

transporte moderno

PUBLICAÇÃO MENSAL - ANO 25 - N: 287 - DEZEMBRO 1987 - Cz\$ 120,00


Editora TM Ltda



O imprevisível jogo da fusão

ITAPE

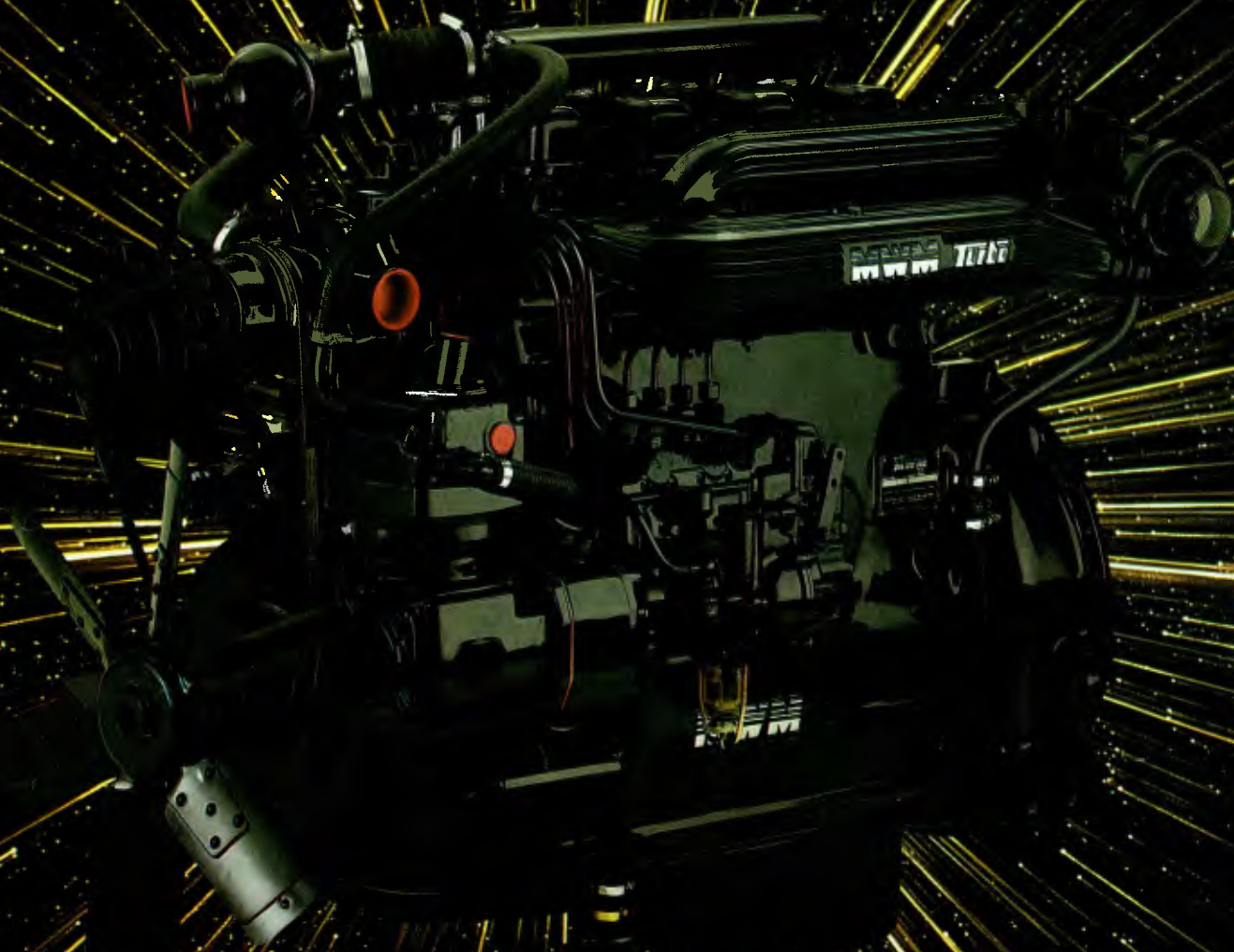
4

MOTORES



BRASIL

O Motor do Caminhão



VOLKSWAGEN VW7.110S

Depto. de vendas: tel. (011) 548-0211 - ramais 249/253/318 - REVENDEDORES EM TODO O BRASIL.



FOTO: Divulgação

A Volvo reage e vai fornecer 72 articulados para Curitiba

Depois que a Saab-Scania ganhou a primeira das quatro concorrências que a prefeitura de Curitiba fez para compra de um total de 83 ônibus articulados, a Volvo entrou nas três licitações seguintes para não perder. Segundo fontes do setor, os descontos oferecidos retirariam qualquer concorrente da disputa.

Assim, a Volvo está anunciando a venda, para a cidade onde está instalada, de nada menos do que 72 chassis articulados contra apenas onze da Scania. A URBS – Urbanização de Curitiba S.A., sociedade de economia mista, com controle acionário da prefeitura, está adquirindo frota própria para fornecer às empresas permissionárias operarem e está substituindo uma linha inteira de ônibus tipo padron por articulados, segundo informou, Garrone Reck, diretor de Operações da URBS.

Comercializados em OTNs, os chassis foram

adquiridos em novembro ao custo de Cz\$ 5 milhões, ocasião da última e maior concorrência. A entrega dos 82 ônibus obedecerá um cronograma que prevê a conclusão para setembro de 1988. Com quatorze articulados atualmente em operação, Curitiba terá a maior frota desse tipo de veículo do país.

Stênio Sales Jacob, presidente da URBS afirma, por sua vez, que a utilização dos articulados, servirá para melhorar o sistema de transporte da cidade e o fato de a frota ser adquirida pelo poder público, permitirá o barateamento da tarifa. E não esconde o entusiasmo ao dizer que Curitiba consegue manter a mais baixa tarifa de todo o país: Cz\$ 7,00 em novembro, contra, por exemplo, os Cz\$ 15,00 de São Paulo. Mas enfrentava, no começo de dezembro, greve de motoristas e cobradores por aumentos salariais, o que poderá comprometer essa vantagem.

A Aerovias entra no Courier

Com experiência de doze anos no mercado de entrega de carga expressa, por todo o país, a Aerovias Transportes de Encomendas Ltda., de São Paulo, acaba de firmar acordo com a IBC – International Bonded Couriers, de Miami (EUA), para operar também a nível internacional na entrega de encomendas por mensageiros.

Júlio C. Nascimento, diretor-presidente da Aerovias, assegura que a sua é a única empresa brasileira a fazer esse tipo de trabalho no exterior, e este será seu trunfo para competir no

acirrado mercado de *courier*, dominado por empresas estrangeiras. “O setor está crescendo e este acordo atendeu ao interesse de ambas as empresas”, esclarece Nascimento. “De um lado, nós temos o domínio do território nacional com filiais e agências em mais de cinquenta cidades brasileiras, enquanto a IBC mantinha aqui apenas um escritório de representação. Porém, a nível internacional, a IBC cobre mais de quatro mil localidades nas Américas, Ásia, Oriente Médio, Europa e Austrália, o que permitirá nossa expansão lá fora”, conclui.

TM ganha Prêmio Volvo regional



Mantendo sua tradição de colecionar prêmios de jornalismo, TM ganha mais um: o I Prêmio Volvo de Segurança nas Estradas com a reportagem especial “O Vietnã brasileiro”, publicada na edição 382, de agosto último. Concorrendo com a grande imprensa do Rio e de São Paulo, Transporte Moderno ficou em primeiro lugar do prêmio regional, ao lado de outros três vencedores das regiões Sul – Diário do Sul, vencedor também do prêmio nacional; Centro-Oeste – Diário da Tarde, de Belo Horizonte; e Nordeste – A União, da Paraíba.

A premiação da Volvo incluiu também a categoria

de motorista, vencida pelo caminhoneiro autônomo Pedro de Oliveira, de Sapucaia do Sul (RS), que inventou um dispositivo “anti-L” para aumentar a segurança da carreta em caso de freada brusca; e categoria geral, o professor Mário Fernando Petzhold, do Rio de Janeiro, com “Uma abordagem sistêmica da dinâmica do trânsito”. Petzhold é professor da Escola de Engenharia da Universidade Federal do Rio.

O prêmio nacional para jornalistas ficou com uma equipe de vinte profissionais do Diário do Sul, de Porto Alegre, com um caderno especial, editado ainda antes do lançamento do concurso, intitulado: “A epidemia do trânsito – pelas ruas e estradas, um massacre diário”, coordenado pela jornalista Liana Milanez.

“O Vietnã brasileiro”, que traz na capa da revista uma chocante foto do maior acidente até então registrado nas estradas brasileiras, ocorrido em Minas Gerais no dia 25 de julho, contém 21 páginas, um retrato da situação do tráfego nas rodovias e o pouco cuidado que as empresas de transporte dispensam à segurança.

PESSOAL

O brigadeiro José Rebello Meira é o novo diretor-presidente da Brasil Central, empresa aérea do grupo TAM – Transportes Aéreos Marília. Eleito em assembléia de acionistas, Rebello Meira promete

ampliar o atendimento do serviço aéreo regional, particularmente na região Centro-Norte do país. A empresa, juntamente com a TAM atende hoje a 43 cidades com dezoito aviões Bandeirante e onze Fokker.

Avião ou helicóptero? Os dois



FOTOS: Divulgação

O *Sea-Harrier* inglês, que surpreendeu a Força Aérea Argentina durante a Guerra das Malvinas, em 1982, aterrissando e decolando na vertical já inspira outros fabricantes. Duas grandes empresas norte-americanas: Bell Helicopter e a NASA - Administração Nacional de Aeronáutica e Espaço projetaram e já começaram a testar o V-22 *Osprey*, cujo vôo inaugural está programado para junho do próximo ano.

Trata-se de uma aeronave versátil, que além de pousar e decolar como um helicóptero, tem a velocidade e a economia de um turboélice convencional,

segundo informações da Bell. Dotado de dois rotores basculares, como os helicópteros, o *Osprey* tem asas de avião que lhe proporciona altas velocidades e autonomia de vôo de até quinhentos quilômetros.

Outra vantagem é que pode ter aplicação civil, além da militar, para ser usado em vôos de curtas distâncias, particularmente em locais de difícil acesso ou que exija evacuações rápidas.

Essa aeronave que a Bell chama de revolucionária, deriva do XV-15, encomendado à Bell pela NASA e que já acumula dez anos de teste em dois protótipos.

Brasileiro na Cummins - EUA

Para quem superou um período de cinco anos de recessão na direção de Marketing de uma empresa americana no Brasil, enfrentar uma "recessãozinha" nos Estados Unidos, como a que se anuncia para este ano, não será problema algum. É com este espírito que o engenheiro industrial Carlos Roberto Cordaro vai assumir a Diretoria Executiva de Estratégia de Marketing da Cummins Engine Company, em Columbus, Indiana, no meio-norte dos EUA.

Depois de passar nove anos na Cummins do Brasil, dos quais os últimos oito como diretor de Marketing, Cordaro mostra-se entusiasmado com as fun-

ções e disposto a enfrentar o rigor do inverno do hemisfério norte. Em sua função no Brasil, participou de grandes decisões,



Carlos Roberto Cordaro

como a de desenvolver, em pleno período recessivo o lançamento para o mercado interno e exportação dos motores da série "C" e, mais recentemente, influenciar a matriz americana para investir aqui no lançamento dos motores da série "B", marcado para o próximo ano.

Nos Estados Unidos, será responsável pelo desenvolvimento de planejamento de novos produtos e de mercado, além de coordenar, a nível mundial o planejamento de motores automotivos.

A Diretoria de Marketing da Cummins do Brasil passará a ser ocupada a partir de janeiro de 1988 por Fernando Sampaio Araújo, então gerente de Marketing O&M.

Um alagoano assume a Ford e promete vender mais Cargo

A Ford Brasil S.A., administrada pela holding Autolatina, tem novo diretor-presidente, em substituição a William Fike, transferido para a Ford Motor Co., como diretor executivo de Operações Automotivas Norte-Americanas para o México. Trata-se de Luiz Carlos Mello, alagoano de São Luiz do Quitunde e que há vinte anos presta serviço para a companhia.

Mello, que desde janeiro é diretor de Vendas e Marketing da Ford Brasil, acumulará as duas funções a partir deste mês de dezembro. Uma de suas metas na nova função é aumentar para 25% a faixa de penetração dos caminhões Cargo e da linha F no mercado nacional, hoje limitada em 20%, o que demonstra que a área de Vendas continuará pesando mais em suas atribuições, já que a Autolatina é responsável pelas operações financeiras e administrativas das duas empresas que administra. "Minha vida profissional tem sido es-



Luiz Carlos Mello

treitamento ligada a vendas", conta Mello. Desde criança ajudava seu pai atrás do balcão de uma loja de móveis no interior de Alagoas. Na Ford entrou em 1966, como coordenador administrativo do escritório regional em Recife. Depois, foi inspetor de vendas, dirigiu os escritórios regionais de Curitiba e da região metropolitana de São Paulo e foi gerente da Região Sul. Em 1985, passou a gerente-geral de Vendas.

PESSOAL

Quase três meses depois da saída de Hans Willhein e do esvaziamento quase total do Departamento de Marketing e Vendas de Caminhões Ford, a Autolatina nomeia o novo gerente, o engenheiro Lélío Salles Ramos, de 40 anos, que começou sua carreira logo depois de formado na FEI, em São Bernardo, em 1968, na área de manufatura da Ford. Nesses quase vinte anos, Lélío Ramos foi gerente de Planejamento de Marketing de Caminhões e gerente de Engenharia de Produto na área de automóveis. Ultimamente, era responsável pela Gerência de Planejamento de Produto no setor de caminhões.

A CNTT cria cooperativa para privatizar setor de transporte

Depois que a Fiesp – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, criou uma comissão de transporte e propôs o gerenciamento das operações de carga do transporte ferroviário pela iniciativa privada, a CNTT – Confederação Nacional dos Transportes Terrestres, vai criar a Servat – Cooperativa de Serviços de Apoio ao Transporte de Carga e Passageiros, objetivando privatizar o setor de transportes.

A comissão da Fiesp encontrou séria resistência das empresas estatais ferroviárias porque a proposta era privatizar exatamente o que dá lucro. “Se a comissão quiser o transporte de passageiros, eu transfiro na hora”, disse na ocasião, Antonio Carlos Rios Corral, presidente da Fepasa. E não se falou mais nisso.

Agora, a CNTT quer investimentos do governo federal a fundo perdido ou financiamentos “especiais” para obras de infra-estrutura, cessão em comodato dos terrenos do DNER localizados à margens das rodovias para instalação de lojas de revenda de veículos, acessórios, combustíveis, seguros e outros serviços. E quer mais: operar os terminais de passageiros, de carga, praças de pedágio, pesagem e área de estacionamento, hoje nas mãos de empresas estatais.

Luiz Carlos de Urquiza Nóbrega, secretário Executivo da CNTT defende a Servat, como entidade que irá “elevantar o nível de serviço das empresas para que elas possam investir mais na renovação da frota e na modernização de seus equipamentos.” Para Urquiza, a Servat será o elo de ligação entre os setores privado e público na promoção de melhoria das condições de atendimento aos usuários das estradas.

Já o diretor de Transporte de Carga do DNER,



L.C. de Urquiza Nóbrega

José Francisco de Azevedo, segundo a CNTT, considera a Servat a redenção do caminhoneiro, pois “o ajudará a adquirir seu caminhão, ter seu estacionamento e terminal de carga para trabalhar com tranquilidade e segurança o que contribuirá para agilizar o transporte”.

A Servat será criada no dia 17 de dezembro, com sede no Rio de Janeiro, com capital social – ainda não definido – a ser formado por quotas subscritas por empresários de transportes e caminhoneiros autônomos e prevê representações nos estados “para melhor atender os transportadores”.

Carga perigosa mais polêmica

A minuta final do regulamento para o transporte ferroviário de produtos perigosos continua levantando polêmica. A maior discussão agora é em torno do artigo 5º, que permite a utilização para outros fins, desde que devidamente descontaminados, de vagões e equipamentos utilizados no transporte de produtos perigosos. Órgãos ambientais do Sudeste do país querem excluir da permissão o transporte de produtos destinados ao consumo humano ou animal.



FOTO: Divulgação

Bezerra inaugura nova filial

A Transportadora Bezerra, com matriz em Teresina (PI), acaba de inaugurar as novas instalações da filial de São Luís (MA), em área de 5 000 m², contendo um conjunto administrativo, plataforma de embarque e desembarque e pátio de estacionamento. Localizada próxima ao retorno da Cohab-Anil, a nova filial tem maior facilidade

na distribuição de mercadorias no centro e bairros da capital maranhense.

Especializada em carga geral, a Bezerra opera em oito jurisdições com um total de 238 localidades nos estados do Piauí, Maranhão, Ceará e Goiás e mantém filiais no Recife, Guarulhos, Rio de Janeiro, Fortaleza e São Luís.

Fretes: defasagem chega a 40%

Com o aumento de 22% autorizado pela SEAP – Secretaria de Abastecimento e Preços, em 4 de dezembro, a tabela de fretes da NTC “mal empata com a inflação dos últimos doze meses perfazendo um total de 394,59% desde o descongelamento em novembro do ano passado e deixa uma defasagem de 40% nos custos das empresas”, afirma Horácio Francisco Ferreira, superintendente Técnico da entidade.

O único item da planilha de custos da NTC, que ficou abaixo dos 394% da inflação dos últimos doze meses foi a mão-de-obra, que evoluiu 377,11% no período. Os demais que, inclusive pesam mais na planilha, explodiram muito acima da inflação, como enumera Ferreira: os veículos subiram em mé-

dia 901,24%, os pneus, 511,54% e o diesel, 461,29%. “Antes desse último reajuste da tabela, a defasagem chegou a 70,3%”, garante.

Para sobreviver nessas condições, segundo Ferreira, as empresas têm sacrificado a tabela dos carreteiros. “A NTC tem utilizado todos os meios de que dispõe para reivindicar ao governo a liberação da tabela, porém, sem sucesso e, por enquanto, está na promessa”, completa. A perdurar essa situação, continua Ferreira, a classe dos carreteiros agregados às empresas caminha para a extinção, pois muitos estão mudando de ramo e os que insistem em ficar estão com seus veículos cada vez mais velhos e, em pouco tempo, não poderão mais sair para a estrada.

Helicópteros para o Exército



Pelo menos, sete das dez fábricas de helicópteros existentes no mundo estão participando da concorrência do Ministério do Exército para compra de 52 unidades (valor estimado de US\$ 300 milhões), a fim de formar o primeiro batalhão de aviação do Exército brasileiro. As propostas, entregues até o dia 23 de novembro, já começaram a ser analisadas para fins de qualificação pela Comissão de Licitação do Departamento de Material Bélico e a divulgação dos vencedores será feita entre fevereiro e março do próximo ano. A entrega das aeronaves começa em 1988 e deve ser concluída em 1991, segundo informação do próprio Exército.

O edital de concorrência, publicado a 25 de agosto, estabelece que, além de fornecer os equipamentos, haverá o compromisso de nacionalização dos componentes, transferência de tecnologia e comercialização no exterior dos produtos brasileiros, como forma de pagamento. Dessa maneira, segundo fontes do Ministério do

Exército se evita aumentar ônus para o Tesouro ao mesmo tempo em que se inicia o processo de instalação de uma fábrica de helicópteros no país, projeto que vem sendo postergado há vários anos.

O Exército vai adquirir dois tipos de helicópteros, um pequeno, de reconhecimento e ataque, para dois pilotos, e outro maior, com espaço para soldados e seus equipamentos, além de dois pilotos e um mecânico.

Entre as empresas concorrentes, a Bell Helicopter Textron, do Texas nos Estados Unidos, que tem representação no Brasil desde 1953, tem planos para investir aqui. Ronald Courtney, seu gerente para a América Latina, em recente visita a São Paulo, informou que a Bell está disposta a transferir 100% de sua tecnologia, permitindo a progressiva nacionalização das aeronaves. Cerca de trezentos helicópteros dessa marca voam em território brasileiro, dos quais 82 nas forças armadas (48 na FAB e 34 na Marinha).

Rede inaugura trem expresso de São Paulo a Buenos Aires

A Rede Ferroviária Federal quer entrar no segmento de cargas, até hoje exclusivo dos caminhões, e transportar produtos industrializados entre Brasil e Argentina, aproveitando o protocolo de integração entre os dois países. Para isso, está operando a partir do mês passado, um "trem expresso" entre São Paulo e Buenos Aires, utilizando composições suas, da Fepasa e da ferrovia Argentina. A viagem deve durar 108 horas, dezesseis a menos do que o período cumprido pelos caminhões, com a vantagem adicional do frete 40% mais barato.

O presidente da ABTI — Associação Brasileira de Transportes Internacionais, Walter Castro da Rocha Filho considera isso viável, porém lembra que a Rede perde para o transporte marítimo a carga típica do modal ferroviário, como o minério de ferro que é levado para a Argentina de navio. "Existem cargas que são típicas do caminhão, como os produtos industrializados, porque são fracionados e de alto valor agregado", afirma.

A Rede, no entanto, se propõe a fazer uma viagem por semana saindo de Marink, na grande São Pau-

lo, pelos trens da Fepasa, até Pinhalzinho, na divisa com o Paraná, num total de 353 quilômetros. Daí até Uruguaiana, na fronteira (mais 1617 km), a carga seguiria pelos veículos da Rede, quando seria entregue para a ferrovia Argentina, responsável pelos setecentos quilômetros restantes. Clóvis Muniz, superintendente Comercial da RFFSA espera, com esse trem, dobrar o volume de carga que, em 1986, totalizou 360 mil toneladas.

O modal rodoviário transportou, no mesmo período, 450 mil toneladas e, segundo Walter Rocha Filho, deve ter resultado idêntico este ano. "Em 1988 o volume pode crescer 10%, graças às medidas de facilitação de desembarço de fronteira, que estão sendo adotadas pelo protocolo 15 entre os dois países. Com isso, vamos reduzir o período de viagem para 2,5 ou três dias".

Por sua vez, a RFFSA informa que, a partir do ano que vem, entrará em vigor o conhecimento único para as três ferrovias envolvidas. "Os bancos centrais dos dois países estão estudando a melhor forma de compensação", explica Clóvis Muniz.

Passageiro em veículo de carga

O transporte (remunerado ou não) de passageiros em veículos de carga somente poderá ser autorizado entre localidades de origem e destino situadas em um mesmo município ou em municípios limítrofes, ainda assim, quando não houver linha regular de ônibus servindo aquelas localidades. É o que determina a Resolução nº 683, de 2 de outubro de 1987, do Contran — Conselho Nacional de Trânsito.

São condições mínimas para a obtenção de autori-

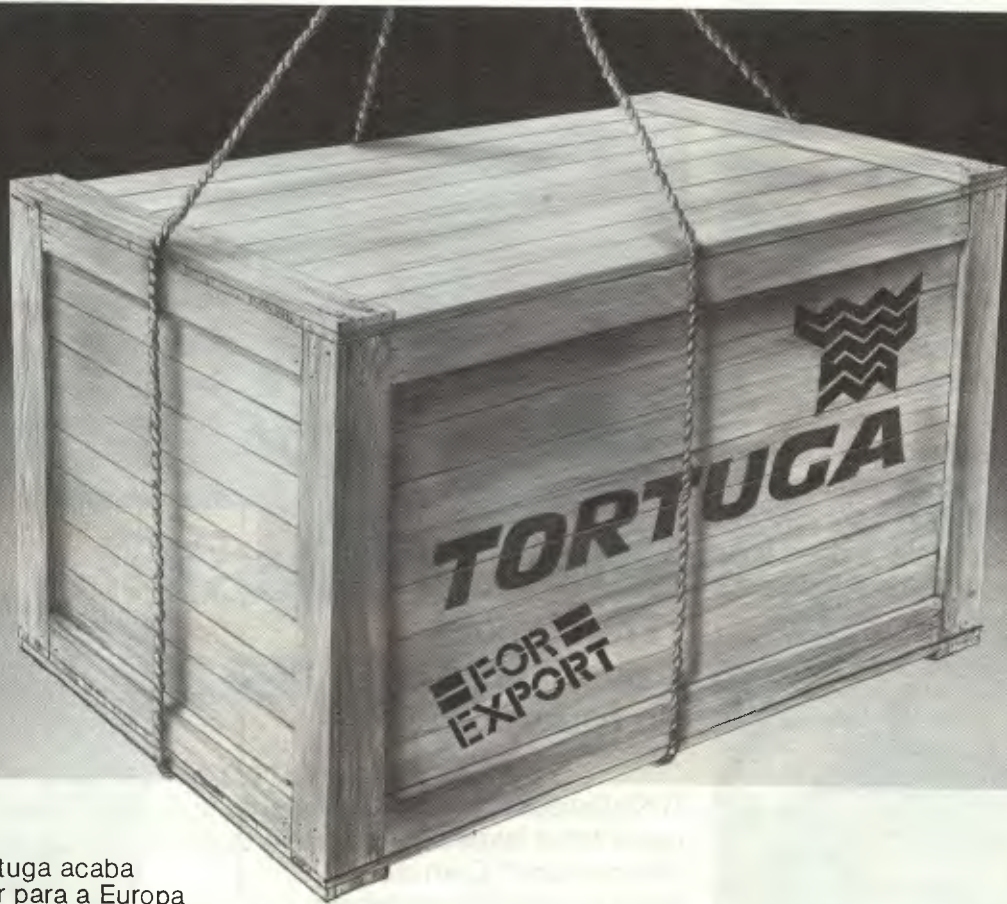
zação as seguintes adaptações nos veículos:

- Bancos com encostos, fixados na estrutura da carroceria;

- Carrocerias com grades altas em material de boa qualidade e resistência estrutural que evite o esmagamento de pessoas em caso de tombamento;

- Cobertura com estrutura em material de resistência adequada, que também evite o esmagamento das pessoas em caso de tombamento.

TORTUGA. Os caminhos do Velho Mundo têm agora esta nova marca.



A Tortuga acaba de embarcar para a Europa uma unidade completa de equipamentos para a recapagem de pneus no Sistema Pré-Moldado.

Para abrir este novo e promissor mercado europeu, os produtos Tortuga tiveram que superar alternativas similares de outros países, tendo o importador levado em conta, sobretudo, a qualidade dos produtos e sua capacidade de responder às exigências dos consumidores.

Ao conquistar os caminhos do Velho Mundo e abrir novas fronteiras para a nossa tecnologia, a Tortuga mostrou que sabe muito bem onde pisa, ou melhor, onde roda. O importante é continuar crescendo. Com os pneus no chão.



**ARTEFATOS DE BORRACHA
RECORD S/A**

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



E a fusão virou um intrincado quebra-cabeça

Para montar a segunda companhia nacional de aviação será preciso conciliar os interesses da Transbrasil com os da Vasp e os do empresário Camilo Cola. É uma missão quase impossível. **Página 11**

Inglêses cavam buraco mais caro do mundo

Apesar da cerrada oposição dos operadores de *ferryboats*, o túnel sob o canal da Mancha conseguiu US\$ 10 bilhões de recursos, já começou a ser cavado para valer e deve ficar pronto em 1993. **Página 22**



“Treminhões” baixam custos de transporte

A Klabin substituiu seus caminhões leves por “treminhões”. Com isso, baixou custos operacionais, reduziu filas, acelerou as operações de descarregamento e regularizou o fluxo de matéria-prima. **Página 30**



E mais...

Brasil descobre a telefonia móvel	17
Furgão alemão para competir com os japoneses	26
Normas do vale-transporte geram polêmica	27
Autopeças também brilharam na Transpo	34
Quanto as empresas pagam pelo quilômetro rodado	39
Indústrias unem-se para criar distribuidora	43
Seguradora oferece proteção a veículo sinistrado	44
Recapagem de pneus: técnicas e vantagens	45

Seções

Atualidades	3
Neuto escreve	9
Cartas	10
Mercado/novos	46
Mercado/usados	48
Produção	49
Entrevista	50



CAPA
O intrincado
quebra-cabeça da fusão
Ilustração: Bourdiel



Editora TM Ltda

Sócios-quotistas: Neuto Gonçalves dos Reis, Ryniti Igarashi e Vitu 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 Penha
Revisora: Margarida Bezerra Leite
Assessor Econômico: Wagner Job Bucheb
Colaboradores: Aloísio Alberto Ribeiro (Minas Gerais), Antonio Arnaldo Rhomeres (pesquisa), Marco Piquini (Londres), Fernando Leal (São Paulo), Robson Luiz Martins, Marcelo Vigneron e Vânia Coimbra (fotos)

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

Composição e fotolitos: Takano Artes Gráficas Ltda. Rua Tamarandá, 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: Spala Marketing e Representações - (Gilberto A. Paulin) - Rua Alcides Munhoz, 69 - conjunto 31 - Fone: (041) 225-1972 - Curitiba, PR.

International Adveralling Sales Representatives

Coordinator For International Advertising:
Brazmedia 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 Aiach nº 306, São Paulo, SP.

Contabilidade: Mitugi Oi e Vânia S. 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 Aiach nº 306, telefone: 884-2122 - CEP 04003 - São Paulo, SP - Preço de exemplar avulso: Cz\$ 120,00. Edições Especiais: Cz\$ 180,00. 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.

Nem tudo é desencanto

Em dezembro de 1986, quando reuniu a imprensa para uma entrevista coletiva, o presidente da Mercedes Benz, Werner Lechner, não se furtou a algumas previsões tão precisas quanto cor-de-rosa.

No mapa futurológico esboçado pela maior montadora de veículos comerciais do país, a inflação de 1987 ficaria em algum ponto entre “otimistas” 30% e “pessimistas” 60%. Qualquer índice superior a 100% seria “apocalíptico”.

Alimentado por “previsões do governo e estudos das empresas e das instituições financeiras”, o cenário montado pela fábrica previa para o PIB crescimento “entre desejáveis 4 a 6%”. A indústria automobilística fabricaria mais de 1,1 milhão de veículos. A produção da Mercedes alcançaria mais de 50 mil caminhões e ônibus.

Um ano depois, a realidade desmente qualquer projeção. A inflação, apesar do curto congelamento do meio do ano, já beira os 350%. O PIB não deverá crescer mais de 3%. O avanço da produção industrial não irá além dos 2% em 1987. E a produção de toda a indústria automobilística, dificilmente ultrapassará as 900 mil unidades, ficando 15% abaixo do nível de 1986.

De modo geral, os veículos comerciais não ficaram imunes à retração das montadoras. A própria meta de 50 mil veículos anunciada pela Mercedes não resistiu nem ao primeiro trimestre de 1987, quando peças começaram escassear na linha de montagem. As últimas estatísticas da Anfavea, a associação que reúne os fabricantes de veículos, mostra que, no período de janeiro a novembro, a produção de caminhões e ônibus, caiu de 89 351 unidades em 1986 para 81 177 em 1987. Como as exportações, no mesmo período, aumentavam de 11 789 para 19 548 veículos, deduz-se que a retração do mercado interno foi mais brutal do que se imagina.

Há setores e fábricas, no entanto, onde a recessão ainda não chegou. O melhor exemplo talvez seja o mercado interno de ônibus, único segmento doméstico a ostentar avanço este ano. O vale-transporte e as possíveis eleições em 1988 poderão manter o mercado aquecido por mais um ano.



No setor de caminhões pesados, embora as vendas tenham caído cerca de 15%, o resultado é o segundo melhor desde 1980. Foram vendidos cerca de 9 mil veículos, dos quais 3 370 pela Saab-Scania. Os caminhões pesados representavam, em 1980, apenas 8% das vendas. Hoje, já chegam a 16% e ainda têm muitos pontos percentuais a conquistar.

Mesmo vendo esboroarem-se suas previsões iniciais, a Mercedes não tem do que se queixar. Afinal, vai fechar o ano com 43 500 unidades produzidas (nível idêntico ao do ano anterior) e com bons lucros no balanço.

Embora menos disposto a arriscar previsões, o presidente Lechner espera aumentar a produção para 47 500 unidades em 1988. O ano será marcado pelo início da remodelação da linha de caminhões – no segundo semestre estarão sendo lançados os modelos leves LN-2.

Qualquer que seja a inflação, a empresa estará investindo US\$ 385 milhões nos próximos cinco anos, dos quais US\$ 130 milhões em 1988 (em 1987 foi aplicado valor idêntico). Além de renovar sua linha de produtos, a fábrica quer aumentar a capacidade de produção e modernizar instalações e equipamentos.

Como se vê, nas linhas de montagem do ABC paulista, nem tudo é desencanto.

Sindicato desmente sonegação

Com relação ao artigo publicado por essa conceituada revista em sua edição de outubro/87 sob o título "DER Mineiro perde controle e passageiros para DNER" mencionando o DER-MG como fonte de informações, porém, sem identificar os informantes, o sindicato das empresas de transportes de passageiros do Estado de Minas Gerais, diante da imprecisão e conseqüente distorção das denúncias, vem a público esclarecer, por ordem, o seguinte:

1 - É destituída de qualquer fundamento a denúncia de sonegação de 20% da receita de passageiros transportados nas linhas intermunicipais de Minas Gerais.

2 - Existe um controle efetivo da receita auferida pelo setor, através de bilhetagem numerada e controlada pelo poder concedente.

3 - O comparativo entre preço de passagem intermunicipal e interestadual, aquele superior a este último, decorre do nível de utilização da frota (percurso médio anual), sendo o do DNER 51,35% superior ao do DER-MG (140.000 km/ 92 500), com a conseqüente diluição de custos fixos, responsáveis por mais ou menos 60,0% do custo global do serviço. Bastaria ao DER-MG reprogramar a operação, reduzindo a frota nos casos possíveis para aproximar os níveis das duas tarifas.

4 - O sistema de cálculo tarifário empregado é perfeitamente atualizado, adotado por todos os Estados da União para transporte intermunicipal, bem como pelo DNER para o transporte interestadual, excetuando-se o estado do Paraná que adota sistema tarifário de progressão parabólica, enquanto que a regra de metodologia nacional é a de progressão geométrica. Oportuno re-

gistrar que o sistema parabólico beneficia os usuários de linhas de longo curso, penalizando os de curto e médio curso, estes últimos em número significativamente superior. O transporte de longo curso é aleatório enquanto que o de curto e médio cursos são mais habituais e frequentes e, por sua função social deveriam justificar uma tarifa proporcionalmente menor que das linhas de longo curso, apesar da evidência técnica de que a proporcionalidade deve favorecer as linhas de longo curso. A opção feita pelo DER-MG, DNER e a quase totalidade dos DER's é pela adoção da tarifa média.

5 - Não existem planilhas de receita e sim uma taxa de ocupação preestabelecida após minuciosas pesquisas do poder concedente. A taxa adotada pelo DER-MG é idêntica à do DNER e à da maioria dos estados da União.

6 - Apenas um limitado número de linhas (dezesete empresas entre as 284 existentes no sistema de MG) pesquisadas, em 1986/7 obtiveram PMA superior à média de 92 500, situação que não significa sobre-lucro desde que a taxa de ocupação destas linhas é menor que a média. Prevalecendo a lógica da fonte de informação, as tarifas de 869 linhas com percurso até 300 km e PMA menor que a média de 92 500 deveriam ser gravadas com tarifas mais caras, em benefício de apenas sessenta linhas cujo percurso situa-se entre 301 e 840 km (total de linhas do estado = 929, com amplitude entre 4 e 929 km).

7 - A sonegação de passageiros intermediários é inexistente e, se houvesse algum caso excepcional, o benefício reverter-se-ia para o auxiliar de viagem e não para a empresa que vende passagens numera-

das, portanto, registrados e controladas pelo poder concedente.

8 - Por obrigação contratual e regulamentar, todos os ônibus das empresas são registrados no DER-MG. Entretanto, apenas os considerados necessários pelo dimensionamento da frota em função do programa de operação exigido pelo DER-MG, acrescidos da frota reserva na relação de 4 para 1, participam do cálculo tarifário.

Compilando o programa de operação anual determinado pelo DER-MG, através dos quadros de regime de funcionamento, o mesmo obteve resultado de 237 109 829,9 km/frota - ano. Para a produção quilométrica mencionada, a frota efetiva e necessária dimensionada é de 2 295 unidades, acrescida de 574 veículos reserva, num total de 1 869 veículos que, em média, atingem o PMA de 85 092,2 km, inferior, portanto, à referência de cálculo que é de 92 500 km. Sendo a frota total do sistema constituída de 3 884 ônibus, o lote de $3\ 884 - 2\ 869 = 1\ 015$ ônibus, além de não participar do cálculo tarifário, serve de reserva operacional para atender à demanda reprimida configurada nas épocas críticas de férias e feriados prolongados, na hipótese desta frota integral o cálculo tarifário, considerando o fato de operar em período de tempo limitado, conduziria o PMA global a um índice inferior ao da média atual, com o conseqüente aumento do custo tarifário.

Rubens Lessa Carvalho - Presidente do Setpemp - Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros do Estado de Minas Gerais - Belo Horizonte, MG.

Fã de ônibus

Sou pesquisador da evolução do transporte rodoviário de passageiros há

mais de trinta anos, leitor e assinante dessa conceituada revista há muito tempo, possuidor de um arquivo fotográfico que anda pela casa das 20 mil fotos de ônibus e trabalhei com engenheiro de manutenção na maior empresa do Brasil, a Viação Itapemirim.

Solicito a TM que publique o meu endereço para correspondência (Vila Técnica Areão, casa 13 - fone 831-4544 - CRVD - Areão, Itabira, MG), com o propósito de criar um canal de comunicação com pessoas e empresas interessadas na troca de informações sobre ônibus.

Estou coletando material para criar a memória dos transportes rodoviários de passageiros por ônibus, utilizando revistas, jornais, fotos, catálogos, folhetos e todo material que fale sobre o assunto, principalmente sobre a história das transportadoras.

Aceito doações, compro material e, em futuro próximo, pretendo criar o "Museu do ônibus", assim que tiver as instalações onde pretendo mostrar os coletivos antigos que puder comprar ou receber como doação.

Coloco-me também à disposição das empresas para consultas sobre suas atividades. Exerço essa consultoria sem ônus, apenas com o espírito amador, de entusiasta do ramo.

Sugiro que a TM comece a pensar numa revista especializada em ônibus, para fazer reportagens sobre as empresas, mostrando o seu interior, que é muito interessante.

Augusto Antônio dos Santos - superintendente de Minas da Cia. Vale do Rio Doce - Itabira - MG.

Quem quiser trocar informações sobre o ônibus, é só escrever para o Augusto. Quanto à revista só sobre ônibus, TM promete analisar a sugestão com carinho.



AÉREO

Jogo de interesses dificulta a fusão

Disposto a salvar a Vasp e Transbrasil, Camilo Cola impõe regras que desafiam a montagem do quebra-cabeça ou da *holding* resultante da fusão

No jogo de interesses que envolve a salvação da Transbrasil, a privatização da Vasp e a vaidade da Itapeirim, quem pode sair ganhando? Mais do que uma disputa com regras preestabelecidas, a novela da fusão das três empresas, que dura mais de dois meses, se assemelha a um quebra-cabeça onde cada interessado — aí deve ser incluído o governo federal como poder concedente — define, à sua maneira, a posição das peças. O resultado poderá ser um monstro que a ninguém satisfará.

A sorte, porém está lançada e, embora não surjam no horizonte definições mais precisas, o caminho agora não tem volta e a situação

ITAPEIRIM