

transporte

MODERNO

PUBLICAÇÃO MENSAL - Nº 323 - ANO 28 - JANEIRO 1991 - Cr\$ 700,00


Editora TM Ltda



INTERNACIONAL
Scania lança
turbocomposto

RENOVAÇÃO DE FROTA
Novo método
adia a troca

ESPECIAL
A frota, cada
vez mais velha

NA CARIC, QUALIDADE NÃO TEM LIMITES.



A Caric tem veículos novos e usados, que entrega revisados. Tem amplo estoque de peças (o que tem na Mercedes, a Caric tem). Tem consórcio, com garantia de entrega. Tem serviços, com rapidez e eficácia. Tudo isso se traduz em qualidade, o que a Caric mais tem. A Caric só não tem limites para atendê-lo bem. Ligue pra gente: (011) 291-0044 e (011) 469-7444. E comprove porque na Caric dá negócio sempre.



CONCESSIONÁRIO MERCEDES-BENZ

CARIC

VEÍCULOS • SERVIÇOS
PEÇAS • CONSÓRCIO

RUA FERREIRA DE OLIVEIRA, 180193
FONE 2910044 - TELEX 401161953 S PAULO SP
AVENIDA JOSÉ MELONI, 998 - FONE 4697444
TELEX 011 35617 - MOB: 089 CRUZES - SP

data emissão: _____

UTILITÁRIOS		Modelo	Plat
Modelo 1.3	Plat		
Modelo 1.5	Plat		
Modelo 1.6	Plat		
Modelo 1.8	Plat		
Modelo 2.0	Plat		
Modelo 2.5	Plat		
Modelo 3.0	Plat		
Modelo 3.5	Plat		
Modelo 4.0	Plat		
Modelo 5.0	Plat		
Modelo 6.0	Plat		
Modelo 7.0	Plat		
Modelo 8.0	Plat		
Modelo 9.0	Plat		
Modelo 10.0	Plat		
Modelo 11.0	Plat		
Modelo 12.0	Plat		
Modelo 13.0	Plat		
Modelo 14.0	Plat		
Modelo 15.0	Plat		
Modelo 16.0	Plat		
Modelo 17.0	Plat		
Modelo 18.0	Plat		
Modelo 19.0	Plat		
Modelo 20.0	Plat		
Modelo 21.0	Plat		
Modelo 22.0	Plat		
Modelo 23.0	Plat		
Modelo 24.0	Plat		
Modelo 25.0	Plat		
Modelo 26.0	Plat		
Modelo 27.0	Plat		
Modelo 28.0	Plat		
Modelo 29.0	Plat		
Modelo 30.0	Plat		
Modelo 31.0	Plat		
Modelo 32.0	Plat		
Modelo 33.0	Plat		
Modelo 34.0	Plat		
Modelo 35.0	Plat		
Modelo 36.0	Plat		
Modelo 37.0	Plat		
Modelo 38.0	Plat		
Modelo 39.0	Plat		
Modelo 40.0	Plat		
Modelo 41.0	Plat		
Modelo 42.0	Plat		
Modelo 43.0	Plat		
Modelo 44.0	Plat		
Modelo 45.0	Plat		
Modelo 46.0	Plat		
Modelo 47.0	Plat		
Modelo 48.0	Plat		
Modelo 49.0	Plat		
Modelo 50.0	Plat		

ASSUMA O CONTROLE

TM
OPERACIONAL/
CUSTOS & CONTROLES

é um serviço exclusivo da Editora TM. É um sistema técnico, composto de planilhas de custos, individualizadas por categoria de veículo e seus modelos, especialmente desenvolvidas para quem utiliza ou faz transporte como contratante, transportador comercial ou operador de frota própria. Basta saber quantos quilômetros o veículo rodou, para saber exatamente quanto ele custa para a empresa. Por

quilômetro ou mensalmente. Assim, simples e prático.

TM OPERACIONAL faz todas as contas para você. Preencha o cupom e envie para Editora TM. Vai ser o primeiro passo para você assumir o controle dos custos de sua frota.

TM OPERACIONAL
CUSTOS & CONTROLES



FAÇA JÁ SUA ASSINATURA

Desejo receber mensalmente, pelo período de um ano, ao custo de 240 BTN's por categoria. **TM OPERACIONAL CUSTOS & CONTROLES** nas seguintes opções (marque com x categorias de seu interesse)

- Automóveis
- Caminhões Leves
- Caminhões Semi-Pesados
- Utilitários
- Caminhões Médios
- Caminhões Pesados

Assim, o custo total por mim contratado é (nº de opções escolhidas) _____ x 240 BTN's = _____

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 _____ Querido recibo:

Em meu nome Em nome da empresa acima: _____ Inscr. 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

GRÁTIS!

Ao fazer a assinatura anual de **TM OPERACIONAL/ CUSTOS & CONTROLES**, você ganha a capa-fichário em plástico e as divisórias para arquivar suas planilhas.



Rua Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana - CEP 04117
Tel.: (011)575-1304 - Telex: (11)35274
Fax: (011)571-5869 - São Paulo-SP

ISR-40-3723/84
UP AG. CENTRAL
DR/SÃO PAULO

CARTÃO RESPOSTA

Não é necessário selar

O selo será pago por
EDITORA TM LTDA

05999 São Paulo - SP.

ANO 28 - N.º 323 - Janeiro de 1991
ISSN N.º 0103-1058 - Cr\$ 700,00**REDAÇÃO**

Editor
Neuto Gonçalves dos Reis

Redatora-Chefe
Valdir dos Santos

Redator Principal
Gilberto Penha de Araújo

Redatores
Carmen Lígia Torres
Walter de Sousa
Reinaldo de Andrade (Caderno S. Paulo)

Colaboradores Autônomos
Marco Piquini (Londres) Antonio Arnaldo Rhormes
(Pesquisa) Lourenço Fráguas (Brasília) Olides Canton
(Porto Alegre) Celso Cabral (Belo Horizonte)

Fotógrafo
Paulo Igarashi

Colaboradores Autônomos
Julienne Coimbra (Brasília)
César Lima (Rio de Janeiro)
Vânia Coimbra (Londres)

Chefe de Arte
Alexandre Henrique Batista

Secretário Editorial
Sérgio Figueiró

Assessor Econômico
Jorge Miquel dos Santos

Documentação
Angela Maria Tomazelli

Jornalista Responsável
Neuto Gonçalves dos Reis (MTb 8 538)

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

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Diretor
Ryniti Igarashi

Gerente
Marcos Antonio B. Manhanelli

Representantes
Carlos A. B. Criscuolo
Carlos F. Soares Jr.
Roberto Lucchesi Jr.

Coordenadora
Sandra Ribeiro de Miranda Sanches

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
R. 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
LÓBRA - Mala
Direta, Comércio
e Distribuição Ltda

Assinaturas
Anual (doze edições) 80 BTN's
Pedidos com cheque ou vale postal
em favor da Editora TM Ltda
Exemplar avulso Cr\$ 700,00. Em
estoque apenas as últimas edições.

Dispensada de emissão de documentação fiscal, conforme
R.E Proc. DRT 1 n.º 14.498/85 de 06/12/85

Filiada ao IVC - Instituto Verificador de Circulação

Circulação: 21.000 exemplares
Registrada no 2.º Ofício de Registro de Títulos e
Documentos sob n.º 705 em 23/03/1963; última averbação
n.º 26.394 em 20/07/1988.
As opiniões dos artigos assinados e dos entrevistados não são
necessariamente as mesmas de Transporte Moderno
Uma publicação de

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

Fone: **575-1304**
(Linha seqüencial)

Fax: **(011) 571-5869**
Telex: **(011) 35247**
C.G.C. 53.995.544/0001-05 Inscrição Estadual
n.º 111.168.673.117
Filiada à ANATEC e à ABEMD

SUMÁRIO

REDES DE APOIO	10	Postos aumentam e aperfeiçoam serviços As distribuidoras de derivados de petróleo estão investindo cada vez mais no bom atendimento para conquistar a fidelidade dos clientes
RENOVAÇÃO DE FROTAS	15	Novo método adia a hora de trocar o veículo Sistemática desenvolvida por técnicos da CPFL reduz investimentos e evita que se faça a substituição de caminhões que ainda estejam em boas condições
INTERNACIONAL	18	A Scania sueca lança motor turbocomposto Equipada com duas turbinas e trazendo cabina redesenhada, a nova linha Scania reduz em até 3 l/100 km o consumo de combustível
EXPORTAÇÕES	23	Armas da MBB para reconquistar EUA A Mercedes começa a substituir os caminhões que fornecia ao mercado norte-americano por motores e carroçarias para ônibus urbanos
ESTUDO ESPECIAL	24	Frota nacional de caminhões virou sucata Levantamento realizado por uma consultora mostra que a idade média das frota de veículos rodoviários de carga já beira os dez anos
MARÍTIMO	28	Privatização: Santos dá o primeiro passo O maior porto brasileiro desafia os obstáculos trabalhistas e faz acordo para arrendar a particulares o movimentado corredor de exportação
SEÇÕES		

Neuto Escreve 5 - Atualidades 6 - Atualidades Internacionais 9 - Mercado de Novos 33 - Mercado de Usados 36 - Carroçarias 38 - Produção 39 - Custos Operacionais 40 - Entrevista 41

Capa: Foto Divulgação

CARTÃO CLIENTE ESPECIAL MERCEDES-BENZ.



Serviço

Cliente Especial

VEÍCULOS STEIN

1000-B

TRANSPORTADORA MANCHESTER LTD

BB-0175

MAI-91

Cartão número 50.000, entregue à Transportadora Manchester - SC.

MAIS DE 50.000 VEÍCULOS COMPROVAM SUA EFICIÊNCIA.

O Cartão Cliente Especial Mercedes-Benz ultrapassou o número 50.000. São mais de 50.000 veículos com atendimento e crédito imediatos nos Concessionários Mercedes-Benz distribuídos pelo País. O Cartão Cliente Especial evita burocracia e perda de tempo. É uma iniciativa pioneira

da maior rede de Concessionários de veículos comerciais do Brasil, e representa mais uma prova do esforço em lhe oferecer sempre um melhor serviço. Um serviço com a qualidade da marca Mercedes-Benz. Cartão Cliente Especial: à sua disposição nos Concessionários Mercedes-Benz.



Mercedes-Benz



NEUTO

ESCREVE

As cargas nos eixos

Uma comissão do sindicato paulista de transportadores de carga enviou documento à Secretaria Nacional de Transportes solicitando a extinção da pesagem de veículos por eixos isolados.

Alegam os empresários que tal controle é inviável. Para começar, dizem, as empresas de transportes só têm balanças (quando têm) para pesar o veículo inteiro. Além do mais, a carga por eixo estaria sujeita a variáveis que fogem ao controle das transportadoras.

Nas lotações, por exemplo, é comum o embarcador declarar na nota fiscal um peso compatível com a lei e sobrecarregar o veículo contratado com algumas toneladas adicionais.

Argumenta ainda o documento que é difícil compatibilizar as 45 t de peso bruto fixadas pela legislação com os limites por eixo adotados pelos fabricantes de cavalos mecânicos e carretas.

A utilização de cavalo mecânico com um único eixo traseiro, combinado com carretas de três eixos (uma invenção bem brasileira), costuma complicar ainda mais as coisas — especialmente no caso de mercadorias indivisíveis, como contêineres ou combustíveis. Para completar, há cargas que se deslocam durante a viagem e as balanças não são confiáveis, arrematam os transportadores.

Ninguém contesta as dificuldades existentes para executar a pesagem por eixo ou até mesmo para aferir o peso bruto dos veículos. No entanto, isso não justifica a abolição da exigência.

De fato, a revogação pura e simples da pesagem por eixo representaria um grande retrocesso. Além de existir no Brasil desde 1967, a prática é rotineira em qualquer país civilizado. Na maioria deles, imperam limites por eixo semelhantes aos brasileiros e pesos brutos até mais restritivos que as generosas 45 t nacionais. É o caso dos Estados Unidos (9 t por eixo e 36 de pbt nas rodovias interestaduais), Suíça (10/28 t), Inglaterra (10,6/36 t), Alemanha (10/40 t) e Holanda (10/44 t).

Se os transportadores não têm balanças adequadas, não estaria na hora de começar a comprá-las? Se as praças de pesagem não são confiáveis, não seria o caso de se exigirem providências do governo? Afinal, balanças bem aferidas, especialmente as eletrônicas, cometem erros bem inferiores à tolerância de 5% estabelecida pela lei.

O deslocamento das cargas durante as viagens também tem solução. Bastaria, nesses casos, aumentar a tolerância nas pesagens por eixo e aliviar as multas para esse tipo de infração, como já ocorre em alguns países europeus, como a Inglaterra e a Holanda.

Quanto ao cavalo, por que não reivindicar um limite mais favorável para o eixo de tração, como já acontece, por exemplo, na Suécia (12 t) e na Comunidade Econômica Européia (11,5 t)?

Sempre é possível também encomendar novas unidades mais adequadas às exigências da lei. Nesse sentido, o cavalo mecânico de três eixos (o terceiro com apenas dois pneus) apresentado pela Volvo no último Salão do Automóvel constitui em excelente exemplo.

Já a desonestidade do embarcador pode ser superada facilmente com a introdução na lei de punições para esse tipo de fraude. Aliás, é exatamente esta a intenção manifestada pela Secretaria Nacional de Transportes.

Conclui-se, desse modo, que o caminho é aprimorar a legislação, e não voltar à lei da selva. Os líderes empresariais lucrariam muito mais se, em vez de andarem a buscar pretextos para perpetuar os excessos, se conscientizassem, de uma vez por todas, que sobrecarga é sinônimo de aumento de custos e de estradas esburacadas.

Colaborou: Marco Piquini

MBB investe, apesar da perda de mercado



Foto: Arquivo TM

Hoffmann-Becking: rumo à Argentina

Sob a emoção da despedida e do clima de decepção, o presidente da Mercedes-Benz do Brasil, Gerhard Hoffmann-Becking, que a partir de 1991 estará presidindo a filial argentina da empresa, comunicou, em almoço de fim de ano oferecido à imprensa, o saldo anual da montadora: US\$ 1,5 bilhão de faturamento, ou seja, 17% abaixo do resultado alcançado no ano passado, que já apontava uma retração de 15%.

Isso, traduzido, representa 13 500 caminhões e 7 800 ônibus vendidos. Esses números dão à MBB uma participação de mercado na faixa de 34%, enquanto que, em 1989, ela fechava o ano com 43%.

Na opinião de Hoffmann-Becking, embora a delicada situação econômica do país tivesse reduzido a produção, a empresa investiu cerca de US\$ 80 milhões este ano, e espera investir mais US\$ 100 milhões em 1991. Com isso,

a MBB espera entrar na recessão prevista para os primeiros meses do ano sem férias coletivas e abrindo quatrocentas novas vagas em sua unidade de Campinas.

Embora admita estar devendo até 3 mil veículos aos consórcios, Hoffmann-Becking crê nas exportações como saída expressa da produção no próximo ano, principalmente para a Argentina e para o México, prevendo um fechamento com faturamento de US\$ 300 milhões, número superior aos US\$ 240 milhões registrados este ano.

Scania troca presidente após quatro anos

Após permanecer por doze anos entre Brasil e Argentina (os quatro últimos como presidente da Scania do Brasil, outros quatro na filial argentina e os primeiros quatro como diretor financeiro da filial brasileira), Arne Karlsson, de 46 anos, volta à Suécia para dirigir a Scania Bussar, empresa do grupo, responsável, a nível mundial, pelas operações de ônibus. Somando-se as atividades da filial brasileira, a Bussar é a sétima fábrica de ônibus do mundo, contou Karlsson ao se despedir da imprensa brasileira.

Seu substituto no Brasil é Ake Brännström, economista e administrador de empresas que dirigia até dezembro a VAG, subsidiária do grupo Scania que comercializa os automóveis Volkswagen em território sueco. Brännström esteve por quase dois meses no final do ano passado na fábrica de São Bernardo, acompanhou o lançamento da linha de chassi 113, mas só toma posse em janeiro, depois das férias coletivas da fábrica.

Brännström assume a Scania em situação pior do que a encontrada por seu antecessor em 1987. Após as férias coletivas de fim de ano, que se encerram em 16 deste mês, a Scania começa a produzir entre 5 e 10% a menos do que a média dos últimos três meses, para enfrentar a recessão. Arne Karlsson afirma que, embora a empresa esteja fechando o ano com um faturamento de US\$ 500 milhões, 7% menor do que o do ano anterior, devido a perda das exportações para o Iraque, no mercado interno manteve a participação no segmento de caminhões (39%) e dobrou a de ônibus pesados, tendo produzido perto de 4 mil caminhões e 1 400 chassis de ônibus.

A queda do mercado brasileiro de caminhões, na opinião de Arne Karlsson, não alterou a tendência de evolução da participação dos pesados. "Hoje eles estão com 24% das vendas, enquanto há dez anos eram de apenas 10%", completou.



Foto: Divulgação

Karlsson: faturamento 7% menor

PISCA

■ Pela terceira vez, Antonio Pereira de Siqueira venceu as eleições para presidir o Setceb Sindicato de Cargas do Estado da Bahia, desta vez durante o triênio de 1990—93. A principal meta do sindicato é a criação de uma federação do TRC no Estado.

■ Desde o segundo semestre de 1990, a Indústria de Carroçarias Argi, de Jaraguá do Sul (SC) está produzindo terceiro eixo da marca aprovado pelo Inmetro, como a única em todo o Estado de Santa Catarina.

■ Com 10 700 m² de área construída, num total de 54 500 m², a Rodoviária S.A. instalou na Rodovia Presidente Dutra, Km 218, em Guarulhos (SP), sua segunda unidade industrial, destinada a fabricar carroçarias furgão Duralumínio.



Zarif aponta queda de 14% em 1990

Volvo festeja faturamento recorde

Não foi a recessão, nem tampouco o Plano Collor, com suas férias coletivas forçadas, que impediu a Volvo do Brasil de fechar o ano em festa. Orgulhosa do recorde alcançado no faturamento (US\$ 400 milhões, com 2 900 caminhões e novecentos ônibus vendidos no mercado interno), a montadora só fez espocar a rolha do champanhe quando constatou seu crescimento de 20% (caminhões) e 40% (ônibus) no mercado de pesados.

Já no setor de exportações, a Volvo não mostrou grande desempenho, tendo movimentado um volume de 680 caminhões e 150 ônibus, em sua maioria CKDs para o Peru e o Irã.

Embora admita que o mercado sofra de falta de liquidez e de financiamento, o presidente Bengt Calén está otimista para 1991. A empresa chegou a investir US\$ 15 milhões em 1990, que foram utilizados no lançamento das duas novidades da Volvo apresentadas no último Salão do Automóvel, o caminhão NL10 340 versão 6x2, e o chassi de ônibus B10M, equipado com sistema ABS de freios.



Fotos: Arquivo TM

Volvo: exportação garante recorde

As lamentações dos distribuidores Ford

As revendedoras de caminhões “passam por um momento bastante difícil, com problemas de investimento e falta de crédito no mercado”, declarou João Jamil Zarif, ao assumir a presidência da Abradif — Associação Brasileira dos Distribuidores Ford após a reeleição para o biênio 1990—92. “Este foi o pior dos últimos anos para a distribuição de veículos”, admitiu, revelando que a rede fechou o ano com queda de 14%, em comparação com 1989. Este resultado colocou a rede de 398 distribuidores em terceiro lugar, entre as vendas de veículos no país.

Para isso, contribuíram a irregularidade no fornecimento de componentes, a queda do mercado após o Plano Collor e a greve de 52 dias na montadora. Diante desse quadro, a Abradif reivindicou à Ford alterações em sua política de distribuição, custos financeiros e mix de produção. Em outubro, mesmo tendo vendido 14 045 veículos — e garantido à Ford a liderança do mercado de caminhões —, a Abradif amargou queda de 50% das vendas em varejo.

Para Jamil Zarif, a rede está descapitalizada e um dos fatores que mais contribuiu para isso foi a restrição aos consórcios imposta pelo governo. Agora, as administradoras só vendem cotas (pré-estabelecidas). Antes disso, os consórcios representavam 25% das vendas.

João Aparício Selister, diretor da filial da Cia. Santo Amaro de Automóveis, no Rio de Janeiro, diz que a Ford investiu US\$ 37 milhões em sua fábrica no ano de 1990, mas que mesmo assim não conseguiu atender ao volume de pedidos da concessionária. Essa informação foi contesta-

da por Carlos Roberto Costa, gerente de Imprensa da Ford, que estimou, em 1990, o investimento médio da Autolatina (Ford e Volks) em US\$ 300 milhões, destinados ao desenvolvimento de novos produtos, instalações e modernização tecnológica. Para o período 1990—94, a Autolatina deve investir o montante de US\$ 1,5 bilhão em suas quinze fábricas espalhadas no país.

“A rede necessitaria de 20 mil unidades por mês e só recebe 5 mil”, afirmou Selister, referindo-se à venda de automóveis e veículos comerciais. “Temos pedidos, mas falta produção, e há quatro meses estamos vivendo esse problema”, concluiu.

Cetesb quer controle de veículos usados

Após a fixação de níveis de emissão de gases para veículos novos, via Proconve, a Cetesb entra agora em uma segunda fase do programa de poluição atmosférica. A ideia é tornar obrigatório o controle de emissão, conforme níveis pré-estabelecidos, também para veículos usados, que somente seriam licenciados após os resultados positivos de testes realizados no Detran.

As máquinas de inspeção foram instaladas no órgão regulador de trânsito em 19 de novembro e ficaram até 20 de dezembro funcionando experimentalmente.

Para que o programa para veículos usados se efetive, é necessária uma legislação específica, que os técnicos da Cetesb esperam conseguir tão logo o Congresso recomece suas atividades normais. “A implantação será feita por etapas, até conseguirmos infra-estrutura suficiente para controlar toda a frota usada do Estado”, explica Olímpio de Melo Álvares Júnior, do setor de Fontes do Programa de Redução da Poluição Veicular. Mais de cinquenta oficinas mecânicas já foram credenciadas pela Cetesb para a realização de testes e regulação dos motores.

Fabricantes investem em tanques e silos



Foto: Divulgação

Tanque da FNV: estudos há um ano

O tanque bidirecional é o mais novo produto agregado à linha de semi-reboques furgões, graneleiros, porta-contêineres, basculante, carga seca, canavieiro e carga tudo produzidos pela FNV.

Fabricado em aço-carbono, com suspensão normal e também a ar, o tanque para combustível da FNV está sendo estudado há um ano, conforme conta José Burlamaqui Neto, gerente da Divisão de Vendas de Implementos Rodoviários. Segundo ele, a empresa acredita no crescimento do segmento, a exemplo da Randon, que admite estar aperfeiçoando seus tanques e silos, no sentido de reduzir peso e problemas de trinca.

Assim como essas empresas, a Recrusul também aposta no segmento. Paulo Gomes, gerente de Engenharia de Vendas da empresa, prevê, ainda, maior procura de silos, a partir de 1991. "O empresário terá de investir para melhorar seu serviço para competir em um mercado que tende a ser mais agressivo", estima, ressaltando a idade avançada, de quinze anos, dos silos brasileiros.

Gomes informa que a Recrusul entregou, em 1989, o seu primeiro silo para transporte de

PVC em pó, para a Cia. Petroquímica de Camaçari. "Houve resistência por parte do usuário da Camaçari devido à necessidade de adaptações para recepção do produto. Mas a fornecedora bancou as modificações necessárias para sua cliente, pois os benefícios trazidos com embalagem, armazenagem, evasão do produto na operacionalização, entre outros, compensaram os investimentos", finaliza Gomes.

Ford lança software para análise de custo

A Ford Caminhões continua investindo no atendimento ao cliente. Concentrando recursos de cerca de US\$ 500 mil, lançou, em 30 de novembro passado, o software COST — Custo Operacional para Sistemas de Transporte, adaptável a microcomputadores da série PC, com o objetivo principal de fornecer ao frotista a análise completa do custo de operação dos veículos, com base em dados previamente fornecidos.

Composto de dois disquetes, banco de dados e módulo executável, o COST contém informações de todas as despesas e depreciação decorrentes da utilização de veículos, como preços de combustível, lubrificantes, peças, pneus e rodagem, oficina, lavagem, mão-de-obra em geral, administração, encargos trabalhistas, licenciamento, seguro. As despesas são deslocadas, através de expressões da engenharia matemática, para uma data zero e transformadas em BTN ou outro índice que acompanhe a correção monetária.

Além dos veículos Ford, o sistema contém dados referentes a outras cinco marcas de caminhões do mercado, possibilitando análises comparativas dos custos. Esses dados, conforme conta Carlos José Camilo, engenheiro de Vendas da Ford Caminhões, foram pesquisados nas publicações especializadas e também no mercado nacional.

CNT critica projeto da taxa de conservação

O presidente da CNT — Confederação Nacional dos Transportes, Thiers Fattori Costa, apóia a iniciativa do governo de criar um tributo específico para financiar a manutenção de rodovias. "A taxa que o transportador pagará acabará sendo menor que o aumento de custos operacionais provocado pela má conservação das estradas", afirma o empresário. Costa, no entanto, acha inconstitucional o projeto de criação da taxa de conservação, porque configura vinculação de recursos e bitributação. "Nossa sugestão era implantar a taxa após uma emenda à Constituição", declara.

O presidente da CNT discorda também da maior taxa de diésel em relação à gasolina e ao álcool. "Quem acabará pagando a conta será a população urbana que utiliza ônibus e que não terá nenhum benefício com o tributo", denuncia.

Empresa faz mostra de arte ambulante

Desde o início de dezembro, quatro caminhões toco da filial gaúcha da Confiança estão rodando com oito obras agregadas em seus baús de alumínio. Trata-se da II Exposição Móvel de Pinturas do Rio Grande do Sul, que, segundo o gerente financeiro Carlos Kleber Correia, tem a intenção de transformar os veículos da empresa em 'verdadeiros outdoors ambulantes'. São pendurados dois originais em cada carroçaria, com moldura de alumínio, proteção em acrílico e vedação de silicone.

A Confiança promoverá, ainda neste primeiro trimestre, a primeira exposição nacional, intercambiando obras de artistas do Sul, Nordeste, Sudeste e Centro-Oeste, que serão expostas nos veículos de suas 24 filiais.

“Double-deckers”: futuro ameaçado na Inglaterra

Três das maiores empresas de ônibus da Inglaterra, London Buses, Yorkshire Transport e Ulster Bus, estão desenvolvendo o ‘coletivo do futuro’ e os desenhos, até agora, não incluem um único *double-decker*, o famoso ônibus de dois andares. O favorito no projeto é o ônibus simples de até cinquenta assentos, com suspensão a ar que pode ser abaixada, para facilitar o acesso aos passageiros. Segundo a London Buses, os mini-ônibus introduzidos em Londres há três anos provaram-se um sucesso: os passageiros gostam de sua mobilidade no trânsito e uma pesquisa mostrou que um ‘considerável’ número de usuários não gosta de subir escadas. Os *double-deckers* serão sempre necessários em rotas de grande densidade, mas sua presença nas ruas inglesas tende a diminuir no futuro, indica a London Buses.



Novos planos excluem “double-deckers”

Ferrovias japonesa testa novo bilhete eletrônico

A Japan Railways, ferrovia japonesa recentemente privatizada, está testando um novo tipo de bilhete eletrônico. Do tamanho

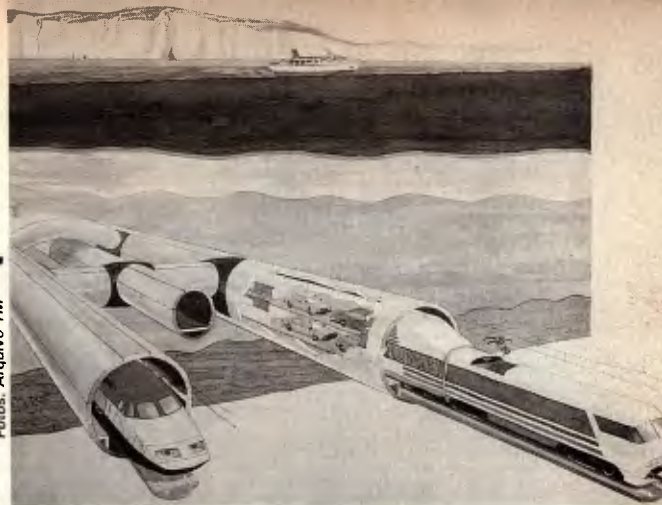
de um cartão de crédito, e em valores de 25 e 50 dólares, o bilhete abre as roletas e a tarifa é descontada do valor total a cada viagem. O sistema pretende acelerar a entrada e saída de passageiros nas estações e será testado na linha que circula em Tóquio. Até 1995, o novo bilhete será usado em mais de quatrocentas estações, num raio de 100 km a partir da capital.

A partir daquela data, porém, a Japan Railways pretende usar o bilhete-remoto, um cartão com *microchip* que pode ser lido a distância por ondas de rádio, mesmo dentro do bolso, quando o passageiro passa pela roleta. O valor da passagem é então descontado direto da conta bancária do usuário. O cartão pode ser usado também para reserva de passagens. Os testes começarão em dois ou três anos em estações de baixa densidade. Segundo a ferrovia, ele determinará o fim do bilhete de papel.

Encontro subterrâneo dá nova vida à Eurotunnel

Às 11h13min do dia 1º de dezembro de 1990, trabalhadores franceses e ingleses apertaram as mãos debaixo do canal da Mancha. Estava concluída a conexão da primeira das três ligações do Channel Tunnel. As duas outras ficarão prontas em julho de 1991. O sistema só será operacional no ano de 1993, mas o histórico encontro deu novo sopro de vida à maior obra de engenharia do continente europeu (TM n.º 287), que hoje enfrenta uma crise administrativo-financeira.

A conexão subterrânea trouxe o projeto para mais perto da realidade e a Eurotunnel, que coordena a construção, conseguiu levantar mais US\$ 5 bilhões em empréstimos e ações para cobrir o custo da obra. Originalmente orçado em US\$ 9,3 bilhões, o Channel Tunnel deverá custar US\$ 16,7 bilhões até 1993. Até agora, 80% das escavações e 60% dos terminais já foram completados



Fotos: Arquivo TM

Em julho, os três túneis ficam prontos

(por mais de US\$ 2 bilhões). Os maiores investimentos serão consumidos com a instalação de trilhos, ventilação, sistemas de segurança e de informação, trabalho que está apenas começando.

A Eurotunnel prevê que em 1993 os trens de alta velocidade que circularão pelos 50 km de túneis entre Sandgate (França) e Folkestone (Inglaterra) estarão carregando 16 milhões de t de carga e 28,6 milhões de passageiros por ano. Isso significa a triplicação da capacidade de transporte através do canal. Segundo a Eurotunnel, sua tarifa deverá ser 5% abaixo das cobradas pelos *ferries*.

Nem todos estão otimistas. Analistas de transporte duvidam das previsões de tráfego da Eurotunnel e apontam que tarifas baixas serão impossíveis se os custos não forem controlados. A linha férrea de alta velocidade entre Folkestone e Londres sequer foi definida pela British Rail e sem tal linha as vantagens em tempo de travessia oferecidas pelo Channel Tunnel desaparecerão. De acordo com o projeto, a travessia demorará entre 50 e 80 minutos, incluindo embarque-desembarque dos trens.

Ônibus Mercedes O-303 será construído na Rússia

A Avtrokon, produtora russa de ônibus, vai construir o modelo Mercedes O-303 sob licença e pretende atingir 2 500 veículos anuais a partir de 1994 (antes daquela data o O-303 sairá de linha na Alemanha). Ao assinar o acordo a Mercedes-Benz disse estar estudando novos acordos com a URSS, incluindo a fabricação de caminhões e carros.

“Obrigado, volte sempre!”

Distribuidoras investem no
bom atendimento
das revendas para segurar ou
ganhar clientela

■ Em 1985, a Shell balançou o mercado de distribuidoras de combustível, ao iniciar uma escalada rumo ao alto nível de atendimento nos postos rodoviários com sua bandeira. Embalada pela premissa de que não basta distribuir, tem que participar, a Shell criou o programa Rede de Apoio, com o qual passou a interferir direta e indiretamente em alguns pontos de revenda considerados estratégicos, numa tentativa de ganhar a fidelidade da clientela.

Para sorte do usuário, a experiência deu certo. No mesmo ano, a Esso implantou a Rede Padrão, sendo seguida em 1987 pela Rodo Rede, da Atlantic. Atualmente, a Petrobrás Distribuidora também dispõe de serviços especiais de atendimento, sem denominações especiais. Na Texaco, segundo Carlos Roberto Fernandes, gerente de Vendas Retalhistas, a implantação da Rodo Tex foi adiada de 1990 para 1991, devido a ‘outras prioridades’.

Companhias com participação menor no mercado ainda não dispõem desses serviços, mas preocupam-se em aperfeiçoar o relacionamento com os postos, para alcançar melhor atendimento aos motoristas. É o caso da Cia. São Paulo, com trinta anos de idade e 450 revendas instaladas e mais sessenta em construção, distribuídas nos Estados de

São Paulo, Mato Grosso e Minas Gerais.

Aginaldo Serra Júnior, presidente da companhia, mostra, com orgulho, resultado de pesquisa efetuada pela Federação Nacional de Comércio Varejista de Derivados de Petróleo, onde a São Paulo recebeu de 1 473 postos do Estado de São Paulo apenas 7% de respostas considerando ruim seu atendimento. O universo pesquisado inclui postos de todas as bandeiras.

Pontos comuns — A principal característica das redes de serviços rodoviários especiais é a interligação mais intensa entre os postos e a distribuidora. Como ambos têm o interesse comum de segurar o cliente, um entendimento financeiro, técnico e operacional alinhava a rede do bom atendimento.

Na Petrobrás Distribuidora, segundo Edy Gomes dos Santos, gerente nacional de Vendas a Revendedores BR, a integração procura abranger mais do que simplesmente uma rede. Os encontros e reuniões realizados periodicamente com os proprietários das 1 692 revendas procuram detectar as necessidades de cada ponto-de-venda. “Nas rotas de cargas precípuas, procuramos ajudar na instalação de tomada de câmara frigorífica”, exemplifica Edy



dos Santos. Não existe uma padronização de requisitos a serem atendidos pelas revendas. “Procuramos adequar o posto ao tipo de demanda”, esclarece o gerente da BR. Assim, continua ele, em locais onde a concentração de transporte de carga é grande existem postos equipados com salão de jogos, áreas para lavagem de roupa e preparo de refeições, além de pátios amplos.

Mantendo uma logística de distribuição a nível nacional, a BR, segundo o gerente de Vendas a Revendas, fica na retaguarda, financeira inclusive, orientando o atendimento, dentro de uma “filosofia própria de atuação que já rendeu, em dois anos, um crescimento de 0,8% no mercado de diesel”.

No Posto Rio de Janeiro, no Km 29,5 da Rodovia dos Trabalhadores, o crescimento da venda de diesel foi de 50% em dois anos, conforme conta Max da Paixão Noronha, gerente da revenda. Apesar de ter apenas seis bombas de diesel, contra doze de álcool e gasolina, ele garante que o fluxo de veículos de carga aumentou com a melhoria do atendimento e com o serviço de troca de cheques.

“O motorista de caminhão é o melhor meio de divulgação do serviço de um posto rodoviário. Informações sobre o bom ou mau atendi-



Fotos: Paulo Igarashi

A exigência da distribuidora por um alto nível de atendimento é uma vantagem para os postos das redes de apoio, pois o benefício vem em forma de aumento de clientela, diz Sakamoto

mento logo se espalham e vão trazer mais clientes ou não”, afirma Noronha, adiantando que a BR envia periodicamente equipes de treinamento e cursos para os frentistas aprenderem a lidar com o público.

Com 26 funcionários, o Posto Rio de Janeiro fica 24 horas aberto e oferece serviços de lanchonete, bar, borracharia, e peças e acessórios. Há, ainda, sanitários para o público e chuveiros para motoristas. Os prazos para faturamento, segundo Noronha, são muito variáveis e dependem do entendimento com a diretoria da Rede Bandeirantes de Postos e Serviços Ltda., proprietária deste e de mais quinze revendas da BR.

Serviços básicos — A estratégia da Atlantic e da Esso foi um pouco diferente. Houve uma seleção de revendas mais adequadas com o programa elaborado, tanto para a Rodo Rede, da Atlantic, como para a Rede Padrão, da Esso. Requisitos como higiene em sanitários, preços acessíveis em bares e lanchonetes, borracharia, serviço gerais para o motoristas, além da localização dos postos, definiram a composição da primeira Rede Padrão. A assessoria de imprensa da Esso informa que a quantidade de revendas que participam da programa flutua em torno de cem, pois de acordo com a qualidade de serviço, sempre acompanhada, podem entrar ou sair postos.

Na Atlantic, foi o cliente quem determinou os requisitos. “Durante dois anos foram pesquisados, junto a motoristas e transportadoras, os itens considerados mais importantes para postos de revenda”, conta Flávio Juste, gerente da Rodo Rede.

O estudo detectou os serviços básicos mantidos hoje pelos 91 postos que compõem as seis rotas, distribuídas pelo país, integrantes do programa. Após análise da infra-estrutura existente nas 2 700 revendas, a Atlantic investiu, através de financiamentos facilitados que já atingiram US\$ 15 milhões, na ampliação e compra de equipamentos daqueles postos capacitados para integrar o programa. Juste garante que todas as



revendas Rodo Rede têm, pelo menos, os requisitos básicos: equipamento filtrante de diésel, aparelho para limpeza dos tanques de combustível, telefone ou algum sistema de telefonia, boas e amplas pistas de manobras e pernoite, inclusive com sistema de segurança, sanitários limpos com chuveiro, água gelada e lanchonete ou bar em condições higiênicas perfeitas. "Além disso, a Rodo Rede considera como prioridade a credibilidade do cliente no posto", afirma Juste, exemplificando com a garantia de que essas revendas não emitem notas frias.

Impressoras automáticas — Um dos instrumentos utilizados para evitar a emissão de notas frias é a bomba eletrônica acoplada a uma impressora automática, já existente no Posto Sakamoto, da Rodo Rede, localizado no Km 214,8 da Via Dutra, próximo ao trevo de Bonsucesso, em São Paulo.

Voltado principalmente para o transporte de carga, o Posto Sakamoto está instalado em uma área de 32 000 m² e movimenta, mensalmente, cerca de 1,5 milhão de l de combustível, sendo apenas 20% de gasolina e álcool. São 26 bombas no total, com vinte para diésel. "Ao abastecer, o operador registra na bomba a quantidade de litros ou cruzeiros desejados e o resto a máquina faz: desliga automaticamente e imprime a nota para o cliente", conta Fumio Sakamoto, um dos três proprietários desse posto, pertencente à família Sakamoto há 38 anos.

Sakamoto afirma que vários pos-

Fotos: Paulo Igarashi



Para Max Noronha, do Posto Rio de Janeiro, BR, o motorista de caminhão é o melhor meio de divulgação dos serviços de um posto

tos da Rodo Rede já estão equipados com a bomba eletrônica, acompanhadas de filtros de diésel. Além dos serviços básicos, essa revenda dispõe de serviços de borracharia 24 horas, mecânica e peças e acessórios de diversas marcas de veículos.

As vantagens de pertencer à Rodo Rede, segundo Sakamoto, são o dinamismo na troca de informações com outros postos integrantes do programa e o estímulo imposto pela distribuidora para a melhora no atendimento ao público. "Nossos serviços são controlados pela Central da Atlantic, através de pesquisas com os usuários nos próprios postos", afirma ele. Baseada nessas pesquisas, a Atlantic envia aos pos-

tos a avaliação obtida, com elogios ou orientação para modificar atitudes consideradas inadequadas para o nível de serviço pretendido.

Há encontros entre os proprietários, promovidos pela distribuidora, para troca de experiências e também palestras e treinamentos para os operadores, onde a valorização do profissional é instrumento de conscientização para a mudança de comportamento com os usuários. O resultado do controle é, no entanto, positivo. Sakamoto afirma que as vendas aumentaram desde que seu posto faz parte da Rodo Rede. E Juste fornece dados estatísticos: "Enquanto o mercado geral das distribuidoras cresceu 6,2% em 1989, em rela-

O controle é essencial, diz frotista

Além do clima assistencial das revendas enquadradas de uma maneira ou outra pelas redes de apoio, a possibilidade de controle da frota e a segurança são as maiores vantagens oferecidas por esses serviços ao frotista.

"Ser cliente especial de Rede de Apoio facilita a programação de paradas dentro das rotas", afirma Lincoln Maria Lauvrine, diretor financeiro da Lisoti Ltda., empresa especializada em

transporte de máquinas agrícolas, veículos zero quilômetro e carga geral.

Cerca de 95% do abastecimento de seus duzentos caminhões é feito nos postos da Rede de Apoio. Através do sistema de comunicação das revendas, Lauvrine diz ser possível controlar as viagens de seus motoristas, que são também assistidos em trocas de cheques e outros eventuais problemas que possam ocorrer nas estradas.