreiros etc.).

4 - Não serão aceitos eslaides fora do padrão especificado.

5 - Sempre que possível, a inscrição deverá vir acompanhada de memorial justificativo, explicando a solução adotada.

6 - A empresa participante deverá informar, por escrito, no ato da inscrição: nome da empresa; ramo de atividade; endereço; número, tipos e marcas de veículos; nome, endereço e telefone do projetista da pintura; cargo e endereço da pessoa que solicitou a inscrição:

Julgamento

7 - O julgamento será realizado em dezembro de 1987 por uma comissão de, no mínimo, cinco profissionais ligados às comunicações visuais;

8 - Haverá duas categorias de veículos: cargas (caminhões, picapes e utilitários); passageiros (ônibus e táxis). **TM** se reserva o direito de enquadrar em uma ou outra categoria frotas eventualmente indefinidas quanto à sua utilização.

9 - Em cada categoria, será considerada vencedora a frota que obtiver maior número de votos;

10 - Entre os vencedores, um de cada categoria, os jurados escolherão aquela que será considerada a melhor pintura.

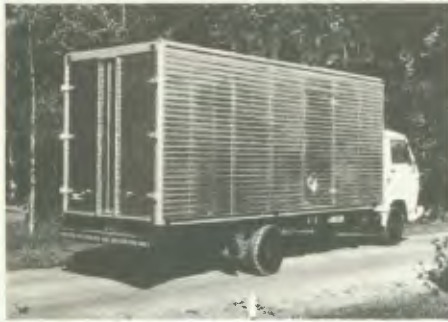
11 - Não haverá menções honrosas.

O prêmio

12 - As pinturas vencedoras - uma de cada categoria - merecerão grande reportagem em cores em **TM**.

13 - Não haverá prêmios em dinheiro.

SEGURANÇA E QUALIDADE



- Furgões de todos os tamanhos
- Carga seca
- Semi-térmica
- Térmicas ou frigoríficas



CARROÇARIAS
LINSHALM

Rua Rui Barbosa, 336
telefone: (0473) 82-0133
Telex: 0473-560 LILM
89.120 - Timbó - SC.

PRENSA REBITADEIRA

MODELO MPR-9

PARA LONA DE FREIO



**OPCIONAL:
FURADEIRA
ELÉTRICA PARA
RETIFICAÇÃO
DE FUROS**

- Prensa Pneumática, rebita qualquer tipo de lona de freio
- Regulador de pressão, permite utilizar instalação de ar já existente.
- Pressão de trabalho: 2.300 Kg.
- Pinos rebitadores cambíveis.

MAZI
Máquinas Industriais

**MAZZI MÁQUINAS
INDUSTRIAIS LTDA.**

Rua Ermelinda Gianella, 80 - Bairro Santa
Catarina - 95.030 - CAXIAS DO SUL - RS

FONE: (054) 221-3014

PRODUÇÃO

INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

VEÍCULOS COMERCIAIS

MODELOS	PRODUÇÃO				VENDAS	
	Jul/86	Jan-Jul/86	Jul/87	Jan-Jul/87	Jul/87	Jan-Jul/87
Cam. Pesados	1170	8.558	967	5.289	979	4.541
MBB 1520/2220	151	861	151	745	146	648
MBB 1525/1924	106	675	65	362	57	306
MBB 1933	188	1.019	258	1.068	293	1.024
SCANIA	465	2.477	252	2.154	318	1.762
VOLVO	260	1.526	231	960	165	801
Cam. Semipesados	2.181	14.809	2.457	15.675	1.732	11.716
Cargo 1313/151	390	3.450	794	3.785	391	1.990
Ford 14000	124	726	121	462	98	351
Ford 22000	18	121	17	74	25	88
GM 13000	138	562	79	661	60	537
GM 19/22000	12	65	22	380	32	241
MBB 1314/1514	934	5.939	845	6.368	741	5.505
MBB 2014/2214	195	1.485	182	1.316	186	1.331
VW 13/130	370	2.461	397	2.629	198	1.673
Cam. Médias	1.452	10.100	863	5.807	786	4.612
Cargo 1113	125	1.266	93	622	41	179
Ford 11000	190	1.248	130	747	104	658
GM 11000	335	2.542	156	1.164	178	1.092
MBB 1114	554	3.505	416	2.089	396	1.854
VW 11-130	248	1.539	68	985	67	830
Cam. Leves	2.237	16.289	2.024	13.522	2.086	11.698
Ford 4000	607	4.626	623	3.838	829	3.469
GM D-40	146	1.334	128	1.062	119	1.028
MBB 708	625	4.183	661	4.171	528	3.593
VW 6.80/6.90	649	5.216	435	3.348	568	2.870
Agrale	210	910	177	1.103	42	738
Ônibus	828	4.997	951	5.731	820	5.256
MBB Chassis	442	2.710	550	3.285	472	3.146
MBB Monobloco	223	1.362	253	1.608	215	1.392
Scania	114	575	60	587	111	535
Volvo	46	350	88	251	22	183
Camionetas Carga	7.071	57.023	7.976	55.923	7.710	49.069
Fiat Picape	911	6.745	1.567	8.945	375	5.262
Ford F-100	54	777	-	60	-	62
Ford F-1000	880	8.112	1.129	7.393	1.402	6.891
Ford Pampa	904	10.132	808	9.167	1.677	9.160
GM A-10	234	1.952	196	2.068	261	1.970
GM C-10	764	4.949	274	2.715	94	2.729
GM D-20	1.134	7.687	419	4.270	500	3.897
GM Chevy	456	4.625	850	7.521	934	7.443
Toyota Picape	270	1.772	246	1.734	240	1.655
Volks Picape	243	1.395	255	1.431	205	1.312
Volks Saveiro	1.221	8.937	2.234	10.619	2.019	8.688
Utilitários	238	1.170	219	1.603	121	1.315
Gurgel	201	967	185	1.339	80	1.083
Toyota	37	203	54	264	41	232
Camion. Pass.	10.993	74.622	13.035	74.412	7.722	51.664
Automóveis	53.951	411.730	42.172	304.940	27.397	195.757
TOTAL GERAL	80.118	587.278	70.856	482.802	49.353	335.829

CARROÇARIAS PRODUZIDAS Produção e Vendas Jan a Jul e Jul/87

EMPRESA ASSOCIADA	CARROÇARIAS PRODUZIDAS													
	URBANAS		RODOVIÁRIAS		INTERMUNICIPAIS		MICROS		ESPECIAIS		TRÔLEBUS		TOTAL GERAL POR EMPRESA	
	JAN/JUL	JUL	JAN/JUL	JUL	JAN/JUL	JUL	JAN/JUL	JUL	JAN/JUL	JUL	JAN/JUL	JUL	JAN/JUL	JUL
CAIO	1.173	212	52	01	03	01	309	62	03	-	-	-	1.540	276
CAIO NORTE	106	16	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	106	16
MARCOPOLO	25	25	824	113	-	-	-	-	-	13	09	862	147	
ELIZIÁRIO	302	60	-	-	17	-	198	32	-	-	-	517	98	
NIELSON	11	11	742	107	-	-	-	-	-	-	-	753	118	
TOTAL GERAL POR TIPOS	1.617	324	1.818	221	20	01	507	94	03	13	09	3.778	649	
EXPORTAÇÃO	80	16	106	17	-	-	127	40	-	-	-	314	73	

PRODUTOS

Empilhadeira elétrica Ameise



Com o lançamento da nova empilhadeira elétrica EKC II, a Ameise acaba de ampliar sua linha de produtos. Dotada de motor elétrico de 1,45 KW, projetado para suportar cargas instantâneas, a EKC II está equipada com montante telescópico para até 1 500 kg de carga e alcance de até 4 m de altura.

Indicada para armazenagem em espaços pequenos e corredores estreitos, a empilhadeira também foi projetada para assegurar grande visibilidade ao operador.

Com esse lançamento, a Ameise, que produz cerca de trinta empilhadeiras por mês, pretende fechar o ano com US\$ 7 milhões de faturamento, incluindo-se as receitas obtidas através de acordos de exportação, principalmente, para a Angola e Argentina.

Ameise Comércio e Indústria S.A. - Rua Euclides Pacheco, 880 - Taupé - São Paulo - SP.

Chega ao Brasil sistema contra roubo e seqüestro de veículos

Está chegando ao Brasil um inédito sistema eletrônico contra seqüestro e roubos de veículos. Já aprovado pela Polícia Federal e pelas grandes seguradoras, o dispositivo será fabricado sob licença da Lo-Jack System Schematic, dos Estados Unidos. Trata-se do Eletrônico Instantâneo, um microtransmissor adaptado ao caminhão ou automóvel, com sistema de captação instalado nas viaturas da Polícia.

Em caso de roubo, o proprietário deve comunicar imediatamente seu código às autoridades. Em seguida, a polícia emite um sinal de rádio que ativa o microprocessador. Assim, as viaturas da Polícia ou as barreiras das estradas (num raio de 5 km de onde estiver o veículo) passam a captar os sinais, facilitando a sua localização.

Jacques Glaz, diretor da Embrakon Eletrônica, que



As cinco fases do processo

está lançando o Eletrônico Instantâneo, informa que a empresa pretende criar um pool de seguradoras e passar a vender o equipamento junto com o próprio seguro do veículo. A empresa planeja ainda fazer doação à Polícia de radares e centros de computação.

Randon constrói semi-reboque para transportar cavalos



O ônibus tem até ventilador

A Randon acaba de construir um semi-reboque de dois eixos, com carroceria fechada, especial para transporte de cavalos de raça. Com 2,40 m de largura, por quatorze metros de comprimento e dividido internamente em treze compartimentos, o ônibus para cavalos, como é chamado na fábrica, é revesti-

do com almofadas móveis e reguláveis, tem iluminação interna, ventiladores e até janelas protegidas com telas para evitar a entrada de mosquitos.

Para facilitar o acesso dos animais e evitar queda, a rampa e o piso são revestidos em madeira e ripas antiderrapantes. Na parte frontal, a carro-

ceria dispõe de um compartimento especial para os tratadores com camas e interfone para comunicação com a cabina do caminhão. As portas laterais, frontal e traseira, revestidas em borracha facilitam o acesso de alimentos aos animais durante a viagem. Seu custo está avaliado em Cz\$ 3 400 000,00.



O equipamento foi projetado para caminhão com mais de 4 t

Guindaste para veículo pesado

As retíficas de motores, transportadoras, construtoras, empresas de saneamento, energia elétrica e de telecomunicações dispõem agora de um novo equipamento. Trata-se do guindaste veicular MKS-2000, para instalação em veículo com peso bruto total de, no máximo, 4 t.

Possuindo baixo peso (390 kg) em relação à sua capacidade de elevação, o

MKS-2000 tem capacidade de carga de 2 000 kg a 1,0 m e 650 kg a 2,85 m, alcance horizontal de 2,85 m, alcance vertical de 4,90 m. Equipado com estabilizador hidráulico, é oferecido com vários acessórios.

Marksell Indústria e Comércio de Equipamentos Ltda - Rua São Gabriel, 470 - Vila Nova Galvão - Fone (011) 208-2155 - 02282, São Paulo-SP.



O contêiner flexível pode transportar até 1,5 t de grãos

O polipropileno substitui a sacaria convencional

A Agrobraziliana Corretora de Produtos Rurais, empresa paulista especializada no mercado de produtos agrícolas, alimentícios e industrializados, apresentou na IV Feira de Movimentação de Materiais-Movimat, realizada de 10 a 12 de agosto no Anhembi, o *Mag Bag*. Trata-se de um sistema de acondicionamento e transporte de grãos, à base de polipropileno, capaz de substituir, com vantagens, a sacaria convencional.

O *Mag Bag* foi a melhor solução encontrada pelo governo federal para conter o déficit de sacaria, principalmente no primeiro semestre deste ano. O quadro agravou-se em maio último, quando o mercado indiano não pôde entregar 10 milhões de sacos de juta encomendados pela Interbrás, dentro do prazo estabelecido.

A saída foi um contrato com a Companhia de Fi-

nanciamento da Produção-CFP para o fornecimento de 100 mil *Mag Bags* destinados a acondicionar parte da safra recorde de grãos deste ano, calculada em, aproximadamente, 69 milhões de toneladas.

Fabricado pela Inec-Indústria Nacional de Embalagens e Containers, a partir de estudos desenvolvidos em conjunto com a Rhodia do Brasil, o sistema apresenta muitas vantagens em relação à sacaria convencional. Além de custo efetivo menor, tem capacidade para transportar até 1,5 t de grãos (o saco de juta leva apenas 50 kg). A nova embalagem também proporciona agilidade na carga e descarga, possibilitando economia de tempo e de mão-de-obra, facilidade no inventário do armazém e maior controle efetivo de lotes e dispensando paletização ou veículos especiais para o transporte.



FOTOS: Divulgação

O veículo combina o transporte de passageiros e de cargas

Cabina dupla SR leva carga e mais sete passageiros

A S. R. Veículos Especiais lançou em 4 de setembro, em São Paulo, a cabina dupla para veículos comerciais (caminhões leves e médios) da linha F da Ford, para até sete passageiros e, dependendo da versão, de 2,5 a 19 toneladas de carga.

Feita com chapas de aço e soldada eletronicamente a ponto, a cabina tem pintura aplicada sobre fundo fosfatizante e cavidades sem acesso (colunas e chapas internas) protegidas com cera anticorrosiva. Os equipamentos e materiais utilizados na sua execução são aprovados pelo controle de qualidade da Ford.

A empresa preocupa-se também com o conforto (vedação acústica) e segu-

rança dos usuários (cinto de segurança de três pontos), dando ainda um acabamento prático e resistente, com bancos forrados de casimira e plavinil cinza para a cobertura do teto.

Essa cabina atende, principalmente, empresas que necessitam combinar transporte de carga com a acomodação de um número de passageiros maior que o convencional.

As perspectivas de vendas são de vinte a trinta unidades/mês para o Brasil, tomando-se como base os mercados americano e europeu, onde atendem aproximadamente 4% dos clientes específicos. Em sua primeira fase, a fábrica tem capacidade para produção de vinte unidades/mês.

Novo manual Mercedes Benz

Através de sua rede de concessionários, a Mercedes-Benz esta distribuindo o seu novo Manual de Administração de Transporte de Carga. Tendo como objetivo auxiliar os profissionais do setor nos trabalhos de planejamento e racionalização de frotas, o manual orienta desde a escolha de veículos e equipamentos adequados para cada atividade específica, até o dimensionamento da

frota e cálculos de custos operacionais. Sugere ainda uma metodologia de análise para otimizar os resultados.

Como subsídio, há ainda um encarte contendo a capacidade líquida de carga e as dimensões dos veículos Mercedes Benz, equipados com vários tipos de carroçarias, legislação de trânsito, peso específico dos principais materiais transportados a granel e modelos de planilhas.

Produtos dos quais você vai depender no século XXI

Os produtos Aeroquip levarão você até lá.

Os seus processos industriais têm se desenvolvido através dos anos e continuarão se desenvolvendo. A AEROQUIP se manteve em dia com seus produtos, solucionando os problemas que você encontrou. E, com décadas de pesquisa e habilidade industrial por trás desses produtos, você pode contar conosco para continuarmos a entregar qualidade, desempenho e durabilidade, hoje, amanhã e pelo século XXI afora.

2087

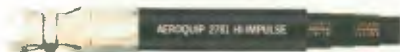
Mangueira FC-310 Hi Pac®

A mangueira Aeroquip FC-310 Hi-Pac é um produto revolucionário graças ao processo Hi-Pac que desenvolveu um reforço de fios de aço muito mais eficiente, substituindo com vantagens algumas mangueiras com trançados duplos.



Mangueira 2781 Hi-Impulse®

A mangueira 2781 Hi-Impulse possui um trançado duplo de fios de aço que assegura um desempenho ímpar a essa mangueira de alta pressão, em aplicações com frequentes golpes de ariete.



Conexões Prensáveis



As conexões prensáveis Aeroquip foram desenhadas para garantirem o perfeito funcionamento do circuito hidráulico, ocupando um espaço reduzido no equipamento, a um baixo custo.

Engates Rápidos

Os engates-rápidos Aeroquip possuem excelente estanqueidade, alta vazão e superfícies de contato e vedação tratadas termicamente.



Field Crimp®

Especialmente criadas para montagem no Campo, as conexões Field Crimp® são de fácil montagem. Sua grande versatilidade de uso elimina a necessidade de grande estoque.



Ser uma empresa TRINOVA nos dá o enfoque de gerar idéias recentes e inovadoras para satisfazerem as necessidades de amanhã e para desenvolverem e aperfeiçoarem a Tecnologia de que você vai necessitar para o próximo século.

Aeroquip Vickers do Brasil S.A.
Divisão Aeroquip
Caixa Postal 2536—CEP 20.000
Rio de Janeiro, RJ
(21)391-1952

Telex: (21)23737

RUMO AO SÉCULO XXI™

Aeroquip  **worldwide**

UMA EMPRESA TRINOVA

Sem planejamento, crise não tem saída

A crise do transporte urbano de passageiros chegou ao seu ponto mais agudo e está exigindo medidas urgentes para todo o país, concluem empresários e órgãos concedentes.

O VI Congresso da ANTP – Associação Nacional dos Transportes Públicos, realizado em Salvador de 25 a 28 de agosto, repisou velhas teses dos eventos anteriores, como a falta de planejamento estratégico à altura do desenvolvimento dos grandes centros urbanos.

Alcidino Bittencourt Pereira, que assumiu a presidência da ANTP há três meses, faz, nesta entrevista, uma avaliação do congresso e aponta as saídas para a crise que os transportes coletivos de passageiros atravessam em todo o país, a curto e longo prazos.

TM – Neste ano em que a ANTP comemora seu décimo aniversário, que importância tem este VI Congresso?

Alcidino – Este é o nosso congresso mais importante por três motivos: porque se realiza no momento em que se discute a constituinte, pela crise do transporte coletivo que chegou ao seu limite porque foi o que obteve o maior índice de participação, com oitocentos inscritos.

TM – Mas o governo federal parece não ter entendido essa importância, pois não mandou nenhuma autoridade de primeiro escalão.

Alcidino – Se não houve a participação esperada diante da seriedade dos problemas é porque o governo não está vendo o transporte coletivo como uma questão de âmbito nacional. Mas vamos levar as conclusões do VI Congresso ao presidente da República em comissão de deputados e senadores sensibilizados com a gravidade da crise. Nossa proposta a curto prazo é a obrigatoriedade do vale-transporte e, a longo ou até o fim do século, a necessidade de elaboração de perspectivas estratégicas de dimensionamento da demanda com ajustes necessários do aparelho produtivo, da indústria de equipamentos e dos insumos necessários para cobrir essa demanda. Enfim, um norte para a atividade.

TM – As teses deste Congresso não repetem edições anteriores com as mesmas propostas de solução?

Alcidino – Isso só acentua a gravidade das omissões oficiais. Como os problemas não foram resolvidos, voltam a ser debatidos.

TM – Isso não demonstra a falta de força política da ANTP?

Alcidino – A ANTP não é governo.



Foto: Divulgação

O vale-transporte é a solução a curto prazo

É, sim, a sua consciência crítica. Não somos oposição nem situação. Simplesmente, apontamos as lacunas que prejudicam o sistema de transporte.

TM – Qual a contribuição da entidade ao governo?

Alcidino – Achamos a criação do MDU – Ministério do Desenvolvimento Urbano, uma solução importante da Nova República, porque assumiu a competência dos transportes públicos dentro de uma visão global do desenvolvimento urbano. O crescimento desordenado das regiões metropolitanas verificado nas últimas décadas é hoje um dos responsáveis pelo encarecimento dos custos operacionais de transporte. Nós temos participado do MDU, através da Empresa Brasileira de Transportes Urbanos, e já levamos a ela nossa proposta de obrigatoriedade do vale-transporte, bem como a necessidade de uma perspectiva estratégica para o setor, de forma integrada ao desenvolvimento das cidades.

TM – Que benefícios o senhor vê na obrigatoriedade do vale-transporte?

Alcidino – Acreditamos que ele venha trazer melhoria do nível de serviço sem onerar o usuário. Sem esse mecanismo, qualquer aumento do custo operacional ou investimento em renovação de frota vai implicar transferência para o usuário, através de aumento da tarifa.

TM – O que a ANTP pensa sobre a política tarifária aplicada pela prefeitura de São Paulo, que pratica a tarifa mais cara do Brasil?

Alcidino – São Paulo tem um sistema viário caótico, ao contrário de Curitiba que ainda mantém a tarifa em Cz\$ 4,00 e que, há muitos anos, tem levado a sério o planejamento urbano, construindo vias exclusivas que aumentam a velocidade comercial e reduzem os custos operacionais. A implantação do corredor 9 de Julho aponta o caminho por onde deve seguir o transporte. A implantação de outros corredores, já programados, contribuirá para reduzir os custos operacionais.

TM – E quanto à política tarifária?

Alcidino – É minha opinião pessoal: a cobertura tarifária dos custos operacionais deve ser precedido das câmaras de compensação e do vale-transporte, ou seja, recursos exógenos para investimentos, sem ônus sociais.

TM – O que leva o governo federal a anunciar em cada ocasião uma diferente modalidade de transporte, como o trolebus depois do padron e, agora, o bonde?

Alcidino – Para evitar essas improvisações, para que não haja alocação de recursos de curto, médio e longo prazos, há que se ter um planejamento estratégico, como o que já existe para outros setores, como a siderurgia, telecomunicações e energia. O planejamento, essencial a qualquer empreendimento e que nunca existiu para o transporte, permitirá uma projeção de demanda. As grandes cidades brasileiras oferecem espaço para diferentes modalidades de transporte. Não está aí o problema, mas na priorização do transporte público e na adequação das condições operacionais para cada cidade. E isso depende da autoridade local. É ela quem vai definir a modalidade. Há que se privilegiar as vias públicas, seja em termos financeiros ou por mecanismos de compensação, em benefício do usuário, objeto final de nossa orientação.

Valdir dos Santos, de Salvador

transporte moderno

São Paulo

COM RESTRIÇÕES
LIBERADO
COM RESTRIÇÕES

VEICULO LONGO
COMPRIMENTO 30 METROS

BH 9916

358

RALE

BH 99J6

CUT

VELOCIDADE CONTROLADA

RALE

PAINEL

Dinatec está atendendo em novas instalações



Foto: Fernando Barros

A fim de melhor atender seus clientes, a Dinattec - Peças e Serviços, concessionária ZF de Ribeirão Preto, mudou-se para a av. Francisco Junqueira, 3 225. Nessa área, de 600 m², faz a manutenção de toda a linha de peças e componentes ZF, como caixa de câmbio e direção hidráulica, e atende pelos telefones (016) 634-7809 e 634-5814.



Foto: Divulgação SAMA

Outra filial Sama

A Sama, tradicional distribuidora de autopeças do mercado nacional, atendendo as necessidades de abastecimento da clientela da região de Presidente Prudente, coloca em funcionamento mais uma filial.

Situada no centro da cidade, na rua Rui Barbosa, 609, possui 2 mil m² de área construída, e conta com cerca de cinquenta funcionários,

entre internos e representantes regionais. Está preparada para atender não só o mercado local, como as regiões Sorocabana, Paulista, Nordeste e os estados do Mato Grosso e Mato Grosso do Sul.

Com isso, a Sama de Prudente coloca à disposição dos consumidores da região um estoque próprio de 20 mil itens de peças e componentes.

Lançado livro sobre o transporte santista

A Companhia Santista de Transportes Coletivos - CSTC, editou, recentemente, o livro "Transporte Coletivo em Santos - história e regeneração", de autoria do

prof. Ricardo Evaristo dos Santos e do jornalista Paulo Matos.

Com 160 páginas, o livro é dividido em duas partes. Na primeira, narra a história dos transportes em

Santos, desde os tempos do sistema de bondes, até o desaparecimento do mesmo em 1971. Na segunda parte, mostra a recuperação da CSTC nos anos de 1984-1987.

Locação de Automóveis e Caminhões.

— UMA SOLUÇÃO ECONÔMICA PARA SUA EMPRESA. —

- CAMINHÕES LEVES E PESADOS
- PICK-UPS — KOMBI
- MICRO-ÔNIBUS — FURGLAINE

- AUTOMÓVEIS DE TODAS AS MARCAS DE FABRICAÇÃO NACIONAL
- UMA GRANDE FROTA A DISPOSIÇÃO DE SUA EMPRESA



SANTO AMARO

Transp., Locação e Comércio de Veículos Ltda.

- Av. Santo Amaro, 7.123 - Sto. Amaro - Fone: 523-4666.
- Av. Rio Branco, 541 - Centro - Fone: 223-6833.
- Rua da Consolação, 271 - Fone: 256-3162.
- Shopping Center Eldorado - Térreo - Fone: 815-7066 ramal 142.

PAINEL

CMTC implantará mais corredores exclusivos

A Companhia Municipal de Transportes Coletivos (CMTC) pretende implantar, nas avenidas de São Paulo que já tenham pistas exclusivas de ônibus, parte da estrutura operacional existente no corredor nove de Julho/Santo Amaro.

A empresa está levantando os principais pontos que serão atendidos, mas, a idéia é dar preferência às existentes na zona leste, como as avenidas Rangel Pestana e Celso Garcia, rua dos Trilhos, avenida Paes de Barros e Radial Leste. As avenidas Paulista, Brigadeiro Luís An-

tonio e Brigadeiro Faria Lima e as ruas da Consolação e Joaquim Floriano também fazem parte do projeto, ainda sem data para implantação.

A CMTC vai aproveitar a estrutura já existente nas avenidas com faixas para ônibus, implantando novos segregadores de pistas, para que os coletivos possam desenvolver maior velocidade.

A principal motivação para a implantação dos minicorredores, segundo o presidente da CMTC, Antonio João Pereira, foram os "bons resultados obtidos no

corredor do Jânio". Com a segregação dos ônibus em canais exclusivos, a velocidade dos coletivos aumentou de 14 km/h para 28 km/h. "Isto significou economia de óleo diesel, menor manutenção dos veículos e diminuição de mão-de-obra", afirma Antonio Pereira.

Para que o corredor Nove de Julho/Santo Amaro funcione bem, a companhia montou uma estrutura de operação nos 15,8 km que custa Cz\$ 1,5 milhão por mês. São utilizados 250 funcionários em três turnos (a maioria, na orientação dos usuários e motoristas), dez motociclistas, uma perua para socorro e dois guinchos. São utilizados

ainda radiotransmissores para a comunicação entre as cabanas de observação e

os terminais existentes na praça das Bandeiras (centro) e Santo Amaro (zona sul).



Foto: Fernando Barros

O TOPA TUDO DA WAGERT



Para transportar os mais variados tipos de carga, sua empresa não precisa mais dispor de um grande número de caminhões. Cada qual atrelado a uma carroceria diferente. Agora, com apenas um veículo, equipado com o SISTEMA MULTI CARROCERIA da Wagert, em poucos minutos seu caminhão troca de implemento, sem qualquer dificuldade. Ele se transforma num basculante, tanque para líquidos, plataforma para máquinas, guincho, etc. É a tecnologia Wagert a serviço de quem transporta, racionalizando as operações, economizando tempo e dinheiro. Descubra as incontáveis vantagens do SISTEMA MULTI CARROCERIA da Wagert, entrando em contato conosco.

WAGERT

INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE SISTEMAS PARA CARGA LTDA.
Rua Soldado José Reimão, 420
Tel.: 941-1898 - Parque Novo Mundo
CEP 02178 - São Paulo

PAINEL

Tarraf ativa oficina com cheque-desconto

A promoção, que começou dia 1º de agosto irá até 1º de outubro, mas poderá chegar até 1º de janeiro. Se um cliente utilizar os serviços da Tarraf no dia 1º de outubro, ele receberá um cheque com validade até o dia 1º de dezembro. Se ele retornar à concessionária neste dia, e o conserto de seu caminhão for demorado, por exemplo, levar trinta dias, no dia 1º de janeiro, quando será fechada a ordem de serviço, ele poderá utilizar o cheque no pagamento.

“Os resultados estão sendo positivos”, comenta Cláudio. “Até o dia 15 de setembro, emitimos 732 cheques no valor total de Cz\$ 973 740,00. Já retornaram 87, no valor total de Cz\$ 207 574,00. Isso

Cláudio afirma que a idéia está dando ótimos resultados



Fotos: Fernando Barros



contando as três concessionárias. E esperamos que o número de retorno seja bem maior até o final da promoção”.

Preocupado com a

redução do volume de caminhões que procuravam as oficinas para manutenção, o Departamento de Marketing da Tarraf e Cia., com sede em São

José do Rio Preto, criou o Cheque Ouro Tarraf.

“O objetivo é promover o nome da revenda, da fábrica, e o Departamento de

Assistência Técnica”, explica o diretor da Tarraf, Cláudio Tarraf.

O Cheque Ouro Tarraf é concedido ao proprietário do caminhão, no encerramento da ordem de serviço. O valor é de 5% sobre a mão-de-obra. É intransferível, vale para qualquer veículo da mesma empresa, e deve ser utilizado no prazo máximo de 60 dias. Caso contrário, perde a validade.

O cheque deve ser usado na próxima vez que o transportador utilizar os serviços da revenda. “O crédito é válido nas três revendas Tarraf”, diz Cláudio. “Quem recebe o cheque em São José do Rio Preto, pode descontá-lo na Tarraf de Araraquara ou na Tarraf de Ribeirão Preto”.

A utilização do Cheque fica restrita a serviços cujo valor total seja o dobro, pois o desconto máximo é de 50%.

CUSTOS OPERACIONAIS: 11,36% PNEUMÁTICOS*

O pneu é o segundo item mais importante nos custos da frota, logo depois do combustível. Reduzi-lo é função direta da recapagem, pois aumentando a vida útil do pneu, dilui-se mais o custo. Use os serviços de uma grande



empresa, com 30 anos no mercado: JATO. Com a tecnologia do camelback Jato, obtém-se uma perfeita reconstrução da banda de rodagem, com total garantia de durabilidade e segurança. Consulte-nos.



RENOVADORA DE PNEUS “JATO” LTDA.

São Paulo: Rua Padre Maurício, 270 – cep 03351 – Fone (011) 271-0244 PBX – Telex: (011) 24-633 * n° estimado

Fepasa construirá mais quatro novos terminais

A Fepasa - Ferrovias Paulista S.A. construirá, a partir do próximo ano, quatro novos terminais intermodais no interior paulista. Esses terminais fazem parte do PRMF - Plano de Recuperação e Modernização da Fepasa, e visam apoiar os produtores agrícolas no recebimento e armazenamento de seus produtos.

Os novos terminais serão implantados em Presidente Epitácio, próximo à divisa com o Mato Grosso do Sul (capacidade para armazenar 6 mil toneladas), Panorama (na área de Dracena) e Santa Fé do Sul (região de Jales), ambos com capacidade para 16 mil t. O quarto, com capacidade para 18 mil t, será em Bar-

retos, onde já existe um sistema rodoviário bastante eficiente.

A implantação dos terminais de carga resultará numa série de vantagens e, entre elas, a rápida transferência de um modal para outro.

Eles estão localizados próximos às cidades produtoras de Mato Grosso do Sul, Triângulo Mineiro e Goiás, e nos finais de linha da ferrovia, aproveitando o curso dos rios Paraná e Grande. Isso implicará em redução de percurso por rodovia e, portanto, em menores custos no transporte. Possibilitará a operação ferroviária com trens completos, o que melhora a produtividade. Os benefícios são repassados aos consumidores, via menores tarifas.

Incorreções na matéria sobre usinas

Em nossa última edição (Caderno SP nº 28) na matéria de transporte de cana, houve uma série de incorreções. O que foi modificado nos caminhões Mercedes-Benz 2213 foi a caixa de transferência, para melhor aproveitar o torque da caixa de câmbio, com a finalidade de rebocar julieta. Na afirmação de Luiz Nitsch de que a transmissão do 2213 é absolutamente inviável para o transporte de cana-de-açúcar, ficou faltando que isso é apenas quando se utiliza o reboque. Isto porque o caminhão 2213 não foi fabricado para puxar julieta. A mudança só é necessária quando ele executa este tipo de serviço. A medida de torque é mkgf = metros quilograma força e, com a mudança, foi aumentado de 325 mkgf para 430 mkgf e não para 520 mkgf como foi publicado. O cami-



Foto: Fernando Barros

Este é um dos 27 Scania da Usina São José

nhão, que tem dez pneus, pode transportar 26 mil quilos teoricamente, e devem ser descontadas 8 t de tara do mesmo e 3 t da carroçaria, o que proporciona o carregamento de 15 t de cana, com o risco. A ficha de manutenção recomendada pelas fábricas é seguida tanto para os caminhões Scania, como para os Mercedes-Benz. No Mercedes 2213, existem quatro cardãs, oito cruzetas, e doze pinos graxei-

ros. No Scania e no Mercedes 2219, são apenas dois cardãs, com oito e dez pinos respectivamente. Ovnis são grampos de molas que caem dos caminhões, principalmente de terceiros.

Quanto à ressolaagem de pneus, a Usina São José concluiu que, na segunda vida útil, o pneu agüenta 35 mil km, 25 mil km na terceira e, com sorte, 20 mil km na quarta. A Usina São José possui 18 300 hectares próprios

SIGA O LÍDER

Trabalho sério, treinamento, evolução técnica, especialização na qualidade. Por tudo isto, somos a melhor escolha para os serviços de recauchutagem.

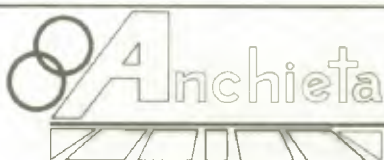
Além disso, estamos ampliando nosso parque industrial, para agilizar ainda mais os nossos serviços.

Tudo isto está a sua disposição nas regiões de:

Araraquara, S.J.Rio Preto, São Paulo, Sorocaba, Ribeirão Preto e Uberlândia.

Afinal, ninguém é líder por acaso.

VENHA NOS VISITAR NA V BRASIL/TRANSPON - ANHEMBI



Recauchutagem

Vinhedo: (0192) 76-2258 - Telex 197464 - São Paulo: (011) 272-1400
Ribeirão Preto: (016) 624-1066 - Araraquara: (0162) 36-1165/7057

Aliperti testa transporte hidroviário no Tietê

A Cesp - Companhia Energética de São Paulo realizou um teste de transporte de 180 toneladas de carvão vegetal através da Hidrovia do Tietê, num trecho de 374 km, compreendido entre o reservatório da hidrelétrica de Nova Avanhandava - noroeste do Estado - e o município de Anhembi, a 240 km de São Paulo.

A operação foi solicitada pela Aliperti, empresa da capital que está interessada nas vantagens oferecidas pelo transporte hidroviário, cujo custo pode chegar a ser 60% mais barato que o rodoviário.

O carvão, proveniente de Três Lagoas, Mato Grosso do Sul, após viagem rodoviária de 250 km, chegou a Nova Avanhandava acondicionado em 72 contêineres e foi embarcado

no dia 17/09, em comboio da Cesp composto por duas chatas de 30 metros de comprimento cada uma, movimentadas por um empurrador de 400 hp. A viagem durou 5 dias, num total aproximado de 34 horas navegadas, incluindo o percurso feito durante a noite, com velocidade de 11 km/h.

Durante a operação foram analisados diversos aspectos do transporte como: condições de embarque/desembarque: potência; acondicionamento da carga, atuação dos ventos, custos da viagem etc.

Os dados estão sendo analisados mas, preliminarmente, observou-se que a perda de material - pulverização dos pedaços de carvão por atrito ou impacto - foi muito inferior ao verificado no transporte rodoviário.



Foto: Marcelo Vigneron

Ônibus Volkswagen completa um ano com bom desempenho

Depois de um ano de atividade, os cinco ônibus encarregados pela Thanco, sobre chassi do caminhão Volkswagen 11 130, com modificações feitas pela Copauto Caminhões, concessionária da marca em Presidente Prudente, vêm apresentando excelentes resultados.

Eles estão circulando na cidade de Presidente Venceslau, onde foi fundada a

empresa de ônibus Coletivos Pardal.

Os veículos rodaram, em média, cerca de 60 mil quilômetros e não apresentam nenhum problema mecânico. "O único problema", explica o diretor gerente de Vendas da Copauto, Nelson de Castro Ferraz Filho, "foi com a embreagem, na qual tivemos que colocar uma mola de retorno no rolamento". Segundo Nelson, nos

caminhões, esse retorno não é necessário, pois a embreagem é bem menos solicitada que no ônibus.

O problema foi sentido em dois ônibus, quando estavam com 6 mil quilômetros e sumiu depois de colocada a mola de retorno.

A Pardal utiliza o sistema de manutenção preventiva, recolhendo os ônibus a cada 5 mil quilômetros. Para que não falte ônibus para a população, é feito um revezamento.

E o público tem aprovado o novo veículo. Tanto assim que o IPK - Índice de Passageiros por Quilômetro, subiu de 1,25 na inauguração para 2,3. "O ideal seria acima de 3,5", afirma Nelson, "mas, com este índice, estamos quase cobrindo os custos operacionais. Esperamos que, dentro de dois anos, os custos sejam empatados com a receita".

ANUNCIE NESTA REVISTA:


Editora TM Ltda

Rua Said Aiach, 306
CEP 04003 - São Paulo - SP
TELEX (011) 35247

FONE:
(011) 884-2122

transporte moderno
PUBLICAÇÃO MENSAL - N. 268 - MAIO, 1986 - C\$ 20,00
**A carga aérea
tratada com
merece**

PAINEL

Transerp anula concorrência pública

A concorrência aberta pela Transerp – Empresa de Transporte Urbano de Ribeirão Preto para a aquisição de dezoito trolebus foi cancelada. Isso deveu-se ao fato de que o ato citatório das concorrentes, para a abertura das propostas comerciais, ocorreu no sábado, dia em que o Diário Oficial não circula. Com isso, as empresas interessadas não ficaram sabendo da data em que a abertura ocorreria, na segunda-feira seguinte.

Sentindo-se prejudicadas, as empresas entraram com liminar pedindo a impugnação da concorrência.

“Nós não sabíamos que o Diário Oficial não circula aos sábados”, afirma o diretor Superintendente da Transerp, José Roberto Garcia. “Como a decisão da Justiça iria demorar muito, preferi cancela-



José Garcia utilizará bilhetagem automática nos trolebus

lar a concorrência para agilizar uma outra”.

Segundo José Garcia, isso não trará nenhum prejuízo para a

implantação da quarta linha de trolebus na cidade. O cronograma de entrega dos veículos tinha um prazo mais dilatado do que

o novo prazo que será dado na próxima concorrência, sem data marcada para acontecer.

A nova linha ligará

o centro de Ribeirão Preto com o Hospital das Clínicas. Terá 14 quilômetros, sendo cinco em comum com a outra linha, já implantada.

O custo de implantação está estimado em US\$ 80 mil por quilômetro, pois grande parte da matéria-prima é importada. Os recursos são provenientes do BNDES (70%), da Prefeitura (20%) e do Programa de Mobilização Energética do governo do Estado (10%).

As empresas que mostraram interesse em participar da primeira concorrência foram três consórcios. O primeiro formado pela Tectronic, Volvo e Marcopolo, o segundo formado pela Mafersa e Villares e o terceiro pela Cobrasma e Villares. Uma quarta empresa, a Mercedes Benz, ficou fora da concorrência por ser de capital estrangeiro, por exigência do BNDES.

Fotos: Fernando Barros

Cardan Perfeito? Cardan "PERFECTO"



Somente quem possui estamperia própria pode oferecer **total garantia** e máxima qualidade no recondicionamento de embreagens, amortecedores e barra de direção. Contamos com completa linha para Caminhões, Ônibus, Tratores, Máquinas Agrícolas e Veículos Automotivos. Atendemos no atacado e no varejo – **35 anos de experiência no ramo** –

INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE
EMBREAGENS D'AUTORIZADA
PERFECTO LTDA.

Matriz: OSASCO: Rua Dr. Mario Pinto Serva, 135 - 704-1409 - 704-1410
Filial: Rua Vitorino Carmilo, 270 - Barra Funda - 67-4201

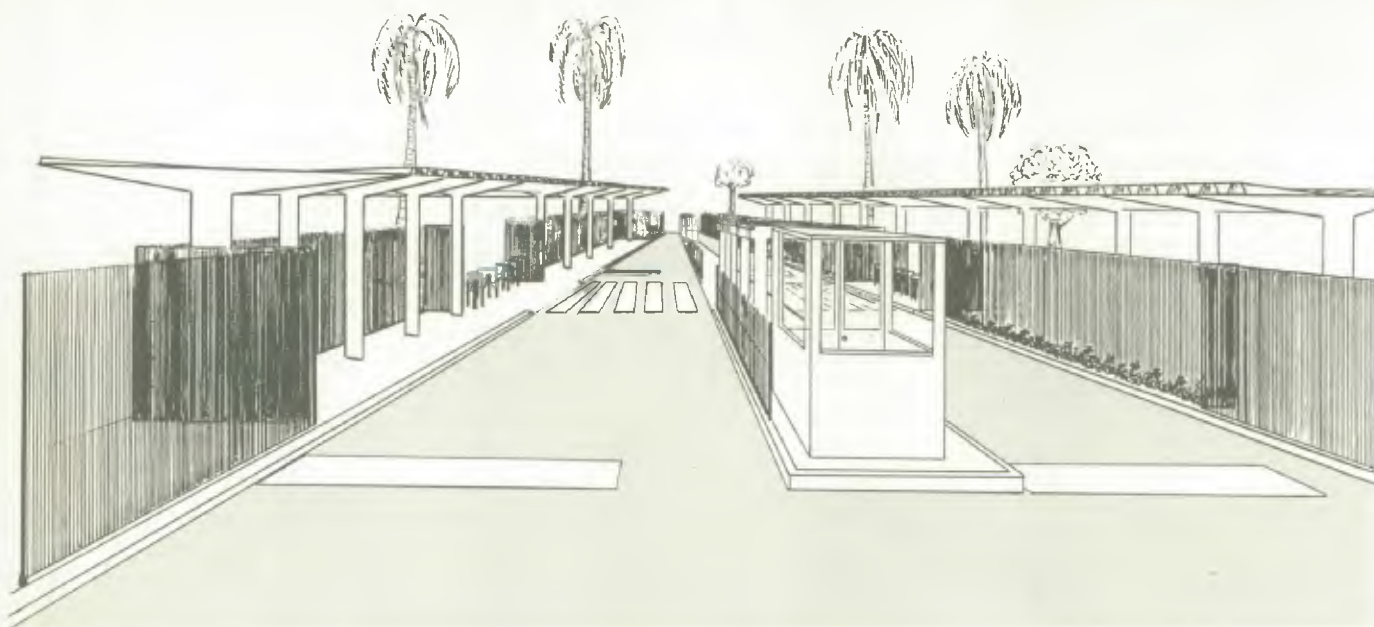
- Recuperação e adaptação sob medida
- Alinhamento através de modernos dispositivos importados
- Balanceamento eletrônico Hofmann
- Elementos especializados no ramo.

Alto padrão técnico, obedecendo especificações Europeias, Americanas e Nacionais – Exportadores e Pioneiros no Genero

UM LÍDER EM TECNOLOGIA

A sofisticada balanceadora eletrônica dinâmica Hofmann HVL 100 para platô





TRANSPORTE URBANO

Transerp constrói terminal

Para distribuir melhor os ônibus entre as linhas e evitar ociosidade dos veículos, Ribeirão Preto começa a erguer o seu terminal de integração

Montar na cidade o melhor sistema de transporte público do Brasil é o objetivo do diretor Superintendente da Transerp-Empresa de Transporte Urbano de Ribeirão Preto, José Ro-

berto Garcia. Para isso, conta com a ajuda do prefeito (que condicionou o último aumento de tarifa à renovação da frota), com o sistema de integração trolebus/trolebus e trolebus/dísel

e com uma equipe de profissionais capaz de montar um sistema de trolebus em qualquer parte do País.

“Na medida em que o prefeito impôs essa condição, diz José Garcia, “as empresas viram-se obrigadas a aplicar uma porcentagem de seus lucros nessa atividade. Com isso, a população foi a maior beneficiada, pois passou a ter ônibus em melhores condições”.

Nem todo aumento é condicionado à renovação da frota. O prefeito só utiliza esta medida quando a Transerp apresenta estatísticas provando que a frota existente está ficando velha demais.

“Se as demais prefeituras fizessem isto”, diz José Garcia, “o País teria sua frota de ônibus nova ou, pelo menos, não tão velha como está.”

“NA HORA DO SINISTRO É QUE SE CONHECE A CORRETORA...”

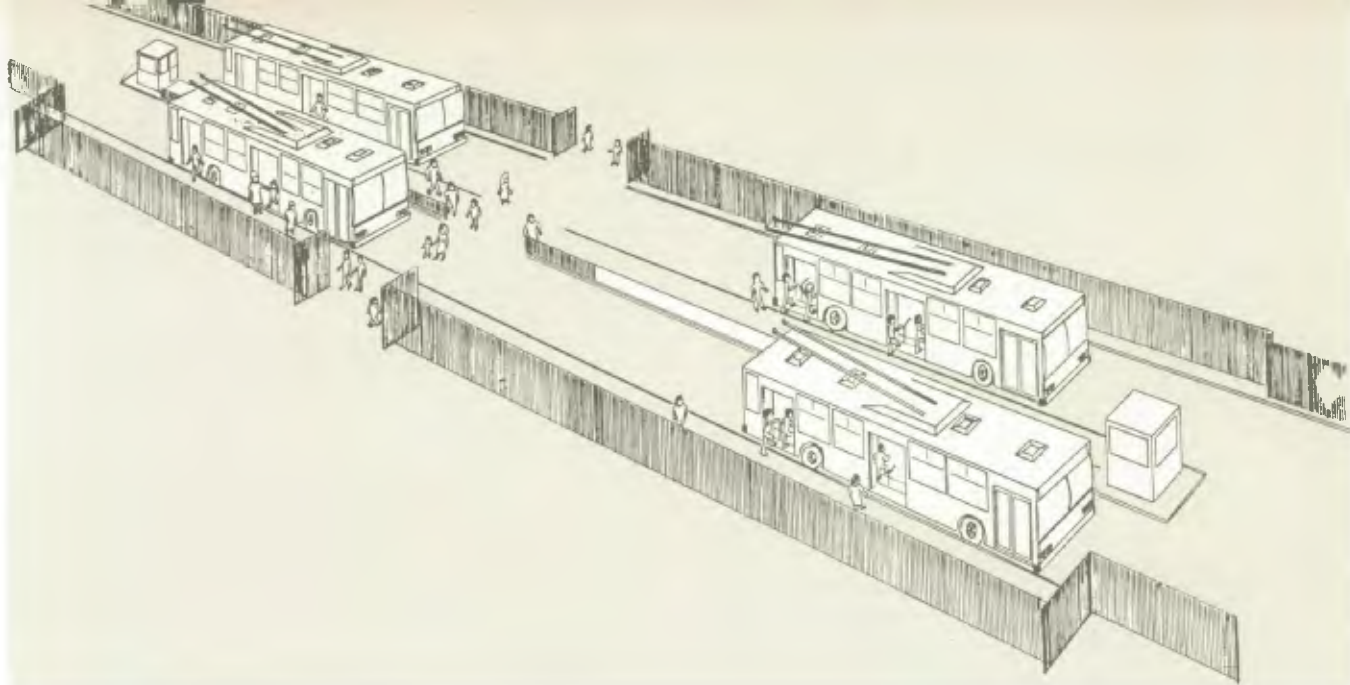
É no transporte de cargas que se revela a importância de um bom seguro. Por isso a ATUAL-CORRETORA DE SEGUROS LTDA. se esforça para oferecer aos transportadores as melhores opções do mercado, em cobertura de sinistros. Além de dispor de melhor equipe de profissionais. Possui uma empresa altamente capacitada para efetuar levantamento de avaria, em qualquer local do Brasil.



Matriz: BELÉM - Av. 1º de Dezembro, 575-B
Tels.: 226-4112 e 226-3496

Filiais: SÃO PAULO - Rua da Gavea, 235 - Tel.: (011)
277-2208 - Vila Maria - S.P.

RIO DE JANEIRO - Rua do Arroz, 90 - sl. 205 - Tels.:
(021) 260-4346 - 270-9771 e 290-1615 M. São Sebastião
Penha - RJ.



No terminal, haverá áreas distintas de embarque e desembarque para que não ocorram aglomerações de usuários

INTEGRAÇÃO - Atualmente, Ribeirão Preto conta com três linhas de trolebus, nas quais são utilizados dezoito dos 22 veículos que a empresa possui, atendendo 800 mil passageiros/mês. Já está em implantação a quarta linha de trolebus, com demanda estimada em 250 mil passageiros/mês. Com a quinta linha, em fase de projeto a cidade inteira estará coberta pelo sistema de trolebus.

Antes de serem implantadas a quarta e quinta linhas, deverá ser construído um terminal de integração no centro da cidade, para transformar em radiais as atuais linhas diametrais.

“A grande vantagem de se ter linhas radiais”, explica o gerente Técnico da Transerp, Reynaldo Lapete, “é que poderemos distribuir melhor os ônibus, de acordo com a

demanda de cada linha, evitando o ociosidade dos veículos”.

Nas linhas diametrais, o número de passageiros nos veículos varia muito de acordo com o trecho e horário. Não há a possibilidade de se retirar carros da linha evitando-se a ociosidade, pois isso provocaria sobrecarga nos trechos em que a demanda é grande.

CIBRAMAR

O MELHOR ATENDIMENTO PARA AS MAIORES DO TRANSPORTE



- Venda, compra e a melhor avaliação na troca
- Leasing para empresas
- Entrega imediata
- O maior estoque de peças originais
- Assistência Técnica perfeita com oficina completa

• Linha completa de caminhões VW com equipamentos e Acessórios opcionais



CIBRAMAR - Comércio e Indústria Ltda.
 Av. Queiroz dos Santos, 786 - CEP 09000
 Tel.: 454-0455 PABX - Telex 1144405
 Santo André - SP



Vende-se 'know-how'



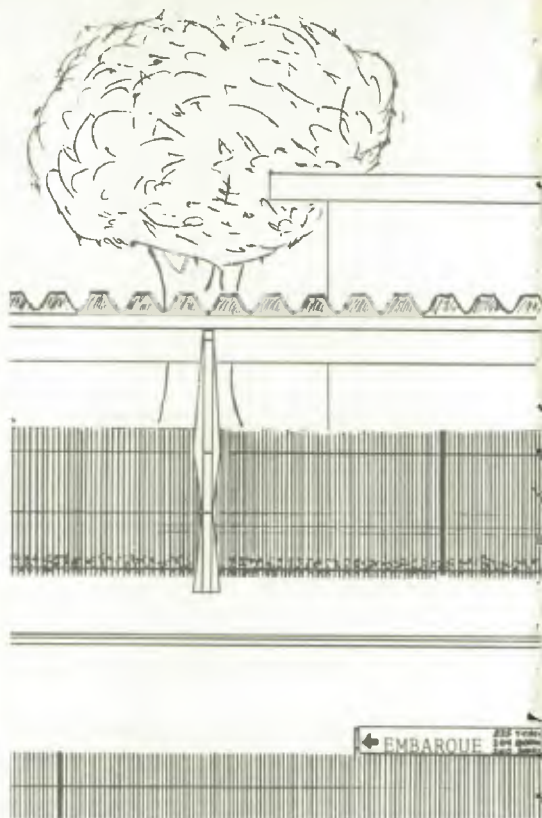
Vicentini: "Fazemos tudo aqui mesmo"

A Transerp, fundada em 1980 para gerenciar o transporte urbano de Ribeirão Preto, absorveu muitos profissionais da iniciativa privada. Estes, por sua vez, foram ensinando o que sabiam aos demais funcionários, desenvolvendo uma excelente equipe de profissionais.

"Nós, da Transerp, fazemos todo o serviço de manutenção do sistema trolebus, assim como da rede elétrica nele utilizada", diz o gerente de Operações Luiz Vicentini. "Em São Paulo, por exemplo, a CMTC encarrega outras empresas da manutenção da rede elétrica".

Se uma cidade se interessar pelo sistema de trolebus, o pessoal da Transerp poderá implantá-lo sem nenhum problema. "Temos o **know-how**", afirma o diretor Superintendente, José Garcia. "Nós fazemos desde o planejamento, projeto, execução e implantação até a operação e manutenção desse sistema. Só não fazemos trolebus, ainda", brinca, para demonstrar a eficiência de sua bem montada equipe.

Apesar de não fabricar trolebus, a Transerp possui um laboratório eletroeletrônico onde desenvolve equipamentos para aprimorar o sistema.



Com as catracas, o passageiro que...

Com as radiais, se a linha que vai para a zona oeste tem grande demanda pela manhã e a que vai para a zona leste tem pouca, o número de trolebus da segunda pode ser diminuído. Isso não seria possível caso a

Recondicionamento de motores



Mais de 40 anos de experiência em **RETÍFICA DE MOTORES** de automóveis, caminhões, ônibus, máquinas, estacionários, conjuntos geradores etc., oferecendo:

- Perfeição Técnica,
- Material de Máxima Qualidade,
- Garantia Absoluta,

Inclusive com

MOTORES A BASE DE TROCA.



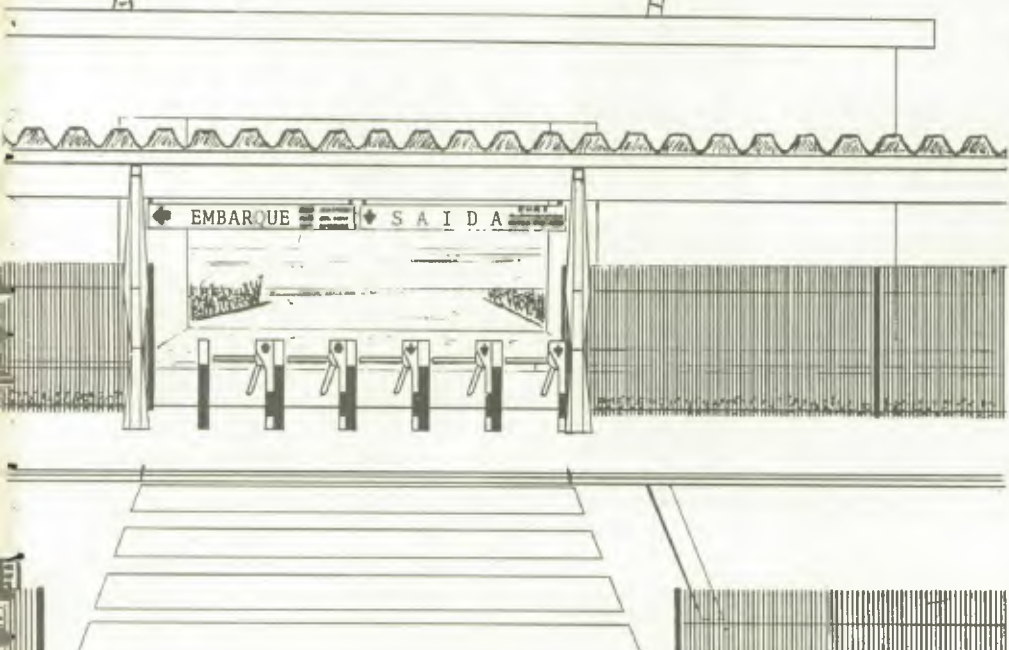
INDÚSTRIA E COMÉRCIO MOTORIT S/A
Rua da Independência, 458 (Cambuci)
01524 - São Paulo SP
Fone: 278-6411



Lapete: "otimizaremos a nossa frota"

Se o usuário pagar menos para fazer esta viagem, a Transerp terá um custo operacional menor, pois seus trolebus sempre andarão com a ocupação ideal, não haverá ociosidade, pois os veículos serão trocados de linhas de acordo com a demanda.

O TERMINAL - Para obter esta integração, a Transerp fará algumas modificações no terminal já existente no centro. Serão colocadas grades para que os usuários não atravessem as pistas em qualquer lugar, evitando acidentes. As grades também servirão para criar uma "área paga", pois quem estiver nela, já terá pago sua passagem".



... entrar no terminal, não precisará pagar a passagem no ônibus

linha fosse diametral, ligando a zona leste à oeste.

Outra vantagem é que o usuário terá um custo menor para circular pela cidade inteira.

"Hoje, uma pessoa precisa tomar

dois ônibus para ir do Jardim Presidente Dutra ao Jardim Independência", exemplifica Luiz Henrique Vicentini. Com a integração, ela tomará dois trolebus, mas pagará apenas uma viagem".



Itatiaia



O seu concessionário
MERCEDES BENZ
Lhe oferece Caminhões e Ônibus novos e usados com as melhores condições.

- Compra
- Venda
- Troca
- Peças
- Serviços
- Pneus



Itatiaia

CIA. COMERCIAL
ITATIAIA DE VIATURAS

Av. Dr. Vital Brasil, 1000 - Butantã
São Paulo - Tel.: (011) 210-2155

MICHELIN



REVENDEDOR AUTORIZADO

DIREÇÃO HIDRÁULICA



PEÇAS E SERVIÇOS

Segurança
e Conforto

F 1.000/D10/D20/Opala/Volkswagen/Mercedes/Scania/Volvo



ELETRO DIESEL SANTO ANDRÉ

Josef Atschko e Cia. Ltda.

Rua Cel. Fernando Prestes, 805
Telex(011)44979 - Tel.: (011)449-6211
CEP 09020 - Santo André - SP



Recorde nacional: Ribeirão Preto conta com a maior frota eletrificada do país

Para agilizar o fluxo de passageiros serão instaladas catracas como as do Metrô que permitirão o acesso à "área paga", onde o usuário entrará no ônibus.

"No terminal, teremos dois tipos de passageiros", descreve Reynaldo Lapete, "aquele que está chegando em um trolebus e tomará outro, e o que está no centro e irá entrar no

terminal. Serão construídos locais próprios de embarque e desembarque, evitando confusões entre os passageiros. O embarque no terminal, será feito pelas duas portas de saídas do trolebus, sem catracas, o que reduzirá o tempo de embarque".

Isto é possível porque o passageiro que está chegando ao terminal, vindo de uma das linhas, já pagou a

passagem e tem o direito de embarcar em outro trolebus pela porta de saída. O passageiro que está no centro paga sua passagem comprando o bilhete, que liberará a catraca do terminal, também embarcando pelas portas de saídas.

"Com a redução do tempo de embarque, a viagem terá uma duração total menor", afirma o gerente de Operação da Transerp, Vicentini. "Calculamos que a redução no tempo de embarque será de 75%".

OS CUSTOS - "Como faremos uma adaptação do terminal já existente, o custo será baixo, tendo em vista que gastaremos dinheiro apenas com a compra das grades, e com a construção de um canteiro central", explica Reynaldo Lapete. "Com um pequeno investimento, teremos um grande benefício".

A previsão é de que o sistema integrado começará a funcionar até o final do ano, uma vez que o projeto já está pronto. Juntamente com a construção do terminal de integração está sendo implantada a quarta linha de trolebus. Com esta linha, a cidade de Ribeirão Preto terá cerca de 40% de transporte coletivo eletrificado, um recorde nacional.

Francisco Célio dos Reis

ALUGUEL DE CAMINHÕES



Não deixe sua carga parada. A RENTAL TRUCK é especialista na locação de caminhões.

- Km - Livre
- Um ou mais caminhões
- Rapidez e segurança

A solução para seu problema de transporte



Av. Dr. Vital Brasil, 1000 - Butantã - São Paulo
Tel.: (011) 210-2155 - Ramal 139

UMA EMPRESA DO GRUPO *Itatiaia*

Fazer seguro é bom, mas fazer seguro com uma corretora especializada em transportes é melhor ainda.

A BRASIL CORRETORA DE SEGUROS é assim.

Dotada de profissionais especializados que lhe darão um atendimento personalizado, orientando tudo sobre seguros para você.

É só ligar (011) 950-4922.

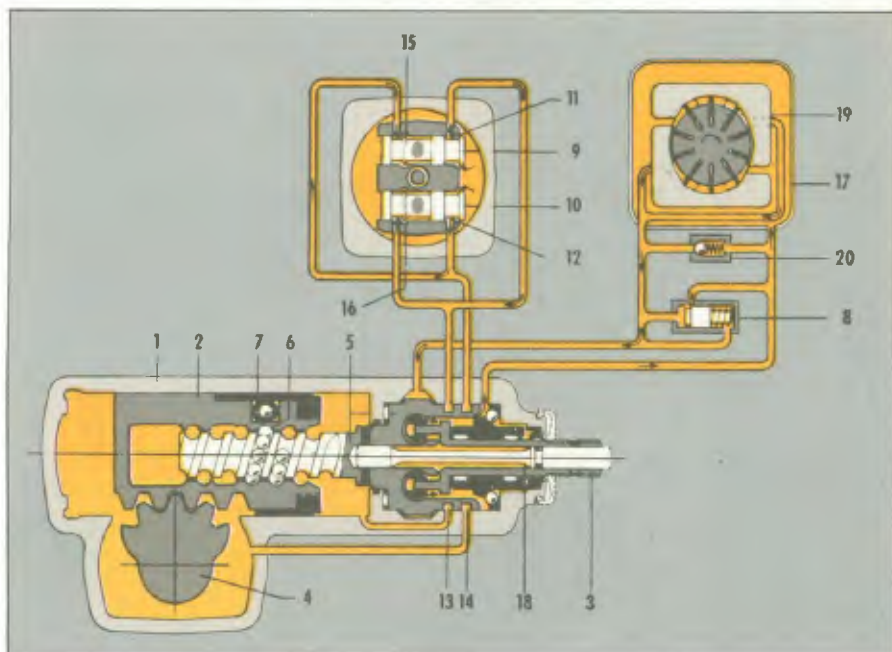
BRASIL

CORRETORA DE SEGUROS

R. VOLUNTÁRIOS DA PÁTRIA
2885 - CJ 03 CEP 02401
PABX (011) 950 4922
SANTANA - SP - SP

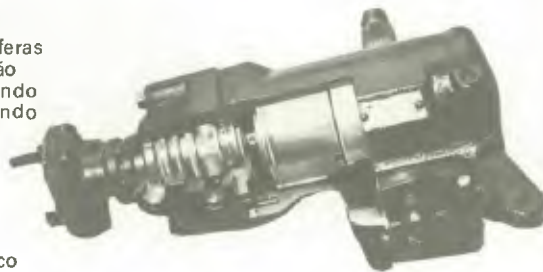
Direção hidráulica dá pouco trabalho

Equipamento blindado, a direção hidráulica não requer manutenção constante. Só se deve mexer nela quando se constatar algum vazamento ou folga



Legenda:

- 1) Carcaça da direção
- 2) Pistão hidráulico
- 3) Haste inferior da direção
- 4) Setor da direção
- 5) Rosca sem-fim da direção
- 6) Esferas
- 7) Tubo de circulação das esferas
- 8) Válvula limitadora de vazão
- 9) Pistão da válvula de comando
- 10) Pistão da válvula de comando
- 11) Fenda de admissão
- 12) Fenda de admissão
- 13) Canal radial
- 14) Canal radial
- 15) Canal de retorno
- 16) Canal de retorno
- 17) Depósito do óleo hidráulico
- 18) Barra de torção
- 19) Bomba de óleo de alta pressão
- 20) Válvula limitadora de pressão (válvula de segurança)



Fonte: ZF

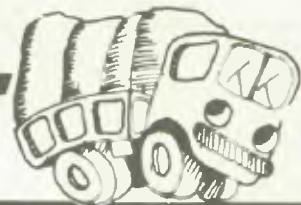
Todo equipamento inventado pelo homem sofre aperfeiçoamentos, para cumprir melhor suas funções. A direção mecânica, que exige um grande esforço do motorista, não fugiu à regra.

Bastou unir à direção convencional uma bomba de óleo, através de manguueiras, e nasceu a direção hidráulica. Ela torna o volante mais "leve" e cansa menos o motorista, pois parte

do esforço é realizado pela pressão do óleo.

A bomba hidráulica é acoplada ao motor por correias ou por fixação direta. Quando se liga o motor, ela começa a funcionar mandando óleo para a caixa de direção. Nesta caixa, existem válvulas de compensação responsáveis pela livre circulação do óleo quando o volante está na posição neutra, reto.

Foto: Fernando Barros



Assine TM agora

Valor Anual: 2,3 OTNs (doze edições)
Enviar cheque em nome da Editora TM Ltda com os seguintes dados:

Nome _____

Cargo que ocupa _____

Empresa _____

Ramo Atividade _____

Enviar meus exemplares para:

End. Particular

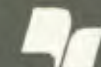
End. Empresa

Endereço _____

Bairro _____ Cep _____

Cidade _____ Estado _____

Assinatura _____



Editora TM Ltda
a/c depto Circulação

Editora TM Ltda
Rua Said Aiaich, 306
Cep: 04003 S. Paulo - SP Bairro: Paraíso
Fone: 884-2122
Telex (011) 35247

COPAUTO



O lugar certo para cuidar do seu caminhão VW, com o mesmo carinho que você, e sem sair da rota.

- O mais completo estoque de peças originais.
- Eficientes serviços mecânicos, com pessoal treinado na fábrica.
- Consórcio Nacional Caminhões Volkswagen.
- "Leasing" e Financiamento.
- Caminhões novos e usados com garantia.



CONCESSIONÁRIO
AUTORIZADO

COPAUTO
CAMINHÕES LTDA.

Rodovia Raposo Tavares - Km 566 - SP 270
Tel. (0182) 22-5522 - PRESIDENTE PRUDENTE - SP
Rodovia Com. João Ribeiro de Barros - Km 684 - SP 294
Tel. (0188) 21-3222 (Trevô Rodoviário) DRACENA - SP

Edgar: a direção é segura e não requer manutenção



Foto: Marcelo Vigneron

MANUTENÇÃO – Por ser um equipamento blindado, a direção hidráulica tem um desgaste mínimo e não requer constante manutenção. Segundo o chefe de Promoção e Serviços da ZF do Brasil, fabricante de direção hidráulica, Edgar Cruz, “só se deve mexer no equipamento quando se percebe algum problema de vazamento ou folga”.

Outro fabricante, a DHB, recomenda a manutenção anual para os caminhões canavieiros que trabalham sob regime de grande exigência. “As direções hidráulicas são superdimensionadas”, explica o gerente de Vendas da Maxidrive, empresa coligada à DHB, Roberto Bertachini: “Num caminhão com capacidade de carga para 21 t, a direção é construída para suportar até 30t e isso garante grande durabilidade e bom desempenho ao componente”.

Não existe consenso quanto à quilometragem ideal para a manutenção preventiva da direção hidráulica.

O gerente Geral da Stoppa Peças e Serviços, concessionária ZF de Bauru, Eduardo Silveira, recomenda a manutenção preventiva a cada 60 mil km. “Nessa revisão, nós trocamos os reparos de vedação, verificamos o estado das esferas circulantes, folga da direção, nível e estado

do óleo, limpeza e regulagem das válvulas, deixando a direção como nova”, diz Eduardo.

A manutenção da direção hidráulica DHB é feita pelas concessionárias GM (como a Discar – Distribuidora São Carlense de Automóveis, da cidade de São Carlos) e pelas concessionárias Maxidrive. Para o chefe da oficina da Discar, Juraci Pires, a manutenção preventiva deve ser feita a cada 40 mil km. “Essa quilometragem é baixa, mas nós fazemos essa recomendação devido ao óleo que deve ser trocado a cada 20 mil km”, esclarece.

Quem estabeleceu o maior período para a manutenção preventiva foi a Dinatex Peças e Serviços, concessionária ZF de Ribeirão Preto. “A troca de óleo fica por conta do cliente”, declara o sócio-gerente Pedro Navarro. “Nós achamos que a cada 300 mil km seria bom se fazer a manutenção. Mas, isso não significa que, após esta quilometragem, a direção tenha algum defeito”.

OS PROBLEMAS – Basicamente, são dois os problemas mais comuns na direção hidráulica: vazamento e folga.

O vazamento pode ser provocado por fadiga do material das manguei-

CARDANS
etcar



**PEÇAS
E
SERVIÇOS**

**SEU
PROBLEMA
DE CARDAN
É NOSSO**

**Utilize nossa
experiência**

- Fabricamos • Restauramos
- Balanceamos Eletronicamente qualquer tipo de cardan
- Restaurações de Equip. Hidráulicos, barras de direção, tensores.

Executa-se serviço em
Pátio Próprio



etcar Emp. Técnica de
Cardans Ltda.
SINÔNIMO DE TÉCNICA E PRECISÃO
Av. Alcântara Machado, 2162 - (Radial Leste) - Mooca
São Paulo - Tels.: 292-5377 - 292-5161 - 292-1986

**FINALMENTE CHEGOU UMA FORMA RÁPIDA E PRÁTICA
DE ANALISAR O DESEMPENHO DE SUA FROTA.**



**COM A IMPLANTAÇÃO DO SISTEMA
TACH 200, VOCÊ TERÁ O CONTROLE DE:**

- Tempo do veículo parado
- Quilômetros rodados
- Excessos de velocidade
- Tempo real de utilização
- Velocidade média
- % de utilização do veículo
- Consumo de combustível
- Controle de horas extras.

**SOLICITE MAIORES
INFORMAÇÕES PELO TELEFONE:
(011) 521-3000
e (011) 524-2728**

MICROMAC INDÚSTRIA DE EQUIPAMENTOS ELETRÔNICOS LTDA

Rua Eng: Mesquita Sampaio, 260 Chácara Santo Antônio - SP
Caixa Postal - 19.019 Cep 04711

ras, afrouxamento das braçadeiras, envelhecimento dos retentores de vedação, fadiga do material da caixa de direção ou por folgas internas.

“Quando o vazamento é provocado por folga interna, não adianta apenas trocar os retentores”, alerta o gerente Geral da Gardinotec, concessionária ZF de Campinas, Carlos Alberto Leone. “Quando o problema for mecânico, o retentor novo continuará vazando, pois a folga é a res-



Leone: A direção não aceita remendos

ponsável pelo vazamento em si. Caso não seja feita a revisão completa e eliminada a folga, a direção poderá quebrar-se por falta de óleo”.

“Quando um caminhão chega com vazamento”, explica Pedro Navarro, “tiramos a direção, examinamos todas as peças, trocamos anéis, retentores, eliminamos possíveis folgas e fazemos a montagem na bancada de teste onde o veículo permanece por cerca de 30 minutos. Qualquer pro-

blema existente é acusado na hora”.

Deve-se tomar cuidado com todas as conexões. “A direção hidráulica é um equipamento que não aceita remendos”, afirma Carlos Leone, da Gardinotec. “Existem motoristas que, para economizar, utilizam braçadeiras usadas ou canos soldados e chegam a colocar veda-rosca ao invés de anéis de cobre ou alumínio. O equipamento é ótimo, mas as ligações devem ser feitas com critério”.

Detalhe importante no reparo de vazamento, é o cuidado que se deve ter para não entrar ar no sistema. Se isto ocorrer, a direção endurecerá toda vez que faltar óleo, devido às bolhas de ar.

Foto: Fernando Barros

FOLGAS – Dentro da caixa de direção, existe uma rosca sem fim, na qual circulam esferas. Como o volante passa a maior parte do tempo na posição central, com o correr do tempo é possível que as esferas provoquem um desgaste na rosca sem fim, ou na carcaça, e este cause folga na direção.

“Quando o motorista sentir esta folga, deve parar o veículo para fazer a manutenção”, diz Edgar Cruz. “As esferas são substituíveis, e basta usar outras de maior diâmetro para compensar o desgaste”. Isto é possível até um certo limite e se a rosca sem fim não tiver sido danificada. Quando as esferas são trocadas e a folga persiste, é sinal de que a rosca sem fim, ou a carcaça, está danificada e deve ser substituída.

“Até 60 mil km, esta folga não é prejudicial”, explica Eduardo Silvei-



Foto: Marcelo Vigneron

Roberto: O óleo tem que ser o ATF

ra, da Stoppa de Bauru. “Nós montamos a direção na bancada de testes, se houver algum problema ele é detectado. Tornamos a verificar, até que a direção fique perfeita”.

Segundo a experiência do encarregado do setor de direção hidráulica da Piracicaba Eletrodiesel, Claudemir Cancelieri, esse tipo de folga não aparece com menos de dois anos. “Antes desse período, é desnecessário abrir a caixa de direção para uma verificação”, esclarece.

Um problema grave, que pode gerar a quebra total da direção hidráulica, é a tentativa dos motoristas de tirarem a folga do eixo setor sem a orientação de um concessionário. “Existe um parafuso específico para se acabar com este tipo de folga” comenta Claudemir. “Como ele é de fácil acesso, os motoristas o vão apertando e sentindo a diferença na

DIREÇÃO HIDRÁULICA

- Assistência Técnica • Venda de Peças
- Equipe altamente especializada.



**Peças
Serviços**

CAIXA DE CÂMBIO

- Autorizado para Fabricação de Kits de Direção Hidráulica.

Exclusividade em Adaptação de Direção Hidráulica em L 608 D e Toyota

Distribuidor: • Amortex • Lacom • Fram • Bendix • Wabco • Knorr

**36 ANOS
DE BONS
SERVIÇOS**



pomgar

R. Soldado Jamil Dagli, 84 São Paulo
SP - CEP 02143 - Tel.: PABX (011)
202-5444 - Telex (011) 34182

INEC

marca de tranquilidade em eixos cardan

- Recondicionamento e balanceamento eletrônico de eixos cardan com moderna tecnologia.
- Estoque completo de peças originais.
- Fabricação de eixos cardan conforme amostra ou desenho.
- Maquinário de alta precisão.
- Pessoal especializado.
- Amplo pátio de estacionamento para melhor atender frotistas e caminhoneiros.



INEC - IND. E COM. DE AUTO PEÇAS E ACESSÓRIOS LTDA.

MATRIZ:

Av. Condessa Elizabeth

Roblano, 3.600 - CEP 03075 - São Paulo SP - Fone: 294-1555

FILIAL - Rio de Janeiro

Rua Nicolau Cheuen, Qd. 10 - Lts. 12 a 15 - Jd. Meriti - Fone: 756-4861 - (Via Du-tra km. 6) - CEP: 25500 - São João do Meriti - RJ

direção. Aparentemente, ele conseguiu acabar com a folga. Mas, o que fez foi deixar o sistema trabalhando mais justo, quase travando. Isso exige um esforço maior da direção e pode provocar a quebra da caixa em curto espaço de tempo, pois as engrenagens do eixo setor e do sem fim estarão trabalhando muito justas”.

ÓLEO – Responsável pela pressão sobre o volante, o óleo na direção hidráulica é componente fundamental. “Deve ser utilizado o ATF-Tipo

Manuel: Com o caminhão parado, a direção fará maior esforço



A”, afirma Roberto Bertachini da Maxidrive. “Não importa a marca, uma vez que é a Petrobrás que fabrica este tipo de óleo”.

O ATF dissipa o calor mais rapidamente, refrigerando o sistema com maior eficiência.

Não existe uma determinação rígida das fábricas quanto à quilometragem de troca de óleo. Nas concessionárias, ela varia de 20 a 70 mil km. “A princípio a ZF recomendava que o óleo fosse trocado a cada 50 mil km”, diz Edgar Cruz. “Depois, essa quilometragem foi elevada para 100 mil km. No transporte de cana-de-açúcar, recomendamos a cada seis meses, independente da quilometragem. Na cidade, se não houver nenhum problema com a caixa, o ideal é apenas a verificação do nível e estado do óleo para detecção de possíveis problemas como vazamentos”.

O nível do óleo deve ser verificado sempre, pois se ele baixa, provoca a queda de pressão e o endurecimento da direção. Claudemir Cancellieri diz que uma inspeção rotineira no nível do óleo é suficiente para identificar possíveis problemas. “O óleo é vermelho e qualquer alteração na sua coloração é sinal de que alguma coisa está errada. Nesse caso, é válido abrir a caixa para verificar o motivo”.

Entre a bomba de óleo e a caixa de direção, existe um filtro, que deve ser trocado toda vez que estiver sujo, independentemente da quilometragem, para que cumpra sua função sem problemas.

RECOMENDAÇÕES – Para que a direção hidráulica tenha maior vida útil, o motorista deve tomar cuidado, como o de não girar ao máximo o

volante e ficar segurando. “Quando isso ocorre”, explica Pedro Navarro, “a pressão da bomba de óleo aumenta, pois todo o óleo concentra-se numa pequena parte da bomba”.

O ideal é, quando o motorista chegar ao final do curso do volante, soltá-lo um pouco, para evitar pressão em excesso. Em alguns caminhões, já existem válvulas limitadoras. Quando ocorre o batente e o motorista continua segurando, estas válvulas permitem ao óleo passar de um lado para outro, mantendo a pressão no nível ideal.

Também não se deve virar o volante com o motor do caminhão desligado ou com o veículo parado. “Com o motor desligado, a bomba de óleo não funciona e isto prejudica todo o sistema. Como não há óleo circulando, exercendo pressão, a direção perde a parte hidráulica”, alerta o encarregado de Peças da Formaggioni e Cia., concessionária Maxidrive de Campinas, Manuel Alexandre da Silva. “Com o caminhão parado, não só a direção fará esforço além do normal, como todo o conjunto (chassi, pino de centro, terminais e pneus) também sofrerá maior desgaste. Por isso, é sempre bom movimentar o veículo durante as manobras”.

A direção hidráulica apresenta 20 a 30% de esforço mecânico, para dar maior segurança aos motoristas. “Se a direção fosse totalmente hidráulica”, afirma Edgar Cruz, “o menor toque no volante provocaria uma reação muito rápida, o que poderia causar acidentes”.



Claudemir: a cor do óleo pode indicar problemas com a caixa de direção

VANTAGENS – Com a direção hidráulica, o número de voltas que o motorista precisa dar no volante para girá-lo de batente a batente pode ser reduzido à metade. Isto significa maior agilidade do veículo no momento de desviar-se de algum obstáculo com rapidez.

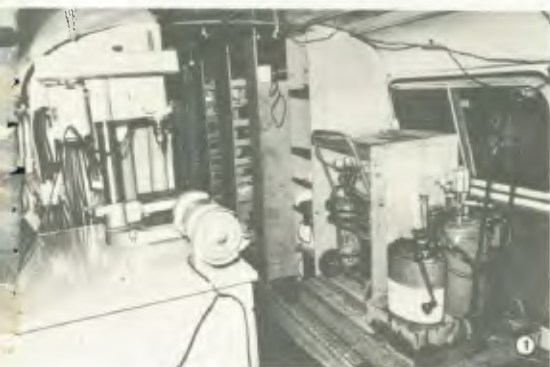
Como a bomba hidráulica está sempre em funcionamento, ela mantém pressão na caixa de direção, reduzindo o esforço do motorista para manter o veículo reto. No final de uma viagem longa, ele estará menos cansado.

Em caso de estouro de pneu, com direção hidráulica, o controle é melhor pois a pressão do óleo impede movimentos bruscos do volante.

PONTOS DE APOIO

Oficina móvel reduz as paradas

A Morada do Sol reduziu em 80% as paradas de seus veículos nas estradas, depois que montou um ônibus oficina para dar assistência à frota



Ricardo Hage idealizou o ônibus oficina para socorrer os caminhões da Morada do Sol em qualquer ponto da viagem. Ele tem dormitório e carrega óleos e outros equipamentos



Fotos: Fernando Barros

Toda empresa que se preocupa com a manutenção de sua frota gostaria de acompanhar cada caminhão durante toda a viagem, para poder socorrê-lo numa emergência. Como isto não é possível, as transportadoras recorreram aos pontos de apoio. As alternativas mais utilizadas são as garagens da própria empresa, postos de serviços e carros oficinas.

Esta última opção oferece a vantagem da mobilidade, pois pode socorrer o caminhão em qualquer ponto da estrada. Toda transportadora de médio porte tem um carro oficina ou, pelo menos, deveria ter, para evitar que seus caminhões fiquem no meio da estrada, sem auxílio, à mercê da boa vontade do serviço de guinchos. É o que mostra o exemplo da Transportadora Rodoviária Morada do Sol. Com sede em Araraquara,

a empresa trabalha com aproximadamente quarenta carretas na rota Orlândia/Santos e, a cada viagem, revisa o caminhão, cavalo e carreta.

Orlândia foi escolhida como ponto estratégico. Lá, foi instalado, num posto, o carro oficina, ou melhor, o ônibus oficina, porque todos os caminhões paravam para carregar e abastecer naquela cidade.

“Antes de escolhermos este ponto, a idéia era colocá-lo no meio da rota”, explica o engenheiro de Manutenção da Rodoviária Morada do Sol, Ricardo Hage. “Mas, depois da verificação feita naquele posto, constatamos que ele oferecia diesel limpo, de ótima qualidade, restaurante, energia elétrica e proximidade com Ribeirão Preto, de onde buscamos peças para emergências, numa concessionária Scania.”

AS ADAPTAÇÕES – O ônibus é um Mercedes Benz OM 352, ano 1978, que foi adaptado para rodar com segurança, levando todos os equipamentos e peças necessários.

“Nós reforçamos a suspensão e o feixe de molas, porque iríamos colocar mais peso que o normal”, esclarece Ricardo. “Além da suspensão,

reforçamos a estrutura, colocando uma travessa em baixo para tentar contrabalançar o peso das peças.”

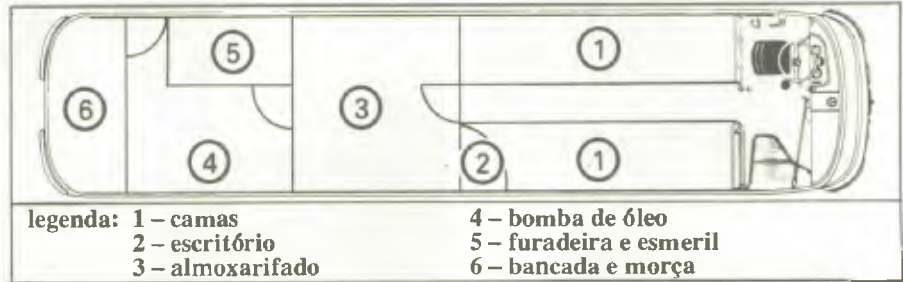
O veículo foi dividido em três partes. Na primeira, ficam o escritório e o dormitório. Durante o dia, o ônibus possui dois bancos para três pessoas cada. Com o motorista, ele pode levar sete pessoas confortavelmente. Existe uma abertura que funciona como escritório, com uma pequena mesa, máquina de escrever e uma banqueta.

“A idéia era que, à noite, quatro pessoas pudessem dormir no ônibus – dois mecânicos, um rapaz que cuidaria do almoxarifado e outro que responderia pela parte burocrática, do despacho dos caminhões”, diz Ricardo. “Depois, constatamos que não havia necessidade de uma pessoa para controlar o almoxarifado. Este serviço poderia ser feito por quem cuidasse do despacho dos caminhões, permitindo levar mais um mecânico, se fosse necessário.” Dois bancos colocados verticalmente, um de cada lado do ônibus, são baixados à noite e formam, com os outros dois bancos, dois beliches, para quatro pessoas.

Atualmente, ficam três pessoas no ônibus, dois mecânicos, um dos quais motorista, e o rapaz que cuida do almoxarifado e da parte burocrática. Eles passam dez dias no posto de apoio, sendo substituídos por uma nova equipe, e voltando depois de um mês. Existem quatro equipes que se revezam.



A cada dez dias, o ônibus retorna à sede para reabastecer o almoxarifado

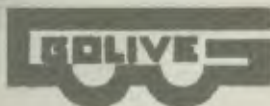


Na parte do meio, fica o almoxarifado, com cerca de quinhentos itens, em trezentas boquetas. Com o tempo, elas serão melhor estruturadas,

de acordo com a necessidade de cada um. Cada boqueta contém o nome da peça e uma ficha de controle. Tudo funciona como se fosse o próprio

TRUQUE É
GOLIVE
1 ANO DE GARANTIA

- O único do país com um ano de garantia
- Peças tipo original
- Reformas de truques e carretas com garantia



GOLIVE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS LTDA.
Rod. SP 322 Armando de Salles Oliveira, km 337,9 - CEP 14160
Cx. P. 55 - Fone: (016) 642-2399 - PABX - SERTÃOZINHO - S.P.

almoxarifado da transportadora, apenas em tamanho reduzido.

Na traseira do ônibus, fica a oficina. Ela possui furadeira, morça, bancada e bomba de óleo. No motor, foi acoplado um gerador e solda. O mesmo ocorreu com um compressor de ar ligado à energia elétrica, colocado em um dos bagageiros, para facilitar a calibragem dos pneus. O ônibus pode receber energia elétrica do posto ou funcionar com seu próprio gerador. Nos demais bagageiros foram colocados tanques de óleo para motor, diferencial, parte pneumática e deixou-se um espaço para peças maiores. "Tivemos a preocupação de levar lubrificante no ônibus, para evitar dificuldades em abastecer com óleo da mesma qualidade do que utilizamos", afirma o engenheiro de Manutenção.

OS SERVIÇOS - Enquanto os caminhões abastecem para seguir a viagem, faz-se a manutenção. São verificados a suspensão, escoamento de ar do freio, tensão das correias, folgas, se não há vazamento do motor, cardã, lonas de freio e nível de óleo.

"Com estas verificações nós evitamos problemas futuros na estrada", afirma Ricardo. "Às vezes, devido a um pequeno problema, como vazamento de óleo, que poderia ser constatado numa manutenção preventiva, o caminhão pode ficar nas estradas. Isso não ocorre conosco".

Quando o ônibus está parado, ele utiliza a energia elétrica do próprio posto. Mas, se tiver que ir socorrer algum caminhão na estrada, o gerador é acionado através de correias ligadas ao motor. Isso permite maior mobilidade.

Mas, o ônibus tem limitações. "Não fazemos consertos no motor, nem abrimos cabeçote", explica Ricardo. "Estes trabalhos são delicados, exigem ferramental mais especializado que seria utilizado poucas vezes; não compensaria colocá-lo no ônibus, ocupando espaço e aumentando o peso".

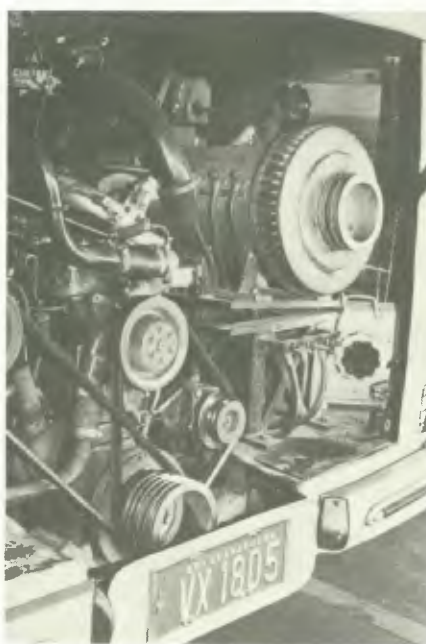
Quando um diferencial quebra, o ônibus não tem condições de consertá-lo, mas leva cinco diferenciais que são utilizados para troca imediata. O caminhão chega com o diferencial quebrado, os mecânicos retiram-no, colocam outro novo e liberam o veículo. O diferencial quebrado vai para a matriz, onde será consertado.

Em caso de acidente na estrada, o motorista liga pra o posto e diz qual o problema. Geralmente, existe junto ao ônibus uma Parati, utilizada pelo gerente de Tráfego. Quando o pro-

blema não é muito grave, um ou dois mecânicos vão socorrer o caminhão levando as peças que serão utilizadas. Se o problema for mais grave, o ônibus presta a assistência. Mas, esta hipótese é remota, uma vez que os caminhões rodam sempre revisados, reduzindo ao mínimo a possibilidade de ocorrer um defeito de grandes proporções, capaz de impedir que ele chegue até o posto.

O controlador de tráfego anota todas as quilometragens dos caminhões para que eles façam a revisão completa na oficina da empresa. Quando um veículo atinge a quilometragem da revisão, o motorista é avisado e leva-o para as oficinas.

A cada dez dias, o ônibus retorna para ser reabastecido com as peças que foram utilizadas e para a troca de turma, pois ficará por mais dez dias em campo.



Um gerador foi acoplado ao motor

CUSTO - Como o ônibus-oficina foi construído nas horas ociosas do pessoal da manutenção e dos mecânicos, é difícil calcular seu custo. Para economizar na construção, os armários foram feitos com madeiras da própria empresa; a falta de urgência permitiu uma grande economia.

"Se fosse para montar um ônibus como este, utilizando mão-de-obra de terceiros, e com prazo determinado para ser entregue, acredito que custaria algo em torno de Cz\$ 300 mil, sem contar o preço do veículo", calcula Ricardo Hage, afirmando que o investimento compensa, pois as paradas nas estradas reduziram-se em 80% depois que o sistema de manutenção preventiva de chegada (feita quando os caminhões chegam de viagem) foi adotado.

A INTRUSAL TEM Tudo em Carrocerias

Fabricamos: Caçambas, Canavieiras, Madeira, 3º eixo, Reformas de Carretas e Peças.

Tudo em reformas: Chassis, Posto de Molas, Pintura eletrostática, jato de areia.
E ainda: Cabines de Fibra e chapa.

Fique tranqüilo com sua Frota. Tudo o que você precisa, a Intrusal tem.



INTRUSAL Carpintaria e Carrocerias Ltda.

Trevo Rotatória S.J.B. Vista, Km 01 - São João da Boa Vista - SP. Fones: (0196) 22-2741 - 22-3299 - 22-2144 - Telex 197372 ITRU BR

NÃO JOGUE FORA O PLATÔ E DISCO



Nós recondicionamos essas peças com o emprego das mais modernas técnicas, com garantia total.

PLATÔ - Balanceamento e Calibragem

DISCOS - Alinhamento

Linha completa para Ônibus, Caminhões, Tratores, Máquinas

e Automóveis

VISITE NOSSO STAND NA V BRASIL TRANSP NO ANHEMBI

Atendemos pedidos de todo o Brasil.



PLATOPEÇAS

INDÚSTRIA COMÉRCIO E EXPORTAÇÃO LTDA.

Rua Martinho de Souza, 30 - Tel. 206-3277 (Linha tronco) - Ermelindo Matarazzo - CEP. 03807 - São Paulo



Fotos: Fernando Barros

TREMINHÃO

Restrições legais desestimulam o uso

A proibição baixada pela Dersa e as limitações impostas pelo DER levaram muitas transportadoras a desistirem de operar o treminhão em São Paulo.

Através da Resolução 631, de 25 de maio de 1984, o Contran – Conselho Nacional de Trânsito, regulamentou o tráfego de combinações de veículos com mais de duas unidades, incluída a unidade tratora.

Estava assim liberado o uso do treminhão, desde que obedecesse às normas estabelecidas, entre elas o PBT – Peso bruto total, de 73 toneladas; comprimento máximo 30 m; sinalização apropriada; tração dupla

na unidade tratora; velocidade máxima de 60 km/h; e trânsito restrito ao horário das 6 às 18 h.

Para os transportadores, esta resolução atende à necessidade de transportar maior capacidade de carga de maneira mais econômica. Mas, passar da teoria à prática sempre envolve alguns obstáculos.

O artigo 1º da Resolução 631 estabelece que “as combinações de veículos com mais de duas unidades,

incluída a tratora, só poderá transitar portando Autorização Especial, concedida pela autoridade com jurisdição sobre a via”.

Este artigo deixa a critério das autoridades locais a liberação do treminhão. E é nesse ponto que a história se complica.

AS AUTORIDADES – Em São Paulo, o órgão executor das normas do Contran é o DER – Departamento de Estradas de Rodagem, subordinado à Secretaria dos Transportes.

Para o secretário dos Transportes, Walter Nory, o treminhão é um problema. “Ele é um veículo longo, que dificulta a ultrapassagem e tem baixa velocidade. Represa o tráfego e anda com o terceiro reboque livre, o que pode confundir os outros motoristas”, afirma.

Devido a estes inconvenientes, o DER fez um estudo sobre as consequências da utilização do treminhão nas estradas. A conclusão foi a de

- Recondicionamento e balanceamento eletrônico de cardans
- Recuperação de carcaças, eixos de truques, rodas, caixas satélites etc
- Serviços de torno e soldas em geral
- Peças para caminhões, tratores e implementos agrícolas



**NA HORA
DE RECONDICIONAR
CHAME A CACIC**

CACIC INDÚSTRIA DE AUTO PEÇAS LTDA
Loja e indústria: Av. Industrial, 638 Cx. Postal 267
JAÚ - SP - Fone: (0146) 22-1121 - Telex 146023

que ele não traria nenhum problema nas estradas de pista simples que tivessem um VDM – Volume Diário Médio, inferior a 3 000, nem nas estradas de pista dupla que tivessem o VDM inferior a 8 500.

“Os estudos simulando composições de tráfego, demonstraram que, além desses limites, o treminhão causaria complicações, colocando em risco a vida dos usuários”, explica o diretor do DER, Miguel Mubarak. Baseando-se nestes números, na prática, a liberação do treminhão ficou restrita a poucas estradas.

Todas as rodovias administradas pela Dersa – Desenvolvimento Rodoviário S.A. foram proibidas para os treminhões, pois o VDM das mesmas é superior ao estabelecido.

“A Dersa não é contra o uso do treminhão”, diz o assistente da Diretoria de Operações, Celson Ferrari. “Nós, simplesmente, cumprimos o que a lei determina.” Segundo ele, no Sistema Anchieta/Imigrantes, seria impossível o treminhão trafegar. Na Anchieta, pelo traçado, as curvas têm raio pequeno, o que obrigaria qualquer veículo articulado a ocupar as duas pistas e mais um pouco do acostamento. Também o peso bruto é limitado a 45 t naquela rodovia. Na Imigrantes, o problema seria o intenso tráfego. Além disso, se o treminhão descesse pela Imigrantes, não teria como subir, a menos que se fizesse uma operação especial, o que inviabilizaria o tráfego.

Já nas rodovias dos Trabalhadores e Bandeirantes, não haveria proble-

Uma diferença sutil

TREMINHÃO – Caminhão pesado com dois reboques. Pode carregar até 62 t de PBTC (peso bruto total combinado), com sete eixos, tara média de 22 t, carga útil de 40 t, consumo médio de 1,5 km/litro e rendimento energético de 60 t x km/litro. Muito utilizado pelas usinas de cana-de-açúcar.



RODOTREM – Cavallo mecânico tracionando dois semi-reboques, sendo que o segundo possui *dolly*. Carrega 72 t de PBTC, em nove eixos, com tara média de 25 t, carga útil de 48 t, consumo médio de 1,3 km/litro e rendimento energético de 62,4 t x km/litro.



ma técnico que impedisse o tráfego do treminhão. “O traçado é bom, com curvas largas” esclarece Ferrari. “A única restrição deveria ser feita nos fins de semana, quando o volume de veículos é muito grande.” Se não há problemas técnicos que impeçam o tráfego de treminhão nas rodovias dos Trabalhadores e dos Bandeirantes, há o problema legal: o VDM mínimo da Bandeirantes é de 10 000.

AS CONSEQUÊNCIAS – Com o tráfego limitado, muitas empresas que pensavam em utilizar os tre-

minhões, acabaram desistindo.

Foi o caso da Grisoni Transportes, empresa especializada em transporte de rocha fosfática, e que tinha como rota principal Uberaba/Santos.

“Com a proibição da Dersa ao tráfego de treminhões na Anchieta, não tivemos outra solução senão abandonar o projeto”, conta o diretor, José Aparecido Grisoni.

Outras empresas estão utilizando o treminhão em rotas alternativas, mesmo tendo que rodar mais. Isso ocorre com a Duratex Florestal, com sede em Lençóis Paulista, e que tem como rota principal a rodovia Cas-

EM RIBEIRÃO PRETO

RANDON

RODOVIÁRIA

JATO DE AREIA E PINTURA
REFORMAS DE CARRETAS
PEÇAS ORIGINAIS

TRUCKS RIBEIRÃO



VIA ANHANGUERA KM 307 - FONES (016) 624-8810 - 624-8815
CAIXA POSTAL 1.591 - RIBEIRÃO PRETO S.P.

TACÓGRAFOS



- Vendas
- Assistência Técnica
- Discos Diagramas, Réguas para Leitura, Cabos, Redutores
- Padrão de Qualidade

VDO

Instrumentos para painéis em geral



MIP
MEDIDORES E
INSTRUMENTOS
DE PRECISÃO
LTDA.

Matriz: Av. Washington Luiz, 4674
Tel. 542-2599 - SP.

Filial: R. Domingos de Moraes, 2713
Tel. 549-8477 - SP.

RETIRAMOS
NO LOCAL

CETEMP

CENTRAL TÉCNICO DE EMPILHADEIRAS LTDA.

EMPILHADEIRAS

CONSULTE-NOS

- Assistência Técnica
- Venda de Peças
- Compra e Venda
- Reforma de qualquer modelo, ou combustível
- Motores a base de troca ou para Retífica
- Consertos sistemas hidráulicos



CETEMP CENTRAL TÉCNICO DE EMPILHADEIRAS LTDA.
Praça Nova América, 32 - Jabaquara
CEP 04316 - SP.

Tel.: (011) 577-7849



Foto: Marcelo Vigneron

Ferrari: Não somos contra o treminhão

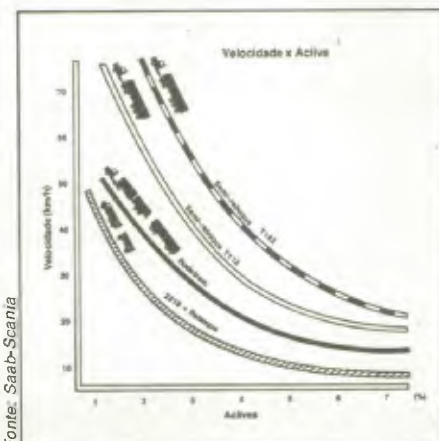
telo Branco, proibida ao treminhão devido ao VDM. "Como rota alternativa", diz o gerente da Divisão de Exportação Florestal, Adir Dias da Silva Junior, "estamos utilizando a Marechal Rondon, mesmo sendo de topografia mais acidentada e nos obrigando a percorrer uma distância maior"

AS CRÍTICAS - Para as transportadoras, o treminhão deveria ser liberado em todas as estradas, pois é um veículo tão seguro quanto uma carreta.

"A dificuldade de ultrapassagem sobre o treminhão é menor que a dificuldade de ultrapassagem sobre uma carreta", comenta Adir Dias. "Se o treminhão é mais longo, a baixa velocidade compensa".

Segundo tabela elaborada pelo Departamento de Engenharia de Vendas da Saab-Scania do Brasil, um automóvel a 90 km/h demora 12,2 segundos para ultrapassar uma carreta a 80 km/h e 5,4 segundos para ultrapassar um rodo-trem a 60 km/h, numa pista sem aclives. "O que importa é a velocidade relativa entre os dois veículos", argumenta o gerente daquele Departamento, Renê Perroni.

O mesmo estudo, demonstra que o treminhão não seria um represador de tráfego, pois sua velocidade em



Fonte: Saab-Scania



Foto: Fernando Barros

Mubarak: Na Anchieta, é impossível

acilves máximos (7%) é apenas 12% menor que a média do veículo convencional nesta mesma condição.

Os possíveis danos que o rodotrem provocaria nas estradas devido ao seu peso, não seria motivo para a sua proibição, uma vez que ele tem o peso melhor distribuído.

"Em 25 metros, temos nove eixos para transportar 48 toneladas", explica Adir Dias. "Se você tiver três carretas passando juntas por um viaduto, o prejuízo em termos de peso é muito maior que o provocado pelo treminhão."

AS VANTAGENS - Apesar das limitações na utilização do treminhão, desde 1984, algumas empresas e usinas estão utilizando-o com muito sucesso. A frota de treminhões no estado de São Paulo é estimada por Renê Perroni em trezentos veículos.

A Transportadora Júlio Simões, de Mogi das Cruzes é uma delas. Utiliza o rodotrem desde 1984 transportando ferro e aço na rota Ibatanga (MG)/São Paulo.

Para o presidente da empresa, Júlio Simões, a vantagem do conjunto é que ele faz o serviço de dois caminhões. "Você tem apenas um veículo na estrada, diminuindo riscos de acidentes e assaltos. Como o peso é melhor distribuído, tem-se menor consumo de pneus e combustível, além da manutenção ser reduzida", esclarece.

A agilização do transporte é a vantagem apontada pela Cutrale, que utiliza oito caminhões pesados puxando quarenta carretas no transporte de laranja das fazendas próximas a Colina, onde tem uma de suas fábricas. "Quando o caminhão chega à fazenda, ele só fica parado o tempo necessário para encher a sua carroçaria, pois já encontra mais dois reboques carregados aguardando para serem engatados", fala o gerente de Transportes da empresa, Waldir

Com a Marien a qualidade faz 50 anos

No tempo em que por nossas ruas e estradas circulavam automóveis Mercury, Studebaker, Buick e Packard, a Marien já fazia retífica de motores no Brasil. Respeitando o mesmo rigor técnico com que hoje se dedica à recuperação de motores diesel das marcas Scania, Mercedes Benz, MWM e Perkins.

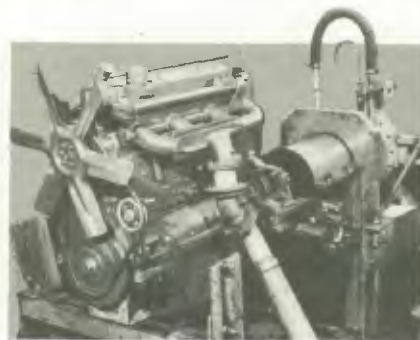
É o compromisso com a qualidade que permitiu à Marien chegar aos 50 anos de existência, contabilizando



Av. São João - 1.937

milhares de motores recuperados e uma lista incontável de clientes.

Somos a primeira retífica a completar 50 anos. Desde 1937, passamos por um incêndio e durante a 2.ª guerra mundial, pelo desafio de ter que fabricar em pequena escala as peças a serem utilizadas na retífica de dezenas de tipos de motores. Aprendemos muito e hoje, 50 anos depois, achamos que valeu a pena.



50 anos de experiência em motores.

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

CARDANS. TORCAR,



Fabricação e Recondicionamento de Peças em Geral...

• Cardans • Carcaças • Eixos de Truque • Braços Tensores • Centro de Rodas • Serviços de Torno e de Solda em Geral

TORCAR - COMÉRCIO DE PEÇAS E SERVIÇOS LTDA.

Av. Inácio Curi, 2486 - JAU - Est. S. Paulo
CEP 17200 - Telex: 146-052
Tels.: (0146)22-5968 e 22-4055

A Chambord dá a maior força para seu Caminhão Volkswagen



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



Concessionário
Autorizado

Desempenho Total



CHAMBORD AUTO

São Paulo
Vendas: Av. Nazaré, 510 - PBX 274-4111
Oficina: R. Gama Lobo, 501 - PBX 274-4111
Peças: Al. Glette, 1031 - Tel. 220-4500
Guarulhos - Vendas, Oficina e Peças
Av. Senador Adolf Schindling, 120
PBX 209-1011 - Telex (011) 38610 BR



Foto: Marcio Vigneron

Renê calcula a economia do treminhão

Brandino Filho. "Quando chega à fábrica, descarrega a caçamba e engata mais dois reboques vazios, ganhando tempo".

Renê Perroni aponta o melhor aproveitamento do combustível como outra vantagem a ser considerada. "Uma carreta com capacidade para 26 t, tem o consumo de 2 km/litro. O rodotrem com capacidade para 48 t, tem o consumo de 1,3 km/litro. Ou seja, a carreta gasta 1 litro para transportar 52 (2 x 26) toneladas em um quilômetro, ao passo que o rodotrem consome o mesmo combustível para transportar 62,4 (1,3 x 48) toneladas na mesma distância".

Outro benefício é o investimento inicial. "Se considerarmos o preço de um rodotrem como sendo Cz\$ 6 milhões, dividirmos pela vida útil, estimada em oito anos e dividirmos o resultado pelas 48 toneladas que ele carrega, teremos um valor de Cz\$ 15 625,00 t/ano. Comparativamente, o valor de um caminhão trucado se aproxima de Cz\$ 2,2 milhões. Se dividirmos esse valor pela vida útil, estimada em cinco anos, e dividirmos o resultado pelas 16 toneladas que ele transporta, teremos Cz\$ 27 500,00 t/ano. Isto demonstra que o treminhão tem menor custo por tonelada transportada.

A SITUAÇÃO - Durante o período em que o treminhão tem trafegado pelas rodovias paulistas, ele tem demonstrado que é um veículo seguro, pois somente dois acidentes foram registrados.



Foto: Fernando Barros

Adir: é preciso a liberação total

Partindo da liberação do tráfego nas rodovias com VDM máximo de 3 000 e 8 500 para as estradas de pistas simples e duplas respectivamente, a esperança de todos os envolvidos com a área de transporte é que o treminhão acabe sendo liberado em todas as rodovias.

"Esta liberação é indispensável, pois muitas transportadoras estão deixando de transportar grande quantidade de carga, devido à proibição do treminhão nas rodovias nas quais eles precisam trafegar", diz Adir Dias.

Para Renê Perroni, "se o Contran fez uma legislação específica para o treminhão, é porque houve todo um estudo sobre o assunto e constatou-se a sua viabilidade".

Quanto às restrições impostas pelo DER, Perroni as considera corretas. "É preciso que se façam experiências com este tipo de transporte, para verificar qual é o comportamento na prática. Se o DER liberasse o treminhão em todas as estradas, sem restrições, ele seria encarado como um caminhão normal e, em caso de acidente, poderia provocar a suspensão total dessa autorização existente hoje. Mas, acredito que, com o tempo, ele acabe sendo liberado durante as 24 horas. Nos primeiros estudos feitos pelo DER, foi levantada a hipótese de só liberar o treminhão nas estradas simples que tivessem VDM máximo de 2 000. Isto significa que já houve uma melhora", finaliza Perroni.

Francisco Célio dos Reis

Tempos de ultrapassagem

Velocidade (km/h)		Aclive (%)		Tempo (s)	
Automóvel	C	R		C	R
90	80	60	0	12,2	5,4
90	55	48	2	3,5	3,8
90	30	26	4	2,0	2,5
90	22,5	19,5	6	1,8	2,3

C = carreta

R = Rodotrem

NÃO COMPRE EMPILHADEIRAS. COMPRA TRANQUILIDADE.

Cada vez mais empresários estão descobrindo as vantagens da locação de empilhadeiras. Principalmente das empilhadeiras da Movicarga e da Movipallet. As duas empresas, que

dispõem de grande frota das marcas Hyster e Clark, com capacidade de 1.500 a 10.000 kg., oferecem um serviço de alta qualidade. Ao locar uma empilhadeira na Movicarga ou na Movipallet, o usuário leva muito mais do que uma simples máquina. Leva um pacote de serviços que inclui, por exemplo, a manutenção corretiva e a troca de peças por desgaste, bem como o transporte de entrega e retirada na Grande São Paulo.

O atendimento, rápido e eficiente, é garantido por uma frota de veículos de serviços formada por vinte Fiorino. E o usuário não precisa mais dispor de equipe própria de mecânicos ou manter um oneroso almoxarifado. Ficam por conta da Movicarga e da Movipallet todos os problemas de manutenção. Problemas, aliás, muito raros, pois mais de 75% de suas empilhadeiras são novas.



** A Movicarga também faz reforma, e transporte de empilhadeiras, bem como venda de peças.*

** Motores à base de troca.*


MOVICARGA

Rua Gustavo da Silveira, 912 - CEP 04376
São Paulo - SP - Tel. (011) 563-6188
Telex (011) 44696

movipallet

Rua Franklin Magalhães, 603 - Tel.
563-8354 (para correspondência, utilizar
mesmo endereço da Movicarga) - Telex
(011) 44696



A recuperação do cais entre o Valongo e o Paquetá será financiada pelo BNDES

PORTO DE SANTOS

Prioridades têm verbas garantidas

Durante o 1º Seminário Porto-Retroporto, o ministro Reinaldo Tavares assegurou que liberará Cz\$ 7 bilhões até 1990, para as obras prioritárias

O ministro dos Transportes, José Reinaldo Tavares, garantiu que o governo liberará recursos da ordem de Cz\$ 7 bilhões, entre 1988 e 1990, para as obras prioritárias do porto de Santos, como a recuperação do trecho do cais entre o Valongo e o Paquetá, ampliação do Terminal de Contêineres, duplicação do Corredor de Exportação, aquisição de equipamentos e melhoramentos de acessos rodoferroviários. A revelação foi feita durante o 1º Seminário Porto-Retroporto Ano 2 000, realizado em Santos entre os dias 11 e 14 de agosto, sob a promoção do jornal *A Tribuna*. O seminário reuniu autoridades, técnicos e empresários ligados ao setor de transportes e comércio exterior.

O ministro garantiu, também, que o governo vai atender as principais reivindicações do Conselho Especial de Usuários do Porto de Santos: "Estamos atacando com vigor a ex-



Nascimento: o Tecon exige ampliações

pansão das instalações para movimentação de contêineres e examinando, detidamente, a melhoria dos terminais retroportuários. No mesmo sentido, envidaremos esforços junto

a outras áreas governamentais específicas para acelerar a fiscalização de mercadorias e evitar, assim, maiores interrupções nas operações de carga e descarga. No atendimento às modalidades terrestres, é nossa intenção, igualmente, melhorar os sistemas de recepção, sobretudo de grãos, tal como pleiteado pelo Conselho Especial de Usuários".

Ao participar da solenidade de abertura do Seminário, Tavares garantiu que o principal objetivo do ministério dos Transportes tem sido o de seguir as linhas de ação traçadas pelo I Plano de Desenvolvimento da Nova República para o setor. Com isso, o governo federal pretende "erradicar algumas anomalias e ineficiências remanescentes nos serviços portuários, realinhando-os na direção dos sistemas modernos de rápida e eficiente movimentação de cargas". O ministro também frisou que o governo tem procurado estimular a participação da iniciativa privada nos investimentos e nas operações portuárias, permitindo, com isso, "um maior crescimento da capacidade operacional dos portos". O titular dos Transportes prevê que os portos brasileiros movimentarão 394,5 milhões de toneladas de cargas no decorrer deste ano, o que representa um aumento de 22% em relação ao ano anterior.

Antes de abrir o Seminário, o ministro dos Transportes percorreu o porto de Santos, mas não chegou a ver guindastes avariados e equipamentos obsoletos, que a Codesp tratou de esconder, segundo denunciaram sindicalistas ligados ao setor.

PROTESTO - Durante a visita do ministro dos Transportes a Santos, os sindicatos integrantes da "Unidade Portuária" organizaram um protesto contra a privatização dos portos. Segundo os dirigentes sindicais, "se o sistema portuário nacional não atende satisfatoriamente às necessidades de escoamento das cargas, como tanto reclamam os usuários, a culpa é única e exclusivamente do governo federal, completamente descomprometido com novos investimentos no setor. Para se ter uma idéia do problema, basta lembrar que o Brasil tem um prejuízo anual de aproximadamente US\$ 350 milhões. Esse montante é simplesmente pago, como sobretaxa, aos armadores dos navios estrangeiros que ficam à espera de atracação por causa de congestionamentos." Para os sindicalistas, "esse prejuízo poderia ser reduzido a níveis irrisórios se o governo investisse ao menos uma quantia aproximada no reaparelhamento e

Foto: Codesp

Foto: Fernando Barros

manutenção dos portos, que precisam de tecnologia moderna, de ampliação constante, com a criação de novos berços de atracação”.

“Devemos lutar pela revinculação da TMP à Portobrás”

O presidente da Portobrás, Carlos Theóphilo de Souza e Mello, destacou a necessidade de “investimentos maciços” nos portos brasileiros, a seu ver, a única forma de o país atingir o crescimento esperado para o setor de exportação. Segundo Souza e Mello, o porto de Santos precisará de mais 24 novos berços de atracação até o ano 2000, para dar vazão ao movimento de 50 milhões de toneladas previstas para o final do século.

Souza e Mello aproveitou a realização do seminário para defender o retorno à Portobrás da Taxa de Melhoramentos dos Portos, desviada em 1979 para os cofres da União. Para o presidente da Portobrás, os recursos gerados por essa taxa, da ordem de US\$ 180 milhões, poderiam ser usados totalmente no reequipamento dos portos brasileiros. Souza e Mello disse que “em nenhum lugar do mundo, os portos são dependentes.” Por isso, entende que as empresas do setor devem travar uma “luta política” pelo retorno da TPM.

Durante o Seminário, o presidente da Portobrás deu uma boa notícia aos empresários paulistas: o porto de Santos está incluído num estudo chamado *Plano Master*, que a empresa desenvolve em conjunto com o Banco Mundial, e que visa, basicamente, injetar recursos nos principais portos brasileiros. Ele esclareceu que, até dezembro, os estudos estarão concluídos. Souza e Mello anunciou também que, até o início do

próximo ano, será instalado no porto de Santos um pontão para embarcações do tipo *roll-on-roll-off*, o que permitirá a atracação desses navios em qualquer parte do cais.

SEM RECURSOS – A proposta de construção de 24 novos berços de atracação – que se juntariam aos 52 já existentes – enfrenta o problema da falta de espaço físico e esbarra na escassez de recursos. Os investimentos para a ampliação do porto seriam superiores a US\$ 1,2 bilhão e teriam que vir, segundo o presidente da Portobrás, da Taxa de Melhoramentos dos Portos, e também da iniciativa privada. Quanto ao problema do espaço físico, Souza e Mello revelou que o porto precisaria de uma área de apoio de 2 milhões de metros quadrados, a qual deveria ser analisada em detalhes.

O presidente da Codesp, Hélio Nascimento, também defendeu a necessidade de ampliação e modernização do porto de Santos, classificado por ele como “um pólo de ligação de intercâmbio marítimo-comercial da maior região geoeconômica do país, maior parque industrial da América Latina”.

Para o presidente da Codesp, “a principal solução para o futuro desenvolvimento do porto de Santos é a reconstrução do histórico cais Valongo-Paquetá, com a implantação de um total de 2 250 metros de cais, em quatro etapas, para movimentação de carga geral e, opcionalmente, granéis sólidos.” Nascimento também defendeu a ampliação do Terminal de Contêineres – Tecon, considerada por ele como outra obra fundamental para o futuro do porto. “Construído pela Portobrás e inaugurado há seis anos, em 30 de agosto de 1981, atendendo à mais moderna tecnologia, aquele terminal, projetado para atender 140 mil unidades por ano, aproxima-se rapidamente da ca-

VAMOS FIXAR ESTA IDEIA

Para que sua empresa tenha uma pronta reposição de Parafusos e Porcas, a CISER fixou como objetivo, o propósito de melhorar, cada vez mais, seu atendimento. Para isto estamos investindo em novos maquinários e ampliando a linha de fixadores, sempre mantendo a alta qualidade dos produtos. Fixe esta idéia, a CISER está sempre pronta para ajudá-lo a resolver, qualquer problema de Parafusos e Porcas.



Cia. Industrial
H. CARLOS SCHNEIDER

Rua Cachoeira, 70
Fone: (0474) 22-0099 - Telex: (0474) 101
89200 Joinville-SC



O 1º Seminário Porto-Retroporto Ano 2000 reuniu as autoridades e técnicos

AgroDiesel

qualidade e atendimento
Mercedes-Benz
à sua disposição.



Concessionário Mercedes-Benz

AgroDiesel



MICHELIN

Distribuidor

Revendedor para Região ABCD

TOYOTA

SANTO ANDRÉ
AGRO DIESEL S.A.

Rua Cel. Fernando Prestes, 804 - Santo André - S.P.
Fone: 444-5444 - Telex (011) 44717

BNDES garante recursos para o Valongo-Paquetá

A recuperação do cais entre o Valongo e o Paquetá é uma antiga reivindicação do porto de Santos que começa, finalmente, a ser atendida. O contrato para as obras, no valor de Cz\$ 2,762 bilhões, financiados pelo BNDES foi assinado em agosto.

Segundo afirmou o ministro dos Transportes, José Reinaldo Tavares, "o cais Valongo-Paquetá ampliará substancialmente a capacidade de movimentação de carga do porto de Santos e será dotado dos mais modernos equipamentos existentes no mundo. Concorrerá para reduzir as filas de espera dos navios em demanda ao porto, bem assim, em sua área interna, para diminuir o congestionamento rododiferroviário. As operações com os modernos equipamentos serão efetuadas a partir do próprio porto, independentemente dos equipamentos dos navios, agilizando as operações e reduzindo, sensivelmente, o tempo de permanência das

embarcações".

O gerente de Operações de Infraestrutura do BNDES, João Gualberto Coutinho Rocha, afirmou que o banco vai destinar 10% de todo seu potencial de investimentos até 1991, estimado em 600 milhões de dólares, somente à recuperação do cais Valongo-Paquetá.

No projeto de recuperação, está prevista a construção de 2 250 metros de cais, com calado de 11 metros. Os novos berços serão utilizados para movimentação de carga geral e, opcionalmente, granéis sólidos. O cais avançará, em média, 190 metros e em sua área serão construídos seis armazéns de 50 por 200 metros, cinco de 40 por 200 metros e diversas edificações auxiliares. Segundo a Codesp, a obra proporcionará substancial ampliação da área do retroporto e contribuirá para o descongestionamento rododiferroviário, no interior do porto.

pacidade máxima do projeto, tornando imperiosa sua ampliação, para atender ao crescente tráfego de contêineres." Nascimento explicou que a ampliação prevista consiste na construção de mais 300 metros de cais, com a criação de dois novos berços de atracação, e de mais 100 mil metros quadrados de pátio, o que aumentará para 200 mil unidades/ano a capacidade do terminal.

A Dersa vai construir o "Bolsão 8", próximo à Rodovia dos Imigrantes

O presidente da Dersa, Joaquim Pereira Filho, revelou que a construção de terminais de carga, com a participação da iniciativa privada, é uma das prioridades do governo do Estado para o setor. Ele disse que já estão sendo mantidos entendimentos com órgãos governamentais para a utilização de uma área de 2,3 milhões de metros quadrados junto ao local denominado "Bolsão Oito", próximo à Rodovia dos Imigrantes, onde deverão ser construídos um Ceasa, um terminal intermodal para empresas transportadoras e outro destinado a empresas que realizam suas exportações pelo porto de Santos. Pereira Filho anunciou, ainda, que entre as outras prioridades do governo estão a recuperação de



Nascimento, Tavares e alguns prefeitos

pontes e viadutos e a revisão total da pavimentação da via Anchieta; a remodelação total do sistema de comunicação nas estradas sob jurisdição da Dersa; a duplicação da rodovia Piaçagüera até a "Curva do S", em Praia Grande, de um lado, e até Guarujá, de outro; e nova ligação entre a Capital e a Baixada Santista, atualmente em estudos.

Já o secretário dos Transportes, Walter Nory, revelou que o governo está estudando a duplicação da Rodovia D. Pedro I, visando promover melhor escoamento de manufaturados até o porto de São Sebastião.

Edison Carpentieri

"STOPPA, COM COROA E PINHÃO PARA NÃO DEIXAR VOCÊ NA MÃO..."



PEÇAS E SERVIÇOS

- Assistência Técnica por pessoal treinado pela própria fábrica.
- Peças de Câmbio ZF.

STOPPA - Peças e Serviços Ltda.

Av. Aureliano Cardia, 7-32 - CEP 17.100
Fone: (0142) 23-6400 - BAURU - Est. S. Paulo

CONCESSIONÁRIO PARA BAURU E REGIÃO

esta *Mayfa* garante o seu caminhão



- Atendimento padrão V.W.
- Estoque permanente de peças originais
- Serviços especializados com a garantia V.W.



Mayfa

VEÍCULOS E MÁQUINAS AGRÍCOLAS LTDA.
Avenida Industrial, 560
Fone: (0146) 22-4100
Telex (0142) 193 MVEP
Caixa Postal 90 - CEP 17200 - JAU - SP.



A conclusão da linha Leste/Oeste do Metrô é uma das prioridades de Hanashiro

ENTREVISTA: GETÚLIO HANASHIRO

Prioridade para a Zona Leste

Para atender a necessidade de transporte da Zona Leste, o secretário dos Negócios Metropolitanos, Getúlio Hanashiro, utilizará o Metrô e o tramo leste da CBTC

TM – *Qual o orçamento da Secretaria dos Negócios Metropolitanos e como ele é dividido?*

Hanashiro – Cz\$ 22 milhões, sendo Cz\$ 18 milhões para investimentos e Cz\$ 4 milhões para custeio. Esta verba é distribuída entre a Emplasa e a Companhia do Metropolitano de São Paulo (Metrô), que cuidam da área de transportes.

TM – *Quais os projetos e prioridades?*

Hanashiro – Conclusão do trecho Leste/Oeste do Metrô, inauguração do primeiro corredor metropolitano de trolebus, transferência do tramo leste da CBTU para o Metrô e o início das obras da linha Vila Madalena/Vila Prudente do Metrô. No final do primeiro semestre 1988, a linha Leste/Oeste chegará até Itaquera e, no mês de outubro, à Barra Funda. A Linha Metropolitana de Trolebus, ligará a região de São Mateus, na zona leste, à estação Jabaquara do Me-

trô, passando por Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul e Diadema. Quanto ao tramo leste que o Metrô recebeu da CBTU, pretendemos modernizá-lo, tornando-o um Metrô Expresso, para atender à população de Guaianazes até Calmon Viana, em Poá, e futuramente, Mogi das Cruzes. A linha Vila Madalena/Vila Prudente foi definida como necessária em 1968 e ratificada em 1978 pela pesquisa OD – Origem Destino, que além dessas três, definiu também a linha Sudeste/Sudoeste. Juntamente com elas a linha de trolebus e a transferência do tramo Leste da CBTU, teremos que fazer a manutenção de toda a rede do Metrô, pois este completará vinte anos, sendo treze em operação, sem ter passado por nenhuma grande manutenção.

TM – *Qual a vantagem de o Metrô assumir a CBTU?*

Hanashiro – A decisão foi tomada

pelo governo federal, pois não tem sentido ter sob sua responsabilidade atividades com importância meramente regional como é o caso desse tramo da CBTU. Nossa intenção é fazer a ligação com Poá e, mais tarde, Mogi das Cruzes, além de estendê-la da Praça Roosevelt até a Barra Funda. Tínhamos necessidade de ultrapassar Itaquera o mais rápido possível. Quando o Metrô chegar lá, estará com sua demanda sobrepassada em 40% e a forma mais ágil de atingir a região é através da modernização deste tramo, melhorando as condições da área e da via permanente, que seria substituída integralmente, criando novos mecanismos de controle.

TM – *Qual seria o investimento para isso?*

Hanashiro – Está sendo avaliado em algo próximo a US\$ 400 milhões por quilômetro. Este valor é um pouco superior à metade do que se gastaria com a construção do Metrô, o que o torna economicamente viável.

TM – *Qual a demanda desse trecho?*

Hanashiro – Está calculada em 250 mil pessoas/dia. Mas, a intenção é passarmos a transportar, depois da modernização, um milhão de passageiros/dia.

TM – *Que espécie de manutenção está sendo feita no Metrô?*

Hanashiro – Estamos melhorando as condições operacionais, principalmente da linha Leste/Oeste, que está inacabada. É a primeira manutenção em treze anos. Estabelecemos um plano de cem dias, durante os quais serão feitos todos os ajustes e a verificação dos equipamentos. Por exemplo, as escadas rolantes, que são secundárias, mas existem 2 000 degraus e sua engrenagem. Se uma escada rolante falha, além do desconforto pode causar um acidente, congestionamento em outras escadas e essas coisas. Os próprios carros também estão passando por inspeção, para evitar paradas por falhas de equipamento. Atualmente, todo o sistema é automatizado, diminuindo os intervalos entre os carros e padronizando o tempo das viagens.

TM – *Como surgiu a idéia da linha Vila Madalena/Vila Prudente?*

Hanashiro – Esta linha foi definida na pesquisa Origem-Destino de 1978. Estamos apenas continuando um plano, mantendo atualizada a demanda para a linha. No ano passado, chegou-se a contratar as empre-

Foto: Paulo Torraca

sas que começariam a obra. Inicialmente, serão feitos os 7,5 km do trecho da Avenida Paulista/Vila Madalena. A demanda para este trecho é de 350 mil pessoas/dia. Apenas no Hospital das Clínicas, a demanda é de 70 mil pessoas. Serão construídas seis estações: Brigadeiro, Trianon, Clínicas, Sumaré e Vila Madalena. Apenas a última será em nível da rua. O restante será subterrâneo. O prazo para a conclusão da obra é de três a quatro anos, depois de iniciada, e o custo calculado é de aproximadamente em US\$ 80 milhões o quilômetro.

TM – Além dessa nova linha e da Leste/Oeste, existem outras linhas a serem construídas no momento?

Hanashiro – Não, apenas o prolongamento da Norte Sul com mais três estações: Jardim São Paulo, Paulicéia e Tucuruvi.

TM – O corredor Nove de Julho/Santo Amaro tem sido muito polêmico. O que o senhor acha?

Hanashiro – Sou uma pessoa que defende o Metrô. Mas, em vinte anos, construímos 40 km e a necessidade de São Paulo é de 140 km. Isto significa setenta anos de implantação, o custo exigiria uma taxa



Foto: Marcelo Vigneron

Hanashiro: o aumento era inadiável

de crescimento que nenhum outro país teve. Como não é possível construir várias linhas simultaneamente, a alternativa seria a implantação de grandes corredores de transportes sobre pneus, que podem ser ou não eletrificados. A visão básica desses corredores é dar prioridade ao transporte coletivo, que circularia em canaletas segregadas. As faixas foram testadas e reprovadas, pois exigiriam grande número de fiscais. Haveria terminais de integração que racionalizariam o serviço, aumentando o número de viagens, sem ter que aumentar o número de veículos. Foi constatado que os ônibus, em certos trechos, ficavam com capacidade ociosa, andavam vazios, pois os passageiros desciam pelo caminho. Nada mais natural que centralizar os ônibus vindos da periferia num ponto central, onde várias linhas se

encontram, e de lá para frente, apenas um certo número de ônibus circularia. Com isso, aumentariam o número de viagens e a velocidade dos veículos. Todo esse sistema pode ser implantado a um custo muito baixo – cerca de US\$ 2 milhões por quilômetro, contra os US\$ 80 milhões do Metrô.

TM – Como fica a nova tarifa dos ônibus urbanos?

Hanashiro – A decisão foi governamental, ele estipulou o limite de Cz\$ 1,00 por passagem e o Estado apenas acompanhou.

TM – Mas, o governo estadual não poderia adiar este aumento?

Hanashiro – O aumento não é compulsório, mas a realidade é. Antes da decretação do Plano Bresser, nós tivemos um gatilho salarial e dois aumentos de óleo diesel, elevando os custos em 43%. Hoje, a tarifa cobre, no máximo, 65% dos custos. Não haveria como adiar o aumento.

TM – Existe o problema do troco. Não se poderia arredondar?

Hanashiro – Sim, mas se você arredonda a tarifa, quem é penalizado é o próprio usuário. Não é justo o trabalhador ser penalizado. Mas, ele

TACOBRAS
VDO

SERVIÇO AUTORIZADO

VENDAS E CONsertos
TACÓGRAFOs - VELOCIMETROs
CONTAGIROs - HORIMETROs
ODÔMETROs COM
MARCAÇÃO EM METROs
INST. NAÚTICO
INDÚSTRIAL - RALLY

Av. Santo Amaro, 1182 - São Paulo - SP
(011) 530-4404

DINATEC

**Peças
Serviços**

**DIREÇÃO HIDRÁULICA
PARA TODO
TIPO DE VEÍCULO**

Venda - Instalação e Assistência Técnica

**SUA DIREÇÃO CERTA
EM RIBEIRÃO PRETO**

DINATEC Peças e Serviços Ltda.
Av. Dr. Francisco Junqueira, 3225
Fone: (016) 634-7809 e 634-5814
CEP 14090 - RIBEIRÃO PRETO - SP



Companhia do Metropolitano de São Paulo - METRÔ
Rede Metropolitana de Alta e Média Capacidade
 High and Mid Capacity Metropolitan Network
 1986

- Metró**
- Linha Norte-Sul em operação
North-South Line (in operation)
 - - - Linha Norte-Sul em implantação
North-South Line (currying out)
 - Linha Leste-Oeste em operação
East West Line (in operation)
 - - - Linha Leste-Oeste pré-operacional
East-West Line (pre-operational)
 - Linha Paulista em implantação
Paulista Line (currying out)
 - - - Linha Paulista em projeto
Paulista Line (planned)
 - Linha Sudeste-Sudoeste em projeto
Southeast-Southwest Line (planned)
 - - - Linha Sudeste-Sudoeste em estudo
Southeast-Southwest Line (under study)
- Trolleybus**
Trolleybus
- Linhas em construção
Under Construction Lines
 - - - Linhas em projeto
Planned Lines
- Terminais de Integração Trólebus-Diesel**
Diesel - Trolleybus Transfer Terminal
- Terminais em operação
Terminal (in operation)
 - △ Terminais em construção
Terminal (under construction)
- Terminais Rodoviários**
Roadway Terminal
- △ Terminais em operação
Terminal (in operation)
 - △ Terminais em construção
Terminal (under construction)



tem meios de se defender, levando dinheiro trocado, ou passes.

TM - Não daria para adiar esse aumento com a retirada da taxa de gerenciamento cobrada pela CMTC?

Hanashiro - Essa poderia ser uma saída. Eu nunca fui a favor da implantação dessa taxa, porque não acho correto que o usuário, o trabalhador de baixa renda, pague por uma eventual melhora nos transportes coletivos. Essa melhoria deve ser

paga por todos os setores da sociedade e não apenas por ele.

TM - O senhor não poderia extinguir essa taxa?

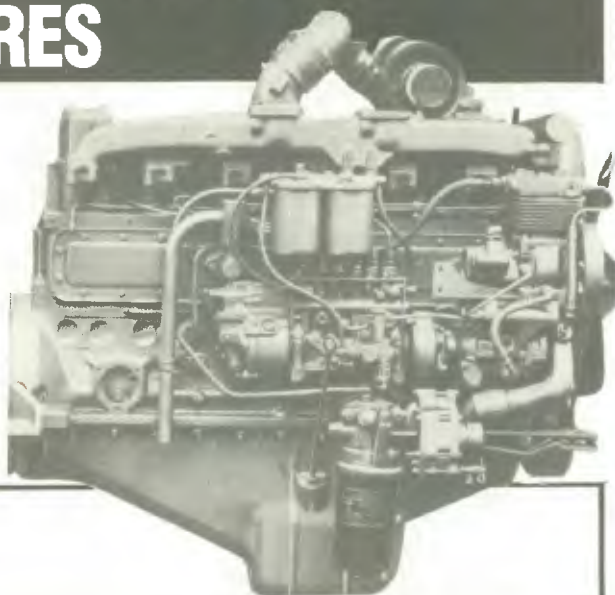
Hanashiro - Não, pois está fora de minha alçada.

RONDON: QUALIDADE E TECNOLOGIA EM RETÍFICA DE MOTORES

Até mesmo na hora de retificar é preciso contar com o apoio da tecnologia, para se obter o máximo rendimento de um motor, como se tivesse saído de fábrica. Por isso a RETIFICA RONDON utiliza mão-de-obra especializada e o mais moderno ferramental, no recondicionamento de engenhos de qualquer marca ou potência. Incluindo análises em máquinas magnáflux, balanceador

eletrônico de eixos e testes em dinamômetros. Instalada em terreno com área superior a 18.000 m² e 1.300 m² de área construída, a RETIFICA RONDON dispõe ainda, de frota de veículos para coleta e entrega de motores, no local em que sua empresa indicar.

Se você busca qualidade, apoiada na tecnologia, confie seus motores a quem entende. Entregue à RETIFICA RONDON.



MATRIZ: Rodovia Marechal Rondon, km 304
 LENÇÓIS PAULISTA - São Paulo - Tel.: (0142) 63-2489
FILIAL: Rua Bolívia, 978 - Jd. Planalto
 ARAÇATUBA - SP. - fone: (0189) 22-2570



Pegue carona com esta marca.

Todas as vezes que você tiver uma carga para transportar, leve em conta o seguinte: *Atendimento, segurança e rapidez.*

Para a sua tranquilidade estes são itens fundamentais. Só eles lhe darão a certeza de que a sua carga será transportada profissionalmente.

Porisso, estamos sugerindo a tranquila carona com um nome que já conta com meio século rodando pelas estradas deste nosso imenso país.



universo
transportes

Expresso Universo S.A.

Rua Amedéa Centini, 213

Bairro do Limão

Fone: (011) 265-3077

Telex 011.22192 - SP - CEP 02710

Cabos Marsicano. Exatidão comprovada a cada 3 minutos milhares de vezes por dia.



A fim de proporcionar toda segurança e conforto aos usuários, a composição do Metrô pára nas estações sempre exatamente nos mesmos lugares. Isto acontece porque a composição recebe sinais de parada de um cabo fabricado especialmente para esta finalidade e que permite uma precisão de frenagem de 30 centímetros. Este é o cabo-antena de parada programada, fabricado com exclusividade pela Marsicano, que o forneceu para as linhas Norte-Sul e Leste-Oeste do Metrô de São Paulo e para sistemas de transporte automático no exterior.

Se você precisar de um cabo de construção especial, de alta tecnologia e precisão, consulte-nos.

Marsicano. Criando e desenvolvendo soluções em cabos para atender aos maiores desafios de nosso tempo.

 **marsicano**
há 60 anos ligada ao futuro