

transporte

MODERNO

PUBLICAÇÃO MENSAL - Nº 334 - JANEIRO 1992 - Cr\$ 4 000,00

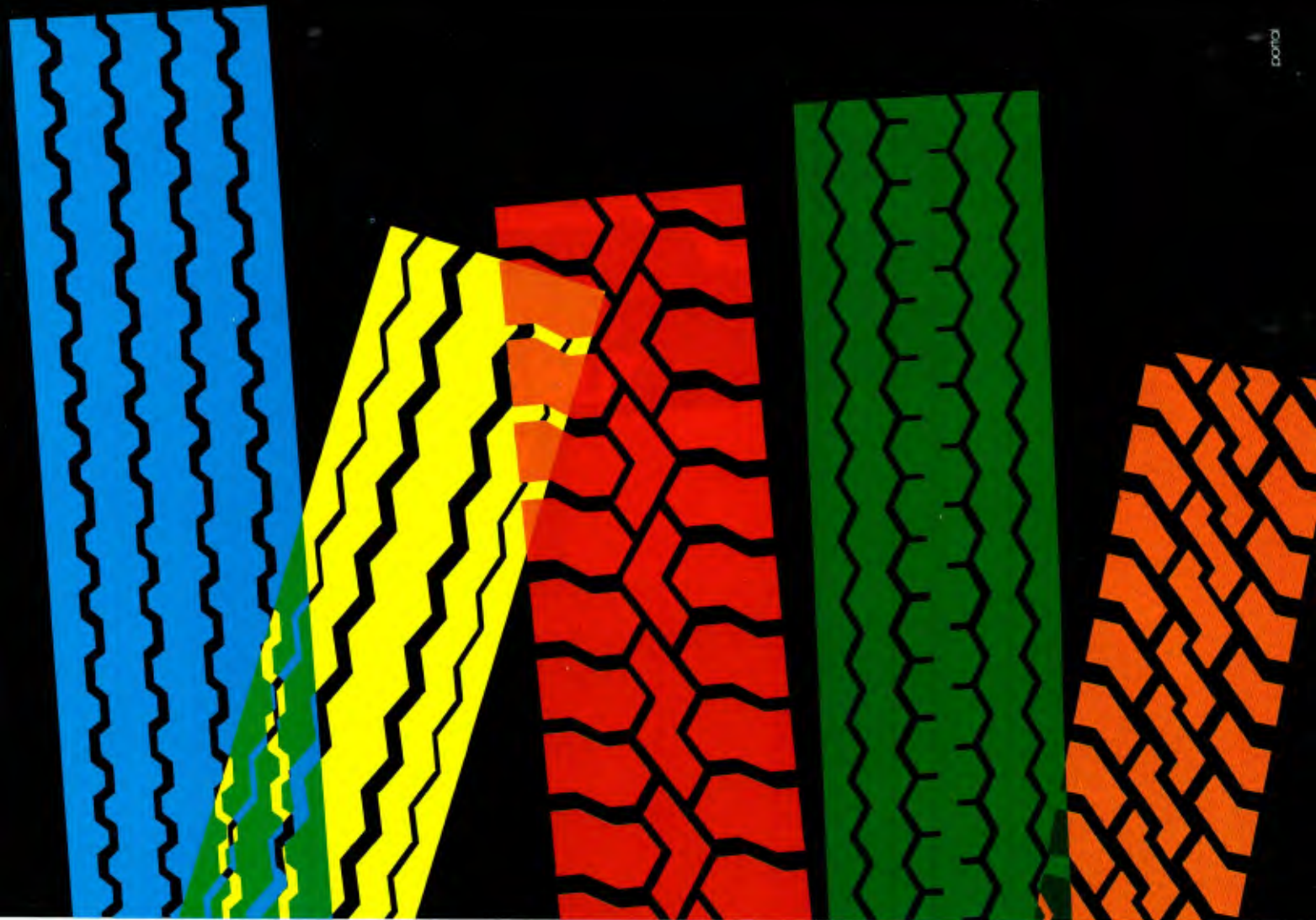

Editora TM Ltda

Tudo sobre o novo Cargo europeu

CARA-CHATA
Vantagens
da cabina
avançada



**Caderno de
passageiros
Pág. 31**



ESTA É A MARCA MAIS SEGURA E ECONÔMICA DO MUNDO.

O sistema de recapagem a frio de pneus, oferecido pela Bandag, é a certeza de mais segurança e economia para sua frota.

Há 34 anos, a Bandag investe no aperfeiçoamento tecnológico do sistema, utilizado em mais de 100 países, criando e desenvolvendo equipamentos próprios para operações precisas e eficazes.

A recapagem a frio Bandag proporciona:

- melhor desempenho na direção
- maior resistência a perfurações
- menos tempo ocioso
- menor custo de manutenção
- maior segurança
- maior durabilidade
- menor custo por quilômetro rodado

Procure o Concessionário Autorizado Bandag mais próximo. A sua frota terá a melhor marca nas estradas brasileiras.



LÍDER MUNDIAL EM RECAPAGEM

REDAÇÃO

Editor
Neuto Gonçalves dos Reis

Redator-Chefe
Valdir dos Santos

Redator Principal
Gilberto Penha de Araújo

Redatoras
Carmen Lígia Torres
Walter de Sousa

Colaborador Autônomo
Marco Piquini (Londres)

Fotógrafo
Paulo Igarashi

Chefe de Arte
Alexandre Henrique Batista

Assistente de Arte/Produção
Lucy Midori Tanaka

Jornalista Responsável
Neuto Gonçalves dos Reis (MTb B 538)

Impressão e Acabamento
Cia. Lithographica Ypiranga
Rua Cadete, 209
Fone: (011) 825-3255 São Paulo-SP

DEPARTAMENTO TÉCNICO

Gerente
Economista Jorge Miguel dos Santos

Assistente
Engº Antônio Lauro V. Neto

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Diretor
Ryniti Igarashi

Gerente
Marcos Antonio B. Manhanelli

Representantes
Carlos A. B. Criscuolo
Roberto Lucchesi Jr.

Representantes

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

Rio Grande do Sul
CasaGrande Representações
Ivano CasaGrande
Rua Gonçalves Ledo, 118
Fones: (0512) 24-9749 / 24-5855
Telex 511917
90160 Porto Alegre-RS

DEPTO. ADMINISTRATIVO-FINANCEIRO

Gerente
Mitugi Oi

DEPARTAMENTO DE CIRCULAÇÃO

Gerente
Cláudio Alves de Oliveira

Distribuição
LOBRA Mala Direta, Informática e Distribuição Ltda.

Assinaturas

Anual (doze edições) Cr\$ 43.000,00
Pedidos com cheque ou vale postal
em favor da Editora TM Ltda.
Exemplar avulso Cr\$ 4.000,00. Em
estoque apenas as últimas edições.

Dispensada de emissão de documentação fiscal, conforme
R.E. Proc. DRT. 1 nº 14.498/85 de 06/12/85.

Filiada ao IVC - Instituto Verificador de Circulação

Circulação: 22.000 exemplares
Registrado no 2º Ofício de Registro de Títulos e
Documentos sob nº 705 em 23/03/1963; última averbação
nº 26.394 em 20/07/1988.

As opiniões dos artigos assinados e dos entrevistados não são
necessariamente as mesmas de Transporte Moderno.
Uma publicação de

Editora TM Ltda.
Rua Vieira Fazenda, 72
CEP 04117 - Via Mariana São Paulo SP

Fone: **575-1304**
(Linha seqüencial)
Fax **(011) 571-5869**
Telex **(011) 35247**

C.G.C. 53.995.544/0001-05 Inscrição Estadual
nº 111.168.673.117
Filiada à ANATEC e à ABEMD

Ano 29 - nº 334 - Janeiro de 1992
ISSN nº 0103-1058 - Cr\$ 4.000,00

SUMÁRIO**LANÇAMENTOS**

10 Novo caminhão substitui Cargo na Europa
Sucessor nasce do casamento entre Iveco e Ford

FRETES

14 Achatamento de preços dá lugar a parceria
O transporte está virando suporte do marketing

PESADOS

18 Ganhe espaço com cavalos 'caras-chatas'
Vantagens da cabina reta são pouco conhecidas

LOGÍSTICA

21 Boa qualidade do transporte exige controle
Transportador precisa saber medir o desempenho

TELEMÁTICA

23 O transporte americano já usa satélites
Pioneiros testam sistemas de comunicação

COMPONENTES

26 Lançamentos da Transpo no setor de peças
Novos produtos da ZF e de sete outras fábricas

ENTREVISTA

29 Consultor revela atraso na informatização
Para Westmann, o futuro está no computador

Leia em TRANSPORTE MODERNO - PASSAGEIROS**URBANO**

31 Sistema de integração dispensa terminais
Ribeirão Preto faz rede com menor investimento

SEÇÕES

Cartas - 4 Neuto Escreve - 5 Atualidades - 6
Última Parada - 34

Empresas que ficaram de fora do anuário

Atendendo à solicitação desta editora, a Empresa de Transporte Seta Ltda. e a Indústria e Comércio Motorit S.A. enviaram seus balanços em tempo hábil, por intermédio de cartas registradas, para aproveitamento no anuário AS MAIORES DO TRANSPORTE nº 4.

Nossos controles não registram o recebimento das correspondências das duas empresas, que não foram, por isso, incluídas no anuário.

Seguem abaixo os indicadores financeiros de ambas:

ÍNDICES	SETA	MOTORIT
Liquidez corrente	1,39	1,25
Endividamento geral	37,08%	79,58%
Rentabilidade s/receita	2,78%	13,24%
Rentabilidade s/patrimônio	9,00%	18,73%
Produtividade do capital	3,24	1,41
Crescimento real da receita	-	54,44
Classificação	95	1

Matérias sobre veículos do passado

Senhor editor: Venho mui respeitosamente escrever para o senhor, visto que todos os meses leio o seu editorial, por sinal uma opinião sincera e bem atualizada de um grande editor de uma grande revista.

A **Transporte Moderno** é uma grande revista que, se não comentar o assunto ou não apresentar um lançamento, o fato ou o produto ficam no anonimato, sem sucesso, porque ninguém toma conhecimento dele — nem empresário, nem usuário. Se **TM** não deu a notícia, o ônibus ou o caminhão não existem.

Sei que o nome da revista é **Transporte Moderno**. Mas não poderia existir um espaço para 'Memória'? Para falar um pou-

co do passado? A seção sugerida faria, por exemplo, uma comparação do ônibus que a Caio fabricava nos anos 60 ('Bossa Nova') com o atual Vitória, em relação às lanternas, à engenharia, ao desenho das portas, e assim por diante. Falaria também sobre as encarroçadoras que fecharam suas portas, como a Cirb, a Metropolitana, a Grassi, a Carbrasa e algumas outras. Seria uma forma de mostrar o que mudou ao longo do tempo, por exemplo por meio de entrevistas com engenheiros que fabricavam os ônibus naquele tempo.

Não haveria um meio de falar sobre o transporte em outros países, como, por exemplo, União Soviética, Cuba e Iugoslávia, uma vez que **TM** fala tanto dos transportes na Inglaterra, na França e na Alemanha?

Aqui em Fortaleza, os empresários ganham dinheiro e só falam em aumento de passagem, e uns insistem em não querer renovar a frota. Foi necessário que a Secretaria dos Transportes tomasse medidas mais sérias. Decidiu que só aumentaria o preço das passagens se houvesse renovação da frota, composta por carros de mais de onze anos de uso, já comprados usados do eixo São Paulo—Rio—Minas.

Continuarei lendo o seu editorial, na certeza de ler um comentário sincero.

FRANCISCO CARLOS BEZERRA PAZ
Fortaleza-CE

Ferrovias, meio nem sempre barato

Estudioso de planejamento de transportes e leitor assíduo de **Transporte Moderno** há cerca de duas décadas, valho-me da presente para parabenizar a editoria e os redatores da revista pela manutenção do elevado nível técnico pelo qual sempre primou.

Em particular, dirijo-me à **TM** no sentido de obter informa-

ções quanto à aquisição do trabalho "País Rodoviário e Outros Mitos", de autoria de Charles Leslie Wright, técnico do IPEA /IPLAN, mencionado no excelente editorial "Ferrovias: nem sempre baratas", da edição nº 327, de maio de 1991.

AYRTON FERREIRA
CPC — Companhia Petroquímica Camaçari
Engenheiro Assessor de Planejamento de Transportes e Embalagens
Camaçari-BA

* Foi enviado xerox do trabalho

Literatura e renovação de frotas

Na condição de assinante de **TM**, solicito, por gentileza, que essa Editora me indique literatura especializada em transportes.

Atualmente, estou muito interessado no aspecto substituição de equipamentos, motivo pelo qual também solicito título de obra e nome de autor que, sob a óptica econômica, melhor fundamentem a prática de substituição de equipamentos.

ROGÉRIO DE AZAMBUJA ROSA
Porto Alegre-RS

Foram enviadas cópias de todos os artigos já publicados por **TM** sobre renovação de frotas.

Foi igualmente enviada cópia da palestra "Reforma de Veículos", apresentada por Ricardo Najjar no seminário "Manutenção & Lucratividade".

TM sugere ainda a leitura do livro Manual de Procedimentos para reposição de veículos de uma frota, do engenheiro Walter Secaf.

Colocamos à disposição do leitor a Biblioteca **TM**, que reúne livros e publicações sobre transporte, e dispõe dos índices das obras sobre o assunto existentes na FGV e na USP.



NEUTO

ESCREVE

'Cara-chata' ou 'focinho comprido'?

Uma das mais importantes reportagens desta edição constata que o frotista brasileiro não morre de amores pelos cavalos mecânicos de cabina avançada. Na Europa, de cada cem pesados vendidos, 95 são do tipo 'cara-chata'. Nos Estados Unidos, essa proporção está crescendo e já supera os 50%. No Brasil, no entanto, a cabina-avançada, que já chegou a representar 25% das vendas da Scania (única empresa a produzir versões do 'cara-chata' pesada no país), hoje não vai além de 8%.

Esse percentual resiste até mesmo à lei que elevou de 5 t para 6 t o peso permitido no eixo dianteiro, um adicional mais fácil de ser utilizado com a adoção da cabina avançada. Como explicar essa aparente contradição? Por trás da rejeição ao modelo 'R' da Scania escondem-se não somente diferenças nas características das cargas e na legislação como também a ausência, aqui, de critérios técnicos para a seleção de veículos, e até mesmo para a sobrevivência de arraigados preconceitos.

De fato, não se pode esquecer de que, na Europa, cargas industriais cada vez mais leves (a densidade média situa-se na faixa de 200 kg/m³) convivem com grandes restrições ao comprimento dos veículos.

Uma composição do tipo 'Romeu-e-Julietta', por exemplo, não pode passar dos 18 m.

A necessidade de ganhar espaço tem levado à redução do tamanho das cabinas. Algumas, do tipo top-sleeper, não medem mais do que 1,33 m de comprimento total, o que compromete o conforto e a segurança do motorista.

Constata-se também a utilização, em alguns países, de engates curtos entre as carretas. Em alguns casos, a distância entre as unidades não passa de 15 cm, graças à utilização de lanças telescópicas.

No Brasil, no entanto, ainda predominam cargas agrícolas, mais pesadas (a NTC trabalha com densidade média de 300 kg/m³), e os comprimentos também são mais generosos, podendo chegar a 19,60 m, no caso da composição 'Romeu-e-Julietta'.

A tudo isso, somam-se velhas crenças. Para muitos frotistas, a cabina avançada ainda é sinônimo do antigo, lerdo e barulhento FNM, cuja cabina era uma verdadeira sauna. 'Cara-chata' também continua sendo sinônimo de insegurança. Muitos carreteiros acreditam que o veículo 'dança' na pista e que, a bordo da cabina, ficarão muito mais expostos ao perigo. Há ainda os que alegam que o modelo 'R' consome mais combustível e os que não gostam de ver seus pertences tombados toda vez que o capô é basculado.

Embora, em tese, o coeficiente aerodinâmico de um 'focinhudo' seja, de fato, menor que o do 'cara-chata', o arredondamento das bordas e a inclinação da cabina reduzem ao mínimo tal diferença. Quanto à segurança, é verdade que o 'T' tem mais lataria. No entanto, a cabina avançada aumenta o campo de visão do motorista, bem como a sua destreza, pois as referências visuais ficam mais próximas. Já a 'dança' na pista não passa de mera impressão, o isolamento termoacústico do 'R' é tão ou mais eficiente que o do 'T'. E o basculamento facilita a manutenção.

O 'cara-chata' também permite maior balanço dianteiro na carreta, reduzindo o entreeixos e facilitando as manobras. Apesar disso, sua adoção ainda enfrenta um obstáculo adicional. Acontece que as carretas em uso foram projetadas para cabinas convencionais. Assim, são incompatíveis com as avançadas.

Não se pode prever, portanto, uma mudança radical nos hábitos do consumidor. Para que a participação da cabina avançada nas vendas volte a crescer, é preciso que a industrialização aumente, que a técnica substitua o empirismo na escolha de caminhões e que a legislação passe a ser a mais rigorosa e respeitada.

Congresso da NTC gera mais críticas

Infeliz e inoportuna foram adjetivos com os quais o ex-presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Carga do Paraná, Walmor Weiss, classificou a escolha do navio Eugênio C para sediar o 13º Congresso dos Transportadores de Carga, marcado para dezembro. Para ele, "é inadmissível que, no momento em que a economia do país se mostra esfacelada, com a recessão arrombando as portas do comércio e da indústria, uma entidade classista não tenha um mínimo de sensibilidade

Foto: Arnulfo TM



Weiss: falta de sensibilidade

de para perceber o absurdo desse tipo de proposta".

Em sua opinião, os recursos envolvidos nesse 'congresso-cru-

zeiro' poderiam gerar resultados bem mais significativos, não apenas para o setor mas também para o sistema rodoviário nacional e seus usuários, se fossem usados com racionalidade. Para isso, sugere viagens a Brasília para cobrança de medidas concretas e da competência do governo federal, como a recuperação da malha viária e a segurança dos transportes.

E conclui ensinando que não é na beira de uma piscina ou num salão de convenções improvisado sobre o mar que se define uma estratégia nacional para o transporte rodoviário de carga, e que essa não é a melhor maneira de se marcar a passagem por uma entidade classista.

DESTAQUE

TNT SE REESTRUTURA PARA ADEQUAR-SE AO MERCADO

Ao registrar ociosidade de 25% na frota de oitocentos veículos rodoviários e de 30% nas duas aeronaves durante o ano, o que a fez perder 20% do faturamento em 1991, em comparação com o ano anterior, a TNT Brasil decidiu implantar um programa de racionalização operacional que estava em gestação há, pelo menos, cinco anos: extinguiu três divisões TNT Transpampa, TNT Kwikasair e TNT Overnite, e criou no lugar a TNT Road Express. Com isso, desativou doze dos seus cinqüenta terminais, e reduziu de 3 600 para três mil os seus empregados.

Para este ano, diante da carta de intenções que o Governo Federal enviou ao FMI assegurando crescimento zero do PIB, a TNT espera obter os mesmos resultados do ano passado (US\$ 100 milhões), e não programou qualquer investimento na aquisição de equipamentos, situação essa que já persiste há dois anos. Seus investimentos vêm sendo canalizados para a informatização das operações e para a mecanização dos terminais, explicou o presidente-executivo da empresa, Ivo José Dietrich. Para este ano, estão previstos US\$ 2,8 milhões para

a conclusão do programa de informatização das operações entre os 38 terminais, e utilização de EDI com os grandes clientes (pelo menos quatro já estão usando) e paletização de alguns terminais que ainda não dispõem desse meio, além de instalação de esteiras extensíveis, para acelerar as operações de carga e descarga de grandes cofres.

A nova divisão responderá por 70% das operações da TNT Brasil incorporando o conceito de carga itinerante (da Transpampa) e cargas expressas (Kwikasair e Overnite) na modalidade de cargas urgentes para todo o território nacional, utilizando como base dos negócios a tabela de carga itinerante, que é mais alta que a de encomendas expressas.

Ivo Dietrich justificou a criação da nova divisão como resposta às exigências da clientela, manifestadas em pesquisa encomendada pela empresa. "As divisões, que mantinham equipes, terminais e frotas independentes, acabavam competindo entre si no transporte expresso e itinerante em nível nacional (Transpampa e Kwikasair) e no interior de São Paulo (Overnite)", explica Dietrich.



Foto: Divulgação

Dietrich e a 'nova' Road Express: menos doze terminais e quadro reduzido

Técnica e evolução da refrigeração em manual

A Hemus Editora, de São Paulo, está lançando a oitava edição do *Manual do Frio, Fórmulas Técnicas, Refrigeração e Ar-Condicionado*, escrito pelo engenheiro francês P. Rapin. Em 25 capítulos e 462 páginas, o livro em formato de bolso é um manual completo de todas as técnicas de refrigeração, com as descrições quantitativa e qualitativa de suas aplicações. Contém ainda esquemas práticos e tabelas para cálculos de instalações.

No capítulo dos transportes de produtos perecíveis, P. Rapin faz um histórico dos equipamentos, e mostra a evolução técnica para a sua construção, em atendimento às normas para os diferentes tipos de produtos: refrigerados, congelados e sobrefrigidos. Para cada um, indica os materiais, assim como os elementos de refrigeração, a serem usados de acordo com a legislação.

Faróis acesos serão obrigatórios

O novo Código Nacional de Trânsito deverá obrigar os veículos pesados e os ônibus a andarem com faróis permanentemente acesos nas ruas e nas rodovias. A jornada excessiva de trabalho dos motoristas profissionais também será punida, informou o jurista Geraldo Faria Pinheiro, membro da comissão que estuda as alterações, durante seminário promovido pelo INST — Instituto Nacional de Segurança no Trânsito.



Foto: Divulgação

O mercado de caminhões pesados Scania registrou um crescimento de 5% em 1991

Segundo Pinheiro, a tendência da comissão é endurecer nas punições. Muitas transgressões passarão a ser consideradas infrações penais. As multas serão reclassificadas em gravíssimas (muitas), graves, médias e leves (poucas). Também serão criadas penas de restrição de direitos e de interdição preventiva do motorista.

Os prazos de prescrição, por sua vez, serão duplicados, e as penas aumentadas. O cinto de segurança também passará a ser obrigatório nas cidades. A atual concentração de álcool no sangue do motorista (0,8) será reduzida — há uma corrente que defende o índice zero. E o motorista não poderá se recusar a fazer o teste do bafômetro.

Scania vende mais ônibus e fatura menos

A Scania registrou aumento de 7% nas vendas internas de seus veículos graças ao crescimento, em quase 50%, do número de chassis de ônibus, uma vez que o mercado de caminhões sofreu considerável queda. O segmento de caminhões pesados, em particular, teve um aumento de 5%. Na Scania, as vendas caí-

ram em 5,5%. Com isso, a empresa garantiu uma participação de 35% e fechou 1991 com 3 500 unidades vendidas contra 3 702 em 1990, enquanto aumentou de 1 372 para dois mil o número de chassis de ônibus. No entanto, o aumento nas vendas dos chassis de ônibus, juntamente com a expansão das exportações, não foi suficiente para equilibrar o faturamento, que ficou 14% inferior ao de 1990.

Ake Brännström, presidente da empresa, atribuiu o aumento nas vendas de chassis ao avanço da marca no setor de ônibus urbanos, no qual as vendas praticamente dobraram. No rodoviário, a empresa manteve a participação de 35%. As exportações também tiveram uma expansão de 25% em dólares, graças ao recorde nas vendas para a América Latina (quinhentas unidades) e ao fornecimento de 1 100 motores para a matriz sueca.

A Scania fechou o ano produzindo 25% menos do que sua capacidade instalada de 8 mil veículos. Mesmo assim, Brännström assegurou a continuidade do programa de reinvestimentos, da ordem de US\$ 170 milhões, entre 1991 e 1996, para melhorar a produtividade e a capacidade de produção.

■ *A nova Mafersa empossou, no final de novembro, seu presidente, Carlos Roberto Doll, ex-diretor comercial da empresa. Na ocasião, também foram empossados o diretor de Administração e Economia da Diretoria Executiva, Luiz Fernando Neiva, e o presidente do Conselho de Administração, Eliano Moreira de Souza.*

■ *O Grupo Águia Branca inaugura, neste mês, novas instalações em Cariacica (ES). O prédio, que começou a funcionar em 1986, tem três andares (um inacabado) e 16 mil m², e abrigará a Águia Branca Carga (num armazém de 3 mil m²) e os escritórios da Viação Águia Branca, da Sayonara Turismo, e da holding do grupo.*

■ *A Trans Ritmo, empresa especializada no transporte de cargas nacionais e internacionais, bem como no transporte de caminhões, ônibus e chassis 'zero km', comprou dez cavalos mecânicos Scania, dos modelos T 113H (3) e T112 HW (7). Com isso, sua frota passa a encerrar 25 cavalos mecânicos e cinquenta carretas.*

PISCA

Privatização da rede só com mudança legal

“Até o momento, nada existe de concreto sobre a privatização da Rede”, resumiu, numa frase, Roberto Fecury, assessor de Comunicação do BNDES, em Brasília, em conversa telefônica com **TM**, na qual revelou que o Programa Nacional de Desestatização não contempla a estatal.

O assessor esclareceu que a privatização do serviço público depende da regulamentação do artigo 175 da Constituição Federal. Esse artigo incumbe o Poder Público, diretamente ou sob regime de concessão ou permissão, e sempre através de licitação, da prestação de serviços públicos.

Embora o artigo não preveja monopólio sobre o serviço público, a nova regulamentação deverá tipificar o regime para as empresas concessionárias, o caráter especial de seu contrato e de sua prorrogação, bem como as condições de caducidade, fiscalização e rescisão da concessão ou permissão. Além disso, devem constar os direitos dos usuários, a política tarifária e a obrigação de manter serviço adequado.

Tentando imaginar como seria a transferência de responsabilidade para a iniciativa privada, “nem que fosse de apenas 10 m de linha”, Fecury concorda com aqueles técnicos que são favoráveis apenas à privatização dos trechos economicamente rentáveis. “Quem compraria um ramal ferroviário que não serve para nada?”, finaliza.



Foto: Arauivo TM

TNT Sava e ITA disputam com a Digex e Vasp na rota São Paulo—Manaus

Cresce competição para o norte na carga aérea

O ano de 1991 marcou o ingresso de três novas empresas no transporte aéreo de carga na rota São Paulo—Manaus com aviões Boeing 727-100 e 727-200: a TNT Sava, com duas aeronaves; a ITA, do grupo Itapemirim, com duas, saindo de Viracopos; e a Digex, empresa ligada à Di Gregório, com mais uma. Enquanto a TNT Sava experimentou um resultado 12% menor no volume de carga inicial, e uma ociosidade de 30% nas aeronaves, contra a previsão de 15%, a Digex manteve em 80% a média de ocupação de seu 727-200 com carga de seus tradicionais clientes do transporte rodoviário.

Além disso, a Vasp conseguiu aumentar sua participação no mercado de carga de 19% para 33% em 1990, sendo que sua capacidade de carga aumentou de 24 t para 179 t, graças à introdução de quatro DC-8. Também espera obter 25% do faturamento de 1991 com o transporte de car-

ga. Na rota para Manaus, a Vasp mantém três vôos diários, sendo um de passageiros, com espaço para carga, um Airbus kombi e um DC-8 cargueiro.

Para este ano, as empresas têm planos ambiciosos: a TNT Sava promete trazer uma aeronave 707, de 40 t de carga, para substituir o 727-100, de 16 t, na rota São Paulo—Manaus. E o avião menor será deslocado para a rota sul, entre São Paulo e Porto Alegre, cujo início estava programado para 1991. Além dos sete vôos semanais diretos, a Sava faz outro entre São Paulo e Manaus, com escalas no litoral.

Por sua vez, a Digex está negociando a compra de um segundo avião, também com maior capacidade, para substituir o atual na rota de Manaus, e entrar no transporte internacional a partir do primeiro trimestre, em vôos semanais entre Manaus e Miami.

A Ita, segundo seu diretor-presidente Camilo Cola, deveria estar operando, no ano passado, com seis aeronaves, mas a demanda ainda não exigiu a ampliação da frota.

PISCA

■ *A Fenabrave — Federação Nacional de Distribuição de Veículos Automotores registrou, em novembro, a maior queda de vendas de caminhões do ano, 50,8%, em relação a outubro, e 43% menor que a de novembro de 1990. Seu presidente, Alencar Burti, mostrou-se pessimista quanto ao desempenho do setor nos quatro meses seguintes, período que chamou de difícil para o comércio de veículos.*

■ *O Expresso Mira recebeu o Prêmio Qualidade do Brasil 1991, promovido pela International Exporter's Service. A escolha se baseou em pesquisa junto a usuários de transporte. Com frota de duzentos veículos, setecentos funcionários e dezesseis filiais, a Mira atua nos estados do Mato Grosso e do Mato Grosso do Sul, no Paraguai e na Bolívia, servindo a cerca de 45 mil clientes.*

■ *A RFFSA concluiu negociações com a iniciativa privada para estender a Ferrovia do Aço de Jeceaba (MG), partindo de Barra Mansa (RJ), até Itabirito, o que representará mais 55 km de avanço em direção a Belo Horizonte (MG). Desse modo, os trilhos do Aço poderão aumentar a movimentação, de imediato, em 6 milhões de t/ano, e, até 1999, em 28 milhões de t/ano.*

Dois anos difíceis para a Mercedes-Benz

“Extremamente difícil”. Esta expressão foi usada pelos presidentes da Mercedes-Benz, Bernd Gottschalk, ao encerrar 1991, e Gerhard Hoffmann Becking, ao despedir-se do Brasil a caminho da filial argentina, no final de 1990. Resta saber quem tem mais razão na avaliação do desempenho da empresa. Becking enfrentou uma inflação de 80% ao mês no primeiro trimestre, e as consequências do Plano Collor I, tais como insuficiência de suprimentos e greves nas duas fábricas, que resultaram na queda de 17% no volume de produção, e na perda de significativa participação no mercado de caminhões (de 43% em 1989 para 34% em 1990). Por sua vez, Gottschalk conseguiu recuperar 11% do mercado de caminhões (22 400 unidades produzidas em 1991) e aumentou a produção em 33%, mas registrou uma queda ‘considerável’ na lucratividade devido às defasagens cambiais, presentes durante todo o ano, entre preços e custos de produção. Não obstante, todo o aumento de produção (56% dos ônibus e 18% dos caminhões) conseguiu superar pouco o faturamento de 1990, que foi de US\$ 1,5 bilhão.

Segundo Wladimiro Schabbel, diretor de Vendas, a perda no faturamento foi de US\$ 300 milhões. A tabela de preços da Mercedes, diz ele, foi corrigida durante 1991 em 430% contra uma inflação medida pelo IPC da ordem de 490%. “Não adianta aumentar os preços se o mercado está parado”, ponderou.

Nas exportações, a empresa perdeu no ano passado 25% no



Foto: Divulgação

Gottschalk: recuperação sem lucro

segmento de caminhões. O setor dos ônibus cresceu 20%, graças, principalmente, ao México, mas foi insuficiente para estabelecer um equilíbrio. Se conseguiu faturar US\$ 400 milhões, 67% a mais do que no ano anterior, a causa disso foram as exportações de peças e de componentes.

O que salvou a empresa foi o mercado de ônibus urbanos, cuja produção praticamente duplicou, atingindo 19 100 unidades em 1991. A Mercedes conseguiu aumentar de 75% para 79% sua participação nesse mercado. O segmento dos ônibus rodoviários caiu um pouco, segundo Schabbel, que, no entanto, não soube precisar o porcentual.

Para este ano, a empresa promete novas versões do caminhão ‘cara-chata’, trucado e cavaliño para carreta de dois eixos e o novo ônibus da série 400 (ver **TM Passageiros**).

Substitutivo dá poderes aos portuários

Depois de muito mistério, o deputado federal Aloisio Santos divulgou, finalmente, seu substitutivo ao Projeto de Lei nº 8/91, que altera a regulamentação dos portos.

Confirmando as previsões de **TM** (veja edição nº 322), o documento propõe a criação de um CAP — Conselho de Autoridade Portuária e Administração do Porto, com poderes para baixar regulamentos, credenciar operadores, registrar trabalhadores e estabelecer tarifas. O CAP será composto por três representantes do governo, três da classe trabalhadora e apenas um da iniciativa privada.

As operações portuárias continuarão sendo privatizadas de trabalhadores registrados no Ministério do Trabalho. O trabalho é vitalício e os portuários, que podem ser transferidos para outros portos, terão direito a indenização de um ano por cancelamento do registro. Dentro dos portos, mesmo sem licitações privatizadas, só poderão operar com avulsos.

Trabalhadores e patrões gerenciarão a mão-de-obra por intermédio de uma comissão paritária, e poderão negociar a requisição, a remuneração, o prazo de pagamento e a composição de termos ou de turmas.

O projeto prevê a exploração de portos por terceiros e o arrendamento de instalações por 25 anos. Os portos da Portobrás, ou aqueles em liquidação, poderão ser transferidos aos estados ou aos municípios.

Cada porto terá sua própria tarifa e poderá reduzir o adicional da Tarifa Portuária. Setenta por cento desse tributo será investido no próprio porto arrecadador, inclusive em dragagem e em aprofundamento. O substitutivo cria o Fundo Portuário Nacional, administrado pelo BNDES, e o Conselho Nacional de Portos, para assessorar o Ministério da Infra-estrutura.

■ *A Divisão Fram do Brasil foi desmembrada da matriz Allied Automotive Ltda., adquirindo status independente com o nome de Europarts Indústria de Autopeças Ltda. A direção da empresa continua nas mãos de Mario Milani.*

■ *Adalberto Pansan ganha mais um mandato à frente do Setcesp e da Fetcesp. A reeleição ocorreu no último dia 12 de novembro, em pleito sem disputa. A Fetcesp congrega atualmente doze sindicatos de todo o Estado de São Paulo.*

■ *Outra diretoria eleita que tomou posse em fins de novembro foi a do Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de Nova Friburgo (RJ). A presidência, para o triênio 1992/1994, será ocupada por Lenilton Walter Thedin, da Rodoviário Friburgo Ltda.*

PISCA

Cargo à moda italiana

Iveco cria Eurocargo para substituir, de uma só vez, na Europa, o Cargo e a série Zeta

■ Como se costuma dizer nas monarquias: "O rei morreu! Viva o rei!" O Ford Cargo, o caminhão mais vendido da Inglaterra e um dos mais bem-sucedidos no mercado europeu, sai de linha em março de 1992. Seu sucessor já foi lançado e vem com o mesmo nome. No entanto, o novo Cargo é de família diferente: o original era puramente inglês, mas o novo mode-

lo é um projeto da italiana Iveco, do grupo Fiat.

Apesar da troca de nacionalidade, não houve derramamento de sangue na sucessão, pois o novo Cargo é resultado de um casamento. A Iveco juntou-se com a divisão de caminhões da Ford europeia na *joint-venture* Iveco-Ford (sediada na Inglaterra) em 1986, quando a Ford decidiu concentrar-se no setor de



automóveis. A Iveco detém o controle técnico da *joint-venture* e desenvolveu o novo modelo para substituir, de uma só vez, o Cargo e a série Zeta (caminhões médios) da Ive-

Cummins B: sucesso com economia

A Cummins está saboreando uma onda de boa publicidade na Europa. O responsável é o motor Cummins série B, que vem batendo recordes em economia de combustível. No modelo DAF 45, um caminhão leve (8 t de PBT), o motor 6BT (turbinado) de 5,9 litros e 145 HP alcança até 7,52 km/l de consumo médio, segundo testes independentes. O DAF 45, equipado com defletores de ar, provou ser até 25% mais econômico que concorrentes como o Mercedes 814 e modelos da Renault, da MAN e da Volvo, igualmente equipados com auxílios aerodinâmicos. Na Europa, o motor Cummins B

também é usado na versão leve do Cargo. Isso indica que a Autolatina poderá optar por oferecer o Cummins B (feito no Brasil) numa provável linha de caminhões Ford (e até mesmo de VW) na faixa dos leves. A possibilidade é forte. Com alta potência (o Cummins B pode chegar a até 160 HP com turbo), o motor se encaixaria na filosofia da Autolatina de oferecer caminhões com a maior relação peso/potência do mercado. Com o Cummins B, a Ford poderia entrar no setor com um Cargo leve, produto inexistente hoje no mercado. A Ford, por falar nisso, é uma das acionistas da Cummins nos EUA.

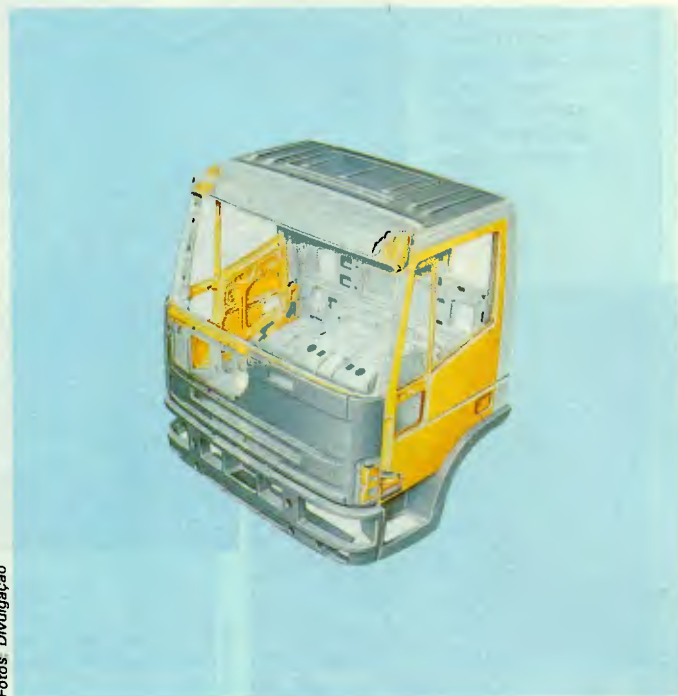


O 45 da DAF está obtendo sucesso...



Fotos: Divulgação

O Eurocargo tem a assinatura do mesmo estilista do Cargo, mas o design é italiano



co, que se tornaram concorrentes. Fora da Inglaterra, o novo modelo será denominado Eurocargo.

O lançamento é importante para a Iveco-Ford porque o mercado de

caminhões na Europa está em contração (*ver quadro*). O cargo está sob pressão na Inglaterra, o mercado mais atingido pela recessão. Embora ainda seja moderno e competitivo, foi introduzido na Europa em 1981 e vinha exigindo mudanças diante de uma concorrência mais jovem.

Ênfase em praticidade — A nova cabina traz a assinatura do estilista Giorgio Giugiaro, responsável pelo Cargo original (e também pelos caminhões Scania e Fiat Uno). O novo Cargo mantém certas características do antigo modelo, como a “janela de cachorro”, porém não ostenta a mesma personalidade: o novo Cargo confunde-se com outros modelos europeus. A cabina é 2,5 cm mais estreita, embora a Iveco garanta melhor aproveitamento do espaço interno.

A prioridade do *design* foi a praticidade. Por exemplo, o modelo anterior tem 30% a mais de peças e de componentes, o tempo para manutenção foi reduzido e alguns serviços, tais como trocas de radiador, de cilindro-mestre da embreagem

ou de servo-freio, podem ser feitos em menos de uma hora. Para levantar a cabina (que se inclina de 60 graus), há uma nova bomba hidráulica de acionamento manual. A maior parte do chassi não exige lubrificação, e as longarinas (nas versões rígidas) têm superfície lisa para permitir qualquer tipo de caçamba. A fiação elétrica tem conexões à prova d'água e de rupturas.

A fábrica da Iveco, em Brescia, na Itália, onde é produzida a maioria das peças e onde a versão Euro-Cargo é montada (o Cargo também é feito na Inglaterra), é a fábrica de caminhões mais robotizada do mundo. A automação foi escolhida para dar ao produto excelente qualidade. Teto, painel frontal, pára-choques, degraus, pára-lamas e tanque de combustível são moldados em plástico. Os painéis são galvanizados para evitar ferrugem. Há três versões: cabina curta, dupla e *top-sleeper* (cama no teto, um requerimento de certos transportadores para aproveitar o máximo de espaço).

Frente leve — O novo Cargo será oferecido inicialmente em versões de 6 t a 15 t de PBT, com versões mais pesadas (de até 32 PBT) esperadas para 1992/1993. Todos os motores da nova linha são derivados da



... com seu motor B, da Cummins

A cabina é 25 cm mais estreita que o Cargo original, mas a Iveco garante melhor aproveitamento do espaço interno



Os freios a disco têm nas quatro rodas dos modelos leves e as rodas são de aro 16, para facilitar o acesso à cabina

série 8000 (modular) da Iveco, e são turbinados, alguns com intercooler. A potência varia entre 116 HP (quatro cilindros, 3,9 litros) e 207 HP (seis cilindros, 5,8 litros). Os moto-

res Ford e Cummins, usados hoje no Cargo que sairá de linha em março de 1992, poderão ser mantidos no futuro em algumas versões mais pesadas.

Um mercado em declínio

O mercado europeu de veículos comerciais vai fechar 1991 com um nível de vendas 3% abaixo do alcançado em 1990, que já havia encolhido 3,2% em relação a 1989. A previsão é do DRI, de Londres. A queda neste ano poderia ser ainda maior, não fosse a expansão nas vendas na Alemanha após a união do país. As vendas alemãs compensaram quedas na França, na Espanha e, principalmente, na Inglaterra, o maior mercado europeu, que recuou em 22% de janeiro a setembro de 1991. Segundo o DRI, as vendas deverão retomar o crescimento a partir de 1992, mas a subida será lenta.

A contratação do mercado e o crescente custo da tecnologia estão concentrando a produção nas mãos de um número cada vez menor de fabricantes. No começo da década de

80, eram treze os grandes produtores independentes europeus; hoje, há somente sete grupos: Mercedes, Iveco, Renault, Volvo, Scania, MAN e DAF. De acordo com um estudo do The Economist Intelligence Unit, de Londres, fabricantes de menor volume (como a DAF) ainda correm perigo.

No ano passado foram vendidos na Europa 1,4 milhão de vans de até 3 t de PBT e 316 mil caminhões de peso superior a 3,5 t, num total de 1,7 milhão de unidades (dez vezes mais que os 180 mil comerciais leves e pesados vendidos no Brasil em 1990). Segundo a previsão do DRI, comerciais leves (vans de até 3,5 t de PBT) e caminhões articulados responderão pelos segmentos que tenderão a crescer na década de 90, devido à especialização e à profissionalização acentuadas da indústria do transporte.

MERCADO EUROPEU DE VEÍCULOS COMERCIAIS: PREVISÃO

(em mil unidades)

	1990	1991	1992	1995
Vans de até 3,5 t de PBT	1 428	1 382	1 440	1 599
Rígidos - de 3,5 t a 15 t de PBT	142	139	137	134
Rígidos acima de 15 t de PBT	100	98	95	98
Articulados	74	69	70	77

Fonte: DRI-Europa.

Fotos: Divulgação

O turbo traz a novidade do wastegate, que é uma válvula de escape de pressão que permite a otimização do turbo para se obter melhor torque e melhor rendimento em baixas rotações. Perto do limite de rpm, a válvula abre e o excesso de pressão escapa, juntamente com os gases. Com o sistema, o motor de quatro cilindros pôde ser esticado até 136 HP, que será oferecido na versão de 7,5 t de PBT, segmentos onde são mais comuns motores de seis cilindros (e potência similar). O motor quatro cilindros pesa 100 kg a menos e deixa a frente mais leve, dando maior folga para a distribuição de peso. Trocas de óleo são recomendadas a cada 30 mil km para motores de quatro cilindros e 40 mil km para os de seis cilindros.

As novidades mecânicas incluem freios a disco nas quatro rodas para versões de até 10 t (com ABS prometido para 1992) e disco na frente e tambores atrás para versões de 10 t a 15 t. O câmbio, de cinco ou seis marchas, desenvolvido pela Iveco e pela Eaton, tem caixa em alumínio para redução de peso. Suspensão a ar estará disponível em todas as versões a partir do ano-modelo 1993. Nas versões de 6 t e 7,5 t, usadas na Europa principalmente para entregas urbanas, as rodas são de aro de 16 cm, e pneus radiais de perfil baixo, para reduzir a altura do piso da caçamba, facilitando assim o trabalho do motorista-entregador.

Marco Piquini,
de Londres

NO FINAL DAS CONTAS É QUE SE DESCOBREM AS VANTAGENS DE ASSINAR CUSTOS & FRETES.

Administradores, controllers, gerentes de frotas, profissionais de marketing das empresas produtoras de bens e serviços para o setor de transportes têm, a partir de agora, a mais completa e confiável fonte de dados e informações para consultas, composição de preços e custos.

CUSTOS & FRETES é a mais nova publicação da Editora TM dirigida ao setor de transportes.

Neste momento decisivo da economia, você precisa agilizar seu sistema de informações, para decidir com a menor margem de erro possível.

Partindo desta premissa, a Editora TM ampliou a tradicional seção "Mercado", da Revista Transporte Moderno, e transformou-a em uma publicação independente com circulação antecipada. **CUSTOS & FRETES** vai garantir um reforço de informações e dados chegando mais rapidamente até você.

Com **CUSTOS & FRETES**, ficou mais fácil comprar frete, compor preços, trocar veículos, comprar implementos rodoviários, calcular o custo operacional da frota, realizar estudos de mercado e obter todas as informações imprescindíveis para o seu negócio andar nos eixos.

Não perca mais tempo nem dinheiro: faça já a sua assinatura de **CUSTOS & FRETES**. Você não calcula o que a informação correta, na hora certa, pode fazer pelos seus negócios.



CUSTOS & FRETES

NÃO PERCA!
Assine já "CUSTOS & FRETES",
pois a partir de julho a seção "Mercado"
não sai mais em TM.



Editora TM Ltda

R. VIEIRA FAZENDA, 72 - 04117 SÃO PAULO SP
Fone (011) 575-1304 Fax (011) 571-5869 Telex (11) 35247

FAÇA JÁ A SUA ASSINATURA!

Desejo fazer uma assinatura anual de **CUSTOS & FRETES** ao custo de **Cr\$ 17.000,00**

Para tanto, estou escolhendo a seguinte forma de pagamento:

Cheque nº _____ do Banco _____ em nome da Editora TM Ltda., no valor de Cr\$ _____

Solicito cobrança bancária _____

Empresa _____

Em meu nome em nome da empresa acima. CGC _____ Insc. Est. _____

Endereço _____ Bairro _____

CEP _____ Cidade _____ Estado _____

Nome de quem assina _____ Cargo que ocupa _____

Ramo de atividade _____ Telefone _____ Telex _____

Envie meus exemplares para: Endereço da Empresa Endereço particular

Endereço _____ Bairro _____

CEP _____ Cidade _____ Estado _____

Data: _____ Carimbo e Assinatura _____

Enviar este cupom para Editora TM, Rua Vieira Fazenda, 72 - Vila Mariana - 04117 - São Paulo - SP

O trunfo da parceria

Nova ordem econômica
impõe conceitos
até então pouco usados
no Brasil

■ Praticado, desde há anos, na atividade de transporte nos países mais desenvolvidos e no Brasil por empresas com alto nível de organização, o conceito de parceria começa a ganhar cada vez mais adeptos nas duas pontas da prestação do serviço: embarcador e transportador.

“O final do século está trazendo mudanças importantes na vida econômica do Brasil”, lembra Guillermo Lambrechts, diretor comercial da Atlas Transporte. O transporte, como termômetro da economia, diz ele, está sentindo as mudanças e se adequando ao novo perfil que está sendo desenhado no país.

A recessão forçou uma mudança de hábitos do comércio e da indústria, que têm evitado estoques reguladores. “O caminhão passa a ser um dos únicos depósitos de estoque”, analisa. Para manter zerado o depósito de mercadoria, é preciso um transporte eficiente, com rapidez na coleta e na entrega, com a intermediação de viagens também otimizadas, sintetiza Lambrechts. Para completar, lembra ele, se as avarias de mercadorias sempre foram negativas para as transportadoras e criavam transtorno para os embarcadores, o fato de hoje em dia o cliente ter sua mercadoria prejudicada é um desastre total. “Além de perder dinheiro, o embarcador corre o risco de per-

der o seu cliente por não poder repor a carga em pequeno espaço de tempo, devido à falta de estoque.”

Por tudo isso, o diretor comercial da Atlas acredita que o serviço de transporte no Brasil está sendo mais exigido. A noção do transporte como suporte de *marketing* ganha força, e o serviço passa a ser visto mais do ponto de vista da logística do que apenas como uma finalidade em si mesma.

Cartão de visitas — A Trol Indústria e Comércio é um bom exemplo das mudanças de conceito no transporte. Há um ano e meio, a produção, a armazenagem e a distribuição entraram num ritmo integrado de trabalho. Com a ajuda da informática, Luiz Carlos Olivetti desempenha, hoje, o papel de homem de logística da empresa. “O transporte é um elo importante na cadeia formada desde a matéria-prima até a entrega do produto”, afirma. Para Olivetti, o transporte é o cartão de visitas da empresa. “Entregou bem, vendeu bem”, sintetiza.

Antes de Olivetti implantar o sistema integrado de logística, a distribuição era feita nas rotas de transporte. Agora, explica ele, a carga já sai distribuída para o destino.

Os brinquedos, utensílios domésticos de plásticos e gabinetes para apa-

relhos eletrônicos saem para o Brasil a partir de duas unidades fabris, em São Paulo (SP) e Manaus (AM). A maior parte do transporte, tanto para distribuição urbana como rodoviária, é feita com frete CIF — *Cost Insurance Freight* (frete pago), enquanto que algumas praças no sul trabalham com FOB — *Free On Board* (frete a pagar). “Prefiro o sistema CIF, pois o controle do serviço é bem melhor”, afirma Olivetti.

A Trol trabalha com seis transportadoras, as quais, só em São Paulo, carregam e distribuem de quatro a cinco caminhões de 60 m³/dia e três carretas de 80 m³/semana a 90 m³/semana. Em Manaus, o movimento é cerca de 60% menor. A coleta automática ajuda a esvaziar o depósito e a agilizar a entrega. O prazo de entrega é a credencial mais importante, seguida de perto pelo controle e pela segurança, diz Olivetti. “Se o meu produto não está na prateleira, posso perder vendas para o concorrente”, analisa.

Segundo o homem de Logística da Trol, também é importante o acompanhamento dos serviços das transportadoras. “Periodicamente, faço visitas aos terminais e às instalações”, conta. Uma vez que, em sua maioria, a carga possui pouco peso e muito volume, a Trol negocia seu frete com base na cubagem.

