

# transporte

MODERNO

PUBLICAÇÃO MENSAL - Nº 351 - AGOSTO 1993 - R\$ 1,50



Editora TM Ltda

VOITH  
ALU. PAUL. O.  
BRASIL

VOIT

Transp  
Deli

Transporte de  
um rotor de 222 t  
para Xingó, a  
última grande  
hidrelétrica

**SUPERPESADOS  
A SAÍDA É  
DIVERSIFICAR**

**PASSAGEIROS  
NTR apóia novo  
regulamento**

**CAMINHÕES  
GM lança a 6000**



**VEJA POR QUE O SR. AMBERSON DE OLIVEIRA,  
DA COMPANHIA DE TRANSPORTES DA CIDADE DE CUIABÁ,  
ACHA O NOVO CHASSI DE ÔNIBUS FORD SUPERIOR.**

O chassi Ford B-1618 veio para atender aos anseios dos frotistas que necessitavam de um chassi médio e ao mesmo tempo resistente. Sua resistência nas longarinas e nas sus-

ensões dianteira e traseira é bem superior à dos seus concorrentes. Isso reduz o tempo de parada para manutenção, além de não precisar cortar o chassi para fazer o

alongamento entre os eixos, o que não deixa de melhorar o seu custo e o tempo no encarroçamento. O motor tem boa potência, ótimo torque e respostas rápidas nas acelerações,

reduzindo o tempo nas viagens. Embreagem e câmbio com acionamento e engates suaves, do que, aliás, a linha de ônibus médios estava carente. (Amberson L. R. de Oliveira, frotista)



**Novo chassi de ônibus Ford B-1618. Com tantas vantagens, a próxima parada vai ser na sua frota.**

Conheça as vantagens do Consórcio Entrega Imediata Ford. Todos os consorciados são contemplados na primeira assembleia.

Veja também nossos planos especiais de financiamento sem juros e leasing para frotistas.

**ÔNIBUS FORD**



**Pense mais Forte. Pense Ford.**

Ano 31 - n.º 351 - Agosto de 1993  
ISSN n.º 0103-1058 - CR\$ 350,00

# SUMÁRIO

**TRANSPORTE SUPERPESADO** 14 **Sem grandes obras, empresas diversificam**  
Transportadoras buscam mercado externo como saída**FINANCIAMENTO** 18 **Bancos descobrem o filão do transporte**  
Aumenta a disputa pelo atendimento ao setor**PARCERIA** 26 **Mercedes-Benz abre a fábrica para frotistas**  
Centro Tecnológico cria veículos por encomenda**LOGÍSTICA** 32 **Nestlé reestrutura setor de distribuição**  
Inaugura um CD, modifica outro e amplia um terceiro**CARGA AÉREA** 34 **Aumento das importações congestionam Infraero**  
Operadoras querem melhoria e autonomia em Cumbica**CAMINHÕES** 36 **GM renomeia o leve e dá atenção aos comerciais**  
D-40 com motor turbinado agora se chama 6000Turbo**ALTERNATIVA INTERMODAL** 40 **Sepetiba com ferrovia da SR-3, opção para soja**  
Rede e Docas oferecem linha e porto para exportadores**COMBUSTÍVEL** 42 **Distribuidoras já oferecem diesel aditivado**  
Melhoria na qualidade e menor frequência da manutenção

## Leia em TRANSPORTE MODERNO - PASSAGEIROS

**URBANO** 47 **Empresa de Anápolis aprimora administração**  
Sua receita: frota monitorada e funcionários treinados**ÔNIBUS HÍBRIDO** 50 **Em Estocolmo, transporte urbano sem poluição**  
Veículo tem motores elétrico e Otto com catalizador**ENTREVISTA** 52 **NTR defende novas regras para o Rodoviário**  
Aylmer Chieppe critica os 'donos' de linhas longas**INTERNACIONAL** 55 **Ônibus rebaixado é incorporado pela Europa**  
Apesar do custo alto e do menor número de assentos

## SEÇÕES

Cartas - 4 Neuto Escreve - 5 Atualidades - 6 Produtos -  
44 Rumos e Rumores - 45 Última Parada - 56

Capa: Fotos: Licia Paolone

**REDAÇÃO****Editor**

Neuto Gonçalves dos Reis

**Redatora-Chefe**

Valdir dos Santos

**Redator Principal**

Gilberto Penha de Araújo

**Redator**

Walter de Sousa

**Colunista**

José Luiz Vitó do Carmo

**Fotógrafo**

Paulo Igarashi

**Serviços Editoriais**

Freelance Comunicações Ltda.

**Arte/Produção**

Quatryx Produção Gráfica e Editorial Ltda.

**Assistente de Arte/Produção**

Lucy Midori Tanaka

**Jornalista Responsável**

Neuto Gonçalves dos Reis (MTB 8 538)

**Impressão e Acabamento**

Cia. Lithographica Ypiranga

Rua Cadete, 209

Fone: (011) 825-3255 São Paulo-SP

**DEPARTAMENTO COMERCIAL****Diretor**

Ryuiti Igarashi

**Gerente**

Marcos Antonio B. Manhanelli

**Representantes**

Carlos A. B. Criscuolo, Vito Cardaci Neto

**Representantes****Paraná e Santa Catarina**

Spala Marketing e Representações

Gilberto A. Paulin

Rua Conselheiro Laurindo, 825 - conjunto 704

CEP 80060-100 - Fone (041) 222-1766

Curitiba-PR

**Rio Grande do Sul**

CasaGrande Representações

Ivano CasaGrande

Rua Gonçalves Ledo, 118

Fone: (051) 224-9749 - Fone/Fax: (051) 224-5855

90610-250 - 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\$ 3 870,00

Pedidos com cheque ou vale postal

em favor da Editora TM Ltda.

Exemplar avulso CR\$ 350,00. 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.

**Circulação:** 18 500 exemplares

Registrado no 2.º Ofício de Registro de Títulos e

Documentos sob n.º 705 em 23/03/1983; 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, 72

CEP 04117-030 - 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

Instituto  
Verificador  
de Circulação

Filial à ANATEC e à ABEMD

Circula em Setembro/1993

## Anfir diz que carta foi 'desrespeitosa'

A contestação do Professor José Leomar Fernandes Júnior aos argumentos da Krone em favor da utilização do pneu *single*, publicada na **TM** 348, na página 4, é, no nosso entender, de mau gosto e bem desrespeitosa.

De mau gosto por utilizar uma história bizarra, para aproveitar sua própria expressão, e cuja comparação com o assunto em questão é, no mínimo, demagógica, não merecendo outras considerações.

Desrespeitosa pois trata com humor duvidoso o nosso ponto de vista, enquanto que nós, ao tomarmos conhecimento de seu posicionamento contrário ao nosso, antes de nos insurgirmos contra ele, procuramos conhecê-lo em detalhes, dispostos até mesmo a levá-lo à discussão, dando aos nossos associados conhecimento de opinião discordante sobre assunto em que, até então, eram unânimes.

A ANFIR, entidade que congrega os fabricantes de implementos rodoviários, vem, desde há anos, pleiteando junto às autoridades de trânsito e de transporte o enquadramento legal da utilização dos pneus *single*.

A utilização de uma linguagem popular como meio de melhor compreensão de assunto técnico tão complexo e desconhecido por muitos não reduz a importância nem a profundidade com que o *super single* vem sendo tratado pela ANFIR e por suas associadas, entre elas a Krone.

Não temos a pretensão de sermos professores da verdade. Temos, isto sim, consciência do desenvolvimento universal, já acumulado em países avançados, a respeito do *super single* e de suas vantagens. Negar esse fato é, no mínimo, uma posição suspeita e inconsistente.

É também dever cívico desta associação oferecer condições e oportunidades ao transporte no país de beneficiar-se das melhores alternativas tecnológicas, promovendo e apoiando tais iniciativas. Só não podemos permitir que um assunto que vem sendo tratado com toda

a lisura seja objeto de ironia. Estamos revendo o tema, dispostos inclusive a cotejar a posição do Professor Leomar, mas não da maneira como foi feito por ele na publicação acima citada.

Dr. ALFREDO MARQUES PIMENTEL  
ANFIR — Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários  
Secretário Geral  
São Paulo-SP

## Filtro da Mann é para lubrificante

Na reportagem "As Grandes Pagam 20% Menos" (**TM** 349, de junho de 1993, deparamos com a citação de que o Filtro W 920/7, de nossa fabricação, é utilizado como 'filtro de combustível'.

Cumpramos informar que o mesmo é utilizado somente como 'filtro para óleo lubrificante'.

Departamento de Vendas e Reposição  
Filtros Mann Ltda.  
São Paulo-SP

## Marketing no transporte público

Atuo no setor de transporte rodoviário de passageiros desde 1976. Estou, atualmente, respondendo pela Gerência Comercial da UTIL. Buscando constante aprimoramento profissional, como de outras vezes, participo do Curso de Pós-graduação (*latu sensu*) em "Marketing", ministrado pela Fundação João Pinheiro, de Belo Horizonte, com duração entre abril e dezembro de 1993.

Como trabalho de avaliação final, devo apresentar monografia e defender tese sobre um tema de livre escolha, com prazo fatal até abril de 1994. Pela familiaridade e envolvimento com o transporte rodoviário de passageiros, e pela importância do momento para o setor, decidi abordar o tema "Marketing no desenvolvimento do TRP", focalizando todas as perspectivas possíveis, com a adoção de um tratamento mercadológico em todas as instâncias da atividade.

Com certeza, necessitarei de muito apoio de todos quantos se

interessam pela atividade. Por isso, com a mineira tranquilidade, dirijo-me a **TM**, solicitando, desde já, a sua valiosa ajuda para esta jornada que ora inicio e que, espero, quando chegar ao seu término, se traduzirá em colaboração para todo o setor.

Para iniciar, gostaria de receber o trabalho "Comunicação e Marketing no Transporte Público", de autoria do engenheiro de transportes e jornalista Neuto Gonçalves dos Reis, além de solicitar informações de como obter o trabalho "Uma Experiência Bem-sucedida de Marketing no Transporte Público", de autoria do Sr. Paul H. Nobre de Vasconcelos, conforme consta na Seção de Cartas da **TM** 347, de abril de 1993.

CLÁUDIO L. G. FLOR  
UTIL — União Transporte Interestadual de Luxo S.A.  
Gerente Comercial  
Belo Horizonte-MG

Foram enviadas cópias dos trabalhos solicitados.

## A Itamarati que não é do Olacyr

A **TM** 349, de julho de 1993, traz, na página 9, notícia da venda da milésima unidade do RK-425, originada do *release* remetido pela Randon. Houve um equívoco, por parte da revista, quanto ao nome do diretor e proprietário da Itamarati Terraplenagem, que é o senhor Afonso Dias, e não Olacyr de Moraes, como foi publicado pela **TM**. A pedido de nosso cliente e de nosso distribuidor, gostaríamos de ver a possibilidade de a **TM**, de alguma forma, fazer uma retificação.

Aproveitamos a oportunidade para agradecer pelos espaços concedidos à Randon nesta edição, e também parabenizar a **TM** pela qualidade editorial da matéria "Parceria com Montadoras", realmente um tema muito interessante.

Neide Tomazzoni  
Randon S.A.  
Departamento de Propaganda  
Caxias do Sul-RS



NEUTO

ESCREVE

## Arejando o TRP

A iniciativa do Ministério dos Transportes de realizar audiência pública e de abrir prazo para a apresentação formal de críticas e de sugestões à mais recente versão do anteprojeto do decreto que muda o regulamento do transporte rodoviário interestadual e internacional de passageiros (ver matéria nesta edição) revela uma saudável correção de rumos na maneira de conduzir o assunto.

Em novembro de 1992, embora apoiando integralmente a corajosa disposição do governo para quebrar a espinha dorsal do poderoso cartel que, desde há várias décadas, domina o setor, esta coluna condenava a auto-suficiência e a precipitação do Ministério, e alertava para o risco de que, a pretexto de ampliar a competição, o governo acabasse resvalando para o extremo apostado, e escancarando as portas para o ingresso indiscriminado de aventureiros no transporte.

Tal situação, além de ser inconstitucional, poderia comprometer a segurança dos passageiros e deixar de oferecer assistência a linhas socialmente necessárias, porém comercialmente inviáveis.

Como concessão pública sujeita à licitação, dizia a coluna na época, o transporte de passageiros não dispensa um mínimo de normas. No entanto, o grau de intervenção do poder público, completava o editorial, estava exigindo discussão mais profunda e mais demorada.

Além da mudança de postura, também se constata um notável progresso entre a versão inicial, e quase secreta, e esta que agora vem a público. Por exemplo, o primeiro documento rezava que a permissão ou a autorização (e não mais a concessão) seria outorgada, praticamente, a todos que as solicitassem. Mas a proposta revista confere poderes ao órgão competente do Ministério dos Transportes para decidir sobre a conveniência e a oportunidade da abertura de licitação (só agora o governo lembrou-se de que a licitação é obrigatória) para credenciar novas empresas.

Mesmo mantendo as permissões por dez anos, período prorrogável por mais cinco, o anteprojeto contém dispositivos que poderão ampliar o âmbito da competição. Além de abolir a exclusividade, autoriza descontos de 30% (em qualquer caso) nas passagens, ou até mesmo descontos maiores (desde que previamente justificados). Outra virtude do anteprojeto é a de extinguir aberrações como, por exemplo, as conexões de serviços, as fusões, os prolongamentos e os encurtamentos de linhas, por meio das quais as empresas de longos percursos conseguiam multiplicar seus itinerários e fugir das licitações. E até mesmo nos casos raros em que a concorrência pública tornava-se inevitável, essas empresas acabavam sendo beneficiadas por privilégios (que a proposta abole), tais como a tradição da empresa na região ou o fato de já cobrir parte do itinerário.

Para o passageiro, os benefícios do regulamento são evidentes. Além de dispor de mais opções, poderá comprar passagens com trinta dias de antecedência e desistir da viagem até quatro horas antes do embarque. Terá direito a transportar gratuitamente 40 kg de bagagem, e mais 5 kg de bagagem de mão, e a maiores indenizações por extravio de malas.

Apesar de suas virtudes, não se espera nenhum consenso em torno do decreto. As principais resistências partem da Rodonal, entidade mais antiga do setor e defensora dos privilégios das linhas longas, e que, no governo passado, contribuía para o esquema PC-Collar, segundo se suspeita no setor, exatamente para evitar mudanças no regulamento.

Até mesmo a NTR, uma dissidência criada para abrigar as empresas regionais, tem reservas com relação ao projeto (veja Entrevista).

Finalmente, também poderá pesar a posição da NTC, a entidade nacional dos transportadores de carga, insatisfeita com o fato de que a proposta não cria restrições adicionais ao transporte de carga por ônibus.

De qualquer maneira, depois de tão alentados progressos, espera-se que o esforço não seja em vão e que, finalmente, os ventos da competição comecem a arejar o transporte rodoviário de passageiros.

## Dinheiro japonês chega ao Porto de Santos

Cinco anos depois de iniciada, a novela do empréstimo de US\$ 215,6 milhões do Fundo Nakasone, destinado a obras de ampliação do Porto de Santos, ainda não chegou ao fim, mas ganhou um capítulo novo: a contratação, em julho, pela Codesp — Companhia Docas do Estado de São Paulo, das empresas Pacific Consultants International, de consultoria, e Maubertec Engenharia e Projeto, de assessoria, por US\$ 2,7 milhões, por exigência dos japoneses. Essas empresas farão a revisão dos projetos básicos e assessorarão a Codesp no detalhamento desses projetos, nas cinco licitações internacionais para obras civis e na compra dos equipamentos.

A Codesp se mostra confiante pelo fato de que agora não haverá mais empecilhos, pois a primeira parte dos recursos foi liberada para a contratação dessas duas empresas. "É o início efetivo dos trabalhos", comemora Rogério Gragnani Leite, presidente da Codesp, atribuindo a demora às mudanças na economia bra-



Foto: Arquivo TM

Antes das obras de ampliação, Codesp contrata consultoria para revisão de projeto

sileira, à extinção da Portobrás e a impasses técnicos.

Os três projetos a serem financiados pelo Fundo Nakasone, com recursos do OECF — The Overseas Economic Cooperation Fund (Fundo de Cooperação Econômica Ultramarina), praticamente duplicarão a capacidade do Corredor de Exportação, do Tecon — Terminal de Contêineres e do Tefer — Terminal de Fertilizantes. Com prazo de cinco anos para serem executados, esses projetos estão orçados em US\$ 382 milhões. A diferença (US\$ 166,4 milhões) será coberta pela ATP — Adicional de Tarifa Portuária, que o governo federal repassará à Codesp.

As obras civis no Tecon já foram iniciadas em 1990, com esses recursos, mas o dinheiro japonês será utilizado na aquisição de um novo modelo de portêiner con-

jugado com transtêiner, que permitirá a automação quase completa da movimentação dos contêineres nos sentidos navio—pátio e pátio—navio. Esse portêiner tem capacidade de operar cinquenta unidades por hora, reduzindo à metade o tempo atual. O equipamento tem capacidade para movimentar, anualmente, 250 mil unidades de vinte pés, ou 220 mil t, enquanto que o Tecon opera, no máximo, 144 mil t.

O Tefer terá seus doze guindastes de pórtico substituídos por descarregadores de pórtico (*unloaders*), que elevarão a capacidade atual, de 1 000 t/hora, para 2 400 t/h. Quanto ao Corredor de Exportação, ganhará dois novos *shiploaders*, cada um deles com capacidade de carregar 1 500 t/h, e o sistema de recepção de grãos será aumentado de 1 300 t/h para 2 500 t/h.

DESTAQUE

## PACCAR QUER TRAZER SEUS PESADOS PARA O BRASIL



Foto: Divulgação

Modelo Kenworth deve chegar em 1994

A abertura das importações, desde 1991, ainda não havia despertado interesse das montadoras de ca-

minhões em enviar seus produtos ao mercado brasileiro. As únicas exceções eram a Kia Motors, da Coreia, que trouxe caminhões leves e vans, e a Kamaz, russa, que ainda não passou da promessa. Agora, a Paccar norte-americana, fabricante dos modelos Kenworth e Peterbilt, promete trazer seus modelos pesados a partir de 1994. Uma comissão de executivos da empresa esteve no Brasil, entre junho e julho, para realizar contatos com grupos empresariais e transportadoras, buscando entendimentos iniciais em vista de uma parceria. Segundo informações do setor, a Paccar teria procurado a Autolatina, com quem já mantém negócios de importação de caminhões Volkswagen.

A Paccar deverá enviar ao Brasil os caminhões pesados Kenworth porque o mercado nessa categoria tem crescido muito mais que na dos modelos médios e leves. Nos Estados Unidos, a Paccar utiliza nos pesados o motor Cummins Série N, importado da Cummins brasileira, o que facilitará a manutenção se os Kenworth vierem para o Brasil. Por serem mais simples que os caminhões europeus, nos quais os pesados brasileiros são inspirados, os Kenworth teriam preços competitivos, mesmo com a alíquota de importação de 20% sobre o preço FOB.

A Paccar é a segunda maior fabricante de caminhões dos Estados Unidos, vindo logo atrás da Navistar. Em 1990, produziu 27 mil unidades.



Aumente  
a sua frota com  
o **Leasing Safra.**

É tão Simples  
quanto pegar  
um ônibus.



**Banco Safra**

Tradição Secular de Segurança

## Transpo sem caminhões, ônibus e implementos



A Sétima Brasil-Transpo, Feira Nacional do Transporte, a ser realizada no Anhembi, em São Paulo, de 16 a 24 de outubro, ficou praticamente esvaziada depois da desistência das montadoras, que levou consigo os fabricantes de implementos rodoviários e de carroçarias de ônibus, e também as grandes autopeças. Na primeira semana de agosto, uma reunião do Simefre concluiu pela exclusão de seus associados e de seus fabricantes de implementos e de carroçarias. Como se isso não bastasse, a Feira Náutica, que, desde 1987, vem sendo realizada na mesma ocasião, pode também não acontecer. Na tarde de 5 de agosto, Omar Guazzelli, responsável pela promoção de ambas as feiras, recebeu diversos telefonemas de fabricantes de embarcações dispostos a desistir,

apesar dos apelos do promotor.

O Brasil Motor Show'93, Salão Internacional do Automóvel, a ser realizado juntamente com as duas Feiras, ocupará a maior parte do espaço do Anhembi, sendo que uma parcela dessa área ficará reservada para autopeças e para fabricantes de pneus. No final da primeira semana de agosto, toda a área externa, assim como a parte final do pavilhão, continuavam vazias.

A General Motors é a única grande montadora que não desistiu. Aproveitará a feira para lançar dois modelos de automóvel, o caminhão leve 6 000 e a linha 94 dos demais produtos. A Scania encontrou um jeito de colocar seu novo caminhão no estande da Hidroplás-Massa, fabricante de barcos, de Botucatu (SP).

Omar Guazzelli não disfarça o seu descontentamento com o presidente da Anfavea, e também diretor da Mercedes-Benz, Luiz Adelar Sheuer, para quem "não é difícil concluir por que as associadas da Anfavea desistiram de participar da feira depois que a Mercedes-Benz decidiu cair fora". Mas Guazzelli não desiste. "Não quero brigar com a Anfavea. No ano que vem, faremos a Feira Nacional do Transporte, em agosto, e novamente no Anhembi, ocupando metade do pavilhão, enquanto que a outra parte será ocupada pela Feira Internacional de Eletrônicos de Consumo." Dessa maneira, algumas empresas, que já haviam pago parte do aluguel do espaço na feira de outubro próximo, terão seus créditos transferidos para o ano que vem.

## Maxion compra Fumagalli e reestrutura implementos

A Divisão de Rodas e Chassis da FNV Veículos e Implementos, empresa do grupo Iochpe-Maxion, adquiriu, por US\$ 8,2 milhões, a Divisão Fumagalli, da Rockwell do Brasil, com sede em Limeira (SP), e deu início, em agosto, na sua fábrica de Cruzeiro (SP), à produção de rodas pesadas (acima de 17,4 polegadas) para caminhões, ônibus e tratores. Com isso, a divisão passará a produzir 700 mil rodas por ano, aumentando em 30% sua capacidade anterior.

Quanto à Divisão de Componentes Rodoviários, que produz implementos, em parte, com tecnologia Fruehauf e tem uma "participação muito pequena nos negócios do grupo", nas palavras de seu diretor de Assuntos Corporativos e de Relações com o Mercado, Ronald John Aldworth, foi absorvida pela Divisão de Componentes Ferroviários, dentro do programa de racionalização de custos e de aumento de produtividade do grupo.

Ardworth negou que a Iochpe-Maxion irá interromper a produção de implementos, como chegou a ser divulgado, mas afirmou que não há qualquer investimento programado para essa linha de produtos. "Gostaria de não falar sobre esse assunto", desculpou-se Ardworth, ao dizer que não se lembrava se a absorção da divisão tinha provocado dispensas de pessoal, ou se as vendas de implementos da marca tinha diminuído ou não neste ano.

### PISCA

■ A Vocal, concessionária Volvo de Campinas, com filial em São Paulo, abriu uma casa na entrada da cidade de Porto Ferreira (SP), no Km 225 da Via Anhangüera, nas proximidades de três rodovias paulistas, a SP-215, a SP-225 e a SP-310, que fazem ligação de São Paulo com o triângulo mineiro. Construída em terreno de 2 600 m<sup>2</sup>,

as instalações ocupam 1 576 m<sup>2</sup> de área construída e a oficina tem seis boxes e estoque de 3 500 peças.

■ A Cibramar Caminhões, empresa do grupo Mesbla, com sede em Santo André (SP), ganhou da Volkswagen o prêmio de 'Empresa do Ano', oferecido anualmente aos melhores

parceiros da montadora. Líder de mercado da marca, a Cibramar vendeu, em 1992, 91 caminhões, 22% do mercado da Grande São Paulo. Neste ano, espera chegar a 150, 41% a mais que no ano passado, sem contar as cinquenta unidades de chassis de ônibus, que espera comercializar até dezembro.



Livreto traz tabelas de peso por eixo

## Guia para entender e para cumprir a Lei da Balança

As dificuldades encontradas no dia-a-dia da fiscalização do excesso de peso dos caminhões nas rodovias levaram dois policiais da Brigada Militar gaúcha a elaborarem o *Guia Prático da Lei da Balança*, com oitenta páginas, que parte das configurações dos veículos, descrevendo as limitações de cada modelo de eixo, passa pelo peso específico de diferentes produtos, como, por exemplo, madeiras, grãos, frutas, minerais, produtos químicos e combustíveis, e chega até a definição do conceito de capacidade dos veículos, antes mesmo de discorrer sobre a legislação e sobre as punições às infrações, incluindo as tabelas de multas. Em seguida, o livreto divulga as tabelas de peso por eixo, a tolerância em quilos, o PBT, o PBTC e a CMT, para cada modelo de caminhão e para todas as marcas em circulação no território nacional, incluindo modelos e marcas que não são mais fabricados.

Como se não bastasse, esse livreto, de autoria de Valdemar de Godoy, comandante do Grupo de Batedores Motociclistas, e de Vilson Vitoria Machado, sargento da 3ª Seção do Batalhão Rodoviário, de Porto Alegre, mostram, por meio de desenhos, a forma correta de transportar uma carga, quando há sobra de espaço na carroceria. E termina demonstrando seis artimanhas que os transportadores utilizam para burlar a fiscalização.

O manual pode ser adquirido diretamente com os autores, na Rua Primavera, 1626, 92200-300, Canoas, RS, ou pelo fone (051) 472-7172. Até o final de setembro, o preço do exemplar é CR\$ 400,00.

## CNI aceita a criação do Sest-Senat e já negocia

A CNI — Confederação Nacional da Indústria não colocará mais obstáculos à criação do Sest-Senat, entidades semelhantes ao Sesi-Senai, mantidas com recursos das indústrias e dos serviços, e aceitará abrir mão dos recursos advindos das empresas de transportes. Era esta a notícia que os empresários do transporte mais esperavam e que foi ouvida com todas as letras pela direção da CNT — Confederação Nacional dos Transportes pela boca de Albano Franco, presidente da CNI, em reunião realizada no Rio de Janeiro na última semana de julho. Dispostas a negociar, as lideranças da indústria reuniram-se diversas vezes depois disso com os representantes dos transportadores, antes da votação do projeto nº do ex-deputado Denisar Arneiro, marcada para o decorrer do mês de agosto.

“Achamos que não vale a pena brigar por uma questão menor, se temos de juntar esforços para causas maiores, como a revisão constitucional que vem aí”, resumiu Carlos Monforte, assessor de Albano Franco, que não

deixou escapar farpas contra a CNT. “Temos algumas coisas para acertar ainda”, disse ao lembrar que a CNI adquiriu, e já pagou, uma área no Edifício Camilo Cola, onde funciona a CNT, e a escritura ainda não foi passada.

No entanto, para a CNT as negociações são mais amplas. “Vamos brigar para obter uma indenização que nos leve a deixar a CNI”, alertou Geraldo Vianna, secretário-geral da CNT. Segundo ele, a contribuição das empresas de transporte ao Sesi-Senai nunca teve uma compensação à altura. Porém, segundo Monforte, esses recursos nunca passaram de 5% a 6% do orçamento do Sesi-Senai. Além disso, segundo ele, as instalações do Sesi e do Senai, construídas ao longo dos últimos cinquenta anos e reivindicadas pelos transportadores, são inegociáveis. “As entidades do transporte poderão utilizá-las, mas pagando aluguel”, acrescenta.

Para Geraldo Vianna, as instalações do Sesi-Senai não são as únicas, e os transportadores só irão utilizá-las se o custo for compensador.

De qualquer maneira, a CNT já dava como praticamente certa a aprovação do projeto pela Câmara em agosto, esperando que o Senado colocasse urgência urgentíssima para votação até outubro, e que a regulamentação saísse até novembro a fim de que, a partir de janeiro, os recursos pudessem ser encaminhados às novas entidades.



## REGULAMENTO ADUANEIRO

10ª Edição



EDIÇÕES  
ADUANEIRAS  
PUBLICAÇÕES SOBRE COMÉRCIO EXTERNO

Abordagem sobre cálculo de tributos

### Livro com normas da aduaana na décima edição

O Regulamento Aduaneiro, publicado pela editora Edições Aduaneiras, já está em sua décima edição. Consolidando todos os atos legais que envolvem a aduana na importação e na exportação, o livro contém, além disso, a base de cálculo dos tributos, os regimes especiais, como, por exemplo, o *drawback*, as isenções e as reduções, o trânsito aduaneiro, o regime de entreposto, os despachos de importação e de exportação, as infrações e as multas, em 143 páginas.

A legislação que regulamenta a aduana começa pelo decreto Nº 91 030, de 5 de março de 1985, que alterou o Decreto Lei 37, de 1966, e inclui as leis 8 032/1990, 8 218/1991 e 8 402/92.

A Edições Aduaneiras também publica o livro *Noções Básicas de Importação*, no qual descreve as técnicas e as rotinas da importação conforme são estabelecidas pela nova política brasileira para a atividade, servindo de fonte de

### Sem acordo, portuários fazem operação-padrão

Em clima de operação-padrão e ameaça de greve geral, venceu, em agosto, o segundo prazo dado pelo governo para um Acordo Coletivo de Trabalho entre trabalhadores e empresários de portos brasileiros, de acordo com as regras da Lei nº 8 630. Até o fechamento desta edição, as partes ainda não haviam chegado a um entendimento. O desfecho só não resultou na criação do OGMO — Órgão Gestor de Mão-de-Obra porque o governo interveio para reabrir as negociações.

A operação-padrão desagradou os empresários, que cancelaram a reunião marcada na primeira semana de agosto. Além de não trabalharem nos fins de semana, e de não fazerem horas-extras, os avulsos passaram a cumprir suas tarefas sob a condição de que todas as exigências legais de segurança, de higiene e de medicina fossem atendidas.

“A operação-padrão tem caráter coercitivo, e só tivemos conhecimento dela no decorrer da negociação”, lamentava Osmar Rebelo de Oliveira, presidente da ABTP — Associação Brasileira de Terminais Privativos. O presidente do Sindicato dos Estivadores de Santos, Vanderlei José da Silva, acha que um acordo coletivo só deve sair em seis meses.

informação para quem está entrando no ramo ou precisa se atualizar. Escrito pelos advogados João dos Santos Bizelliu e Ricardo Barbosa, o livro, lançado neste ano, já está em sua segunda edição.

### IBP prepara megaevento em 1994, no Rio

Anunciada em Houston, no Texas, no mês de maio, durante a Conferência de Tecnologia *Offshore*, a Rio Oil & Gas Expo'94 será realizada de 16 a 20 de outubro do próximo ano, no Riocentro, no Rio de Janeiro. A exposição costuma reunir os fabricantes dos produtos derivados de petróleo e congêneres do setor na maior feira da América Latina. Na sexta edição, no ano passado, o evento atraiu 18 mil visitantes, e produtos de 327 empresas. Paralelamente à feira, serão promovidos o 5º Congresso Brasileiro de Petróleo, que apresentará trabalhos técnicos, conferências, mesas redondas e painéis, o Encontro de Negócios, com entrevistas agendadas entre clientes e fornecedores, e o Salão de Distribuição de Revenda, com seminário para distribuidores. O espaço da feira já está sendo comercializado. Mais informações poderão ser obtidas na Goal Promoções e Feiras, Avenida Rio Branco, 109, 20º andar, CEP 20040-004, ou então pelo telefone (021) 221-8086, no Rio de Janeiro.

### PISCA

■ Carlos Roberto Hungria (foto) é o novo diretor de Compras da Volvo do Brasil Veículos e Motores Ltda., substituindo Oswaldo Schmitt, que a partir de agosto é o novo diretor de Marketing. Engenheiro mecânico, Hungria trabalha na Volvo desde 1979, e, no relacionamento com os 280 fornecedores da empresa, busca o aprimoramento da qualidade, visando atender às exigências da norma ISO 9000, o desenvolvimento de componentes e a intensificação das entregas diárias.

■ O Instituto Brasileiro de Petróleo promove, de 13 a 15 de setembro,



Foto: Divulgação

no Colégio Brasileiro de Cirurgias, no Rio de Janeiro, o 4º Seminário Internacional sobre Gás Natural, com representantes da Itália, do Canadá e da Argentina, além do Brasil. O programa de gás veicular, a política de preços, os investimentos na importação do gás boliviano e na construção do gasoduto e a oportunidade de participação da iniciativa privada são alguns temas a serem debatidos, além de cinquenta trabalhos técnicos. Mais informações poderão ser obtidas, e inscrições poderão ser feitas, pelo fone (021) 532-1610, pelo fax (021) 220-1596 ou por telex: (21) 23184 TERR BR.

# LEASING BANESPA. VOCÊ ALUGA E FICA DONO.

DELTA



Uma simples decisão no momento adequado e pronto: está feita a diferença. Muitas empresas esperam ter recursos próprios para investir. Outras

fazem Leasing Banespa e crescem. As vantagens são conhecidas: financiamento de 100% do bem, sem onerar o capital de giro. Rapidez e agilidade na

operação e a facilidade de se adquirir o bem com os lucros que ele próprio gera. Leasing Banespa, o melhor começo para quem não quer parar de crescer.

**LEASING**  
**banespa**

PARTE DO DESENVOLVIMENTO DO SEU ESTADO

## Cummins chega a 1 milhão de motores C em 10 anos

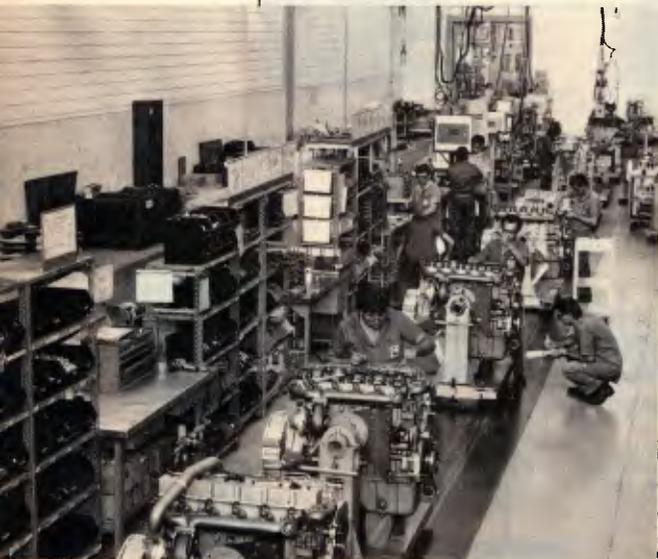


Foto: Arquivo TM

Em 1986, começa produção da linha 'C'

Considerada a maior fábrica independente de motores Diesel do mundo, a Cummins Engine Company, com sede nos Estados Unidos e filiais no Brasil, na China, na Alemanha, no México, na Índia, na Turquia, no Reino Unido e em Zimbábue, produziu, em apenas dez anos, um milhão de motores da Série C.

No Brasil, os motores C começaram a ser produzidos em 1986, e os B em 1989, e já somam 25 mil unidades. São utilizados principalmente nos caminhões Volkswagen e Ford Cargo, além de máquinas *forwarder* Randon e Implamater, e em tratores e em máquinas utilizados na construção civil e na agricultura.

A Cummins Brasil anuncia que está ampliando suas instalações em Guarulhos (SP) para aumentar de 10 mil para 35 mil a capacidade de produção de componentes do mo-

tor B, a fim de atender a um novo programa de exportações, que começa em setembro com o envio de blocos para o Reino Unido.

Por sua vez, a Cummins Engine Company assinou contrato de fornecimento de motores B para a Telco, a maior indústria de caminhões da Índia, o que exigiu a construção de uma nova fábrica, em Jamshepdur, a 150 km a oeste de Calcutá, para a produção de 60 mil unidades/ano desse motor. A fábrica deve começar essa produção em dois anos.

## IRB aumenta taxa e lista de produtos segurados

Depois que algumas corretoras deixaram de fazer o RCF-DC — Seguro de Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário por Desaparecimento de Carga, alegando agravamento dos riscos da carteira, o que levou os empresários de transporte a reclamarem junto à Susep — Superintendência de Seguros Privados, o Instituto de Resseguros do Brasil decidiu ampliar a relação de mercadorias que pagam taxa de 0,2% sobre o valor do embarque. Quando houver mercadorias específicas junto com não-específicas, a alíquota de 0,2% será cobrada em todas elas.

Eis a lista das mercadorias específicas divulgadas pelo IRB: açúcar, alumínio em barra, arame e fio de máquina, bebidas, café, calçados, cassiterita, chapa fina a frio, cigarros, cobre, defensivos agrícolas, eletroeletrônicos, estanho, fertilizantes, folha-de-flandres, leite em pó e leite condensado, medicamentos, óleos lubrificantes, óleos comestíveis, pneus e câmaras de ar, produtos alimentícios (incluídos os frigorifi-

ficados), tolueno di-isocianato, roupas e confecções, vergalhões em geral e zinco em barra.

O IRB também acrescentou à tarifa um índice de agravação por concentração de risco. Quanto maior for o valor do embarque, em TRD, maior será o fator de agravação. Assim, a mercadoria avaliada em até 12 mil TRD será isenta da agravação; entre 12 mil TRD e 24 mil TRD, o índice será de 20%; entre 24 mil TRD e 48 mil TRD, será de 50%, e acima de 48 mil TRD, a agravação será de 100%. Em todos os casos, o índice não é progressivo.

Além disso, as empresas seguradas devem comunicar à seguradora, com um dia útil de antecedência, a data da viagem e a previsão de chegada, o valor do embarque, a origem e o destino, o tipo de mercadoria, e o nome e o CPF do motorista.

Para o empresário Oswaldo Dias de Castro, diretor da NTC para Assuntos de Seguro, essas novas exigências não foram suficientes para convencer as corretoras a voltarem a fazer o RFC-DC. "Em diversos tipos de mercadorias, ainda está sendo exigida escolta nas entregas urbanas, e comboios de dez caminhões em rodovias onde é mais freqüente o roubo de carga, em especial produtos tais como medicamentos e cosméticos, produtos eletrônicos e eletrodomésticos, confecções, açúcar e calçados.

Segundo Castro, os roubos de carga não diminuíram em São Paulo e numa área com raio de 100 km em torno da capital, mesmo depois que o governo do estado reforçou a Delegacia de Roubo de Cargas. "O índice não cresceu, mas ainda continua muito alto", aduziu.

### PISCA

■ A AABLC — Associação dos Armadores Brasileiros de Longo Curso, fundada no Rio de Janeiro em 1968, encerrou suas atividades no final do mês passado, depois de 25 anos de atividades em defesa da classe dos armadores, que, a

partir de agora, passam a se apoiar sob o guarda-chuva do Syndarma — Sindicato Nacional das Empresas de Navegação Marítima.

■ Ao comemorar quarenta anos de atividades no Brasil, a MWM Motores

Diesel Ltda. atingiu a marca de 800 mil motores produzidos. O exemplar que recebeu esse número é da Série 10 Turbo, com seis cilindros em linha e potência de 184 cv, normalmente utilizado em caminhões Volkswagen e em chassis de ônibus Ford e Volks.

## Tecnologia da Mobilidade faz Segundo Congresso

A SAE (Society of Automotive Engineers) Brasil, entidade que reúne técnicos das indústrias aeronáutica, marítima, ferroviária, de veículos automotores e de componentes, realizará, de 25 a 27 de outubro, no Centro de Convenções do Hotel Transamérica, em São Paulo, o II Congresso e Exposição Internacionais de Tecnologia da Mobilidade. As inscrições de trabalhos já estão abertas. Para mais informações: Avenida Paulista, 2 073, Horsa I Conjunto 504, CEP 03011-940, São Paulo, SP, ou pelo fax (011) 288-6599.

A SAE mantém cinco seções no país, além de São Paulo: Campinas, Rio de Janeiro, São José dos Campos e Porto Alegre, esta última inaugurada em julho.

## Programa quer reduzir os acidentes em 20%

Nos últimos cinco anos, a Polícia Rodoviária Federal registrou uma média de 67 mil acidentes por ano, com 5 mil mortos. "Se conseguirmos mostrar à sociedade que o motorista deve ser mais responsável, e que as empresas não devem permitir a jornada dupla de trabalho, poderemos reduzir o número de mortos em até 20%, nos próximos seis meses", prega o assessor de Comunicação Social do Ministério dos Transportes, Fernando Grossi, sobre a atuação do PARE — Programa de Redução de Acidentes nas Estradas.

Criado em julho, depois da ocorrência de dois graves acidentes na Régis Bittencourt e na Dutra, envolvendo ônibus e caminhões, com 57 mortes, o programa pre-

vê investimentos em torno de US\$ 100 milhões para melhorar a segurança nas rodovias federais.

A implementação do PARE já começou nas principais rodovias, e em outros 4 mil km de estradas. Seu objetivo: reunir ações diversas e complementares de prevenção, de punição e de redução de ocorrências que envolvam causa física (pista defeituosa) ou humana (uso de álcool ou de equipamento mal-conservado).

O programa pretende eliminar 600 pontos críticos, de um total de 1 500 em todos os estados. Até o final de 1994, deverão ser sinalizados mais de 32 mil km de estradas, dos quais 9 mil km ainda neste ano. Até fevereiro próximo, serão realizados 351 comandos educativos (para orientar motoristas) em 67 travessias urbanas, onde ocorrem os maiores acidentes com vítimas fatais.



**S**ua frota vale muito para você. E a REDE TRANSPNEUS sabe o quanto é importante para sua empresa **RODAR COM QUALIDADE!**

*Nossa linha de pneus importados e nacionais para ônibus e caminhões são fabricados com alta tecnologia e excelente performance, além de terem uma ALTA MÉDIA DE RECAPAGENS e o MENOR CUSTO POR KM RODADO.*

*Procure a REDE TRANSPNEUS. Garantia e Assistência técnica sempre perto de você!*

**MINAS GERAIS**  
• Belo Horizonte - Tel/Fax (031) 462-4330  
**MATO GROSSO DO SUL**  
• Campo Grande - Tel (067) 382-9341  
**MATO GROSSO**  
• Curitiba - Tel (065) 361-3344  
**GOIÁS**  
• Goiânia - Tel/Fax (062) 295-1555  
• Anápolis - Tel (062) 314-1130  
• Itumbiara - (062) 431-1127  
**DISTRITO FEDERAL**  
• Brasília - Tel (061) 581-1957 • Fax (061) 581-1645  
**CEARÁ**  
• Fortaleza - Tel/Fax (085) 272-8995  
**RONDÔNIA**  
• Ji-Paraná - Tel/Fax (069) 421-4179

**PARANÁ**  
• Arapongas - Tel (0432) 52-2336 Fax (0432) 75-1530  
• Maringá - Tel (0442) 28-5480  
• Campo Mourão - Tel/Fax (0448) 23-4132  
• Marechal Cândido Rondon - Tel (0452) 54-2284 Fax (0452) 54-1511  
• Dois Vizinhos - Tel/Fax (0465) 36-2751  
• Ponta Grossa - Tel (0422) 23-54 15 Fax (0422) 24-8277  
• Pato Branco - Tel/Fax (0462) 24-2708  
• Curitiba - Tel (041) 376-1434 Fax (041) 278-6890  
**SANTA CATARINA**  
• Chapecó - Tel/Fax (0497) 23-1596  
• Tijucas - Tel/Fax (0482) 63-1067  
• Joinville - Tel/Fax (0474) 35-3279  
• Araranguá - Tel/Fax (0485) 22-1656  
**SÃO PAULO**  
• Presidente Prudente - Tel/Fax (0182) 21-0199  
• Marília - Tel/Fax (0144) 33-0300  
• Ribeirão Preto - Tel/Fax (016) 626-7097  
• Bauru - Tel/Fax (0142) 30-5917  
• Sorocaba - Tel (0152) 21-6377 Fax (0152) 21-3326  
• Americana - Tel/Fax (0194) 62-2291  
• Campinas - Tel (0192) 32-8359  
• São Paulo - Tel/Fax (011) 951-7369

**TransPneus**  
Sua Rede Nacional de Pneus

**Sua frota vale ouro!**

# Em ritmo de despedida

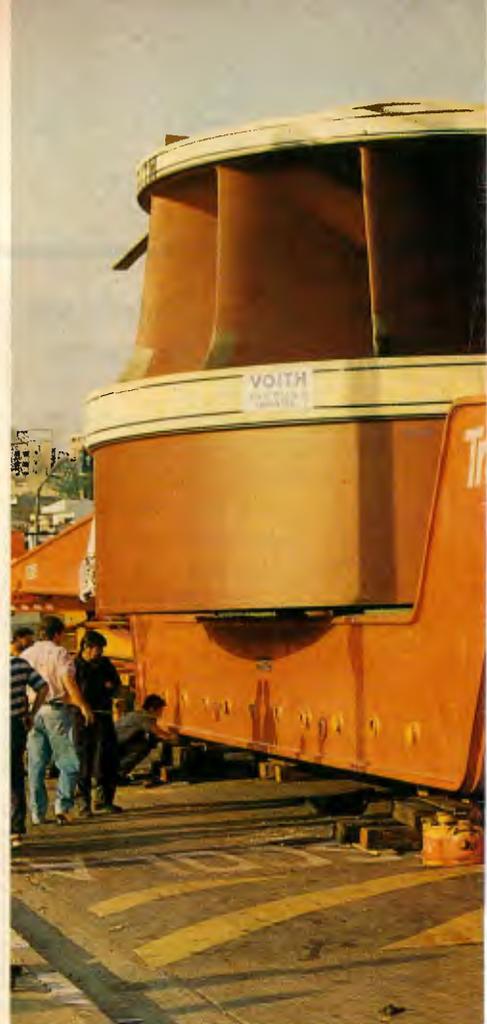
Transpesa e Irga dividem  
o transporte de  
quatro rotores para Xingó,  
a última grande obra

■ Numã fria manhã de julho, uma segunda-feira, um conjunto implemento-cavalo de quase noventa metros de comprimento começa a travessia da ponte do Piqueri, sobre o rio Tietê, na capital de São Paulo, desencadeando alguns transtornos no trânsito local. Sobre o implemento, denominado gôndola, está uma peça de 222 toneladas. Puxado por dois cavalos Oshkosh, cada um deles com potência de 600 hp, o rotor usinado pela Voith, e transportado pela Transpesa Della Voipe, ainda estava longe do seu destino: a hidrelétrica de Xingó, localizada a 300 km de Maceió (AL), e já no estado de Sergipe.

Por meio de uma complicada operação logística, que envolve dez funcionários da transportadora, além de outras quarenta pessoas que compõem equipes de apoio, a encomenda do governo federal tem prazo de chegada bem-definido, e qualquer atraso pode pôr a qualidade do serviço prestado por água abaixo. O detalhe mais grave disso tudo é que Xingó é a última grande hidrelétrica construída pelo governo federal, que encerra suas obras nas grandes bacias hídricas do país, dentre elas a de Tucuruí, na região norte, e a de Itaipu, no sul. Esse fato pouco alvissareiro espreme sobremaneira o mercado pleiteado por transportadoras como a Irga, que

também participa do transporte dos rotores de Xingó, a Transpesa e a carioca Superpesa.

“O problema não está só no peso da peça, mas também no peso das pressões sofridas por quem a transporta”, resume Henrique Zuppardo, diretor da Transpesa. É ele quem, num átimo de entusiasmo que deixa transparecer o tom de despedida, revela números capazes de tirar do prumo qualquer balança de rodovia ou qualquer balanço financeiro anual. O rotor foi transportado, em parte, por uma gôndola, equipamento que se apóia em dois conjuntos, cada qual com 14 linhas de eixo, havendo oito pneus em cada eixo, o que soma um peso bruto total de 486 t e uma altura de 5,7 m. A cada pedágio que passou, o superveículo pagou, em preços de julho, CR\$ 304,5 mil. Esse valor é calculado pelo número de toneladas que exceda o mínimo de 45 t. “Somente o custo da retirada das defensas da ponte do Piqueri, pela CET, foi de CR\$ 65 mil”, afirma Zuppardo. Como compensar tudo isso? Utilizando o bom e velho método que sempre garantiu o serviço no transporte de tonelagens menores: o cálculo do frete. No caso do rotor de Xingó, uma conta secreta, que chega ao surpreendente resultado de US\$ 2 milhões (veja Box), a





**O rotor de Xingó: 222 toneladas amparadas por uma gôndola e dois conjuntos com 12 linhas de eixo cada, trabalho pesado para o potente cavalo Oshkosh (abaixo)**

ser pago pela Chesf — Companhia Hidro-Elétrica do São Francisco.

**Medição de forças** — O rotor transportado pela Transpesa é um dos seis que comporão o complexo hidrelétrico de Xingó. Quatro sairão das oficinas da Voith e dois virão da Alemanha, desembarcando no Porto de Maceió. “Além desse primeiro rotor, que deverá chegar ao seu destino no começo de setembro, levaremos outro, que estará pronto na mesma época”, diz Luiz Martini da Silva, também diretor da Transpesa. Na verdade, quem venceu a concorrência para esse transporte foi um consórcio entre a Transpesa e a Irga, embora as duas estejam medindo forças no decorrer da empreitada.

A operação de transporte é intermodal, pois conta com a participação da Transroll, no caso da Transpesa, e da Grancargo, subsidiária da Irga, empresas marítimas que se encarregarão de levar as peças de Santos para Maceió, juntamente com os equipamentos pesados das transportadoras. Aí é que começam as diferenças. A Transpesa, que colocará a peça num navio Ro-Ro (*roll-on roll-off*), está certa de que esta é a melhor forma de transportá-la com segurança. Porém, Marcus Torres, diretor da Irga, discorda dessa opção. “Utilizar Ro-Ro para superpesados é um risco muito alto”, garante. Por isso, a sua parte será feita num navio *lift-on lift-off*, ou seja, a peça entrará no navio por meio de um guindaste e dividirá o espaço com outras cargas.

Cada rotor deverá ser entregue num prazo de 45 dias, incluídos os costumeiros atrasos provocados por imprevistos. “Nosso trabalho depende da colaboração de órgãos públicos, como, por exemplo, a CET, a CMTC, a Eletropaulo e o setor de engenharia semafórica das prefeituras das cidades por onde passará o rotor”, justifica Zuppardo.

A primeira peça saiu da Voith, empresa instalada no bairro de Piri-



Fotos: Licia Paolone

tuba, região alta da zona norte de São Paulo, sobre um implemento conhecido por 3ª fila. Bem menor que a gôndola — tem 34,6 metros de comprimento — ele consegue transpor, com desenvoltura, o trecho tortuoso que separa a sede da Voith da cabeceira da ponte do Piqueri. É nesse local que uma ousada operação, capaz de fazer inveja até mesmo no mais modesto dos faroés, acontece. É o transbordo 'manual' do rotor, do 3ª fila para a gôndola. "Isso tem de ser feito para possibilitar uma devida distribuição de peso sobre a ponte", afirma Martini. Com o auxílio de dormentes e com implemento autoportante, o rotor passa de um equipamento para outro, operação que é repetida no Porto de Santos para ele poder entrar no navio da Transroll.

Mais uma vez, Torres discorda. "Utilizaremos um implemento que eles talvez nem conheçam", provoca, ao se referir a um equipamento conhecido como 'distribuidor com eixos'. Esse implemento, diferente daquele que é utilizado pela Transpesa, agrega, num conjunto só, a peça denominada distribuidor, que ampara a ponta da gôndola, e as linhas de eixo, que seguem logo abaixo do distribuidor. "Estamos testan-

Zuppardo garante que os custos excedentes foram cortados: falta o governo federal fazer o mesmo



Foto: Lúcia Paolone

do um 12x12 (doze linhas de eixo com doze pneus cada), que tem tara menor e é capaz de aumentar a carga útil transportada", afirma. Desse modo, a Irga espera levar o rotor da porta da Voith até o Porto de Santos num só lance, sem transbordos. Os 300 km que separam Maceió de Xingó também deverão ser transpostos pelos dois 12x12, amparando uma gôndola de três vigas. No caso da Transpesa, o rotor voltará à gôndola em Maceió, para ser levado até o seu destino.

**Superpeso das taxas** — Depois que foi realizada a travessia da ponte do Piqueri, os veículos da Transpesa iniciaram o trecho urbano paulistano. Trafegando apenas durante a madrugada, com uma velocidade de 5 km/h, os dois Oshkosh tiveram o auxílio de um terceiro veículo, do mesmo fabricante, num trecho de maior aclave, na avenida Cupecê,

zona sul da cidade, já em direção à rodovia Imigrantes, no acesso a Santos. "Tivemos a direção sincronizada com três motoristas puxando o implemento", conta Zuppardo. Ele garante que ainda não há, no país, uma cultura de operação do sistema *push-pull*, quando veículos empurram e puxam, concomitantemente, o equipamento com a carga.

O diretor da Transpesa lamenta o valor do ônus, ainda grande, que envolve o transporte de superpesados. "Nesses últimos anos, cortamos todos os custos excedentes possíveis, coisa que o governo federal ainda não fez pelo setor", atesta. "As taxas governamentais são abusivas, principalmente quando tratam do desgaste da via causado pelo transporte superpesado", afirma Zuppardo, garantindo que um 3ª fila provoca um desgaste proporcional ao de qualquer ônibus rodoviário.

O transporte do rotor é acompanhado por um carro oficina, que promove uma *check-list* a cada parada de trecho. "É feita uma revisão preventiva após a montagem do equipamento e depois de feito o carregamento", conta Martini. Mesmo assim, um atraso de dois dias na travessia da ponte do Piqueri — motivado por exigências do CET, segundo Zuppardo — acabou comprometendo em pelo menos uma semana o embarque no navio, que deveria ocorrer no último dia do mês de julho. "Felizmente, trabalhamos com prazos elásticos", atesta o diretor da Transpesa. Tanto a atitude da Voith, que deu sinal verde para o carregamento do rotor dentro do prazo preestabelecido, como os percalços que apareceram na rota urbana, em São Paulo, foram apenas fatos que trouxeram novamente à tona um velho gosto dos dias áureos do transporte superpesado.

## Cálculo utiliza 'empirismo palpável'

*Se o transporte de superpesados é feito de imprevistos, como dimensionar o custo desse serviço sem correr o risco de prejuízos proporcionais? Henrique Zuppardo, diretor da Transpesa Della*

*Volpe, revela alguns aspectos dessa planilha. "Além de um custo logístico muito grande, há o custo da ociosidade dos equipamentos, o que dificulta um cálculo não-ponderado", afirma.*

*O item mais pesado dessa planilha é o custo fixo real, que engloba o pagamento de profissionais especializados que trabalham durante poucas horas e não podem ser reaproveitados em outro tipo de transporte. "Um motorista que opera um Oshkosh não consegue obter o mesmo desempenho num cavalo-mecânico pesado", pondera.*

*Além disso, dimensionar o custo da manutenção, que é alto devido ao fato de também ser sazonal, é difícil.*

*"A melhor, e talvez a única, saída é conter ao máximo a ociosidade", explica Zuppardo. Dessa forma, os implementos são empregados no transporte de cargas mais leves.*

*Quanto aos cavalos Oshkosh, também são subutilizados, uma vez que não podem ser substituídos por outros similares de fabricação nacional.*

*Adaptações feitas em cavalos-mecânicos nacionais conseguiram alcançar a potência de 450 hp, e a capacidade máxima de tração de 180 t, enquanto que os importados puxam até 350 t com 600 hp.*

*A melhor fórmula ainda consiste em estimar esse custo, ponderar algumas deficiências, por fim, quantificar a base de cálculo apoiando-se na experiência. Empírico demais? Não. Palpável o suficiente para garantir o sucesso da negociação de um frete de US\$ 2 milhões.*

Walter de Sousa

# Saída da crise está no porto

Diversificar com capital  
estrangeiro é a  
fórmula encontrada para  
escapar da ociosidade

■ O setor de transporte de superpesados concorda, em parte, com a máxima que diz que a única saída para o país é o aeroporto. Pelo menos para as transportadoras, a única saída tem sido o porto. É o que tem ocorrido com a Transpesa Della Volpe e com a Irga, empresas que fizeram nome e dinheiro transportando toneladas monstruosas durante a construção das grandes obras hidrelétricas do país, nas décadas de 70 e de 80. Hoje, com um parque de equipamentos ruindo no tempo, o setor lança seu olhar para o alto-mar e divisa algumas parcerias estrangeiras que o salvam do canto do cisne.

A Irga, por exemplo, que chegou a constituir um parque industrial especializado em equipamentos para o transporte de superpesados, amarga uma retração que a obrigou a desativar sua fábrica. Atualmente, a Irga Industrial foi reduzida a um mero departamento da transportadora, que se ocupa com a fabricação de algumas novidades em implementos como, por exemplo, um tanque-contêiner especial para o Corpo de Bombeiros e um semi-reboque boia-deiro com dois andares e capacidade para transportar 45 bois em pé. “Se não vemos possibilidade alguma de o mercado atual conseguir absorver os equipamentos que temos disponíveis, muito menos os que poderíamos fabricar”, garante Marcus Torres, diretor da Irga. O que sobra, então, às transportadoras especializadas em superpesados? “A exportação”, respondem elas, em uníssono.



Foto: Licia Paolone

O pátio da Irga no final de julho passado: equipamentos ociosos e manutenção cara

A Irga, por exemplo, deu início no ano passado ao projeto de criação da Irga Espanha, subsidiária que nasce da composição da transportadora nacional com a ABB, indústria espanhola de usinagem pesada. A proposta da empresa consiste em levar alguns equipamentos ociosos para o país europeu juntamente com a tecnologia industrial que possui nesse ramo. A ABB fabrica transformadores e geradores de energia que estão sendo exportados para a América Latina, o que garantiria serviço suficiente para a Irga, não fosse a recessão europeia, que veio na garupa da abertura do mercado unificado. “Mesmo assim, não desanimamos, pois continuamos mantendo contato com outros países, como, por exemplo, Portugal e Venezuela, onde poderão surgir novas parcerias”, conta Torres.

Uma grande vantagem desse tipo de associação está no fato de a Irga não precisar entrar com grandes investimentos de capital inicial, bastando lançar mão do patrimônio que hoje se encontra inerte no pátio de sua sede.

Ao mesmo tempo, a empresa concentra esforços em sua subsidiária Grancargo, empresa de transporte marítimo, que tem reforçado a Divisão Internacional da Irga. Esta, por sua vez, já garante 30% do faturamento mensal da empresa.

**Contêiner consolidado** — É na mesma porta que a Transpesa está batendo. Tendo criado, em 1987, um departamento internacional que atenderia a demanda do Mercosul e agenciaria fretes marítimos, hoje essa divisão se restringe às cargas do Cone Sul. Assumindo a função de transitária de carga, antes exercida so-

mente em nome da Mory Tente, empresa francesa, foi criada em junho passado a Transpesa Della Volpe Transitária Internacional, empresa subsidiária que dará suporte ao transporte terrestre prestado pelo braço principal da empresa. “Estamos, na verdade, criando uma agência-dora de fretes marítimos que mantém acordos operacionais com os principais portos do mundo”, se gabou Henrique Zuppardo, diretor de ambas as empresas.

O batismo da nova empresa seria, então, o agenciamento de uma carga fracionada de dois mil metros cúbicos, vinda de indústrias alemãs para a usina de Xingó. O trabalho da Transpesa inclui a responsabilidade total pela transferência dos equipamentos da origem para o porto europeu e deste para o Porto de Maceió. “A parte terrestre, aqui no Brasil, ficou para outra concorrência; não seremos nós que a faremos”, afirma Zuppardo.

A nova empresa também inova, com o agenciamento de contêineres de cargas consolidadas, na rota EUA—Brasil e vice-versa, numa operação feita em parceria com a poderosa Roadway Express, uma das maiores empresas de transporte no mercado norte-americano. Essa modalidade de transporte envolve a possibilidade de várias empresas dividirem um mesmo contêiner, rateando, desse modo, o alto custo do transporte intermodal.

A constituição da nova empresa mais o arrendamento de uma área de 4 mil m<sup>2</sup>, de propriedade da Companhia Docas de São Paulo, no cais de Sabó, em Santos, envolveu investimentos de US\$ 500 mil.

Walter de Sousa

# O dinheiro fica mais fácil

Os bancos descobrem o alto  
potencial do setor  
e já disputam a preferência  
do transportador

■ Operando uma frota quase sucateada — a idade média dos veículos chega a treze anos —, o transporte rodoviário de carga vem se tornando um mercado cada vez mais cobiçado pelos bancos. “Se o Brasil quiser reduzir a idade média da frota para apenas seis anos até o ano 2000 (igual à idade média atual nos países desenvolvidos), os banqueiros terão de investir cerca de US\$ 4 bilhões no setor”, projeta Renato Martins Oliva, diretor do Banco Dibens, do grupo Verdi.

Igualmente propensos a investir nesse mercado promissor, diversas instituições financeiras, como, por exemplo, o Bamerindus, o Bradesco, o Itaú, o BFB — Banco Francês Brasileiro, o Banespa, o Banco do Brasil, o Dibens e o Sogeral disputam a preferência dos transportadores, valendo-se, cada vez mais, da mídia eletrônica e de revistas especializadas para a promoção de seus produtos. Na estimativa do BFB, o transporte de cargas terá maior ressonância neste ano do que em 1992, quando se registrou um *boom* no mercado de ônibus.

O Bamerindus, terceiro maior banco privado nacional, trabalha com especialistas em engenharia financeira para desenvolver projetos baseados na necessidade de cada cliente. São linhas de investimento e empréstimos de curto prazo desti-

nados a eventuais problemas de ajuste no fluxo de caixa. Com exceção do *leasing*, há linhas de financiamento baseadas em repasses em moeda nacional, parcela do agente da Fi-

name e CDC

— Crédito

Direto

ao Con-

sumi-

dor,

também

e n-

con-

tra-

das

com

f r e -

q u ê n -

cia em

o u t r o s

b a n c o s .

Obviamente,

o tratamento

personalizado

e as facilidades oferecidas na obtenção

do crédito conferem

um *status* diferenciado a

cada banco.

Os técnicos do Bamerindus acreditam que o desempenho operacional de um caminhão novo é fator decisivo para o cumprimento

dos prazos de entrega das cargas. E vêm, a partir do financiamento de um veículo zero, a expectativa de negócios promissores, úteis para a capitalização das empresas. “Ao mesmo tempo em que as prestações são mantidas em dia, o programa de renovação da frota é garantido a cada dois ou três anos”, dizem.

O BFB é o terceiro banco privado entre os maiores repassadores da Finame, do BNDES. “Como o ganho de capital é igual para todos os agentes financeiros, então o fator primordial dessa posição é a agilidade nas operações”, garante Emídio B. Lopo Almada Neto, gerente de Repasses Nacionais do BFB.

No mês de junho, o BNDES obtve empréstimo de US\$ 1 bilhão junto ao FAT, isto é, Fundo de Assistência ao Trabalhador para realimentar suas linhas de financiamento à produção.

Com isso, elevou a participação da Finame sobre o valor do bem no financiamento de ônibus (de 40% para 60%) e de caminhões (de 40% para 60%). No caso de ônibus a gás, o novo percentual é de 75%. “Agora, os frotistas têm onde buscar mais recursos para investir”, diz Almada Neto, acrescentando que esse ti-

po de financiamento é mais barato que o *leasing*, e os recursos são liberados em trinta dias (veja Quadro na seqüência).

**Finame e Ouromaq** — De acordo com Custos & Frete n.º 25, a Finame deu início, a partir de 8 de junho, à liberação de recursos para o financiamento de veículos em qualquer dia do mês. Anteriormente, as parcelas eram liberadas no dia 15 de cada mês. Com a nova sistemática, aplicada às 170 instituições financeiras credenciadas para repassar recursos do BNDES, a atualização monetária passou a ser a TR *pro-rata*, e, para saldos devedores, a TR mensal. No prazo de financiamento, de três anos, a carência é de seis meses.

Assim que o BNDES aumentou a participação da Finame para 60% para o financiamento de caminhões, o Banco do Brasil aceitou complementar até 30%, mas desde que o financiamento total não ultrapasse 80% do valor do bem. Como exem-

#### COMO USAR A FINAME

##### DE QUE PODE SER FINANCIADO?

- CAMINHÕES (Transporte Rodoviário de Carga):
  - Chassis de caminhão com CMT superior a 4,95 t
  - Carroçarias e equipamentos especiais adaptáveis a chassis de caminhão com CMT superior a 4,95 t
  - Semi-reboques e reboques
  - Cofres de carga tipo ‘contêineres’

##### - ÔNIBUS (Transporte Rodoviário de Passageiro):

- Chassis de ônibus com potência máxima superior a 130 hp (norma SAE)
- Carroçarias de passageiros para veículos de potência máxima superior a 130 hp (norma SAE)

##### COMO PODE SER FINANCIADO?

Prazos de carência: de três a seis meses, durante os quais o frotista pagará somente juros trimestrais (a correção e o capital só começam a ser pagos depois da carência).

Prazo total: de doze a 36 meses.

Participação máxima: 50% a 60%.

Encargos: TR + 12% ao ano.

##### COMO PODE SER COMPLEMENTADO?

O BB tem três modalidades de Crédito Complementar que permitem a elevação do financiamento para até 80% do valor do bem pelos mesmos prazos do Finame.

Beneficiários: pessoas jurídicas (empresas de ônibus e transportadoras) e físicas (produtores agrícolas).

Fonte: BB/Super-SP

# SE VOCÊ PENSA QUE AÇO GERDAU GARANTE CONHECER O OUTRO

MPMLINTAS



**GERDAU**  
QUALIDADE PELA  
COMPETÊNCIA

**CONHEÇA O AÇO  
QUE VAI AUMENTAR  
A PRODUTIVIDADE DA SUA  
EMPRESA E REDUZIR  
O DESGASTE DE  
SUAS FERRAMENTAS E  
MÁQUINAS.**

Agora todas as barras e perfis Gerdau são fabricados com uma nova especificação de aço, dentro dos mais rigorosos padrões internacionais, com as propriedades químicas e mecânicas da norma ASTM A36. Veja as vantagens:

como possui composição mais uniforme, a nova geração do aço Gerdau reduz o desgaste das ferramentas e máquinas industriais. Com isso, diminui as paradas para ajuste e o custo de manutenção. Este aço facilita as operações de transformação mecânica, melhorando também a soldabilidade. Agora todas as barras e perfis Gerdau têm no mínimo 6 metros. Por exemplo: você pede barras de 6 metros e não recebe menos, como muitas vezes ocorre no mercado. Com isso, sua empresa vai reduzir o desperdício de matéria-prima. As novas barras e perfis Gerdau possuem uma amarração mais segura e

# A NOVA GERAÇÃO DO SÓ QUALIDADE, É BOM O LADO DA MOEDA.



prática, pronta para o içamento. Quer dizer: sua empresa vai ganhar tempo na movimentação. E o que é melhor: a Gerdau aumentou a qualidade do aço sem aumentar o preço. Aproveite. Leve a nova geração de aço Gerdau para a sua empresa e produza peças com melhor qualidade. Com a iniciativa de produzir toda a sua linha de barras e perfis com essa qualidade de aço, a Gerdau prova que é realmente pioneira em atender às necessidades do mercado, com produtos competitivos e de qualidade superior.

Vendas: São Paulo - Tels.: (011) 861-1177 - 871-1177  
Fax: (011) 263-9566 - 861-0566

**NOVA GERAÇÃO DO AÇO  
GERDAU PARA INDÚSTRIA**



**QUALIDADE INTERNACIONAL**



Foto: Divulgação

**A Transportadora Americana renovou a frota com recursos próprios. Já a Transerp espera liberação da Finame para adquirir sete ônibus Mafersa**



Foto: Paulo Igarasi

plo, numa operação em que a Finame cobre 50% desse valor, não há obrigação de o fabricante reter seus recursos durante três anos, como acontece no Ouromaq 1.

No momento, o BB dispõe de três produtos para o setor de transportes: Crédito Complementar, Ouromaq 1 e Ouromaq 2. O Crédito Complementar chega a até 30% do valor do bem a ser financiado pela

Finame. As condições de pagamento e de prazo são idênticas às da Finame, e a taxa de juros é compatível com investimentos de longo prazo. Trata-se de um financiamento que permite ao fabricante aumentar a venda de seus produtos, além de ser uma nova linha de crédito para capital de giro, com juros abaixo do mercado. Para o comprador, sua vantagem está na realização de investimentos fixos com reduzido aporte de recursos próprios, e um custo financeiro menor, em comparação com o do mercado.

“O Crédito Complementar impõe a participação no Fundo Ouromaq (formado pelo dinheiro que o fabricante aplica em CDB nesse fundo)”, diz Flávio Depercia Salvador, assessor da Superintendência Estadual de São Paulo do BB, observando que, nessa operação, incidem taxas de 24% ao ano (do BB) e de 12% ao ano (da Finame), equivalendo a uma taxa média anual de 13,71%.

No Ouromaq 1, o cliente paga

uma taxa média anual de 13,29% sobre 20% do valor do bem. Mas deve atender a algumas exigências: filiação do fabricante ao Simefre e subscrição, em CDB, de um terço do Crédito Complementar no mesmo prazo da operação bancária (de doze a 36 meses). A remuneração é feita com TR, mais juros de 8,7% ao ano.

**Leasing na frente** — No Ouromaq 2, não há obrigação de o fabricante reter recursos por três anos. Porém, ele tem de aplicar no CDB por 180 dias, com taxa de juros de 9% ao ano mais TR. Uma vez passado esse prazo, resgata-se, sem problemas, o valor aplicado.

Apesar dos atrativos da Finame e do Ouromaq, hoje é o leasing que mais atrai o frotista. “O leasing é a operação que o frotista médio conhece melhor e na qual mais acredita, e a que o gerente de banco mais vende”, sintetiza João Pedro Paro Neto, titular da Superintendência Empresa Financiamento Pessoa Jurídica do Banco Itaú.

Embora o Itaú ofereça outros produtos para o setor, como, por exemplo, capital de giro a longo prazo, operações em dólar (Resolução nº 63), assunção de dívidas (e outras possibilidades), os transportadores inclinam-se mais pelo leasing devido à sua taxa atrativa (20% ao ano mais TR) e ao valor residual garantido (VRG) negociável.

Para José Amaro M. Machado, diretor do Banespa S.A. Arrendamento Mercantil, um dos lados atraentes do leasing, além do de financiar 100% do bem, é o seu benefício fiscal: “O arrendatário pode lançar as prestações pagas como despesas operacionais (dedutíveis) no Imposto de Renda”, afirma, frisando que a operação permite deduções de 30% ao ano. Geralmente, um caminhão é depreciado a uma taxa de 20% ao ano.

A necessidade de renovar a frota levou, por exemplo, a Transportadora Relâmpago a negociar em abril, junto a sete bancos, várias operações de leasing para 65 cavalos-mecânicos Mercedes-Benz. “Acertamos o total do financiamento em três anos para obter um valor menor nas prestações mensais”, conta Sílvio Bérnago, coordenador de Pro-

FINAME - OPERAÇÕES LIBERADAS		
Empresa	De janeiro a maio/93	
	Participação (%)	US\$ milhões
BB	30,9	140,1
Bradesco	10,2	46,1
BNB	8,7	39,3
Itaú	6,4	29,0
Bamerindus	5,0	22,8
BFB	2,6	11,6
Banespa	2,4	11,1
Unibanco	2,3	10,5
Econômico	2,2	10,0
BFI	1,6	7,1

Fonte: BFB/Investimentos Repasses Nacionais

# TEM CARA NOVA NA ECONOMIA

## NOVOS DISCOS NEVA PARA TACÓGRAFO

Os Discos Neva para Tacógrafo mudaram, ou melhor, evoluíram. Com uma nova apresentação, bem mais prática e de simples leitura, ficou mais fácil analisar informações valiosas para sua frota rodar com muita economia e segurança como: velocidades atingidas, distâncias percorridas, as paradas e o tempo gasto nos percursos. E a evolução não para por aí. Os Discos Neva para Tacógrafo agora são encontrados nas cores Verde e Azul. Não espere mais para conhecer os novos Discos Neva para Tacógrafo, afinal de contas eles são há 45 anos, a melhor fonte de informação para quem quer economia e segurança para os seus veículos.



R. Anhaia, 982 - São Paulo  
(011) 221.6944

NOVOS DISCOS NEVA PARA TACÓGRAFO. A DIFERENÇA ESTÁ NA CARA.

jetos de Investimentos, entusiasmado com o resultado da operação. Em junho, a Relâmpago firmou novos contratos de *leasing* para cinco Volvo NL-10 340 e cem carretas Randon.

“Poderíamos ter feito a Finame”, pondera Bérnago, deixando transparecer que essa linha de crédito desagradou o setor “porque é muito complicada e leva tempo para ser liberada”.

**O custo do CDC** — Outra linha oferecida pela maioria dos bancos é o CDC, que pode ser utilizado como complemento da Finame ou do *leasing*. Geralmente, a financeira que efetuou a operação principal libera o complemento. Isto implica numa garantia adicional, pois o veículo se encontra comprometido na primeira operação. Outro veículo novo ou usado é suficiente para tornar válido o contrato, desde que esteja em nome da pessoa financiada (jurídica ou física).

No Bradesco, o financiamento direto ao consumidor para aquisição de caminhões, carretas e outros bens está limitado ao prazo máximo de 24 meses, a uma taxa de 1,81% ao mês e indexação ao IGP-M. Antônio Campos Silva Júnior, gerente do Segmento Automotivo do Bamerindus, atribui o mau desempenho do CDC à conjuntura atual: “Esse produto está prejudicado porque as fontes de recursos que o lastreiam são normalmente de curto prazo, o que dificulta a obtenção de juros diferenciados.”

FROTA DE VEÍCULOS ARRENDADOS EM 1992		
Empresa	Quantidade	Participação (%)
Bradesco	12 493	17,1
Safra	8 263	11,3
Unibanco	7 812	10,7
Banespa	6 805	9,3
América do Sul	6 507	8,9
BCN	6 471	8,9
Autolatina	6 331	8,7
Itauleasing	5 224	7,2
BFB	5 051	6,9
Real	4 346	6,0
Total*	69 323	95,0

\* Em dezembro de 1992, a frota nacional totalizou 97 804 veículos arrendados. As dez empresas com maior número de veículos são responsáveis por 95% do total da frota. Em comparação a dezembro de 1991, a frota nacional aumentou 34,03%.

Fonte: ABEL - Boletim nº 126, junho/93



Silva Jr: fontes do CDC são de curto prazo



Almada: Finame é mais barato que leasing

Luiz Carlos Daniel, gerente de Negócios do Banespa de Guarulhos, nem sequer cogita em vender CDC aos empresários de sua região, mais interessados em *leasing* ou em Finame. Ele calcula que dentre os vinte financiamentos efetuados por mês, em média, oito são da Finame, para frotistas de caminhões pesados e de carretas.

Além de financiar equipamentos, os bancos também podem ajudar a resolver apertos de liquidez. Na visão de Renato Oliva, do Dibens, o empréstimo bancário é uma forma de o frotista obter crédito para financiar o seu capital de giro.

Márcio Marchesi, gerente regional do BFB, revela que empresas de turismo o utilizam em período de férias, para excursões no Paraná e em Santa Catarina, mas que essa operação de curto prazo não agrada aos frotistas de caminhão.

Apesar do crescente interesse dos bancos pelo setor, ainda há deficiências nos financiamentos. Uma das lacunas mais graves é a de que as opções de financiamento atuais excluem os caminhoneiros autônomos. Os contratos de *leasing* (e de outras modalidades) só podem ser firmados com pessoas jurídicas que se comprometam a utili-

zar o bem em atividade econômica do arrendatário.

**Fugindo dos juros** — Também se constata relutância em muitas transportadoras com relação ao financiamento de seus investimentos. “A melhor maneira de se combater os juros altos do financiamento são os recursos próprios da empresa”, argumenta Celso Luchiari, diretor de Distribuição da Transportadora Americana, depois de adquirir treze novos caminhões — sete Scania 113H 360 e seis Mercedes 1630 — sem recorrer a bancos. “Os descontos podem ultrapassar os 10% do preço de tabela”, comenta Luchiari, explicando que isso implica no abatimento de 50% da comissão da concessionária.

A Dom Vital, que renovou a frota em 1991, com recursos próprios, também descarta qualquer tipo de financiamento. Alípio Fernandes, assessor financeiro, revela que, por questão de estratégia, a empresa opera a frota nova no eixo Rio—São Paulo, e que “à medida que os caminhões envelhecem, são transferidos para a Bahia e até para o Piauí”.

Por outro lado, o grupo ITD Transdroga, por exemplo, terceirizou noventa cavalos-mecânicos (a maioria deles Volvo NL-10 340), em 1989. De acordo com Gilvan Ferreira, diretor de Operações, a empresa deu um passo acertado, pois, desse modo, evitou a compra de quase uma centena de caminhões ao custo de US\$ 7,5 milhões, “mas continuou bancando o custo operacional do frete/carreteiro para tracionar 380 carretas”.

Outras empresas, embora precisem investir, não têm acesso ao crédito. “Só podemos utilizar a Finame, que está fechada”, queixa-se Luís Paulo Renosti, diretor financeiro da Transerp, de Ribeirão Preto, lembrando que a última compra de sete ônibus Mafersa, modelo Padron, em 1991, só foi possível graças a recursos da prefeitura. Para manter a eficiência operacional, a empresa necessita hoje de sete ônibus Padron, mas sua receita está comprometida com folha de pessoal e manutenção da frota de 39 coletivos.

Gilberto Penha

DLLA 147

**MAIS POTÊNCIA****MAIOR TORQUE****MAIS RESISTÊNCIA****MENOR CONSUMO****MENOS POLUIÇÃO**

# **NOVA GERAÇÃO DE BICOS INJETORES BOSCH**

Resumindo anos e anos de estudos e testes: seu caminhão Diesel Mercedes-Benz acaba de ganhar 6 cavalos a mais de potência, grande economia de combustível e menos trocas de marchas.

É a nova geração de Bicos Injetores Bosch para motores Diesel Mercedes-Benz, uma importante conquista da tecnologia.

Muito mais avançados, resistentes e duráveis. E com vantagem também para o meio ambiente: menor emissão de gases poluentes.

Você não precisa esperar mais. Conheça este lançamento tecnológico nos Revendedores Autorizados Bosch.

**BOSCH**

Nosso produto é tecnologia.

# Nova razão do velho cliente

A Mercedes-Benz franquia entrada  
de técnicos dos parceiros em  
seu Centro Tecnológico e cria  
dois veículos inéditos

■ Já vai longe a época em que o fabricante de veículos não admitia qualquer palpite de seu cliente a respeito da qualidade do seu produto. Mais longe ainda está o tempo em que tal iniciativa do cliente justificava respostas atravessadas do fabricante, tais como: "E quem é você para dar opinião sobre o melhor produto do mundo?" Embora a Mercedes-Benz do Brasil ainda não tenha digerido por completo a recém-adoptada política de parceria com clientes, ela já tem granjeado alguns bons casos. E positivos.

Isso reforça o ineditismo do empreendimento, pois a empresa abriu nada menos que os portões de seu Centro Tecnológico, em São Bernardo do Campo, a técnicos dos clientes, ávidos de idéias e de sugestões para produtos com características particulares, conforme o serviço a que se destinam.

"Essa integração inaugura uma nova política de produtos, mais adequada à realidade do mercado nacional", resume Maurício Coelho Damásio, diretor adjunto de Engenharia Experimental da Mercedes-Benz. Seu colega do setor de Vendas de caminhões, Luiz Roberto Imparato, explica melhor: "É uma mudança de enfoque comercial: o cliente é que tem de nos convencer da viabilidade do produto, e não o contrário."

Dois casos muito diferentes ilustram bem a nova política adotada pela MBB, um deles bem urbano, como é o caso da REK Construtora, empresa que faz a coleta de lixo em cidades do interior de São Paulo, e outro radicalmente antagônico, na experiência realizada com a Jari, projeto florestal instalado em plena selva amazônica.

Em ambos os casos, a montadora cede gratuitamente o veículo, e o cliente fornece o implemento necessário, podendo haver ainda um terceiro parceiro, o fabricante de carrocerias. Juntas, as três pontas unirão esforços para a confecção do protótipo, que, em prazo de tempo determinado, apresentará resultados avaliados pela mesma equipe. O único vínculo que prende o acordo é um contrato de comodato assinado pelas partes. "É apenas uma medida jurídica, que não tem, de maneira alguma, o propósito de complicar o acordo", ressalta Imparato. A complicação fica por conta da dificuldade do setor administrativo da montadora em absorver a iniciativa. Dentre as complexidades ainda não digeridas pela empresa, está a dificuldade para faturar o produto devido ao fato de não haver, para isso, parâmetros configurados em computador, e, logicamente, nem para posteriores adequações na linha de produção.



**Sobrevivência na selva** — Antigamente, o cliente passava por uma penosa rotina para comunicar qualquer insatisfação a respeito do produto ao seu fabricante. Ele deveria fazer uma solicitação ao seu departamento de compras, que entrava em contato com a concessionária que vendeu o veículo. Então, esta levava o problema ao departamento de Vendas da MBB, que, por sua vez, o encaminhava ao setor de Engenharia. "Resolvemos inaugurar uma rua de duas vias que facilitará a comunicação", define Damásio.

Por sua vez, a diretoria da Jari define a iniciativa como o início de uma "intimidade técnica", em que o franqueamento do acesso à fábrica possibilitou o conhecimento de um produto inédito que quase se adequava às necessidades da reflorestadora. "Numa visita ao Centro Tecnológico, surpreendemo-nos com um veículo feito para uso exclusivo do governo da África do Sul", lembra José Jaime Szelwar, gerente da Jari. Tratava-se de um caminhão 1617 AK/42, 4x4, com cabina semi-avançada FBN. Ao bater os olhos no veículo, o gerente pôde imaginá-lo sob um implemento Big Stick, para arraste e carregamento de toras dentro das quadras florestais da empresa, implemento fabricado pelas próprias oficinas da Jari. Mas, para isso, uma série de modificações se faziam necessárias.



**A Rek Engenharia queria maior produtividade do caminhão equipado com compactador de lixo e obteve da fábrica a transmissão automática e o diferencial reduzido; por sua vez, a Jari optou pela eliminação dos supérfluos na cabina, compondo com a Mercedes um veículo com características militares para operar na floresta**

“Tivemos a oportunidade de ir, várias vezes, ao projeto, no Amapá, onde acompanhamos as mudanças”, conta Imparato. O veículo, no entanto, saiu de fábrica já com algumas adaptações. Os pneus originais 9.00 R20 foram substituídos pelos 14.00 R20, mais propícios para serviços fora de estrada, e que aumentam a altura útil do veículo. Os pneus traseiros deixaram de ser duplos e foram trocados por robustos *singles*. Ainda na montadora, a cabina passou a ser avançada, e os diferenciais dianteiro e traseiro, importados, reforçaram ainda mais o protótipo. O eixo dianteiro passou a suportar 6 t, contra as 4,3 t suportadas pelas anteriores, aumento também ocorrido no eixo traseiro, que passou a transportar até 10 t, 800 kg a mais que a versão anterior.

Foto: Divulgação



Quando já se encontrava em campo, novas modificações adaptaram ainda mais o veículo ao tipo de trabalho que passou a exercer. Os paralamas dianteiros foram retirados para uma melhor instalação do implemento, e a bateria, o tanque de combustível e o sistema de freios foram reposicionados conforme o padrão da empresa. Características iniciais do veículo, como, por exemplo, o entreeixos de 5,10 m e o volante no lado direito da cabina — detalhe europeu de um veículo empregado na África do Sul — foram mantidos.

O protótipo já rodou 15 mil km em oito meses de experiência, apresentando um bom desempenho operacional. “O *feedback* que temos mostra um aumento na disponibilidade do veículo dos antigos 65% para os atuais 80%”, aponta Imparato.

Edson de Souza, engenheiro da Jari que acompanhou a adaptação, ressalta a dificuldade para monitorar a parceria, uma vez que o produto está em campo num projeto situado a 3 200 km da sede da MBB. Para chegar às quadras florestais da empresa, o veículo foi transportado sobre carreta até Belém do Pará,

e, depois, passou 36 horas sobre uma balsa da Jari até chegar ao Amapá. Aliás, esse difícil acesso — de avião, a viagem dura 1h30min — levou a Pará Diesel, concessionária Mercedes-Benz de Ananindeua (cidade-satélite da capital paraense), a manter oficina e estoque de peças no próprio projeto florestal. Lá, ela faz a manutenção de quase quatrocentos veículos MBB, 76 deles com o Big Stick, ainda numa versão antiga, sem caminhões adaptados.

**Coleta produtiva** — Independentemente da parceria com a MBB, a

Jari adaptou um outro veículo do fabricante a fim de estabelecer o conceito de 'cabina despojada'. A novidade consiste em excluir da cabina do caminhão todo o 'excesso de luxo' que um trabalho fora de estrada dispensa, sem, no entanto, ferir parâmetros ergonômicos que facilitem a vida do motorista. Desse modo, elementos como, por exemplo, buzina, faróis e sinalizadores de conversão foram excluídos, o que tornou o veículo, inclusive, mais barato ao sair da linha de produção da montadora. Esta, por sua vez, conheceu o protótipo feito pela Jari e absorveu as modificações para futura adoção em linha. A cabina foi reforçada a fim de conter o impacto das toras transportadas, recebendo paramentos externos em fibra de vidro, num projeto da Sirona, de Botucatu, empresa que integra a grupo Hidroplás. Todos os acessórios de segurança permaneceram no veículo adaptado.

"A idéia da cabina despojada é, para a MBB, um projeto bem mais amplo, que excede a parceria com a Jari", sinaliza Imparato. O fabricante pretende reunir uma série de experiências desse tipo para, no futuro, definir uma cabina-padrão sem os acessórios, considerados de luxo pela atividade fora de estrada.

O segundo exemplo de parceria bem-sucedida é a associação com a REK Construtora, empresa que faz a coleta de lixo em Ribeirão Preto, em São José dos Campos e em Campos do Jordão. A atividade, em si mesma, exige muito do câmbio dos veículos, o que acaba gerando um alto custo de manutenção. Devido a esse detalhe, Roberto Carlos Kurzweil procurou o Centro Tecnológico da MBB e solicitou a instalação de transmissão automática num veículo 1714. "Fomos à montadora comprar caminhões e soubemos da instalação de transmissão Alissom em caminhões para entrega urbana da Coca-Cola", afirma Kurzweil. Prontamente, a MBB topou o desafio e criou o LK 1714, com transmissão automática e diferencial reduzido DL-5. O motor que, antes, era turbo, passou a aspirado, enquanto que a transmissão utilizada foi a MT 653 DR, da Alissom. Sobre o



Foto: Paulo Igarashi

#### *Imparato: nova política de produtos*

veículo foi instalado um compactador de lixo Sita-6000, da Vega Sopave.

O novo caminhão já rodou 30 mil quilômetros em seis meses, e os resultados da troca ainda não foram completamente mensurados. "A transmissão convencional obrigava a uma regulagem a cada 70 mil km", lembra o diretor da REK, como se sinalizasse ao protótipo a marca que ele deverá romper. A surpresa imediata fica para o motorista, que consegue uma produtividade 10% maior com um esforço menor. "Há brigas entre os motoristas para decidir quem vai trabalhar com o protótipo", conta Kurzweil. O entreeixos do modelo ficou ainda menor que o da Jari, 3,80 m. Com isso, o caminhão ganhou espaço para manobra, uma característica indispensável para um veículo médio que trabalha no sistema viário urbano.

O equipamento não demonstrou menor consumo de combustível, mas, segundo Kurzweil, a tendência da experiência é no sentido de aumentar a durabilidade dos componentes mecânicos. "Da mesma forma, obteremos ganhos na parte humana", considera o diretor, que pretende, uma vez confirmado o sucesso, adotar a novidade em toda a sua frota. O protótipo do 1714 está rodando em Ribeirão Preto.

**Híbridos viabilizados** — Segundo Damásio, do Centro Tecnológico, o único limite para projetos semelhantes de parceria é o fator econômico. "Havendo interesse do cliente e possível mercado futuro, faremos outros protótipos", sentencia. Com isso, a Mercedes-Benz espera garantir a qualidade e o padrão das modificações antes que elas ocorram no mercado mecânico paralelo.

Do mesmo modo, não descarta a possibilidade de passar a produzir os dois veículos em série. "Temos certeza de que o veículo da REK deverá interessar a outras empresas de coleta de lixo, e de que o da Jari interessará às Forças Armadas do país, que são clientes fiéis e antigos", afirma Imparato.

Mesmo com a aprovação de qualquer um dos protótipos, a empresa parceira deverá esperar, durante um período ainda indeterminado, a maturação do projeto dentro da linha de produção da montadora. Daí a preocupação a respeito do vulto que a iniciativa vem tomando nos últimos meses. Novos projetos, como, por exemplo, o de um 1718 com entreeixos de 3,20 m para transportar balões de concreto de 3 m<sup>3</sup>, a pedido da Concretex, estão ampliando ainda mais os contatos comerciais, sem que a empresa tivesse a intenção de realizá-los. Uma certeza, no entanto, parece permeiar esse projeto: a de trabalhar sempre com veículos médios, "que permitam maior versatilidade", segundo Damásio. Isto, no entanto, sem ampliar seu entreeixos de 5,10 m, mudança que dificultaria tanto o serviço no trânsito urbano como o fora de estrada.

Porém, trabalhar com as portas abertas não poderia melindrar o desenvolvimento de algum segredo? O diretor de Engenharia Experimental da MBB responde com uma indagação: "Afinal, o que é a novidade?" Depois, afirma que "a inovação dura pouco no mercado, pois ela é logo desvendada pela pesquisa técnica feita pelos próprios clientes". Por isso, até mesmo o segredo entre concorrentes não tem sentido na prática de parcerias. Isto porque, para a montadora, o interesse de empresas similares pelo produto desenvolvido ajudará a viabilizá-lo comercialmente. "Trata-se, antes de mais nada, de uma estratégia destinada a substituir os testes feitos com pedras sobre os caminhões pela experiência no próprio campo em que o veículo atuará", resume Imparato, confiante.

Walter de Sousa

# Melhores do Transporte '93

**R**esponsável por cerca de 8% do PIB nacional, o setor de Transportes conta com aproximadamente 20.000 empresas de transporte de passageiros e de cargas. Para se ter idéia da sua importância, só o transporte rodoviário de cargas movimenta cerca de 30 bilhões de dólares por ano!

Um setor tão representativo merece uma homenagem à altura de sua importância. Por isto, no próximo dia 7 de outubro a Editora TM irá promover um evento que reunirá os MELHORES DO TRANSPORTE em 93, O HOMEM DO TRANSPORTE/93 e os vencedores do 2º PRÊMIO TM/GLASURIT — 26º CONCURSO DE PINTURA DE FROTAS.

É o justo reconhecimento a um dos setores que mais tem contribuído para o desenvolvimento nacional.

## MELHORES DO TRANSPORTE/93

Irá premiar as empresas de cada setor do Transporte que mais se destacaram no Brasil em 1993 — Aéreo, Ferroviário, Fretamento e Turismo, Marítimo e Fluvial, Metropolitano de Passageiros, Rodoviário de Carga e Rodoviário de Passageiros, segundo análise financeira do tradicional anuário AS MAIORES DO TRANSPORTE.

A empresa que conquistou maior destaque entre todos estes setores receberá o prêmio MELHOR DAS MELHORES/93.

## HOMEM DO TRANSPORTE/93

Uma eleição prévia promovida pela Revista Transporte Moderno irá indicar o maior profissional ou empresário do transporte brasileiro em 1993. Neste evento, ele receberá seu prêmio e será homenageado.

## 2º PRÊMIO TM/GLASURIT 26º CONCURSO DE PINTURA DE FROTAS

Irá premiar as empresas de transporte de carga e de passageiros — e também os designers que criaram as melhores programações visuais para seus veículos em 1993.

**NOS 30 ANOS DA REVISTA TRANSPORTE MODERNO,  
UM GRANDE EVENTO PARA O TRANSPORTE BRASILEIRO!**

Realização



Editora TM Ltda

Patrocínio



Tintas Automotivas

Editora TM Ltda - Rua Vieira Fazenda, 72 — CEP 04117-030 — Vila Mariana — São Paulo - SP — Fone: (011)575-1304. Fax: (011)571-5869 — Telex: 1135247

# Você não avalia um ca- pelo que ele custa, mas pelo

A qualidade do me o ambiente é respaldada pela tecnologia Mercedes-Benz. Este veículo está em conformidade com o PROCONVE.



# minhão que ele vale.



Você não avalia um bom caminhão pelo que pagou, mas pelo que vai ganhar. Os modelos de caminhões Mercedes-Benz, com cabina avançada, apresentam excelente desempenho, fácil manutenção e baixo consumo específico de combustível.

Colocando tudo na ponta do lápis, um caminhão Mercedes-Benz, com cabina avançada, garante maior economia e maior rentabilidade global, assegurando alto valor de revenda no mercado.



*Chassi com maior espaço para carga.*

## **Os caminhões com mais espaço para carga.**

Na linha de caminhões Mercedes-Benz, com cabina avançada, a cabina localizada sobre o motor permite que a plataforma de carga seja maior, aumentando a capacidade volumétrica. O espaço entre a carroçaria e a cabina é o menor do mercado. Os Mercedes-Benz, com cabina avançada, transportam até 31 t de peso bruto total combinado. Isto quer dizer, mais carga e menos viagens.



*Motor OM-366 A, turboalimentado, com 184 cv de potência.*

## **Torque valente.**

Os motores nas versões turboalimentado de 184 cv e aspirado de 136 cv asseguram em estradas e áreas urbanas maior agilidade, com ótima relação potência e torque, garantindo grande elasticidade, menos mudanças de marcha e baixo consumo específico de combustível.



*Itens de fácil acesso para manutenção e inspeção diárias mais rápidas.*

## **Manobras mais fáceis.**

Os caminhões Mercedes-Benz, com cabina avançada, proporcionam maior visibilidade e possuem reduzido círculo de viragem, facilitando manobras em pequenos espaços. A cabina avançada basculável assegura praticidade na hora da manutenção, além de oferecer maior conforto ao motorista. Suas portas amplas e degraus baixos facilitam o acesso na hora de subir e descer.

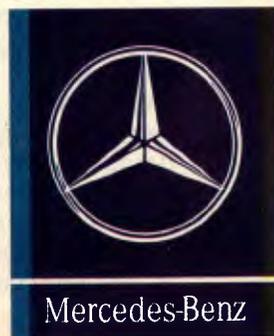
## **Serviço de primeira.**

Uma extensa rede de concessionários, com mais de 340 pontos de atendimento, oferece peças genuínas e serviço especializado para os caminhões Mercedes-Benz, em qualquer parte do País.

Por tudo isso, você pode concluir que um caminhão Mercedes-Benz, com cabina avançada, vale muito mais do que custa.

Vá conferir no seu concessionário Mercedes-Benz.

## **O caminhão que dá resultado.**



# O cauteloso avanço da Nestlé

Empresa inaugura novo centro  
de distribuição e  
anuncia outro, muito mais  
moderno, para 93

■ O novo Centro de Distribuição que a Nestlé inaugurou há três meses, em Ribeirão Preto (SP), não é, como se poderia esperar, um primor de avanço tecnológico, em comparação com os demais que a empresa mantém. Mas faz parte de um programa para a melhoria do sistema, criado em 1978, que tem como horizonte o período de dez anos. Com 16 253 m<sup>2</sup> de área construída, o CD de Ribeirão Preto passou a dar atendimento a todo o interior de São Paulo, ao Triângulo Mineiro, a Mato Grosso do Sul, a Goiás e ao Tocantins. Sua entrada em operação levou à desativação de outro centro, que funcionava em Brasília e atendia a região Centro-Oeste, e à transformação do CD de São Carlos num centro para atender aos grandes atacadistas de todo o país.

Luiz Caro Quintiliano, gerente nacional de Distribuição da Nestlé, afirma que desde o seu ingresso na empresa, há 22 anos, vem acompanhando e promovendo (na função de gerente) o aperfeiçoamento do sistema de distribuição. "Não é porque ainda não temos empilhadeiras robotizadas nem outros equipamentos sofisticados que não evoluímos", explica.

Ele conta que, quando entrou na Nestlé, havia quinze empilhadeiras em doze centros de distribuição. Hoje, são 121, contando trans-elevado-

res, ETMs, ETXs, ETVs e trilaterais. Eram doze CDs, e hoje são onze, que movimentam três vezes mais carga que os doze, com o mesmo número de funcionários. "Dentro de dez anos, esses mesmos CDs estarão movimentando 6,5 vezes mais carga do que hoje, em consequência dos investimentos que serão aplicados em aperfeiçoamento operacional."

**Parceria** — Trabalhando em parceria com os departamentos de vendas das diferentes linhas, que compõem uma gama de quinhentos produtos, a Gerência de Distribuição, que é única para todas as linhas, não perde de vista as necessidades imediatas, ou de médio prazo, quando imprime suas melhorias de longo prazo. "Estamos atentos a tudo o que está disponível no planeta, mas só introduzimos o que é econômica e tecnicamente viável." Para ele, o custo da mão-de-obra no Brasil ainda não justifica a substituição do operador de empilhadeira por um robô.

Quintiliano anuncia para 1993 a conclusão do projeto de modernização do maior CD da empresa, instalado em São Bernardo do Campo, na Grande São Paulo, de cujo modelo faz segredo. Adianta apenas que servirá como exemplo a ser seguido pelos demais no futuro, que poderão, desse modo, melhorar sua



operação e proporcionar mais agilidade ao sistema.

Da mesma maneira, a transformação do CD de São Carlos num centro de distribuição regulador para grandes quantidades de vinte produtos de alta rotatividade alivia o funcionamento dos demais, que passaram a operar o varejo.

Porém, a produtividade interna dos CDs não se justificaria se, na outra ponta, não funcionasse uma parceria com cem empresas de transporte, de quem a Nestlé exige aperfeiçoamentos técnicos, como, por exemplo, carroçarias lonadas com aberturas laterais, para agilizar as operações de carga e descarga, baús com termostatos, que possibilitam o transporte de produtos em três temperaturas diferentes, e veículos ade-



Foto: Paulo Igarashi

O CD de Ribeirão Preto tem prateleiras de 9,50 m de altura e empilhadeiras trilaterais Ameise ETX, que armazenam os produtos secos em temperatura ambiente ou controlada, são armazenados pelo sistema Fifo

Paulo, de Minas Gerais, do Rio de Janeiro e da Bahia.

**Novo centro** — Instalado em terreno de 80 mil m<sup>2</sup>, o CD de Ribeirão Preto dispõe de um armazém com 10,5 m de pé direito, construído com pré-moldado Consid e fazendo uso de iluminação natural com telhas comuns e clarabóias no meio. A área refrigerada para chocolates em barra conserva a temperatura entre 18 a 22 graus centígrados.

O novo CD funciona nos moldes dos demais, com carga paletizada e movimentada pelo sistema *drive-in* por meio de cinco empilhadeiras ETV e ETM Ameise, elétricas, de 6 m, e de três trilaterais Ameise ETX, de 9,5 m, para corredores estreitos. É operado por dezoito funcionários, que trabalham das 7 horas às 16 horas, e tem como principal preocupação o giro rápido do estoque. Trabalhando no sistema FIFO — *first-in first-out*, ou seja, a mercadoria que entra primeiro é também a primeira que sai, o armazém recebe os lotes com endereço previamente indicado pelo *software* SCM, sistema que controla a movimentação de todo o estoque. Com uma capacidade para armazenar 8 500 t de 250 produtos secos, e para manter temperatura controlada em dois compartimentos, o CD também dispõe de prateleiras de A a Z, de 9,5 m de altura.

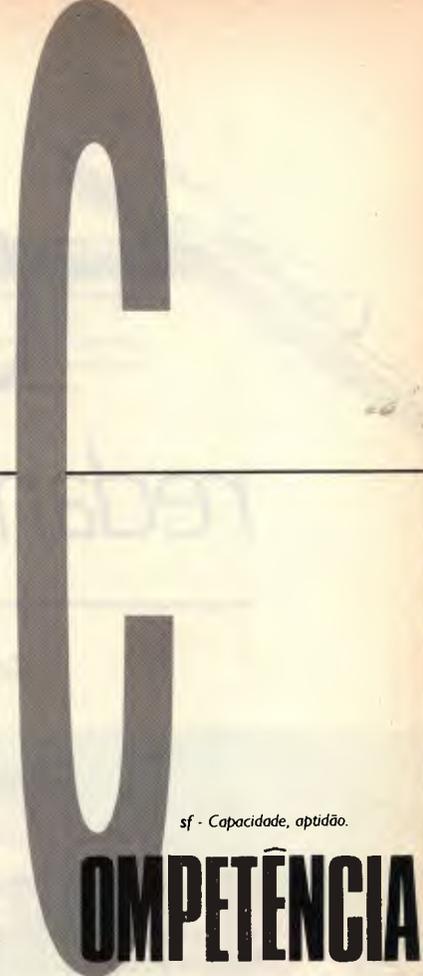
A digitação de um pedido à tarde permite a elaboração dos documentos fiscais no mesmo dia; na manhã seguinte, a mercadoria é separada, e a entrega é feita, no mínimo, em dezoito horas, para um faturamento em 48 horas. O trabalho do CD termina com a separação do material em paletes nas plataformas, onde os caminhões das transportadoras são encostados e suas equipes são encarregadas de arrumar a carga no veículo para o destino, cujo roteiro ainda é manual.

**Valdir dos Santos**

quados para pequenas, médias e longas distâncias.

A escolha de Ribeirão Preto para centralizar a distribuição no interior paulista, no Triângulo Mineiro e na região Centro-Oeste resultou de um estudo sobre a demanda de crescimento na economia brasileira, que apontou aquela região como área de crescimento regional. A localização do CD também é estratégica, num entroncamento rodoviário que não interfere na vida da cidade.

O Departamento de Distribuição não apenas controla a logística dos produtos Nestlé como também cuida do abastecimento das dezenove fábricas de vários artigos: chocolate, leite e derivados, massas, doces, farinhas e alimentos infantis, e café, distribuídos nos estados de São



sf - Capacidade, aptidão.

## COMPETÊNCIA

Não é por acaso que TRANSPORTE MODERNO é a revista líder do seu segmento. Foi uma posição conquistada em 30 anos de muito trabalho e dedicação. Por isso, TRANSPORTE MODERNO é a melhor opção de informação para o setor de transporte comercial em todas as modalidades. E, a informação competente é o melhor instrumento para quem precisa tomar decisões. Faça sua assinatura de TRANSPORTE MODERNO e comprove.

A fórmula do sucesso tem muitos ingredientes. Certamente a competência é um deles.

Desejo assinar a revista TRANSPORTE MODERNO por um ano. Sei que receberei 12 exemplares por apenas CR\$ 3.870,00.

NOME \_\_\_\_\_

ENDEREÇO \_\_\_\_\_

CIDADE \_\_\_\_\_

CEP \_\_\_\_\_ ESTADO \_\_\_\_\_ FONE \_\_\_\_\_

EMPRESA \_\_\_\_\_

RAMO DE ATIVIDADE \_\_\_\_\_

CGC \_\_\_\_\_ INSC. EST. \_\_\_\_\_

DATA \_\_\_\_\_ ASSINATURA \_\_\_\_\_

**NÃO MANDE DINHEIRO AGORA**



Editora TM Ltda

Rua Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana - CEP 04117  
Tel.: 575-1304 (Linha seqüencial)  
TELEX (11) 35247 - São Paulo - SP

CARGA AÉREA

# Operadoras reclamam melhoria

Sem estrutura para atender ao  
aumento das  
importações, a Infraero retém a  
carga por até quinze dias

■ A greve dos auditores fiscais da Receita Federal, no Aeroporto Internacional de São Paulo, ocorrida entre 13 de maio e 6 de junho, só fez com que se agravassem as queixas das companhias aéreas que operam em Guarulhos, entre elas a Lufthansa e a Air France, contra a Infraero — Empresa Brasileira de Infra-Estrutura Aeroportuária, fiel depositária da alfândega brasileira e proprietária dos armazéns de carga.

A abertura das importações, a partir de 1991, elevou o volume de carga em Cumbica sem que a Infraero tivesse se preparado para isso. Enquanto que as cargas de exportação são liberadas em seis horas, as de importação têm demorado até quinze dias. Esse prazo tem comprometido a atividade comercial das empresas aéreas, que vendem a rapidez das operações de transporte. Para as companhias aéreas, o terminal de importação da Infraero em Guarulhos já é incompatível com a demanda atual, e o volume de cargas acaba sendo vencido pela burocracia. Atualmente, os terminais de importação e de exportação do Aeroporto de Cumbica trabalham com capacidades máximas de 12 mil t/mês e de 8 mil t/mês, respectivamente, para um volume médio mensal de 6 mil t.

Na Europa, onde a burocracia é

menor e o volume de carga muito maior, qualquer carga importada deixa o aeroporto em 24 horas, como é o caso do Aeroporto Charles de Gaulle, de Paris, segundo Antônio Ibrahim Sabadim, gerente comercial da Air France. Ele explica que, em Paris, nem todas as cargas são submetidas aos trâmites de liberação alfandegária. “Normalmente, as companhias preparam a documentação e se responsabilizam pela entrega rápida da carga ao cliente sem submetê-la à fiscalização da alfândega. Devido à confiança que depositam nas companhias aéreas, os fiscais fazem vistoria somente em casos esporádicos, e de maneira aleatória”, completou.

**Tempo perdido** — Porém, não é somente a burocracia que emperra as operações em Cumbica. As empresas se queixam das limitações dos equipamentos de manuseio de carga utilizados pela Infraero, que colaboram para atrasar as operações. Enquanto o pessoal da Lufthansa consegue carregar um palete de fruta em três ou em cinco minutos, no armazém da Infraero o mesmo palete de fruta demora, no mínimo, dez minutos. O tempo estimado para descarga de um caminhão, transferência para os paletes, amarração e pesagem é de quinze minutos. “Es-



Carga para importação em Cumbica:

se tempo não pode ser cumprido pela Infraero, que é obrigada a atender a diversas solicitações; ao mesmo tempo em que maneja suas empilhadeiras a serviço de outras companhias”, explica Carlos W. Schmidbauer, chefe de Promoção de Vendas de Carga da Lufthansa.

No transporte de frutas, o frete custa US\$ 1,45 o quilo, enquanto que apenas o manuseio no armazém da Infraero custa US\$ 0,045, ou seja, cerca de 3% do valor do frete. Outros tipos de carga, como, por exemplo, autopeças, sapatos e tecidos, têm tarifa média de US\$ 2/kg, e sofrem acréscimos de 2%.

A superlotação dos armazéns, depois das três semanas de greve na Receita Federal, levou a Infraero a deixar, durante semanas, toneladas de produtos paletizados vindos dos Estados Unidos e da Europa sobre a pista, expostos ao sol e à chuva, junto à área das Remotas, num local destinado à manobra de aeronaves, causando prejuízos que não foram revelados pelas companhias aéreas.

Em 26 de julho, cinco semanas depois do fim da greve, a reportagem de **TM** pôde constatar a presença de dezenas de toneladas de cargas de exportação na pista, próximas à



Foto: Paulo Igarashi

#### **burocracia e terminal incompatível comprometem o serviço das companhias aéreas**

área das Remotas, por falta de espaço dentro dos armazéns da Infraero.

“Centenas de empresas são afetadas pelas dificuldades da Infraero para atender no terminal”, enfatiza Sabadim, ao lembrar a deterioração de um carregamento de atum em decorrência de um atraso nos trâmites de liberação. “Aparelhos de raios X e de tomografia para hospitais, peças sobressalentes para maquinários e para automóveis, e equipamentos para computador deixaram de ser entregues, no prazo certo, a diversas indústrias”, assegura.

Diante do acúmulo de cargas e das constantes reclamações, a Infraero, desde o dia 2 de agosto, permite que as importadoras recebam suas cargas em terminais alfandegados.

**Novo sistema** — Schmidbauer sugere que, para evitar futuras crises, a Infraero e o governo, seu principal acionista, concedam permissão para as operadoras privadas manusearem e armazenarem cargas nos aeroportos do país, abrindo mão do monopólio. “As companhias aéreas querem trabalhar a carga em hangar próprio para poderem controlar, paletizar e preparar os embarques, mantendo seu padrão de qualida-

de.” No Rio de Janeiro, a Infraero permite que as companhias aéreas manuseiem cargas próprias de exportação. Para Schmidbauer, isso prova que as empresas têm capacidade operacional, da mesma forma que, no passado, faziam o manuseio de cargas de exportação em Viracopos.

Esse trabalho foi interrompido no presente ano, quando a Receita implantou o Siscomex (controle computadorizado das operações de importação e de exportação). Em março, com o aperfeiçoamento do Siscomex, as operações em Viracopos retornaram ao regime anterior a janeiro, e as cargas foram novamente liberadas para algumas empresas.

Em julho, a Lufthansa ainda aguardava autorização da Receita Federal para voltar a operar no terminal de cargas de exportação de Viracopos. “Isso irá facilitar a exportação, tornando o *dead-line* mais elástico”, comenta, pois a entrega da carga poderia ser otimizada por parte do exportador.

No momento, a autonomia de um hangar depende do atendimento de um pré-requisito: as empresas devem instalar um terminal de computador interligado com o Serpro por meio da Embratel. “Mesmo cum-

prindo essa exigência, não estamos conseguindo trabalhar dentro do regime antigo, quando as cargas saíam de cada hangar para os respectivos vôos”, critica Schmidbauer. A Air France já integrou seu sistema ao Siscomex, enquanto que a Varig e a Federal Express providenciam suas ligações.

**Ampliação** — A Infraero defende-se prometendo iniciar obras de ampliação no terminal de importação ainda neste ano, incluindo mudanças nas instalações internas. A área atual, de 12 mil m<sup>2</sup>, seria ampliada para 19 mil m<sup>2</sup>. No terminal de exportação, a área, de 8 mil m<sup>2</sup>, seria aumentada em mais 4 mil m<sup>2</sup>. “Desse modo, a superlotação deixaria de existir”, assegura Luiz Alberto Rocha, gerente de Carga Aérea da Infraero, confiante no projeto que considerou a estimativa de crescimento do setor para o período 1993-2010.

“Está havendo um crescimento razoável da atividade de importação”, reitera Rocha. Em 1991, foram movimentadas 78 928 t de cargas de exportação e de importação. De janeiro a maio deste ano, 88 081 t já passaram pelos armazéns da Infraero, num total próximo ao obtido em doze meses de atividade no ano passado (97 276 t).

Consta do projeto um armazém vertical para carga pesada, a ser implantado por meio de *cant-lever*, estrutura semelhante às prateleiras porta-paletes, mas com braços reguláveis. “Vamos utilizar os mais modernos porta-paletes e empilhadeiras, para duplicar o número de posições de armazenamento.” Anteriormente, as cargas eram transportadas por corredores de 5 m de largura. A partir de 1988, com o estreitamento dos corredores para 2,80 m, e com a introdução de novos equipamentos, passou-se de 4 mil para 10 mil posições-paletes.

“Já utilizamos empilhadeiras que operam corredores menores”, anima-se Rocha, adiantando que, ainda neste semestre, serão acionadas empilhadeiras retráteis trilaterais em corredores de 1,60 m e de 1,50 m de largura, que permitem o armazenamento de cargas a até 7,20 m de altura.

RELANÇAMENTO

# D-40 da GM agora é 6000

Relançado em 1991 com o motor  
Maxion S-4, o D-40, após  
ganhar turbo, passa a  
se chamar 6000T

■ A festa preparada para a mudança de identificação do caminhão leve D-40 incluiu avião fretado para concessionários e jornalistas, que os levou a passar um fim de semana no Pantanal, com a presença da diretoria da General Motors do Brasil conferindo ao evento ares de grande lançamento. Embora Francisco Nelson Satkunas, gerente do novo Departamento de Desenvolvimento do Mercado de Veículos Comerciais e Vendas a Frotistas e Governo, demonstre entusiasmo ao assinalar que a intenção da fábrica é a de devolver a atenção aos caminhões, a simples mudança de nomenclatura confirma que essa disposição ainda se acha em estado muito incipiente.

Lançado em 1986, juntamente com as picapes D-10 e D-20, e com os caminhões 11000 e 13000, o D-40, nas versões diesel, álcool e gasolina, tem mantido uma participação discreta no mercado de caminhões leves.

A primeira renovação da linha foi exibida na Brasil-Transpo de 1991, com a substituição do motor Perkins Q 20B-4 pelo Maxion S-4. Segundo Satkunas, o motor S-4 resultou de modificações efetuadas no modelo anterior, visando melhoria da queima do combustível por meio de uma nova câmara de combustão, conferindo-lhe mais potência e mais torque, e redução de ruído.

A partir de março deste ano, o D-40 passou a ser oferecido ao mercado com motor turbinado S-4T, opção que não mereceu qualquer comemoração por parte da GM. “Para nossa surpresa, a versão turbinada despertou muito interesse e já representa metade das nossas vendas”, comemora Satkunas.

A troca de nome, segundo ele, é justificada por uma pesquisa sobre as modificações que os consumidores gostariam que fossem introduzidas no D-40. “Além de identificar o produto com o seu PBT, como já fazem as demais marcas (a última foi a Agrale, ao lançar o 7000D, antes denominado 4000D), queremos desligar a vinculação que o mercado fazia entre o D-40 e a picape D-20”, explica Satkunas. “A pesquisa revelou que o veículo está atualizado e não carece de outras mudanças”, acrescentou.

Arma da GM para enfrentar o histórico líder de mercado de leves, o Ford F-4000, o D-40 nunca representou uma ameaça à Ford. As estatísticas da Anfavea sempre camuflaram sua presença no mercado, incluindo-o entre os comerciais leves, onde a GM é líder incontestável com a picape D-20. Uma análise mais atenta do mercado de caminhões leves de 1988 para cá (ver Quadro) mostra que o D-40 só ganha do Agra-



le, perdendo não apenas para o F-4000 como também para os Volkswagen 7-90 e 7-110, e para os Mercedes-Benz 709, 712 e 912.

Para Satkunas, essa posição se deve muito mais à falta de divulgação do produto do que a qualquer outro motivo. O engenheiro Marcos Antônio Saraiva, do setor de Planejamento e Engenharia de Vendas da GM, destaca as qualidades do novo 6000, comparando-o com seu concorrente de características mais próximas, o F-4000:

- preço de tabela 4% a 10% mais baixo (ver Quadro);
- embreagem com acionamento hidráulico (óleo), mais macia do que a de cabo de aço do F-4000;
- partida elétrica do motor, enquanto que a do F-4000 é de estrangulador;
- ventilação no teto por escotilha e forração anti-ruído no teto, inexistentes no F-4000;



Fotos: Paulo Igarashi

**De pintura nova, com faixas laterais e identificação atualizada, o velho D-40 é a arma da GM para iniciar um programa de Marketing, que deverá ter novidades no futuro, possivelmente, com importações de caminhões japoneses ou americanos**

rias e visitou os principais clientes de caminhões Chevrolet. “Encontrei um concessionário (Disvese), em Currais Novos (RN), que conseguiu impor a marca na cidade. Ele comprou os F-4000 dos frotistas por um preço alto, oferecendo, em troca, o D-40. Em dois anos, temos 95% da frota de leves. São caminhões utilizados na distribuição de queijo e de carne de sol por diversos estados nordestinos.”

Uma fábrica de óculos de Marília, a 600 km de São Paulo, “passou a ganhar uma hora por dia nas viagens para a capital depois que substituiu os D-409 por D-40 turbo”. Esses exemplos serão divulgados entre os concessionários no novo programa de *marketing* da GM.

A festa de lançamento do leve, no Pantanal, incluiu a apresentação da linha 1993 dos médios 12000 e 14000, que também não trouxeram mudanças em relação à linha 1992, com exceção de pintura de faixas laterais. Satkunas diz que, quando a Maxion introduzir no motor de seis cilindros as mudanças feitas no de quatro, que passou a se chamar Maxion S-4, os seus caminhões médios destacarão isso. “Por enquanto, continuamos utilizando o Q 20-B6, Perkins”.

Com participação igualmente discreta no mercado, os médios da GM poderão ganhar um novo espaço se os testes desses modelos, com motor Chevrolet 4.8 (ciclo Otto) a álcool surtirem o resultado esperado no uso de gás. Satkunas diz que a primeira encomenda foi feita pela CBPO, e que a conversão para uso de gás será feita pela Novagás Equipamentos e Serviços, distribuidora dos *kits* norte-americanos Impco.

A GM também pretende explorar o uso dos médios a gasolina como caminhões ideais para pequenas distâncias. Satkunas conta que a Coca-Cola de Belém adquiriu, recentemente, 44 exemplares do 12000 a gasolina para distribuir bebidas na

- coluna de direção regulável, comum apenas nos automóveis de luxo;
- assento do motorista separado do do passageiro (1/3-2/3);
- direção hidráulica *standard*;
- cinto de segurança de três pontos.

**Novo marketing** — Diante dessas vantagens, a GM espera duplicar as vendas do seu leve neste ano,

em comparação com o resultado de 1992, o pior desde o lançamento da linha, em 1986. “Interrompemos a produção do D-40 nos meses de janeiro e fevereiro deste ano; mesmo assim, conseguimos vender 56% mais do que no primeiro semestre de 1992”, conta Satkunas. Ao assumir, em maio, seu novo cargo, Satkunas fez um giro pelas concessioná-

### COMPARATIVO DE VENDAS DOS LEVES

Modelos	1988	1989	1990	1991	1992	1993*
Agrale	1 173	1 402	1 521	1 134	337	391
A/C-40**	33	12	31	19	25	0
D-40	1 754	1 700	1 148	1 170	485	358
F-4000	5 647	4 964	4 491	4 520	2 725	1 449
VW 7-90/7-110	4 419	3 398	3 686	3 319	1 720	1 138
MB 709/912/712	4 936	4 158	3 101	4 879	2 642	1 569
TOTAL	17 962	15 634	13 978	15 041	7 934	4 905
% GM do mercado	9,4	8,0	7,7	7,7	4,7	4,7

\* Período janeiro-junho.

\*\* Alcool e Gasolina

Fonte: GM

capital paraense. “Esses caminhões rodavam menos de 50 km por dia e, por isso, o custo variável não pesa tanto nos custos operacionais. Uma vez que o seu preço é 40% menor que o da versão a diesel, a empresa compra um caminhão a mais a gasolina pelo preço de três a diesel. Esses caminhões foram entregues com chassis rebaixados para poderem receber a nova carroçaria de alumínio desenvolvida pela Randon, juntamente com a Hesse, dos EUA.

### TABELA COMPARATIVA DE PREÇOS\*

Modelos	Preço CR\$	Índice %
6000	3 046 570,	100,00
Agrale 7000D	3 193 398,	104,81
6000T	3 253 795,	106,80
F-4000	3 339 790,	109,62
VW 7-90	3 576 747,	117,40
VW 7-110	3 861 947,	126,76
MB 709/31,5	4 050 361,	132,95
MB 912/42,5	4 508 107,	147,97

\* Vigente em agosto.  
Fonte: GM

**Investimentos** — A perda de espaço para os caminhões Chevrolet no mercado brasileiro nos últimos vinte anos — eles chegaram a liderar esse mercado —, deve-se também, segundo informa seu gerente de Desenvolvimento, às limitações de produção de sua fábrica, em São José dos Campos (SP), que tem atendido a contento o mercado de picapes em prejuízo do de caminhões.

A solução encontrada pela GM foi a de aumentar a capacidade instalada, de seis veículos/hora, para dez veículos/hora, graças ao PMC — Processo de Melhoria Contínua, implantado na fábrica a partir de 1987, com participação dos empregados. “Agora, além da D-20 e dos caminhões, estamos produzindo a Chevy, picape derivada do Chevette, que deixará de ser produzida em novembro e será substituída pelo Corsa.”

Apesar dessas mudanças, a GM não tem investimentos programados para a linha de veículos comerciais, segundo Satkunus. Mudanças ou lan-

çamento de novos produtos são segredos guardados a sete chaves. Satkunus confirmou a realização de uma ‘clínica’ no Brasil, há três anos, com os caminhões Isuzu, com quem a matriz norte-americana mantém uma *joint venture*, mas garante que o caso não passou disso. “Digamos que agora estamos tirando a poeira desse projeto”, limitou-se a dizer. Da mesma maneira como descartou, por enquanto, a idéia de montar os caminhões Isuzu no Brasil, desmentiu a eventual importação do ‘Codiac’, caminhão leve de sucesso nos Estados Unidos. “Se tivermos de importar, traremos um cara-chata”, devolveu. Assegurou também que a GM não pretende entrar na faixa dos pesados. “Se tivermos de introduzir novos modelos, serão nas classes de sete a quinze toneladas. Mas assegurou que não há qualquer definição sobre investimentos. “Vamos melhorar a posição dos nossos produtos, que são tão bons quanto os da concorrência e têm custo mais baixo.”

# Para falar com quem transporta você só tem um caminho.

O setor de transporte comercial precisa de um veículo forte. Um veículo com 30 anos de experiência e feito por uma equipe de jornalistas e técnicos perfeitamente afinados com o assunto.

Para falar com quem transporta, você precisa de TRANSPORTE MODERNO.



**TM,** o caminho lógico para transportar a sua mensagem



Editora TM Ltda

Rua Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana  
CEP 04117 - Tel.: (011) 575-1304 (Sequencial)  
TELEX (11) 35247 - São Paulo - SP



**BRASIL  
TRANSPO  
93**



**BRASIL  
MOTOR  
SHOW'93**

**SALÃO NACIONAL DO TRANSPORTE  
SALÃO INTERNACIONAL DO AUTOMÓVEL**

**16 - 24 Outubro  
Anhembi - São Paulo**

Patrocínio Oficial - BRASIL-TRANSPO'93  
**ANFAVEA - ANFIR - FABUS - SIMEFRE - SINDIPEÇAS**

Patrocínio Oficial - BRASIL MOTOR SHOW'93  
**ABEIVA**

promoção - organização



**GUAZZELLI ASSOCIADOS EVENTOS**  
Tel.: (011) 885.0711 - Fax.: (011) 885.9589

EXPORTAÇÃO

# Opção para escoar soja

Rfssa e CDRF oferecem a linha  
da SR-3 e o Porto  
de Sepetiba para exportadores  
evitarem Santos

■ Se a fronteira da soja é limitada pela capacidade de escoamento, como costumam dizer produtores e exportadores, a Rede Ferroviária Federal S.A. e a Companhia Docas do Rio de Janeiro querem contribuir para estender esse limite até as divisas do Brasil com seus vizinhos. Para demonstrar que estavam realmente dispostas a isso, ambas promoveram, no dia 13 de julho, uma viagem de trem de São Paulo até o Porto de Sepetiba, a 90 km do Rio de Janeiro, para três dezenas de exportadores de soja e de outros grãos, além de parceiros da Rede, aos quais procuraram evidenciar as potencialidades dessa via intermodal como alternativa à exportação pelo Porto de Santos.

Acomodados em três confortáveis vagões, os empresários conheceram, durante essa viagem de dez horas, os homens de negócio da Rede e da CDRJ, a ferrovia que liga São Paulo ao Porto e as próprias instalações de Sepetiba, estas duas últimas com ociosidade de 50%.

Para concorrer com as linhas da Fepasa e da Santos—Jundiaí (SR-4 — Superintendência Regional-4, da Rede), em direção ao Porto de Santos, a via férrea da SR-3 promete conquistar uma maior produtividade nas composições ferroviárias e nas operações de embarque do produto por Sepetiba, pois o trajeto tem

370 km a mais que aquele que leva ao Porto de Santos.

José Murilo Bonetti, chefe do Departamento de Planejamento de Transportes da SR-3, com sede em Juiz de Fora (MG), responsável pelas linhas de bitola larga, que ligam Belo Horizonte, Rio de Janeiro e São Paulo, e correm pela Ferrovia do Aço, assegura equilíbrio nessa competição com Santos, uma vez que, segundo ele, os trens de soja aguardam de cinco a sete dias para descarregar em Santos. “Em Sepetiba, o trem chega cheio e sai vazio em poucas horas”, garante.

Desse modo, se os exportadores e os produtores investirem agora na construção de silos, de correias transportadoras, de moegas e de *ship-loaders* em Sepetiba, terão, a partir da safra de 1995, uma opção para evitar o congestionamento de Santos.

**US\$ 10 milhões!** — Foi nessa hora que os empresários se sentiram desconfortáveis nas poltronas do trem da Rede. Embora os investimentos sejam considerados pequenos, se se levar em consideração o faturamento dos grandes exportadores ali presentes, o que mais se ouviu foram as lamentações habituais: “A Cia. Docas não teria correias, moegas e *ship-loaders* ociosos no Porto do Rio, que poderia trazer para Sepeti-



ba?”. “Quantos metros terá a correia da silagem até o navio? Cada metro custa US\$ 2 mil”. Ao ouvirem que seriam necessários de 1 500 m a 2 000 m de correias, mais lamentos: “US\$ 4 milhões, só de correias, mais US\$ 6 milhões para o silo, no mínimo US\$ 10 milhões (...)”.

Quando o presidente da Cia. Docas, Augusto Resende Menezes, descartou a hipótese de se deslocar equipamentos do porto carioca, o entusiasmo inicial do empresariado ficou visivelmente esfriado.

Mesmo assim, a opção foi considerada viável por vários dos empresários, entre eles Marcelo Saraiva, representante da Richco Comércio e Exportação, que já opera com silo próprio no terminal da CVRD — Companhia Vale do Rio Doce, em Tubarão (ES).

Bonetti não nega que a Diretoria de Negócios da Rede, juntamente com a Docas do Rio, estejam copiando a iniciativa da CVRD, que fez parceria com a Ceval e com a Richco para exportação de soja, aproveitando a ociosidade da linha Vitória



Foto: Paulo Igarashi

**A Cia. Docas do Rio oferece as instalações do Porto de Sepetiba aos exportadores e garante rapidez nas operações de carga dos navios e descarga dos trens**

Na análise do diretor de negócios da Rede, a situação ficará ainda pior com a conclusão da ponte de Santa Fé sobre o Rio Paraná, prevista para 1995; a Ferronorte, com operações previstas para 1996, e com a utilização da Hidrovia Tietê—Paraná. “Todas essas obras convergem para Santos”, alertou, ao oferecer a opção de Sepetiba.

**10 milhões de m<sup>2</sup>!** — Construído para atender às necessidades de expansão da CSN, que levantaria em seu território uma segunda usina, o Porto de Sepetiba, no município de Itaguaí (RJ) é, há dez anos, mero terminal de importação de carvão e de enxofre para usinas. Mais recentemente, a Valesul Alumínio está utilizando seu terminal para importação de alumina.

Com pier de 540 metros, quatro berços de atracação e profundidade de 11 m, o porto tem área de 10 milhões de metros quadrados, com acesso rodoviário pela BR-101, além de ferroviário. Conta com quatro descarregadores, sendo dois de 1 500 t/h e dois de 800 t/h, e um sistema de 29 km de correias transportadoras duplas, de 2 m de largura e com velocidade de 3 000 t/h.

O aterro hidráulico existente junto à beira-mar, com 250 metros de fundo e sete quilômetros de frente, é a área que está sendo oferecida aos exportadores de soja para a construção de silos. Além do pier atual, a CDRJ está construindo outro para atender à futura necessidade dos operadores privados, que, conforme pretende, serão seus parceiros. “Isto é como obra de catedral, ainda levará muito tempo para ser concluído”, disse o presidente da CDRJ, ao visitar obras onde apenas um pequeno caminhão transportava pedras para o enrocamento, primeira fase de um trabalho que permitirá o posterior aprofundamento do calado para 15 m, e graças ao qual se tornará possível a atracação de navios *cape-size*.

**Valdir dos Santos**

—Minas e do terminal de minério de Tubarão. Para ele, a parceria é o melhor caminho para superar a ociosidade da infra-estrutura existente tanto no porto como na ferrovia. Cláudio Otávio Vidal Serra, diretor de Negócios da Rede e superintendente da SR-3, não quer perder tempo. Diante da licitação da CVRD para a construção de mais silos em Tubarão, prometeu fazer, na semana seguinte, uma reunião com representantes da CDRJ e dos empresários presentes no trem para dar o *start* na parceria. Na mesma hora, o presidente da CDRJ ofereceu a sede da empresa no Rio para as reuniões.

Os exportadores, no entanto, manifestaram outras preocupações além daquela pelo investimento necessário para operarem em Sepetiba. “Precisamos de garantias de que a CBTU não representará um gargalo para os trens de soja na Grande São Paulo, com seus trens de subúrbio”, alertou Jovir Perondi, representante da Matusul, que utiliza os trilhos da SR-10 para exportar grãos por Santos.

Airton Franco Santiago, superintendente da SR-4, assegurou que essa preocupação não existe porque na região dos trens de subúrbio há quatro trilhos paralelos.

A SR-3, detentora da linha São Paulo—Rio, também garantiu facilidades na oferta de composições. “Temos oitenta vagões e a SR-4 dispõe de 770 do modelo FHS, especial para grãos em disponibilidade, além de sete locomotivas capazes de transportar 100 mil t/mês para Sepetiba no regime ‘bate-e-volta’.”

Segundo Bonetti, um trem unitário que saia de Brasília carregado de soja faz uma viagem até Sepetiba em seis dias. Para Santos, chegaria em cinco dias, mas ficaria outros seis dias aguardando para descarregar. “Em Sepetiba, não há manobras. O trem chega pela periferia ferroviária, descarrega e sai em poucas horas.

A viagem não é tão rápida assim. Guilherme Quintella, da Comercial Quintella, contou que um trem de Colômbia, na divisa com MG, leva 22 dias para descarregar em Santos.

ADITIVAÇÃO

Para colocar  
mais lenha  
na fogueira

Diversificar com capital  
Disputa pelo pioneirismo  
marca lançamento  
mercado nacional

■ São Cristóvão, que, com certeza, não deve exercer seu domínio nem mesmo sobre uma vírgula das decisões a respeito da composição do diesel nacional, foi a testemunha perfeita encontrada por duas distribuidoras de combustível para o lançamento do diesel aditivado brasileiro. Ou melhor, do diesel aditivado 'tropicalizado', como prefere chamá-lo a Atlantic, que colocou no mercado, no último dia 21 de julho, o seu Super Diesel, mesmo dia em que a BR, braço distribuidor da Petrobrás, lançou o Extra Diesel. O dia de São Cristóvão, patrono dos caminhoneiros, 25 de julho, serviu de contraponto publicitário para a Atlantic, que, por sua vez, arrastou consigo o lançamento do concorrente.

"Fomos os primeiros, com certeza", garante o gerente de produtos da Atlantic, Idel Halfen. Segundo ele, o produto já estava nos postos uma semana antes do lançamento oficial. "Até o início de agosto, somente a BR dispunha desse produto em seus postos de distribuição", defende-se Júlio Cezar Maia da Fontoura, assistente de diretoria de Mar-



keting da Petrobrás. Se o consenso não vem nem com a ajuda de São Cristóvão, resta saber o quanto a novidade pode contribuir para a penitência mensal do frotista, que corta custos e experimenta milagres.

Ambas as distribuidoras resolveram lançar o produto seguindo resultados de pesquisa de mercado que apontaram a exigência de um diesel melhor e mais rendoso em termos de quilometragem e de durabilidade do motor. A diferença básica entre um concorrente e outro está no fato de que a Atlantic elegeu, como base de pesquisa, os caminhoneiros autônomos, embora tenha testado seu produto na Viação Garcia, empresa de ônibus rodoviários. "Foram ouvidos seiscentos entrevistados, e 86% deles demonstraram intenção de uso", afirma Halfen. "Mas o Super Diesel funciona melhor em veículos novos ou em usados?" Inconsciente do paradoxo, confirma: "Nos novos, onde a limpeza dos bicos injetores é maior, ele demonstra melhor resultado."

**Testes e metas** — A BR investiu US\$ 2 milhões no projeto, que deverá consumir outros US\$ 6 milhões até o seu término, quando as vendas se consolidarem e a distribuição for estendida aos postos internos

das transportadoras e dos embarcadores. Até o final do ano, a distribuidora espera atender, com a novidade, 30% de sua demanda atual. Por sua vez, a Atlantic, que investiu US\$ 1,5 milhão, aguarda um resultado mais ousado. Quer alcançar com o Super Diesel, em apenas um mês, a proporção de 20% do total de suas vendas, e 60% em um ano.

Os dois produtos, segundo seus distribuidores, possuem componentes detergentes-dispersantes, para a limpeza do motor, anticorrosivos, para proporcionar maior durabilidade das peças, demulsificantes, para provocar a separação do diesel da água, quando isso ocorrer, e antiespumante, que permite o enchimento total do tanque de combustível.

Os testes da Atlantic apontam uma redução de 60% no custo de manutenção, especificamente corretiva. A BR não quantifica esse resultado, apesar de levá-la em consideração na avaliação de seu Extra Diesel. "Desenvolvemos o produto para atender a toda a frota nacional, e ele é adequado à injeção direta, utilizada unanimemente nessa frota", atesta Fontoura.

No que se refere ao consumo médio, ela apresenta um resultado de 5,7% de economia, alcançados em teste comparativo. O mesmo teste



LuK, maciez para quem  
dá duro na estrada.



**Embreagens**

**Para Caminhões e Ônibus**

Posto da BR em São Paulo: diesel aditivado deve cobrir 30% da demanda atual no prazo de um ano

Foto: Paulo Igarashi

aponta um aumento de 5,17% na potência dos veículos que empregam o aditivado. O resultado conseguido com o diesel da Atlantic é semelhante: redução de até 5% no consumo. A base para esse teste foi um veículo com 400 mil km rodados da Viação Garcia.

**Tropicália** — Tanto o Super Diesel como o Extra Diesel estão sendo vendidos com o mesmo preço do

diesel convencional. Embora as distribuidoras afirmem que o motivo disso é o fato de se tratar de uma promoção de lançamento, o motivo real é a restrição legislativa à cobrança de um preço diferenciado, o que também ocorre com a já conhecida gasolina aditivada. Há, entretanto, um custo adicional de aditivação que, a qualquer acerto na legislação, poderá ser repassado ao consumidor. “A BR está assumindo o custo da aditivação, e pretende mantê-lo nos seus postos de venda”, ensaia Fontoura, enquanto que Halfen não esconde os propósitos da Atlantic: “A aditivação encarece o produto em 8% e, por isso, aguardamos dispositivos legais para aumentar seu preço.”

Embora o produto da Atlantic tenha sido testado no laboratório Product Performance Test Center, na Inglaterra, o assistente de Marketing garante que o produto foi totalmente desenvolvido no país, obedecendo

àquilo que eles chamam de ‘padrões de tropicalização’, aliás, um conceito até hoje inexplicável. A BR, por sua vez, baseou a matriz de seu produto num banco de motores norte-americanos e europeus. Além disso, a distribuição coloca à disposição de clientes frotistas um banco de testes instalado no Centro de Pesquisa da Petrobrás, no Rio de Janeiro, onde um motor Mercedes-Benz 364 está em avaliação permanente.

Entretanto, as vantagens aventadas pelo novo combustível defrontam-se com seu limite quando alcançam as oficinas das empresas de transporte. “O desempenho do diesel aditivado depende exclusivamente das condições de manutenção de cada frota”, afirma Fontoura, tese apoiada pela Atlantic. No final das contas, sem esse detalhe, não há São Cristóvão que consiga promover milagre tão técnico.

Walter de Sousa

**KRONORTE.  
ANTES  
DE TUDO,  
UM FORTE.**



Seja sua frota grande ou pequena.  
Seja sua carga leve, média ou pesada.  
Consulte a Kronorte e  
Seja também um forte!

### PRODUTOS KRONORTE

- Tanque para combustíveis e produtos químicos, em aço inox ou carbono
- Caçambas basculantes
- Reboques e carroçarias canavieiras
- 3º Eixo veicular
- Furgões
- Poliguindastes e Containers para lixo

PERNAMBUCO (081) 476.2288 • ALAGOAS (082) 241.4800 • BAHIA (071) 351.2925 • PARAÍBA (083) 321.4745

**KRONORTE**

KRONORTE S.A. - IMPLEMENTOS PARA O TRANSPORTE - BR 101 (Sul) Km 18 - Prazeres - CEP 54335-000 - Jaboatão dos Guararapes - PE  
Busca Automática: (081) 476.2288 - Fax: (081) 476.2374 - Telex: 81.2243

## Aditivo ecológico para radiadores

A aditivação de radiadores, sem a emissão de nitritos, de aminas, de fosfatos e de boratos, elementos químicos agressivos ao meio ambiente, foi avaliada pelo Grupo Fiat do Brasil, do qual faz parte a Tutela Lubrificantes. É esta empresa que está lançando o Paraflu Ecotech, um *coolant* que oferece uma proteção maior à corrosão e uma capacidade maior de refrigeração do motor.

A Fiat investiu US\$ 300 mil no desenvolvimento e na colocação do novo produto no mercado, e espera alçar a Tutela Lubrificantes a um desempenho superior ao já alcançado no primeiro semestre deste ano, quando vendeu 50 mil litros de fluidos de radiadores por mês, abocanhando 15% do mercado nacional. A expectativa é de conseguir vender, em 30 dias, cerca de 80 mil litros do novo *coolant*. Sua ação ecológica está na substituição do monoetilenoglicol, utilizado na maioria dos fluidos, pelo propilenoglicol, produto atóxico.

Foto: Divulgação



Versão ambulância do Trafic: lateral de fibra de vidro e teto em courvim branco

## GM traz novas versões da van Trafic

A van Trafic, da General Motors, chega à rede de revenda do fabricante em duas novas versões, que pretendem preencher certas lacunas de mercado detectadas pela montadora. Trata-se da ambulância e do furgão, veículos instalados em chassi curto e com motor de quatro cilindros, de 2,2 l e 80 cv.

A ambulância está equipada com duas macas, e tem lateral em fibra de vidro, teto em courvim branco e assoalho de vidro é antiderrapante.

Já o furgão, possui capacidade de carga de 1 410 kg, transmissão manual de cinco velocidades, dispositivo articulado para acesso ao compartimento de carga e

odômetro parcial e totalizador.

Trata-se de uma nova cartada da General Motors, que, desde 1991, vem comercializando o Chevrolet Trafic, veículo fabricado pela Renault argentina. O Trafic Furgão está sendo vendido por US\$ 17 199 nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, por US\$ 18 516 no Rio de Janeiro, e por US\$ 17 500 em São Paulo. A ambulância sai por US\$ 19 456 no Norte, no Nordeste e no Centro-Oeste, por US\$ 21 489 nos seguintes estados: Acre, Bahia, Ceará, Paraíba, Maranhão, Rio Grande do Norte, Roraima, Sergipe, Tocantins e Mato Grosso do Sul, e por US\$ 19 750 em São Paulo.

## Rodas de alumínio para pneus sem câmaras

A Italmagnésio, fabricante da Speedline, roda de alumínio DC 150 para veículos de passeio, está estendendo sua linha para pneus sem câmara de caminhões, de ônibus, e de semi-reboques. O novo produto, com a metade do peso das rodas convencionais, está disponível em versões para caminhões de todos os fabricantes nacionais, nas medidas 22,5 x 8,25 e 22,5 x 9,00, e também aos pneus *super single*, nas proporções de 22,5 x 11,75.

A eliminação da câmara, por si só, reduz o peso do conjunto em 10 kg. Somado à opção pela roda de alumínio, o ganho de pe-

so chega a 30 kg por conjunto.

De origem italiana, o produto é comercializado pela Italmagnésio, fornecedor de rodas em liga para as principais montadoras de automóveis do país.

As rodas de alumínio proporcionam menor desgaste da suspensão por absorverem melhor choques e vibrações. Além disso, apresentam maior resistência à corrosão e menor desgaste dos freios e dos pneus (seu coeficiente de dispersão de calor é maior ao das rodas de aço), e maior economia de combustível. Maiores informações pelo telefone (011) 844-6477, ou pelo fax (011) 844-6716.

Foto: Divulgação



Speedline reduz 20 kg de cada conjunto



## Luzes sobre o abismo

Assim que me viu de longe, o mestre esboçou o sorriso com que costuma saudar minhas capitulações. Ele sabia que, mais uma vez, eu sucumbira no esforço de chegar sozinho à verdade.

Há muitos anos, numa capital nordestina, quando agentes da repressão política caçavam 'subversivos' por toda a parte, ele teve um de seus momentos típicos de inspiração. Tinham cercado o prédio onde trabalhava: ninguém com aparência de jornalista saía à rua sem ser abordado. Foi ao telefone e chamou a namorada. Pouco depois os dois deixavam o prédio, abraçados, rindo, num clima de véspera de núpcias. Caminharam até o Fusca, estacionado às barbas da patrulha. Ele ainda se preveniu contra a afobação de última hora. À porta do carro, atracou-se aos beijos com a moça, até chamar a atenção de um dos agentes. Levou uma descompostura pela leviandade do comportamento naquela hora grave — o policial não disse isso, apenas o demonstrou com a cara —, mas o suposto apaixonado, como previra, não foi solicitado a exibir os documentos. Então, pôde cair na estrada e sobreviver para me dar as únicas lições de jornalismo que recebi. Se a Autolatina resolvesse produzir um livro de histórias do Fusca, a dele não faria feio, desde que lavrada no estilo do próprio mestre. Mas não posso garantir que esse poço de sabedoria se inclua entre os nostálgicos do velho carrinho.

Comecei provocando:

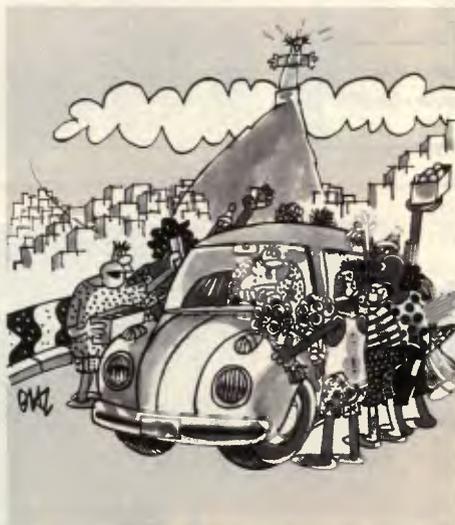
— Outro dia, um cronista da *Folha de S. Paulo* acusou a Autolatina de falta de imaginação por estar relançando o Fusca.

— Eu li.

Nunca pude saber se meu mestre é o mais voraz dos leitores ou se desenvolveu uma especial capacidade para discorrer sobre qualquer assunto como se o tivesse acompanhado desde o início dos tempos. Estava ali a chance de testá-lo.

— O que achou da reação da Autolatina?

— Ela faria melhor se não mandasse aquela carta. Qual a empresa desse nível que não tem uma lista de inovações tec-



nológicas no currículo? Além do mais, quem precisa alardear seus feitos já está desmentindo o suposto mérito.

— Mas o mestre acharia justo que ela engolisse a pecha, quando tudo o que fez foi atender a uma encomenda? Falta de imaginação, se houve, foi do Presidente da República.

— É um julgamento equivocado, também. Se um presidente acredita que vai resolver problemas concretos de hoje invocando um fantasma do passado, não se pode acusá-lo de falta de imaginação. Imaginação é o que não lhe falta.

— Mas o que tem isso a ver com o nosso tema?

— E qual é o nosso tema?

Tão confiante na onisciência do mestre, eu agia como se nem precisasse declinar o assunto. Então ele não sabia? Bem, uma das marcas de seu estilo sempre foi essa capacidade de esvoaçar subitamente para baixo, de plantar os pés no chão enquanto a gente ainda não desceu das alturas para onde ele nos atraíra. Desfiz o mistério:

— A insegurança de nossos veículos. Saiu uma pesquisa assustadora. Pensei em escrever a respeito.

Puxei o bloquinho e li o que anotara:

— De 1 291 veículos vistoriados, 86% apresentaram pelo menos um problema de suspensão. O sistema de freios, imagi-

ne, o sistema de freios estava com defeito em 72% da amostragem. Em 22% dos automóveis flagrou-se mau estado nos quatro pneus. Parece que estamos mesmo a caminho do abismo.

Ele sorvia lentamente a bebida, olhava para lugar nenhum. Tive a impressão de que a conversa o entediava. Tentei valorizar o assunto:

— A pesquisa é do Instituto Nacional de Segurança no Trânsito. Parece coisa séria.

— É mesmo?

— Bem, o universo abrangido limitou-se a quatro estacionamentos de *shopping centers* da cidade de São Paulo. Mas talvez reflita muito da situação da frota do país.

Eu podia esperar qualquer reação do mestre, menos aquela frase:

— Por que você não escreve sobre a chacina da Candelária?

A admiração que tenho por ele não me impede de reagir com firmeza quando parece me subestimar.

— Ora, como posso tratar de matança de meninos de rua se escrevo numa revista especializada em transportes?

Houve uma clássica pausa para levar o copo à boca, e cheguei a saborear a sensação de que se tratava de um recurso para ele ganhar tempo e encontrar a réplica. Voltou a falar, no tom de sempre:

— Meninos de rua não ficam nos cruzamentos, irritando os motoristas, infernizando o trânsito?

— Eu pensava que meu mestre fosse incapaz de apelar para o cinismo, na falta de argumentos.

— E eu pensava que você já tinha vivido o suficiente para saber que não há fatos isolados na tragédia de um país.

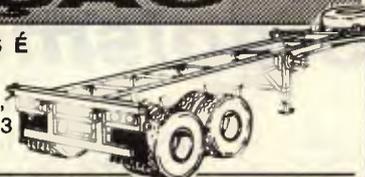
Então, a pausa para o novo gole pareceu o gesto exato de um ritual. Ele ia falar. Já fizera a caridade de permitir que o interlocutor se sentisse à altura da discussão. E, se os últimos 25 anos me autorizam a dizer que o conheço, de sua boca sairiam luzes que um velho aprendiz como eu normalmente não tem para oferecer aos seus leitores. Quem viver para ler a segunda parte desta história me dará razão. (*Continua.*)

## VEÍCULOS, PEÇAS E SERVIÇOS

### ALUGAR A GRANDE OPÇÃO

ALUGAR SEMI - REBOQUES É  
O NOSSO NEGÓCIO

Carga Seca, Porta Container,  
Baú, Prancha, e:c...com 2 ou 3  
eixos, com e sem pneus.



**RUSSO** EQUIPAMENTOS E TRANSPORTES LTDA.  
R. Particular Ana Santos, 101 - Chico de Paula - Santos  
TELEFAX : (0132) 30-3522

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

FONE: 575-1304  
FAX: (011) 571-5869  
TELEX: (11) 35.247

## BAFÔMETRO



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

■ BAIXO CUSTO ■ TOTAL CONFIABILIDADE



LIGUE: (067) 725.7332

RUA 13 DE JUNHO, 12 - TELEFAX (067) 384-3996 - CEP: 79002-420 - CAMPO GRANDE / MS



TRATE SEU  
BRUTO COM  
RÉDEA  
CURTA.  
EXIJA  
MANGUEIRAS  
ESPIRAIS  
TECOIL, DA  
TECALON.

Quem tem anos de estrada e muito caminho pela frente,  
pede mangueiras espirais da carreta pelo nome: **Teccoil** da  
**Tecalon**.

Produzidas com tubo de nylon super resistente, suportam as  
mais severas condições de uso e variações climáticas.

Caminhoneiro que é vivo e quer permanecer vivo, não se  
engana, exige **Teccoil**. Facilmas de instalar, as mangueiras  
espirais **Teccoil** garantem economia, pois duram anos e  
anos e nunca deixam você na mão.

Na hora da troca, não economize com a sua segurança.  
Mangueira espiral da carreta é **Teccoil**. O resto é enrolação.



BRASILEIRA DE AUTO PEÇAS LTDA.

'TECNOLOGIA EM NYLON'

Rua Rego Barros, 729/745  
V. Formosa - Cep 03460-000  
Fone: (011) 918-9300  
Fax: (011) 271-1502  
São Paulo - SP

## CONSÓRCIO-DEVOLUÇÃO

ADVOGADOS ESPECIALIZADOS

Você é dono de transportadora ou caminhoneiro e possui um consórcio não contemplado e deseja receber seu dinheiro de volta corrigido, mesmo que já tenha deixado de pagar há um ou mais anos, marque uma entrevista pelos F: (051) 228.4204 - 228.2304

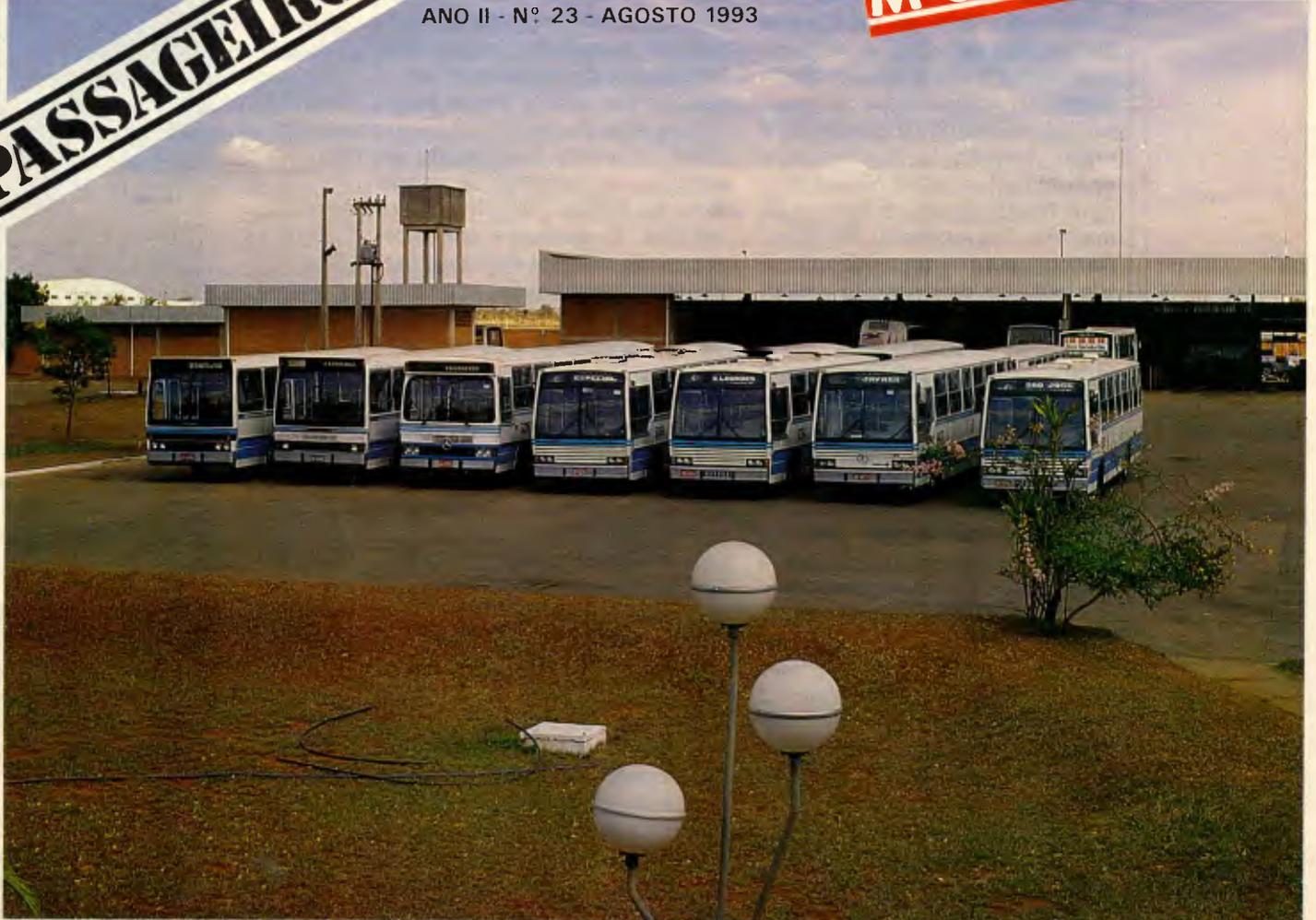
Atendemos consórcios de motos, carros, caminhões e outros bens em todo o Brasil.

# transporte

MODERNO

ANO II - Nº 23 - AGOSTO 1993

PASSAGEIROS



#### EMPRESA

*Sem medo da competição,  
a TCA ensina como  
utilizar a boa administração para  
elevar o nível do serviço*

# Qualidade sob controle

■ No Sul Maravilha, principalmente em suas ricas e populosas capitais, os protagonistas do transporte urbano escondem-se até mesmo de questionamentos técnicos, mas em Anápolis (GO), situada bem no meio do planalto central do Brasil, a TCA — Transportes Coletivos de Anápolis desvenda os segredos administrativos e operacionais responsáveis pela justa imagem de eficiência na prestação de um serviço de nível internacional.

Contrariando uma das lógicas do liberalismo econômico, segundo a qual o monopólio acomoda as empresas devido à certeza de retorno do investimento, a TCA tem se esmerado no aperfeiçoamento da atividade, apesar de es-

*A tranquilidade da única operadora de Anápolis deve-se mais à certeza da prestação de bons serviços do que à falta de concorrência*

tar sozinha no sistema anapolino desde a sua fundação, há trinta anos. Em 1983, o Grupo da Transbrasiliana, tradicional empresa rodoviária de passageiros da região, adquiriu o controle acionário da empresa, depois de passar dez anos como sócio meeiro. “A cobrança da qualidade é maior quando se está sozinho no sistema”, acredita Miguel Moreira Braga, diretor e mentor da maioria dos avanços da TCA. Nem um pouco incomodado com sua posição de operador único, Braga justifica: “Oferecemos qualidade de transporte com baixa tarifa.” E ainda argumenta que, se houvesse mais de uma operadora em Anápolis, o usuário poderia ser prejudicado, uma vez que pagaria na catraca o custo administrativo de todas elas. “É a lógica da teoria de escala”, diz, posicionando-se numa polêmica questão dos transportes urbanos.

**Integração eletrônica** — Aproximadamente seiscentas pessoas por dia, o número de passageiros transportados diariamente pela TCA em cada ônibus de sua frota azul e branca de 110 veículos, pagavam, em valores de julho, CR\$ 16,00. Por ter um perfil desenhado apenas com linhas radiais integradas, o sistema anapolino consegue atender a qualquer cidadão com apenas uma tarifa, graças às baldeações feitas no único terminal, controlado por catracas, no centro da cidade.

Uma das marcas de Primeiro Mundo na operação da TCA é o grande painel de horários de linhas de que o usuário dispõe, exposto, numa parede, num mural de madeira emoldurado por vidro, em local visível e de fácil acesso. Nele, a operadora relaciona os nomes das linhas com as horas e os minutos que marcam as saídas dos carros para os períodos de segunda-feira a sexta-feira, e também para os sábados, domingos e feriados. A palavra do diretor da empresa, do alto dos seus 36 anos, é taxativa: “Ga-

ranto a realização de 100% das viagens programadas.”

É claro que podem haver atrasos, pois, afinal, problemas de trânsito ou incidentes com os ônibus são ocorrências imprevistas. No entanto, o sistema de informática que controla os fluxos de entrada e de saída dos carros no terminal, e também na garagem, denunciam os minutos de atraso de cada ônibus, nos itinerários rodados. O motorista que exceder os três minutos de atraso permitidos é questionado, sem terrorismo, para avaliação e gerenciamento do problema pela empresa.

**Flexibilidade na operação** — Se, para os passageiros de Anápolis, o *software* desenvolvido pela TCA garante o cumprimento dos compromissos, para a administração da empresa ele representa um método inteligente e ágil de racionalização dos veículos em operação.

Desde a época em que foi instalado, há um ano, o programa informatizado, desenvolvido por uma equipe própria de funcionários, permite a readequação contínua dos carros nas linhas a partir do terminal. Os operadores dos dois microcomputadores posicionados na entrada e na saída do terminal monitoram a chegada dos carros e orientam os motoristas para estacionarem num dos dezessete boxes que estiverem desocupados naquele momento. Nas vagas da plataforma, há placas indicando o destino das linhas. Para ocupá-las, é necessário que o ônibus seja adequado às características do percurso, longa ou curta distância, e alta ou baixa densidade de passageiros, explica o Miguel Braga, que, do seu escritório, também pode ter acesso a essas informações a qualquer momento, uma vez que o sistema é interligado *on line*.

Todo esse controle promete ficar ainda melhor. A TCA está investindo no equipamento de seus carros com letreiros eletrônicos, da norte-americana Luminator. “Além de transmitir mensagens



A informática no terminal garante...

institucionais e educativas, ganharemos o tempo da mudança dos painéis de itinerários, hoje feita de maneira manual”, diz. “Ainda há muito a ser feito”, divaga Miguel Braga.

**Sem gorduras** — A otimização dos veículos na TCA combina com a presença de um pessoal dimensionado sem gordura nenhuma. Hoje, o quadro de funcionários, entre operação e administração, é de seiscentas pessoas, o que representa uma relação de 5,9 funcionários/ônibus, esclarece o diretor da empresa, ressaltando que a qualidade da mão-de-obra é um dos pontos fortes do sistema de Anápolis.

“Um dos primeiros investimentos da empresa foi em recursos humanos”, diz Braga. Além dos cursos de reciclagem e de treinamento, ministrados periodicamente em auditório construído nos seus 45 mil m<sup>2</sup> de área, nos quais estão a sede administrativa e a garagem, a TCA tem um cuidado raro na seleção de motoristas. Quase 75% deles já foram cobradores, função que constitui uma espécie de estágio, e na qual vão adquirindo prática antes de estarem em condições de pegar no volante. “Enquanto ainda são cobradores, os funcionários vão aprendendo os itinerários e os bons tratos com o público, e tam-



Foto: Lúcia M. Paolone

... pontualidade do serviço prestado e racionaliza o uso da frota, explica Braga

bém vão se acostumando a ter paciência no trânsito”, analisa o executivo. Ele não acredita muito no sucesso de contratar motoristas sem nenhuma prática nas vias urbanas.

Porém, não são apenas os cursos de direção econômica e defensiva, entre outros, que ensinam os condutores a terem calma nas ruas e, assim, a contribuir para a redução do número de acidentes e, ao mesmo tempo, para a economia de combustível e de pneus, e até mesmo para a redução do desgaste dos motores. Os veículos da TCA são equipados com tudo, ou com quase tudo, que permite o monitoramento da operação pela empresa.

Além dos tacógrafos instalados em toda a frota, metade dos carros já dispõe de computador de bordo. “Sabemos o que acontece a cada minuto da viagem”, orgulha-se Miguel Braga. Os relatórios diários, por viagem, registram os intervalos de tempo em que o motor ficou ligado e desligado, o consumo médio de combustível, as velocidades média e máxima do veículo e o número de rpm, entre outros dados. Além disso, o computador de bordo registra os números da catraca.

O diretor da TCA adianta que está em teste o *drivemaster*, verdadeiro professor eletrônico de motoristas. Pequeno equipamento

fabricado pela mineira Tacom, o *drivemaster* ficou famoso devido ao método que utiliza para controlar o mau comportamento no volante. Quando os sensores do aparelho percebem freadas, arrancadas ou curvas em altas velocidades, fazem soar um alarme (veja *TMP 18*, de março de 1993).

**Sistema fechado** — As rédeas que controlam a operação dos veículos nas ruas de Anápolis também são vigorosas nas rotinas administrativas da oficina de manutenção, do almoxarifado e do setor de compras, e até mesmo no PABX, que recebe telefonemas da empresa e também os faz para ela.

Mais uma vez, a informática facilita o dia-a-dia, diz, animado, o diretor da TCA. Graças ao acesso ao microcomputador, o departamento de Compras fica sabendo o que falta no estoque. Desde anéis de cilindros de motores até envelopes para cartas, o *software* traz para a tela os itens faltantes. Um código chama os fornecedores cadastrados que, em poucos minutos, recebem planilhas para envio de seus orçamentos. “Com os preços e as marcas dos produtos a serem comprados, o sistema informatizado faz a escolha da loja para a compra”, explica Braga. O chefe do departamento controla e supervisiona tudo, podendo vetar a deci-

são eletrônica ou ratificar seu pedido. O controle de telefonemas fica por conta da impressora ligada aos aparelhos.

As vendas de passes escolares e de vales-transporte (utilizados por 75% dos usuários do sistema) também são administradas pela TCA. Na verdade, pelo fato de ter uma estrutura específica maior que a da prefeitura de Anápolis, a empresa faz, na prática, o gerenciamento do sistema, podendo reprogramar percursos e horários.

No caso dos passes de estudantes, a TCA mantém cadastrados todos os beneficiários da cidade, com atualização mensal dos nomes. Cada escolar pode utilizar, por dia, até quatro bilhetes, com bônus de 50% de desconto. Diariamente, é feito um controle para saber se o beneficiário não trapaceou a empresa. Quando isso acontece, o estudante é chamado na empresa para se explicar.

Aliás, ensinar faz parte da filosofia da TCA, também com relação aos usuários. Desde o início da evolução da empresa, é editado, mensalmente, um boletim informativo, distribuído gratuitamente aos passageiros no terminal de embarque. As notícias giram em torno do transporte, e os leitores podem, por exemplo, ficar sabendo como se calcula a tarifa, ou o que significa o IPK. Além disso, há reportagens gerais sobre personalidades políticas da cidade ou, então, destaques de pessoas comuns. “É um meio de integrar a comunidade com o governo municipal”, afirma Braga. A certeza da leitura é assegurada pelas respostas que as pessoas são obrigadas a dar se quiserem concorrer a mil passagens gratuitas por mês, sorteadas entre os leitores. Todo exemplar de *O Coletivo* traz um cupom especial para o sorteio. “As questões fazem uma espécie de sabatina com o usuário”, brinca o diretor da TCA, lembrando que apenas os que lerem o jornalzinho conseguem responder às perguntas.

*Estocolmo combina motor elétrico movido a gasolina com baterias muito mais leves*

# Um híbrido que não polui

■ A companhia de transporte urbano de Estocolmo, SL — Stors-Stockholms Lokaltrafik AB, apresentou, em junho deste ano, na capital sueca, um novo ônibus urbano que é 95% mais limpo do que um coletivo a diesel, especialmente em emissões de NOx.

O 'ônibus híbrido', como é chamado, tem motor elétrico abastecido por um gerador com uma potência máxima de 50 kW. Este, por sua vez, move-se graças a um motor a gasolina comum para o automóvel com catalisador. No entanto, a capacidade do gerador não é suficiente, por exemplo, para dar a partida, para acelerar ou para vencer grandes rampas. Por isso, o motor elétrico também recebe duas vezes mais potência, graças à ajuda de baterias de níquel-cádmio, de peso reduzido (menos de 1 t). Rodando em bairros e em rodovias sensíveis à poluição, o ônibus pode percorrer alguns quilômetros com o motor a gasolina e com o gerador desligado, utilizando apenas a energia das baterias, o que reduz a zero a taxa de emissões.

**Sem descarregar** — As baterias dos veículos elétricos normalmente

descarregam muito depressa. No entanto, no ônibus híbrido, o gerador não apenas tem potência suficiente para abastecer os motores elétricos como também recarrega continuamente as baterias em regime regular. Além disso, quando o ônibus está parado num ponto ou no semáforo, toda a capacidade do gerador é utilizada apenas para recarregar as baterias.

A tecnologia híbrida foi desenvolvida pela própria SL, que começou a construir o primeiro protótipo há dois anos. "Na década de 80, fizemos experiências com ônibus que utilizavam baterias convencionais, mas essas tentativas foram realmente um desastre. Constatamos que 4,5 t de baterias que precisam ser recarregadas depois de alguns quilômetros não são viáveis para veículos eficientes", conta Ragnar Thörnblom, do Departamento de Desenvolvimento de Veículos, do SL. Porém, foi a partir dessas experiências frustradas que surgiu a ideia do ônibus híbrido. De fato, o primeiro protótipo foi construído utilizando-se um dos ônibus elétricos anteriores.

Os primeiros testes e resultados da SL foram tão positivos



que as construtoras DAB, da Dinamarca, e Scania, da Suécia, ficaram interessadas em colaborar com o conceito. O primeiro modelo híbrido profissional, agora apresentado pela DAB, é um pequeno ônibus do serviço com o piso rebaixado, 9 m de comprimento, capacidade para 45 passageiros e peso de 10 t. A Scania pretende lançar um segundo modelo no tamanho padrão, de 12 m, dentro de pouco tempo.

O modelo da DAB utiliza motor a gasolina SAAB de 2,3 litros, gerador e dez caixas de baterias, tudo encaixado num compartimento (*powerpack*) situado numa plataforma alargada na parte de trás.

O equipamento dispõe de dois motores elétricos sincronizados para a transmissão, cada um deles com uma potência de 55 kW a 1 550 rpm, que também cabem atrás do eixo traseiro. "Apesar de as instalações técnicas serem diferentes nesse tipo de ônibus, isso não significa que sejam mais complicadas. Em vários aspectos, a DAB conseguiu tornar as coisas até mesmo mais simples. To-



**Um casamento de gasolina, energia elétrica e baterias de níquel-cádmio torna o urbano sueco SL em um dos ônibus mais ecológicos da Europa, livre especialmente da emissão de NOx**

da mais eficiente para a preservação do meio ambiente deve ser o trolebus, mas, segundo os cálculos da SL, o investimento no veículo resulta 100% mais alto que na versão híbrida. Isso sem contar os custos de cabos e a perda da flexibilidade.

Desse modo, a SL está convencida de que esse ônibus tem futuro. Além da DAB e da Scania, outros fabricantes, como, por exemplo, a Volvo e a Mercedes, bem como companhias de transporte urbano na Itália, na França e no Canadá também demonstraram interesse pelo conceito. “Estamos contentes com isso porque foi essa, de fato, nossa primeira intenção com este projeto”, diz Thörnblom.

“Acreditamos que o mercado do ônibus híbrido amadurecerá, e que, no futuro, poderemos comprar modelos de vários concorrentes, pois o desenvolvimento e a construção de veículos realmente não nos pertencem”, conclui Thörnblom.

O objetivo de Estocolmo é a modernização completa da rede de ônibus no centro da cidade. Por exemplo, construir canaletas, ainda quase inexistentes nas cidades européias, e pontos de veículos mais eficientes. Os 250 ônibus híbridos circularão no centro, enquanto que os subúrbios utilizarão ônibus com motor a álcool (a SL também experimenta 32 ônibus a álcool desde 1990). Os ônibus intermunicipais ainda continuarão com o motor a diesel, baseado na tecnologia mais moderna e purificada possível. Uma indicação de que até mesmo em Estocolmo, onde são tantas as preocupações com a preservação do meio ambiente, os ônibus a diesel ainda sobreviverão.

**Mikael Karlsson,**  
de Estocolmo

do o conjunto, envolvendo motor, gerador e transmissão a baterias, bem como tanques e tubos, concentra-se no *powerpack* na traseira do veículo, com grandes portas para controle e para manutenção”, conta Thörnblom. “Com essa solução, o chassi fica praticamente liso por baixo, o que possibilitou o piso extremamente rebaixado.” Uma modificação técnica já programada é a de converter, o mais rapidamente possível, o motor a gasolina para o uso de álcool, a fim de reduzir ainda mais a taxa de emissões.

O ônibus da DAB roda bem macio. O barulho causado pelos motores elétricos e pelo gerador não é mais intenso que o de um ônibus convencional. Para quem está fora, o ruído é ainda menor. A frequência, no entanto, é um pouco mais alta, e o ronco muda um pouco com a troca entre as baterias e o gerador. Para o passageiro, o conforto e a segurança são os mesmos. No entanto, isso não prova que o ônibus híbrido é um veículo econômico e eficiente para as transportadoras.

**Consumo maior** — A SL estima que o consumo de combustível num ônibus híbrido é, pelo menos atualmente, cerca de 25% maior do que num diesel. O preço para um veículo de tamanho normal será, no início, entre 25% a 30% maior, num ritmo de fabricação contínua (um ônibus normal custa, em média, US\$ 200 000 na Suécia). Outro problema está no fato de que o motor a gasolina ou a álcool trabalha num andamento contínuo de 3 500 rpm. Isso significa que o motor, provavelmente, precisará ser trocado depois de cinco anos.

“No entanto, não podemos fazer os cálculos de rendimentos de maneira tão simplista”, diz Thörnblom. “Deve-se lembrar que a grande vantagem do ônibus híbrido está no fato de que ele é vinte vezes mais limpo, e, computando em termos econômicos o que poupamos em danos ao ambiente com a poluição reduzida, temos uma grande certeza de que possuímos a alternativa mais barata para Estocolmo a longo prazo.” Uma alternativa ain-

Fotos: Divulgação

ENTREVISTA

**Aylmer Chieppe****“Desconto nas passagens exige cautela”**

**O** presidente da NTR apóia o projeto de mudança do regulamento do transporte interestadual de passageiros, mas teme o dumping das empresas de linhas longas

■ Sancionada em 31 de janeiro de 1986, pelo então presidente José Sarney, a Lei 92 353, que regula a exploração dos serviços de transporte rodoviário interestadual e internacional de passageiros, tem sido responsabilizada por muitos dos descaminhos do setor.

Criando facilidades para as ‘modificações de serviço’, o diploma pavimentou as largas rodovias por onde transitaram a multiplicação acelerada do número de linhas das empresas de longos percursos e a verdadeira cartelização do setor.

Eleito com o auxílio dos maiores transportadores rodoviários de passageiros, nem por isso o presidente Collor deixou de ameaçá-los com uma desregulamentação em regra, que acabou não acontecendo. Em depoimento à Polícia Federal, o piloto Ricardo Campos confessou que a Rodonal, entidade que reúne os empresários do setor, fez pagamento à empresa Brasil Jet, em setembro de 1990, às vésperas de um novo aumento de tarifas. Os dirigentes da entidade confirmaram as contribuições e disseram-se chantagados pelo esquema PC. Enquanto isso, há quem afirme que o verdadeiro objetivo das contribuições não era exatamente o de comprar aumentos (mantidos, aliás, abaixo da inflação) mas, isto sim, o de afastar a ameaça de desregulamentação. Por coincidência, um novo regulamento, baixado no último dia do governo Collor, acabou sumindo misteriosamente da mesa do então secretário particular do presidente, Marcos Coimbra. Um projeto de lei sobre o assunto, apresentado pelo então deputado Gustavo Krause, ainda dormita na Comissão de Transportes da Câmara, embora não haja nenhuma lei regulamentando o transporte coletivo de passageiros (os decretos são ancorados diretamente nos artigos 175/178 da própria Constituição).

O governo Itamar Franco trouxe a promessa de atacar com muita urgência a questão da mudan-

ça do regulamento. A pressa, no entanto, acabou levando a um documento inconstitucional. Os técnicos do Ministério dos Transportes simplesmente esqueceram-se de que, como serviço de utilidade pública, a concessão das linhas de ônibus não pode dispensar as licitações. Quase um ano e muitas versões depois, o novo regulamento continua em discussão nos gabinetes e nos auditórios do Ministério dos Transportes. Mas, salvo novas surpresas, o transporte rodoviário de passageiros poderá ganhar, em breve, um diploma mais transparente.

Se isto, de fato, vier a acontecer, boa parte dos méritos deverão ser creditados ao empresário capixaba, Aylmer Chieppe, 57 anos, vice-presidente da holding que controla o grupo Águia Branca, Chieppe tem se mostrado um incansável defensor das empresas regionais. Como suas teses sempre encontraram pouca ressonância dentro da Rodonal, acabou criando, quatro anos atrás, depois de marchas e de contra-marchas, a NTI — Associação Nacional das Empresas de Transportes de Passageiros Intermunicipais, transformada, no início deste ano, em NTR — Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Passageiros.

Assessorado pelo coronel Klin-ger Sobreira de Almeida, diretor da Águia Branca e conselheiro do Contran, Chieppe recebeu, no dia 29 de julho, a reportagem de **TM** na nova sede do grupo, em Cariacica (ES), para falar sobre a mais recente proposta do governo. Eis suas declarações:

**TM**— Por que a NTR, se já existia a Rodonal?

**Chieppe**— O transporte intermunicipal sempre foi um filho enjeitado pela Rodonal. Desde 1981, vínhamos lutando para que a entidade também abrigasse os interesses das linhas regionais, de curta e de média distância. Mas isso nunca foi possível. Então, a partir de 1986, com a edição do

decreto 92 353, que modificou o regulamento do setor, a situação agravou-se ainda mais.

**TM— Por quê?**

**Chieppe—** O regulamento criou um artifício chamado 'modificação de serviço', que permitiu às empresas de linhas longas, por intermédio de prolongamento, de encurtamento ou de fusão de linhas e, ainda, de conexões de serviços, engolirem as regionais e, desse modo, aumentarem o já elevado grau de cartelização do setor.

**TM— Como é que isso funciona?**

**Chieppe—** O regulamento permite que as linhas longas se multipliquem, dando crias, quase em progressão geométrica.

**TM— Mas a Constituição não exige concorrência para se distribuir cada linha?**

**Chieppe—** De fato. Mas os artifícios citados tornavam desnecessárias as licitações. Há casos de empresas que conseguiram transformar duas linhas em 24, sem concorrência. Percebendo isso, tentamos estabelecer uma convivência pacífica dentro da própria Rodonal. No entanto, não houve meio de compatibilizar os interesses porque as empresas que dirigiam a entidade na época eram exatamente as que tinham o domínio das linhas longas.

**TM— Quer dizer que o setor 'rachou'?**

**Chieppe—** Não há 'racha'. Fomos até mesmo incentivados, pela Rodonal, a criar a NTI em 1989, e a transformá-la em NTR no início deste ano, uma vez que os interesses eram incompatíveis. As duas entidades têm uma grande área de afinidades. Só divergimos quanto ao regulamento, onde os interesses das linhas regionais conflitam fortemente com os das linhas longas.

**TM— O governo federal acaba de divulgar uma nova versão do regulamento do transporte rodo-**

*viário interestadual e internacional de passageiros. Qual a sua opinião sobre o documento?*

**Chieppe—** O decreto é extremamente necessário, e já está cinco anos atrasado. Essa nova versão, que vamos discutir no dia 3 de agosto, em Brasília, em audiência pública, corrige muita coisa errada e elimina muitas aberrações da legislação atual. Mas ainda contém dispositivos que precisam ser modificados ou aperfeiçoados.

**TM— Que aberrações estão sendo eliminadas?**

**Chieppe—** A principal delas está no dispositivo que limita as chamadas 'modificações de serviços' à implantação ou à supressão de linhas, e à alteração definitiva de itinerários. Desaparecem, portanto, os artifícios da conexão de serviços e da fusão, do prolongamento e do encurtamento de linhas. Porém, mesmo assim, achamos que a mudança de itinerário deveria ter alguma salvaguarda. Do jeito que está, uma simples mudança de alguns quilômetros em um trecho pode servir de pretexto para a modificação total de itinerário de uma linha de mil quilômetros. Faltam normas para disciplinar essa mudança. Aberto do jeito que está, o dispositivo continua sendo uma válvula para as empresas de longo percurso continuarem driblando a exigência de licitação.

**TM— Além desse, algum outro dispositivo em particular preocupa a NTR?**

**Chieppe—** Nossa maior preocupação refere-se à possibilidade de descontos nas passagens. Como norma geral, eles vão chegar a 30%, mas as operadoras poderão solicitar ampliação desse limite.

**TM— Isso não é saudável, na medida em que estimulará a competição?**

**Chieppe—** O problema é que não há nenhuma salvaguarda para impedir que as linhas de longo percurso venham a praticar *dumping*

localizado exatamente nos trechos onde se superponham com as linhas regionais. Embora a intenção seja boa, a competição poderá ser utilizada de maneira perversa, transformando-se em arma capaz de aniquilar as empresas menores e de aumentar a já grande concentração de linhas nas mãos de poucas empresas.

**TM— Mas se isso acontecer, não há sempre a possibilidade de a empresa prejudicada recorrer à Secretaria Administrativa de Defesa Econômica, alegando abuso de poder econômico, como aliás já prevê a própria minuta do regulamento?**

**Chieppe—** Sem dúvida. Mas essas ações são muito morosas. Até conseguir uma sentença favorável, a empresa pequena já terá fechado há muito tempo.

**TM— Com o novo regulamento, as empresas regionais esperam recuperar o espaço que vêm perdendo desde 1986?**

**Chieppe—** Não temos a mínima esperança. Embora abolindo a exclusividade das permissões, o anteprojeto mantém todas elas, pelo prazo de dez anos, renovável por mais cinco. Restaria a via judicial. Qualquer empresa que quiser entrar na justiça para anular as permissões estará respaldada pela Constituição, pois todas foram feitas sem licitação. Mas vejo isso como algo pouco provável. Desse modo, nossa meta já não é nem mesmo a de recuperar o que perdemos, mas apenas a de parar de perder.

**TM— Pela minuta do decreto, a oportunidade de criação de novas linhas continuará sendo decidida pelo 'órgão competente' do Ministério dos Transportes. O recente envolvimento da Rodonal com**



*“Há casos de empresas de longo percurso que conseguiram transformar duas linhas em 24, sem necessidade de participar de nenhuma concorrência”*

*o esquema PC mostra que órgãos dessa natureza não estão imunes à corrupção. O senhor não teme que isso continue acontecendo?*

**Chieppe**— Decidir sobre a criação de novas linhas é um papel que cabe ao governo, pois o transporte de passageiros é um serviço de interesse público. Quanto à corrupção, acho que as coisas mudaram. O que tiver de ser feito, será feito.

**TM**— *O senhor concorda com a proposta de ampliação de direitos dos usuários?*

**Chieppe**— Acho que os direitos dos usuários são sagrados. Por isso, apóio, por exemplo, a possibilidade de devolução ou de compra antecipada da passagem. Discordo, porém, da taxa de apenas 0,5% do valor da passagem por quilo de excesso de bagagem. Se somarmos os 70 kg médios do passageiro brasileiro com os 40 kg de bagagem mais 5 kg de bagagem de mão que o projeto estabelece,

chegamos a 115 kg, o que daria 0,87% por quilo. A taxa de 0,5% vai acabar estimulando as pessoas a transportarem mais carga nos ônibus, pois o frete será muito mais baixo que o do caminhão. Conflita até mesmo com artigos da própria minuta da lei, que procuram evitar sobrecargas e incômodos causados aos passageiros pelo transporte de encomendas.

**TM**— *Por sinal, crescem as reclamações da NTC contra o transporte clandestino de encomendas por ônibus. O que a NTR acha do assunto?*

**Chieppe**— O transporte clandestino, seja ele de carga ou de passageiros, é um cancro que precisa ser extirpado. A Constituição diz que o transporte é serviço de inte-

resse público, e exige das empresas elevados investimentos e grande responsabilidade. Não é lícito que as autoridades permitam a livre proliferação de um transporte aventureiro e arriscado que, além de sonegar impostos, violenta as próprias regras da concessão e da segurança, pondo em risco a vida do usuário. Infelizmente, o governo anterior desmontou totalmente a fiscalização do DNER. Porém, no governo atual, essa fiscalização está voltando a atuar. Esperamos e clamamos por uma ação mais forte e mais decidida contra o transporte clandestino.

**TM**— *O que o senhor acha do festival de gratuidades em que se transformou o transporte público após a nova Constituição?*

**Chieppe**— De fato, depois que a Constituição estabeleceu a gratuidade para o idoso, começaram a proliferar projetos de leis que isentavam de pagamento policiais, carteiros, funcionários públicos, empregados de empresas de transporte, estudantes, deficientes, e assim por diante. Ora, o transporte não é barato. Quanto menos gente paga, mais cara será a tarifa. Foi exatamente a esta conclusão que chegou uma comissão nomeada pelo presidente da República para estudar o custo do transporte urbano. Conclusão, aliás, que foi incorporada ao anteprojeto de lei que criava o Sistema Nacional de Viação. De acordo o dispositivo proposto pela comissão, os abatimentos e as isenções não poderão influir na tarifa, constituindo-se em ônus de quem os imponha. Se a prefeitura quer dar isenção, ela que utilize recursos do orçamento para pagar.

**TM**— *O mês de junho foi palco de graves acidentes na Dutra e na BR-116, onde morreram dezenas de passageiros de ônibus. O que a NTR tem a dizer sobre o assunto?*

**Chieppe**— É lamentável que isso tenha voltado a acontecer. Boa parte da culpa cabe ao mau estado

das rodovias, problema que, graças a Deus, o ministro Goldman já está começando a equacionar.

**TM**— *Os jornais criticaram muito a falta de um melhor preparo dos motoristas.*

**Chieppe**— Este é um dos motivos pelos quais todo o setor de transportes não abre mão da criação do Sest e do Senat. A indústria, o comércio e a agricultura já resolveram há muito tempo essa questão do treinamento e da assistência ao trabalhador. No entanto, no transporte, embora recolhemos 2,5% sobre a folha de pagamento para os cofres da indústria, isso praticamente não retorna ao setor. Ajudamos a formar e a assistir a privilegiada mão-de-obra da indústria, enquanto a nossa continua à míngua. As grandes empresas são obrigadas a manter seus próprios cursos de formação, e seus centros particulares de recreação. É o caso da Águia Branca, que tem clubes e escolas. E as pequenas, que não podem fazer isso, como ficam? Como prevenir acidentes, se faltam recursos?

**TM**— *Como anda a criação do Sest-Senat?*

**Chieppe**— Os dois já estão criados. Só faltam os recursos que a legislação irá prever. Esperamos que a lei seja votada em agosto, e aprovada por voto de liderança. Não creio que a indústria vá dificultar uma medida inevitável como esta.

**TM**— *O que a NTR espera da revisão constitucional?*

**Chieppe**— O fim do ICMS e o alívio da carga fiscal. O ICMS está até hoje atravessado na garganta do transportador. Não entendemos por que fomos incluídos. Quase 50% do nosso custo é composto de salários. É injusto tributar esse custo, que não gera nenhuma compensação, nenhum crédito.

**Neuto Gonçalves dos Reis**



*“O projeto do governo elimina muitas aberrações do regulamento atual. Uma das suas vantagens é a de limitar bastante as ‘modificações de serviço’”*

**INTERNACIONAL**

*Fabricantes europeus já oferecem coletivos com apenas 260 mm entre o piso do veículo e o solo*

# Ônibus cada vez mais baixos

Fotos: Divulgação



■ A maior novidade no transporte urbano em muitas cidades europeias está num detalhe dos ônibus: eles ficaram mais baixos. A era do 'ônibus rebaixado' começou em 1985, quando a Van Hool, fabricante belga de ônibus integrais (chassi e carroçaria), lançou o modelo A500, com o nível de piso mais baixo do mundo na época (500 mm), e apenas um degrau, com 170 mm.

Hoje, o mesmo fabricante oferece o A300, no qual a distância entre todo o piso do ônibus e o solo é de somente 300 mm, com possibilidade de redução para até 260 mm, graças a um sistema de rebaixamento, e nenhum degrau nas três portas largas (1 200 mm). Cerca de dez outros fabricantes europeus de ônibus já oferecem veículos semelhantes. Entre eles estão a Mercedes, a Volvo, a Scania e a MAN. A União Internacional do Transporte Público definiu, em 1991, o ônibus rebaixado como aquele que "possui uma superfície plana, entre a primeira e segunda portas, onde a altura é tão reduzida que torna qualquer degrau desnecessário".

Qual o propósito dessa evolução? "Nosso objetivo consiste em melhorar a eficiência, a disponibilidade e o conforto do ônibus urbano para todas as categorias

de passageiros, o que é indispensável para incentivar o uso do transporte público e reduzir a circulação de carros", diz Thierry Villers, da companhia de transporte coletivo de Bruxelas, uma das primeiras cidades que utilizaram esse tipo de veículo.

"Nossos ônibus rebaixados (Van Hool A500 e A300) servem muito bem a esse propósito, pois tornaram o embarque e o desembarque bem mais rápidos e mais fáceis. As portas largas e a ausência de degraus favorecem o pronto acesso até mesmo de pessoas idosas e de deficientes. Agora, até pessoas que utilizam cadeiras-de-rodas podem embarcar sem problemas num ônibus."

A vantagem é óbvia. No entanto, é também possível apontar desvantagens. Por exemplo, com um piso rebaixado, é necessário elevar o nível das caixas protetoras das rodas e o da caixa do motor, para proporcionar espaço suficiente. Isso significa que o número de cadeiras diminuiu bastante e que algumas delas ficaram situadas em cima de plataformas, que são altas demais para muitas pessoas. Além disso, o acesso a ruas e a estradas em más condições, ou que apresentam lombadas, torna-se difícil.

Esse tipo de ônibus também deve ser modificado em sua construção. O motor precisa ser posicionado atrás ou na lateral do chassi, para não se perder completamente o espaço entre o piso e o solo. O

motor atrás permite a instalação horizontal simples com componentes padronizados. A desvantagem está no fato de que o motor precisa de uma plataforma que elimina o piso baixo na traseira. Uma instalação vertical na traseira mantém o piso baixo, mas, por outro lado, exige soluções mais complicadas e mais caras para uma transmissão em ângulo, ou um eixo de transmissão bem curto.

A instalação do motor baixo na lateral mantém todo o piso, com um desequilíbrio de peso limitado. Também permite uma transmissão simples e estreita. Somente o eixo de transmissão deve ficar inclinado.

Quando o piso rebaixado diminui a altura da carroçaria, assim como o volume, até o chão, é comum instalar-se no teto equipamentos como, por exemplo, ar condicionado e filtros de ar e, para ônibus movidos a gás natural, tanques de combustível.

É provável que o rebaixamento do piso já tenha atingido o seu nível mínimo, mas as pesquisas no sentido de se tentar aumentar ainda mais o espaço interno e o número de poltronas continuam. O preço desse moderno veículo é cerca de 15% mais alto que o de um tradicional. Mas a demanda cresce cada dia mais nas cidades europeias, e isso garante o aperfeiçoamento do produto.

*Ausência de degraus e portas largas favorecem embarque de deficientes e crianças. A posição do motor reduz o número de assentos.*

**Mikael Karlsson,**  
de Bruxelas

## Maferesa entrega carros do Metrô do DF



Foto: Divulgação

*Alimentação elétrica auxiliar é uma das inovações dos novos carros*

Comprovando a intenção de continuar atuando no setor ferroviário, apesar do investimento na divisão de ônibus, criada recentemente (ver **TMP 22, de julho de 1993**), a Maferesa entregou, no final de julho, a primeira composição de quatro carros de passageiros para o Metrô do Distrito Federal. Essa remessa inicia o cumprimento de contrato, realizado em novembro de 1991, para a fabricação de todos os vinte trens, num total de oitenta vagões. A empresa espera concluir as entregas até setembro de 1994.

Segundo o gerente de Marketing da Maferesa, Car-

los Heitor Seabra, a negociação com o Metrô do DF é importante porque, além de ter inaugurado a atuação da empresa no mercado interno, após a privatização, possibilitou a reorganização e a melhoria de suas finanças. O valor do contrato é de US\$ 180 milhões.

Projetados para uma velocidade máxima de 80 km/h, os trens do Metrô de Brasília incorporaram alguns aperfeiçoamentos tecnológicos em relação aos do Metrô de São Paulo, como, por exemplo, o sistema de freios pneumáticos e o sistema de alimentação elétrica auxiliar. Há ligeiras diferenças na capacidade

de passageiros e em outros itens, como, por exemplo, no número de portas (três para DF e quatro para SP)

e na medida da largura livre, de 1 870mm nos carros de Brasília e de 1 300mm nos de São Paulo.

## Volkswagen quer entrar em fretamento

A Volkswagen acredita ter encontrado um nicho de mercado em meio ao setor de ônibus, pois já vendeu 50 unidades de seu chassi urbano para empresas de fretamento, que adaptaram sobre ele carroceria de rodoviário. “O resultado é um produto cerca de 20% mais barato que um ônibus rodoviário comum”, diz Antonio Dadalti, gerente de Vendas de Veículos Comerciais da montadora. “Notamos que os operadores de fretamento já encarroçam os chassis OF para reduzir custos”, analisa.

Para ele, o chassi Autolatina, vendido pela Volks e pela Ford, é mais vantajoso que a concorrência nesse mercado porque o motor MWM 6-10 é mais silencioso e também porque o encapsulamento do motor evita o vazamento de gases para o interior da cabina. “Adotamos um diferencial mais longo para o modelo, uma vez que o carro de fretamento não vive o pára-anda do trânsito urbano”, conta Dadalti.

O projeto para as alterações no Volksbus começou

em maio, um mês depois do início da venda oficial do chassi. A Marcopolo e a Nielson desenvolveram carrocerias rodoviárias para o chassi, e foram iniciados testes de campo. Hoje, várias empresas (Saci, Hawaii, Santa Rosa e Bonini) já adotaram o produto. “Formamos um grupo de trabalho com operadores, dentro do modelo de engenharia simultânea, para estudar melhorias e fazer adaptações à nova aplicação”, conclui o gerente da Volkswagen.

O potencial do segmento é de cerca de trezentas a quatrocentas unidades/mês, diz Dadalti. Para exemplificar, cita o transporte de funcionários da Autolatina, que utiliza setecentos carros, apenas na fábrica localizada na via Anchieta. Ele também acredita que até mesmo em linhas rodoviárias curtas, como, por exemplo, a São Paulo—Santos, seja viável o uso do Volksbus, mas o ônibus com motor dianteiro é mais indicado para as estradas de terra, pois “motores traseiros não se adaptam bem ao piso e à topografia dessas regiões”.

### CATRACA

■ Enquanto a Transpo navega sob águas tortuosas, a Argentina prepara sua 1ª FITT'93 — Feria Internacional del Transporte Terrestre, que será realizada de 23 a 28 de novembro próximos, no Centro Municipal de Exposiciones, em Buenos

Aires, com promoção da Camara Empresaria del Autotransporte de Pasajeros. Seguindo o mesmo padrão de outras feiras do setor, a 1ª FITT'93 pretende reunir fabricantes e prestadores de serviços da área, além de

autoridades nacionais e internacionais ligadas ao setor.

■ A MOV Indústria e Comércio de Carrocerias Ltda. teve dois pedidos de falência, solicitados por credores no dia 4 de agosto de 1993. Procurados, os

diretores preferiram não se manifestar, afirmando apenas que estão tomando as devidas providências para evitar a decretação da falência. Em março, a MOV lançou um modelo de ônibus urbano, o Paseo (ver **TMP 19**).

## Transporte urbano melhora na Grande SP

Pesquisa da ANTP, realizada com participação da CBTU, da CMTC, da Fepasa e do Metrô, registrou, nos últimos seis meses, uma ligeira melhoria da imagem dos serviços de transporte na região metropolitana de transportes, aos olhos dos usuários habituais do sistema. O único item que registra queda da imagem é aquele que se refere à opinião dos 3 350 entrevistados, entre 29 de maio a 25 de junho, relativa às empresas particulares. O índice de aceitação para esse segmento de operação caiu, em pontos positivos, de 61 para 43, no caso das empresas do município

de São Paulo, e de 19 para 9, no caso das que operam na região metropolitana.

O quadro abaixo mostra esse aumento da aceitação popular, em pontos positivos ou negativos, para três empresas:

	CMTC	Fepasa	EMTU	CBTU
29/maio	+35	+6	+85	-67
25/junho	+37	+27	+96	-62
Ganho	+2	+21	+11	+5

Ainda de acordo com a pesquisa da ANTP, a participação do vale-transporte nas catracas da Grande São Paulo continua nos mesmos 38% registrados em período anterior.



EMTU ganha pontos na aceitação popular

■ Estimando uma recuperação rápida do mercado de ônibus, principalmente na região metropolitana de São Paulo, responsável por 45% do total das vendas no país, a Senap, concessionária Ford, investe US\$ 170 mil, e amplia suas instalações para comercializar os chassis B-1618 da marca.

Segundo Paulo Matias, diretor da área de Ônibus e Caminhões da concessionária, a privatização da CMTC está "mexendo muito no mercado, devendo alterar a tendência de queda verificada até agora". A previsão é a de vender 112 unidades até o final do ano.

## Prefeitura paulistana extinguirá CMTC



Em meados de 1994 empresa já não terá mais frota própria

Apesar dos protestos de sindicalistas, a prefeitura de São Paulo irá não só privatizar as operações da CMTC como extinguir a empresa em breve. O gerenciamento dos transportes públicos na capital do estado deverá ser entregue a um departamento específico da administração direta, como, por exemplo, a Secretaria Municipal dos Transportes. O executivo da Pasta, Getúlio Hanashiro, não confirma nem desmente a decisão. "A idéia ainda não está amadurecida", desconversa.

Mesmo assim, o presidente da CMTC, Francisco Christovam, divulga um investimento não declarado na fiscalização do sistema de transportes da cidade. Segundo ele, 51 pontos críticos serão monitorados por 43 agentes, para registrar as fraquezas do sistema em vista de posterior adequa-

ção. O pacote de fiscalização inclui o atendimento ao usuário, feito por uma equipe de sessenta agentes, que percorrerão cem linhas do sistema por dia. Os agentes terão autonomia para multar veículos irregulares.

Além disso, está em fase de concorrência pública um outro "pacote", para equipamentos e serviços especializados, destinado ao monitoramento e à coordenação do sistema de transportes por terceiros. A idéia da Secretaria Municipal dos Transportes é repassar gastos anuais de "até US\$ 45 milhões para empresas privadas". Segundo Christovam, os serviços ou os equipamentos para o trabalho de controle total, como o cumprimento de frequências e de itinerários, ainda não foram estabelecidos. "Optaremos por quem nos oferecer as melhores alternativas", diz.

### CATRACA

■ O 5º Encontro dos Transportadores de Passageiros, Etransport'93, será realizado entre os dias 29 de setembro e 1º de outubro próximos, no Riocentro, no Rio de Janeiro. Estão previstos quinze temas para os debates a serem realizados depois das exposições dos palestrantes. Serão

discutidos diversos assuntos, entre os quais os seguintes: qualidade de vida e transporte; recursos humanos; estrutura empresarial (empresa familiar, sucessão e profissionalização); direitos dos usuários; relações com a imprensa; tecnologias de equipamentos e serviços; segurança; e custeio do sistema.



**A INFORMAÇÃO É O MELHOR CAMINHO**



**TM. HÁ 30 ANOS PONDO  
A INFORMAÇÃO NO SEU CAMINHO**

Desejo assinar a revista TRANSPORTE MODERNO por um ano.  
Sei que receberei 12 exemplares por apenas CR\$ 3.870,00.

NOME \_\_\_\_\_

ENDEREÇO \_\_\_\_\_ FONE \_\_\_\_\_

CEP \_\_\_\_\_ CIDADE \_\_\_\_\_ ESTADO \_\_\_\_\_

EMPRESA \_\_\_\_\_

CGC \_\_\_\_\_ INSC. EST. \_\_\_\_\_

ASSINATURA \_\_\_\_\_

**NÃO MANDE DINHEIRO AGORA**

**transporte**  
MODERNO

Rua Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana CEP 04117  
Tels.: 572-8867 575-1304/575-4236/575-3983  
TELEX (011) 35247 - São Paulo - SP



Editora TM Ltda

**PASSAGEIROS**



## Cumbica está pronto para o ano 2000

Inaugurado em 1985, o Aeroporto Internacional de São Paulo, em Cumbica, Guarulhos, teve, finalmente, suas obras concluídas em julho. Projetado para operar com quatro terminais, e com capacidade para 7,5 milhões de passageiros cada um, o aeroporto teve os primeiros sintomas de esgotamento já em 1990, quando o único terminal disponível recebeu um movimento de 7 milhões de pessoas. Agora, com a conclusão do Terminal 2, no qual foram gas-

tos US\$ 150 milhões, o maior aeroporto do país suportará a demanda prevista até o ano 2000, segundo a Infraero.

Localizado a 25 km da capital paulista, e com duas pistas, de 3 700 m e de 3 000 m, Cumbica movimenta, diariamente, mais de 300 pousos e decolagens de 27 empresas regulares que voam para 57 destinos, em 36 países, além das 48 cidades brasileiras. Nesses oito anos de operação, passaram pelos dois terminais cerca de 49 milhões de pessoas.

## Rodonal critica itens da desregulamentação

A presença da Rodonal na audiência pública no Ministério dos Transportes, no dia 3 de agosto passado, foi marcada pelo posicionamento "cauteloso e de resguardo da legalidade constitucional" sobre decreto que fixará as alterações nas atuais regras do transporte rodoviário de passageiros, a ser baixado pelo Presidente da República dentro em breve (*ver Entrevista com Aylmer Chieppe, na página 51*). "Somos a favor da competição e do direito de qualquer empresa, legalmente constituída, de entrar no mercado", assegurou Rubens Pontes, assessor de Imprensa, como porta-voz da entidade. No entanto, ele questiona a redução do prazo de permissão de exploração de um percurso de vinte anos (Decreto 92 353, de janei-

ro de 1986) para dez anos. "Há um contrato entre empresa e governo que não pode ser alterado apenas por iniciativa de uma das partes", afirma Pontes.

Além disso, a Rodonal acredita que seria melhor que o decreto fosse sancionado após a definição e a aprovação definitiva da Lei das Concessões Públicas, o que deverá ocorrer nos próximos sessenta dias, diz Pontes. Segundo ele, será eliminado o perigo de algum item do decreto de desregulamentação ferir a referida lei.

Finalmente, o porta-voz da Rodonal destaca que, no Brasil, "o sistema de transporte rodoviário de passageiros funciona com qualidade e custo baixo, quando comparado com outros países, como a Argentina".

**ÔNIBUS  
É NA  
BUS STOP  
E PONTO  
FINAL.**

Na compra, troca ou venda do seu ônibus ou micro-ônibus, faça o melhor negócio na BUS STOP. E ponto final!

**20 ANOS DE TRADIÇÃO!**

**FINANCIAMENTO  
EM ATÉ 36 MESES!**

**DEZENAS DE OPÇÕES!**

- \* Micro-ônibus escolares/urbanos
- \* Micro-ônibus rodoviários ou executivos
- \* Ônibus urbanos com motor frontal ou traseiro
- \* Ônibus rodoviários com motor frontal ou traseiro



**CONSULTE!**  
(011) 292-4649

**DOIS ENDEREÇOS  
PARA SEU  
MELHOR NEGÓCIO:**

\* Av. Alcântara Machado (Radial Leste), 2.200 - São Paulo - SP  
Tel.: (011) 292-4649 - Fax: (011) 93-6747  
\* Marginal Tietê - Av. Condessa Elizabeth Rubiano, 1700 - São Paulo - SP  
Tel.: (011) 217-9909/5906

# DIBENS. UM BANCO QUE NUNCA SAI DOS EIXOS.



A vocação do Banco Dibens para apoiar e incentivar o setor de transportes de cargas e passageiros vem de berço. Ele nasceu na estrada, entre caminhões, ônibus e tratores, e desde então tem investido prioritariamente neste segmento. É por isso que o Dibens também é o banco para os investimentos do frotista e da concessionária de veículos. Aqui, ele encontra taxas altamente competitivas nos CDB's,

RDB's, Fundos, ações, ouro e mercados futuros. Conta ainda com a solidez de um Banco que é uma das 51 empresas do Grupo Verdi, o 56º maior grupo privado nacional\*. Além disso, quem investe no Dibens, está investindo também nos transportes, porque os recursos são inteiramente repassados para o setor na forma de créditos e financiamentos. Se você quer rentabilizar seu capital e ainda ver ele rodando por aí, invista no Dibens.

Um Banco que põe o seu dinheiro nos eixos. Ligue já para 0800-122177, ou 288-2566 (Grande S. Paulo) e peça a visita de um de nosso Gerentes.

\*Fonte: Balanço Anual 1992 - Gazeta Mercantil

**BANCO  
DIBENS**   
O BANCO DE QUEM TRANSPORTA

# O CAVALO ENCILHADO ESTÁ PASSANDO OUTRA VEZ...



A oportunidade de um bom negócio a gente não pode perder. Se você não viu a oferta do primeiro semestre, aproveite agora. A Campanha de Preços Especiais permanece com força total: a Scania coloca à sua disposição Peças Genuínas por preços competitivos.

**Você ganha na compra**

Tirar menos dinheiro do bolso já é a primeira vantagem que você tem ao comprar as melhores peças que existem para seu Scania.

Ao aproveitar os descontos sobre o preço de tabela, você compra as peças que proporcionam melhor rendimento para seu dinheiro.

**Você economiza na manutenção**

Quanto mais adequadas são as peças que coloca em sua máquina,

mais você economiza em manutenção, em oficina, em tempo de horas paradas e, também, na frequência de compra.

Esta é a grande oportunidade de fazer um bom negócio em peças de reposição para seu Scania. Não perca tempo. Como sempre, o melhor caminho é o que dá menos voltas. É aquele que vai direto a um Concessionário Scania.

Vá lá: ele sempre tem em andamento promoções de peças e de mão-de-obra que você não pode perder.

**PEÇAS GENUÍNAS  
SCANIA**

A QUALIDADE ESTÁ NO DETALHE