

# transporte

MODERNO

PUBLICAÇÃO MENSAL - Nº 326 - ANO 28 - ABRIL 1991 - Cr\$ 900,00

Editora TM Ltda

Boeing 727-100  
da TNT Sava  
recebe carga  
em Cumbica

## INTERMODAL

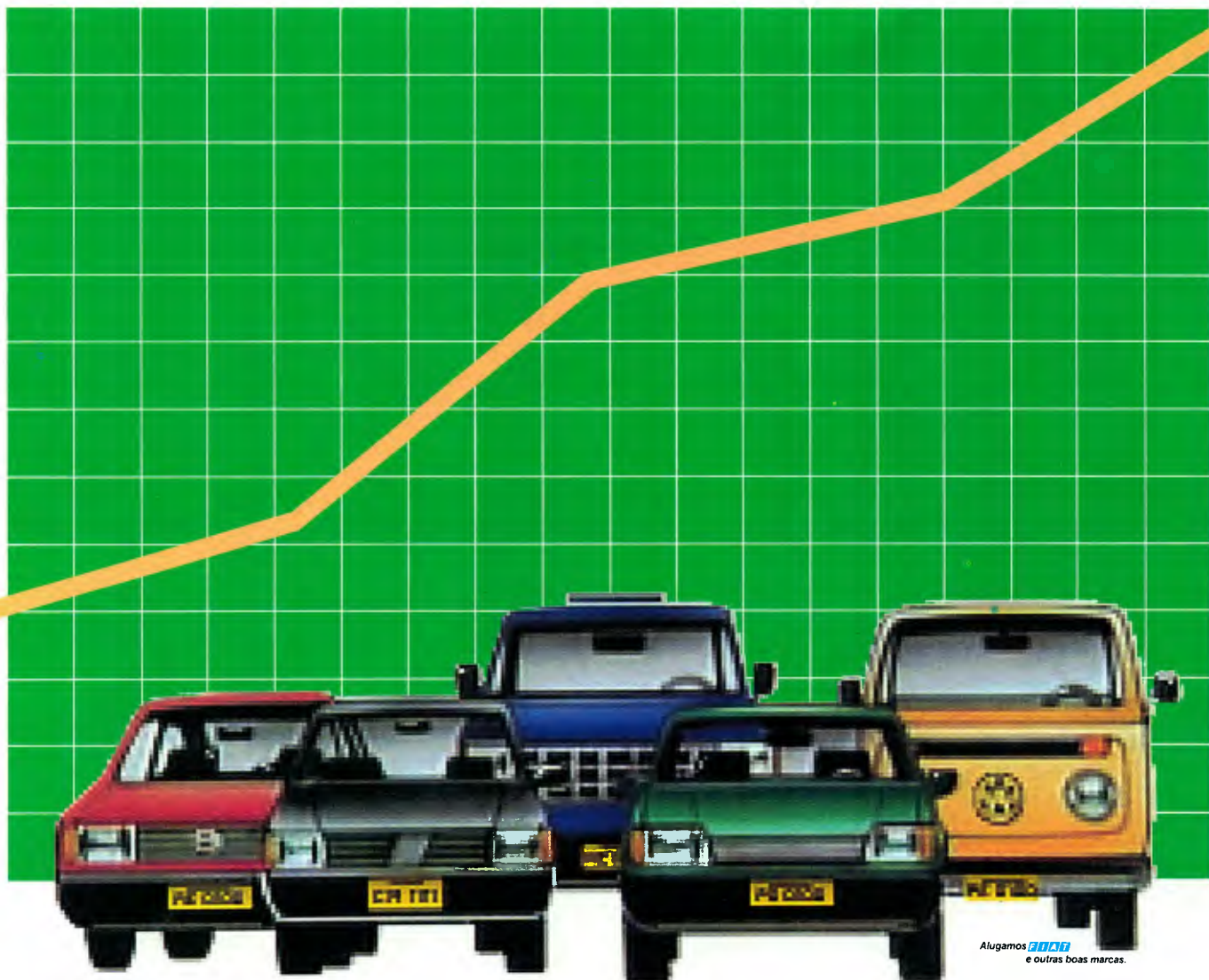
# Rodoaéreas enfrentam turbulências

CARGA LÍQUIDA

## Múltis cobram fretes proibidos

FINANCIAMENTO  
As opções para comprar  
veículos

# ALUGUEL MENSAL LOCALIZA NATIONAL.



## A SOLUÇÃO EM TRANSPORTE PARA A SUA EMPRESA.

Você está convidado a parar por alguns segundos e refletir sobre o sistema de transporte de sua empresa. Vamos começar falando do seu dinheiro. Você já pensou quanto custa ao seu capital investir na compra de carros? E comprar carros? Tem sido fácil? Manter uma frota rodando, com estoque de peças, mão-de-obra especializada, seguro, só para falar de alguns itens. Certamente você não quer ouvir mais falar

destas coisas. Com toda razão.

A Localiza National conhece profundamente estes problemas. Por isso, criou a melhor solução em transporte para a sua empresa. É o Aluguel Mensal Localiza National. Você fica com a frota do tamanho que a sua empresa precisa e a Localiza National cuida do resto. Fale agora mesmo com a agência mais próxima da Localiza National ou disque grátis (031)800.2322.

**Localiza**  **National**

*Solução em aluguel de carros.*

# BREQUE!

## ACESSE A INFORMÁTICA

**N**esta virada de século, não há outro caminho para a sua empresa. A informatização é o recurso ideal para estruturar seu negócio.

Sua empresa precisa adaptar-se às novas condições do mercado. Por isso, corresponda a esta urgência. Entre no ritmo dele.

Um mercado reduzido exige a cada dia, estratégias mais eficazes, para superar os obstáculos da concorrência.

Aprenda como aumentar a eficiência, começando pela informatização de seus serviços. Você precisa deste aliado dentro de casa, antes de sair às viagens de negócios.

O **Seminário TM/A informática aplicada aos transportes** foi elaborado especialmente para tratar os problemas operacionais de sua empresa, buscando explicar mais claramente este mágico universo da Informática, como um meio eficaz de agilizar as operações de transporte.

Para participar desta programação, a **TM/Cursos & Seminários** convidou nomes que conhecem de perto os detalhes e as novidades mais recentes do mercado, em termos de softwares aplicados à Administração, Manutenção, Controle de Pneus, Controle Operacional, Controle de Estoques, Emissão de Conhecimentos, Programação de Rotas, Cálculo de Custos, dentre outros... como também de Equipamentos Computadorizados de Bordo.

Entre neste ritmo da virada! Fique por dentro, participando deste Seminário.

Este é o caminho.



## INFORMÁTICA & TRANSPORTE

ULTRAPASSE O SÉCULO COM ESTA BAGAGEM

### TEMÁRIO

- A TELEMÁTICA NOS TRANSPORTES
- TRUCKS: UM PROGRAMADOR DE ROTAS
- LOGÍSTICA APLICADA
- ENDEREÇAMENTOS NA ARMAZENAGEM
- CUSTOS SIMULADOS POR COMPUTADOR
- INFORMATIZAÇÃO: AS MUDANÇAS NA CULTURA DA EMPRESA
- EMPRESA DE TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS
- EMPRESA DE TRANSPORTE URBANO DE PASSAGEIROS
- EMPRESA DE TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA
- SOFTWARES PARA TRANSPORTES

**25e26/06/1991**

Local: **BUFFET ÉRICO**

**MOSTRA ANEXA  
ESPAÇO RESERVADO**

**EXCLUSIVO PARA  
FORNECEDORES**

Veja no verso

Informações:

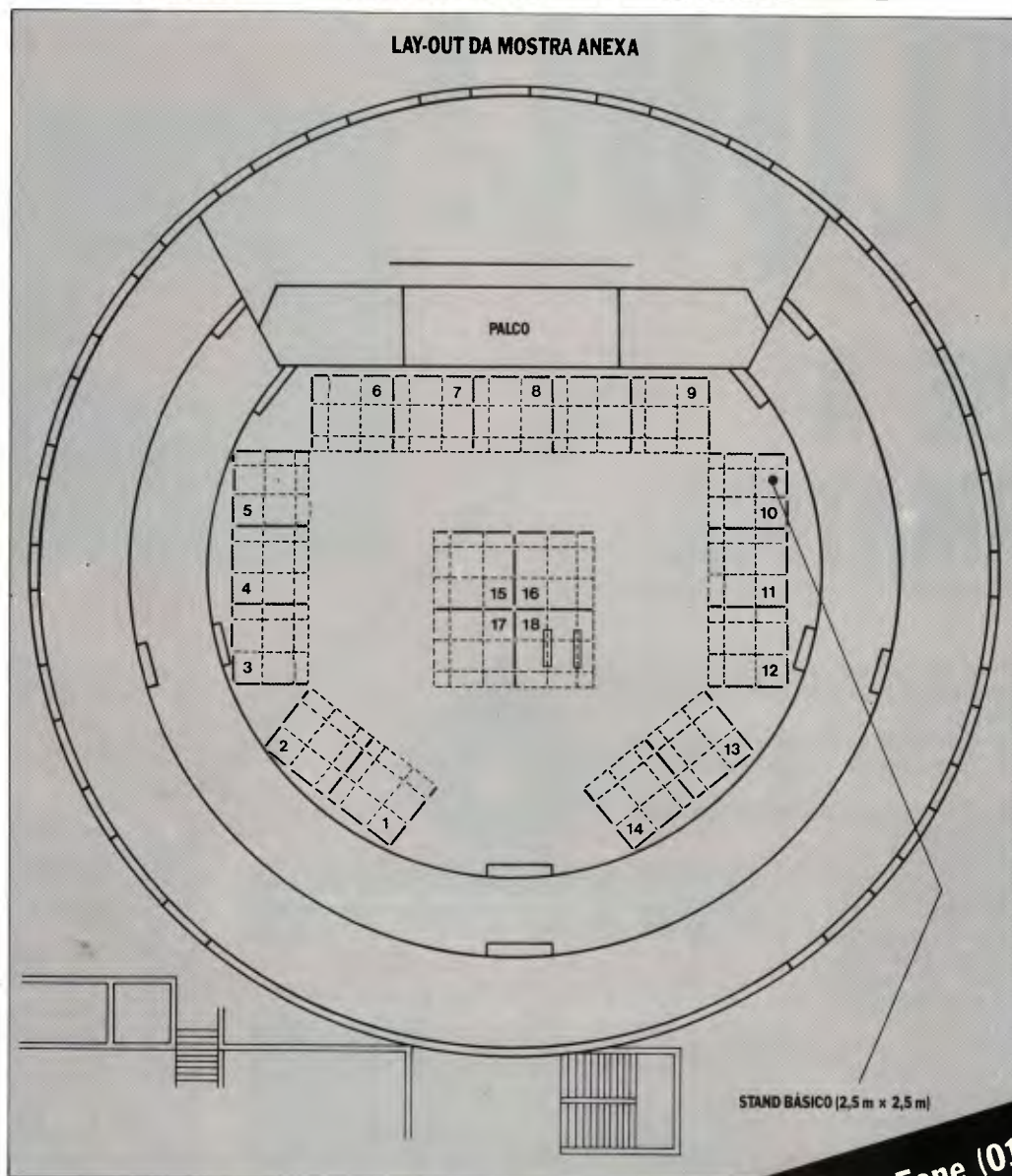
**CARLA  
MONTEIRO  
(011) 575-1304**

REALIZAÇÃO

**TM OPERACIONAL**  
CURSOS & SEMINÁRIOS

UMA DIVISÃO DA  
EDITORA TM LTDA.

# A INFORMÁTICA APLICADA AOS TRANSPORTES



## MOSTRA ANEXA

Se a sua empresa é ligada à Informática nas operações de Transporte, este espaço precisa de sua participação, nos mínimos detalhes.

Fornecedor, exponha seus produtos e serviços, aproveitando esta oportunidade de divulgá-los para profissionais que ocupam cargos de decisão.

É fundamental que os frotistas e transportadores estejam em dia, com as novidades qualificadas do Mercado.

Informe-se já: Fone (011) 575-1304  
Fax (011) 571-5869  
Telex (11) 35247

**RESERVE JÁ SEU STAND!**

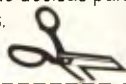
# QUEM DECIDE PRECISA DE INFORMAÇÃO

QUEM DECIDE  
NA ÁREA DE  
TRANSPORTE COMERCIAL  
PRECISA DE  
TRANSPORTE MODERNO

Há 26 anos que TRANSPORTE MODERNO vem cumprindo o papel de principal ferramenta de trabalho para o gerenciamento de frotas comerciais e contratação de serviços.

Com TRANSPORTE MODERNO, você acompanha de perto os rumos da política de transporte, as novidades da indústria, o desempenho, os preços, os custos operacionais, manutenção, pintura, segurança, tarifas, alternativas energéticas, seleção dos meios de transporte, problemas logísticos etc.

Faça uma assinatura de TRANSPORTE MODERNO. É a primeira grande decisão para os seus negócios.



**transporte**  
MODERNO

**FAÇA JÁ A SUA ASSINATURA**

**Desejo fazer uma assinatura anual de TRANSPORTE MODERNO, ao custo de Cr\$ 10.140,00**

Para tanto, estou escolhendo a seguinte forma de pagamento:

- Cheque n° \_\_\_\_\_ do Banco \_\_\_\_\_ em nome da Editora TM Ltda., no valor de Cr\$ \_\_\_\_\_
- Solicito cobrança bancária

Empresa \_\_\_\_\_ Quero recibo:

Em meu nome     Em nome da empresa acima: CGC: \_\_\_\_\_ Insc. Est. \_\_\_\_\_

Endereço \_\_\_\_\_ Bairro \_\_\_\_\_

CEP \_\_\_\_\_ Cidade \_\_\_\_\_ Estado \_\_\_\_\_

Nome de quem assina: \_\_\_\_\_ Cargo que ocupa \_\_\_\_\_

Ramo de atividade \_\_\_\_\_ Telefone: \_\_\_\_\_ Telex: \_\_\_\_\_

Envie meus exemplares para:     Endereço da empresa     Endereço Particular

Endereço \_\_\_\_\_ Bairro \_\_\_\_\_

CEP \_\_\_\_\_ Cidade \_\_\_\_\_ Estado \_\_\_\_\_

Data \_\_\_\_\_ Carimbo e Assinatura \_\_\_\_\_

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



Editora TM Ltda

R. Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana  
04117 - São Paulo-SP  
Tel.: (011)575-1304  
Telex: (11)35247  
Fax: (011)571-5869

**OFERTA ESPECIAL!**  
Com a sua assinatura anual de  
**TRANSPORTE MODERNO**, você  
recebe, GRATUITAMENTE, o  
anúário **AS MAIORES**  
**DO TRANSPORTE**

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

# CARTÃO RESPOSTA

Não é necessário selar

O selo será pago por  
**EDITORA TM LTDA**

05999 São Paulo - SP.

**REDAÇÃO**

**Editor**  
Neuto Gonçalves dos Reis

**Redatora-Chefe**  
Valdir dos Santos

**Redator Principal**  
Gilberto Penha de Araújo

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

**Colaborador Autônomo**  
Marco Piquini (Londres)

**Fotógrafo**  
Paulo Igarashi

**Chefe de Arte**  
Alexandre Henrique Batista

**Secretário Editorial**  
Sérgio Figueiró

**Documentação**  
Ângela Maria Tomazelli

**Jornalista Responsável**  
Neuto Gonçalves dos Reis (MTb 8 53B)

**Impressão e Acabamento**  
Cia. Lithographica Ypiranga  
Rua Cadete, 203  
Fone: (011) 825-3255 - São Paulo-SP

**DEPARTAMENTO TÉCNICO**

**Gerente**  
Economista Jorge Miguel dos Santos

**Assistente**  
Eng.º Antônio Lauro V. Neto

**DEPARTAMENTO COMERCIAL**

**Diretor**  
Ryniti Igarashi

**Gerente**  
Marcos Antonio B. Manhanelli

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

**Coordenadora**  
Sandra Ribeiro de Miranda Sanches

**Representantes**

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

**Rio Grande do Sul**

CasaGrande - Representações  
Ivano CasaGrande  
Rua Gonçalves Ledo, 11B  
Fones: (0512) 24-9749 / 24-5855  
Telex 51817  
90160 - Porto Alegre-RS

**DEPTO. ADMINISTRATIVO-FINANCEIRO**

**Gerente**  
Mitugi Di

**DEPARTAMENTO DE CIRCULAÇÃO**

**Gerente**  
Cláudio Alves de Oliveira

**Distribuição**  
LDBRA - Mala Direta, Comércio e Distribuição

**Assinaturas**

Anual (doze edições) Cr\$ 10.140,00  
Pedidos com cheque ou vale postal  
em favor da Editora TM Ltda.

Exemplar avulso: Cr\$ 900,00 Em  
estoque apenas as últimas edições.  
Dispensada de emissão de documentação fiscal, conforme  
R.E. Proc. DRT. 1 nº 14.498/85 de 06/12/85.

Filiada ao IVC - Instituto Verificador de Circulação

**Circulação:** 18.000 exemplares  
Registrado no 2.º Ofício de Registro de Títulos e  
Documentos sob nº 705 em 23/03/1963; última averbação  
nº 26.394 em 20/07/1988.

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

**Editora TM Ltda.**  
Rua Vieira Fazenda, 72  
CEP 04117 - 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

nº 11.168.673.117

Filiada à ANATEC e à ABEMO

Circula em maio de 1991

# transporte

**MODERNO**

ANO 28 - N.º 326 - Abril de 1991  
ISSN N.º 0103 - 1058 - Cr\$ 900,00

## SUMÁRIO

**LOGÍSTICA****10**

**Quando o bom serviço faz a diferença**  
A logística é a melhor arma para diferenciar  
uma transportadora de suas concorrentes

**FINANCIAMENTO****12**

**Transporte ainda espera por recursos**  
O governo Collor pouco fez para ampliar as al-  
ternativas para financiamento de veículos

**CARGA LÍQUIDA****18**

**PF acusa: múltis cobram fretes ilegais**  
Inquérito da PF constata que transporte das  
distribuidoras não obedece às leis do país

**CARGAS POR EIXO****22**

**Técnicos contra a extinção da pesagem**  
Governos e engenheiros de transporte repudiam  
proposta de abolição dos limites por eixo

**MARÍTIMO****27**

**Desregulamentação aumenta turbulência**  
Propostas do governo para abrir e desregula-  
mentar setor provocam polêmicas e temores

**CAMINHÕES****28**

**Novo presidente revela planos da Scania**  
A renovação dos caminhões será gradual e ex-  
clui, por enquanto, o EDC e o turbocomposto

**CARGA AÉREA****30**

**As rodoviárias com dificuldades no ar**  
A recessão enxuga as cargas da Ita, TNT, Bras-  
press e Di Gregório na rota para Manaus

**SEMINÁRIOS TM****34**

**Boa manutenção torna frota lucrativa**  
Técnicos discutem sistemas, modelos e práti-  
cas que aumentam a eficiência da manutenção

**SEÇÕES**

*Neuto Escreve - 5 Atualidades - 6 Atualidades  
Internacionais - 10 Indicadores - 38 Custos -  
39 Mercado de Novos - 42 Mercado de Usados -  
45 Carroçarias - 47 Produção - 48 Entrevista - 49*

Capa: Foto Emílton Kohn Neto

# ESTAMOS CONTANDO COM VOCÊ...

... e com todas empresas do setor para completar a mais importante fonte de informações sobre o transporte comercial no Brasil.

A Editora TM já está computando os dados para a edição 91 de AS MAIORES DO TRANSPORTE.

Se a sua empresa transporta carga ou passageiros em qualquer modalidade (marítima, aérea, fluvial, rodoviária ou urbana); fabrica equipamentos ou componentes para transporte, ou ainda, presta qualquer tipo de serviço ao setor, ela deve estar presente em AS MAIORES DO TRANSPORTE.

A inclusão do nome de sua empresa no anuário é gratuita, e para isso, basta enviar o balanço e determinar o setor onde ela deva figurar (Veja os setores cobertos).

O anuário é um guia de consulta

obrigatório para todos que, direta ou indiretamente, estão ligados ao transporte comercial. Por isso a presença de sua empresa é importante. Importante para você e para o setor como um todo.

Aproveite esta oportunidade e envie o seu balanço o mais rápido possível.



**AS MAIORES  
DO TRANSPORTE**

EDITORA TM LTDA.

R. Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana - 04117 São Paulo-SP  
Tel.: (011)575-1304 Fax: (011)571-5869 Telex: (11)35247

## SETORES COBERTOS

### SERVIÇOS DE TRANSPORTE

- Aéreo
- Ferroviário
- Marítimo e fluvial
- Rodoviário de carga
- Urbano de carga
- Rodoviário de passageiros
- Urbano de passageiros
- Fretamento e turismo

### INDÚSTRIA DE TRANSPORTE

- Carroçarias e implementos para caminhões
- Carroçarias e implementos para ônibus
- Construção naval (estaleiros e navieças)
- Equipamentos de movimentação de materiais
- Indústria aeronáutica

### Material ferroviário

- Montadoras de caminhões e ônibus
- Peças e componentes para caminhões e ônibus
- Fabricante de pneus

### COMÉRCIO DE TRANSPORTES

- Revenda de peças e componentes para caminhões e ônibus
- Distribuidor de combustíveis
- Revenda de caminhões e ônibus

### SERVIÇOS AUXILIARES

- Leasing ou locação de veículos
- Recauchutagem de pneus
- Retífica de motores





NEUTO

ESCREVE

## O mito do país rodoviário

Na década de 60, uma firma de consultoria estrangeira 'estimou' o movimento do transporte rodoviário de carga brasileiro a partir de um duvidoso exercício de análise de regressão e correlação baseado em dados de outros países. Como, na época, ninguém se deu ao trabalho de realizar uma amostragem (um censo seria impossível) para conferir a estimativa, o dado, embora pouco preciso, adquiriu ares de verdade oficial. Nascia, assim, o arraigado mito de que 75% do transporte era efetuado por rodovia e de que o Brasil era um país 'essencialmente rodoviário'.

O exemplo faz parte do trabalho País rodoviário e outros mitos, publicado no ano passado pelo técnico em transportes do Ipea/Iplan Charles Leslie Wright. O ensaio constitui uma tentativa de desmascarar algumas meias-verdades que campeiam no transporte brasileiro. Estatísticas tendenciosas, estimativas irresponsáveis e manipulações ou utilização equivocada dos escassos e precários dados disponíveis têm contribuído para a criação e a perpetuação de falsas crenças a respeito do transporte, afirma o autor.

No caso específico do 'país rodoviário', estatísticas mais recentes, produzidas pelo Geipot (1985) e baseadas em metodologia mais confiável, se encarregaram de reduzir esse percentual para 56%, índice comparável ao de muitos outros países.

A identificação dessa falácia deve muito à argúcia do ex-ministro dos Transportes, Cloraldino Soares Severo, na época presidente do Geipot. Um especialista em assuntos energéticos, Severo não teve dificuldade em concluir, baseado no consumo de óleo diesel, que, se os 75% fossem verdadeiros, a frota nacional de caminhões teria uma eficiência quase milagrosa. Tratou, então, de encomendar uma pesquisa por amostragem, que, infelizmente, teve vida curta.

Corrigida a aberração inicial, anota Wright, as ferrovias passam a responder por 42% do volume da carga rodoviária. Trata-se de um índice bem menor que o da Polônia (338%) ou da Hungria (187%), porém praticamente igual ao da ex-Alemanha Ocidental (46%) e quatro vezes maior que os 11 ou 12% da Espanha, Itália, Japão ou Reino Unido.

Outra estatística muito utilizada para alimentar o mito do país rodoviário é a 'pequena' extensão das ferrovias brasileiras. Com 29 881 km de trilhos, o Brasil tem menos ferrovias que a Argentina (34 061 km), a França (34 688), os Estados Unidos (250 863), a Índia (61 385) ou a União Soviética (144 100). Possui, no entanto, uma rede maior que a do Canadá (23 450 km), do Japão (21 091), da Polônia (24 353) e de mais de cem outros países.

O Brasil transporta sobre trilhos 2,3 vezes a carga movimentada por todas as outras ferrovias da América Latina, juntas. Mas é apenas o penúltimo em percentagem de rodovias pavimentadas (só perde para a Bolívia), entre os quinze países que informaram esse dado.

Quando se compara a extensão de rodovias pavimentadas com a superfície do país, o Brasil supera apenas a Bolívia, a Nicarágua e o Paraguai. O índice brasileiro (13 km/1 000 km<sup>2</sup>) é somente um centésimo do resultado alcançado pelos países desenvolvidos.

Longe de caracterizar o país como rodoviário, o retrato que emerge dos dados reunidos e analisados por Wright revela um Brasil desprovido de infra-estrutura de transportes — especialmente de rodovias. País rodoviário, coisa nenhuma!

## Caminhoneiro ganha shopping center



Foto: César Lima

**Botelho (esq.) promete mais shoppings**

Em um arrojado projeto de US\$ 9 milhões, o DNER, a Petrobrás e a Cobrascam — Cooperativa Brasileira de Caminhoneiros construirão na Via Dutra, próximo ao município de Duque de Caxias, o Parc-Cobrascam, um autêntico shopping center do caminhoneiro. Sessenta por cento dos recursos virão da Petrobrás. O DNER cedeu os 200 mil m<sup>2</sup> para as instalações por trinta anos, com possibilidade de renovação, e a administração do Parc será feita pela Cobrascam. A pedra fundamental do empreendimento, que contará com posto de combustível, centro médico, restaurantes, praças, hipermercado e outros serviços, foi lançada em março, na presença de muitos políticos e poucos caminhoneiros. O prazo previsto para a conclusão total do empreendimento é de um ano e meio. Porém, dentro de alguns meses, já é esperado o funcionamento dos serviços essenciais para que os caminhoneiros possam utilizar pelo menos o estacionamento de 3 100 m<sup>2</sup>. O serviço de segurança será garantido por uma base da polícia rodoviária e outra da polícia militar. Para utilizar o Parc, o usuário precisará pagar uma pequena taxa simbólica. Nélio Botelho, presi-

dente da Cobrascam, garante que a intenção é levar o projeto para outros Estados, como São Paulo, Pernambuco, Paraná, Mato Grosso e Minas Gerais.

## Privatização da Dutra terá novo edital

Em fim de março, o DNER mantinha o assunto da privatização da Rodovia Presidente Dutra, com 400 km de extensão, sob a guarda da Diretoria de Engenharia Rodoviária, incumbida de fazer novo edital.

Provavelmente, a substituição de Ozires Silva por Eduardo Teixeira à frente do Ministério da Infra-Estrutura poderá até acelerar a sua publicação.

Naquela ocasião, o secretário Henrique D'Amorim dizia que o governo daria concessão àquela empresa que arcasse com os custos de manutenção e oferecesse as melhores vantagens de investimentos ao DNER. A vencedora da licitação poderia cobrar pedágio em torno de um dólar por veículo a cada x quilômetros (ainda não definidos), em toda a extensão da rodovia.

No entanto, muitos técnicos do próprio governo questionam o fato dessa rodovia, com um tráfego de 60 mil veículos/dia e custo de manutenção em torno de US\$ 20 milhões/ano, transformar-se, em curto espaço de tempo, na 'mais rentável' das rodovias privadas do Brasil.

O antigo edital permitia à empresa concessionária o direito de utilizar terrenos de 20 m de cada lado da Dutra para montar serviços como postos, motéis e shopping centers. Porém a empresa teria de zelar pela conservação da rodovia, instalando telefones de emergência, auto-socorro e serviços hospitalares, com tratamento equivalente ao das rodovias européias. Esse é um dos pontos de atrito entre os técnicos do DNER e os do Geipot.

## Di Gregorio se lança ao mar com US\$ 75 milhões

A Di Gregorio acaba de obter autorização do DNTA — Departamento Nacional de Transportes Aquaviários para operar uma linha regular de longo curso entre os portos brasileiros de Rio Grande, Santos e Belém, com destino a Jacksonville e Norfolk, na Costa Leste dos EUA.

Segundo Claudio Decourt, diretor da recém-criada Di Gregorio Navegação, esta nova empresa do grupo vai explorar o transporte de cargas básicas, como autopeças, tabaco, sapatos e equipamentos para produção industrial, que representam boa parcela dos produtos brasileiros exportados para o mercado norte-americano.

A Di Gregorio Navegação pretende explorar essa linha em parceria com uma companhia norte-americana que já opera na Costa Leste dos EUA, oferecendo aos futuros clientes um tipo de serviço intermodal que denominou de 'joint-service'.

A idéia é aproveitar a estrutura rodoviária da Di Gregorio para o embarque de mercadorias nos portos nacionais e, ao mesmo tempo, utilizar os serviços de logística e intermodalidade na base operacional do parceiro americano.

O prazo regulamentar para início da operação dessa linha regular é de dezoito meses, a partir de março.

Para isso, a companhia está investindo US\$ 75 milhões na construção de dois navios com capacidade para 1 150 contêineres, que serão entregues em julho e no segundo semestre de 1992, respectivamente. Entretanto, Decourt afirma que a empresa deverá firmar contratos de longa duração já nos próximos meses, pois planeja antecipar as atividades na área de navegação operando com navios afretados na modalidade *time-charter*.

## Transnordestina licita mais dois lotes

A construção da ferrovia Transnordestina no sertão pernambucano ganhou, a partir de março, um novo impulso. O orçamento da União para 1991, já aprovado pelo Congresso, contemplou a obra com a dotação de Cr\$ 6,37 bilhões. Com esses recursos, será possível a licitação de mais dois lotes intermediários entre Petrolina e Salgueiro, no segundo semestre deste ano. A extensão total do trecho soma 218 km, que deverão estar concluídos até 1993 (primeira etapa), ao custo de US\$ 529,1 milhões.

“Para os próximos meses, estão reservados Cr\$ 4,4 bilhões para a Odebrecht (lote 4, em Salgueiro) e Cr\$ 1,97 bilhão para a CR Almeida (lote 1, em Petrolina)”, revelou Romildo Cavalcanti, superintendente da SR-1 da Rede, contratante da obra, que também espera nova injeção de verbas em julho, quando será revisado o orçamento da União.

Cavalcanti adiantou que dois grupos japoneses, detentores de 107 mil ha de áreas irrigadas no vale do São Francisco, consultaram a SR-1 sobre a possibilidade de utilizarem a ferrovia para o escoamento de produtos hortifrutigranjeiros, em contêineres frigorificados, via porto de Suape, no Recife. “Ali, os produtos seriam embarcados em navios porta-contêineres para o Mercado Comum Europeu”, disse.



Cavalcanti: mais verbas em julho

## Empresa encontra saída à portuguesa

A Marcopolo deu um importante passo para reduzir sua dependência em relação ao mercado interno de ônibus. Trata-se de uma *joint venture* com o grupo português Evicar, para a criação, em Coimbra, da Marcopolo Indústria de Carroçarias S.A., empresa na qual a matriz gaúcha detém dois terços do capital.

A Marcopolo de Portugal já opera em área construída de 6 mil m<sup>2</sup>, comprados da extinta Eurobus, e iniciou a fabricação dos modelos Choupal II e Mondego.

A produção inicial ainda não passa de cinco unidades mensais, mas poderá chegar a quarenta. “O mercado português é pequeno. No entanto, colocamos um pé no Mercado Comum Europeu, que fecha as portas em 1992”, afirma José Martins, diretor superintendente da empresa.

## Grupo BTI desativa Amazon Express

A mais nova divisão do grupo BTI — Brasil Transporte Intermodal, Amazon Express, criada para operar no sistema rodoviário interligando Manaus ao resto do país, foi desativada em fevereiro, por tempo indeterminado, depois de apenas um semestre de existência. Com uma frota composta de setenta carretas de dois eixos tracionadas por doze cavalos mecânicos que trafegavam na linha São Paulo—Manaus—São Paulo, a Amazon Express, segundo Urubatan Helou, presidente do grupo BTI, não resistiu à redução de aproximadamente 80% no volume de carga transportada, em consequência da queda de produção do polo industrial de Manaus. O resultado foi o aviltamento das tarifas praticadas, tornando impossível suportar os custos operacionais.

O empresário não acredita numa retomada da atividade comercial de Manaus, a curto prazo, que justifique a manutenção do braço rodoviário do grupo. Para ele, o principal motivo do alto índice de ociosidade registrado desde dezembro pelas indústrias locais se deve à liberação das importações. Helou garante que a divisão Aeropress do grupo BTI, que expede encomendas urgentes utilizando as empresas da aviação comercial em integração com o modal rodoviário operado pela Braspress, continuará atuando em todo o país, inclusive na Região Norte.

## Brizola revoga decreto e reativa a CTC

A recém-desativada CTC — Companhia de Transporte Coletivo do Rio de Janeiro está renascendo, após a assinatura de sua sentença de morte pelo ex-secretário dos Transportes, Denisar Arneiro. Assim que assumiu, o governador Leonel Brizola revogou o decreto de desativação da companhia e instruiu seu secretário dos Transportes, Brandão Monteiro, a criar uma comissão de inquérito para apurar as reais condições administrativas e de operação da empresa. De posse do resultado da apuração, o governador definirá, segundo a assessoria de imprensa da CTC, as medidas a serem tomadas. Há certeza, no entanto, da reativação, inclusive com operação nas linhas das cidades de Niterói e Campos, oferecidas por Arneiro, há cerca de dois meses, às prefeituras dessas respectivas cidades. Segundo a assessoria de imprensa, a operação de linhas urbanas pela CTC não fere a Constituição, pois esse direito foi-lhe dado por legislação específica do governo estadual, quando foi decidida sua criação, em 1962, pelo então governador Carlos Lacerda.

## Zélia ganha troféu após aumentar frete



Foto: Maurício Vilhena

*Zélia promete melhores estradas*

As lideranças do transporte rodoviário de carga levantaram mais cedo no domingo, dia 24 de março, para receber a ministra da Economia, Zélia Cardoso de Mello, no Palácio dos Transportes, e para homenageá-la com um troféu. Com esse gesto, o setor fez as pazes com a equipe econômica do governo após o Plano Collor II, quando o aumento no preço dos combustíveis não pôde ser repassado para a tarifa de frete.

O setor, que desde agosto do ano passado vinha trabalhando sem tabela do Conet, reivindicou do governo reajuste de 42% para fazer frente aos aumentos dos insumos praticados pelo governo a partir de 1º de fevereiro. Só na primeira semana de março o setor foi atendido: o DAP — Departamento de Abastecimento e Preços reajustou pelo BTN a última tabela do Conet, de agosto de 1990, o que, segundo a NTC, correspondeu a um aumento de 35%, 7% a menos do que o setor reivindicava. Mesmo assim, o DAP recebeu denúncia de usuários de que as empresas de transporte de carga já estavam praticando os 43%.

Zélia conversou reservadamente com as principais lideranças do TRC, antes de receber a home-

nagem; nessa ocasião, prometeu “tratar com carinho” a reivindicação do setor, pela continuidade do programa de melhoria das rodovias federais. A promessa foi feita na véspera da demissão do titular do Ministério da Infra-Estrutura, Ozires Silva, a quem estão subordinadas as estradas. A ministra prometeu também liberar recursos da Finame para a compra de caminhões, outro pedido dos empresários do setor.

## Valec extinta; Norte—Sul com futuro adiado

A primeira conseqüência da extinção da Valec — Engenharia, Construções e Ferrovias S.A. foi a suspensão de qualquer investimento para a continuidade de obras da ferrovia Norte—Sul.

O anúncio do ex-ministro Ozires Silva, da Infra-Estrutura, em 18 de março, caiu como um balde de água fria na cabeça daqueles parlamentares, ligados ao grupo de Sarney (idealizador do projeto) na Câmara e no Senado, que pretendiam reativar o fluxo de investimentos para a construção de novos trechos da ferrovia.

Ozires deixou claro que a Rede Ferroviária Federal administrará o patrimônio da estatal, enquanto que a Companhia Vale do Rio Doce cuidará da operação de trens no trecho de 107 km entre Açailândia e Imperatriz, no Maranhão. Contudo, o ex-ministro não descartou a possibilidade de o governo construir novos trechos, “desde que a ferrovia se mostre economicamente rentável”. O projeto original estimava a implantação de 1 570 km, de Imperatriz (MA) a Luziânia (GO), ao custo final de US\$ 2,5 bilhões.

Com as obras paralisadas desde 1989 por falta de recursos, a Norte—Sul já custou US\$ 170 milhões, o equivalente a US\$ 1,7 milhão/km, um preço alto para a construção de apenas 107 km, entre Imperatriz e Açailândia.

A ferrovia não tem o que trans-

portar. A capacidade de produção da região é de 50 mil t de grãos/ano, um volume de carga insuficiente para justificar sua operação. A própria Vale já fez ver ao governo que são necessários 2,5 milhões de t de cargas/ano para que o trecho construído tenha rentabilidade; porém as previsões dão conta de que essa meta será alcançada somente em 1995.

Para este ano, o Plano Plurianual destinou à Norte—Sul Cr\$ 3,407 bilhões, que seriam gastos na construção do trecho Colina de Goiás—Açailândia. No entanto, como agora o governo condicionou a liberação de verbas à ‘rentabilidade do trecho existente’, coloca-se em dúvida se os recursos programados para a ferrovia até o ano de 1995, num total de Cr\$ 125 bilhões, serão devidamente alocados.



Foto: Araújo TM

*Paralisação após 107 km de trilhos*

## RETIFICAÇÃO

*Na edição n.º 324, de fevereiro passado, publicamos, equivocadamente, a programação de eventos da ANTP — Associação Nacional de Transportes Públicos para este ano, na seção “Atualidades”, sob o título ‘Transporte público terá cinco eventos’. Do calendário anunciado, fica valendo apenas o 8.º Congresso Nacional de Transportes Públicos, programado para os dias 18 e 22 de junho na cidade de Fortaleza (CE).*

## INTERNACIONAIS

### Tiphook controla um terço dos vagões europeus

O grupo de transportes inglês Tiphook, que já opera uma das maiores frotas de reboques de alu-guel do continente europeu (31 mil unidades no total), adquiriu a VTG Ferrywagon por US\$ 15 milhões, cujos bens incluem mais de 600 modernos vagões ferroviários compatíveis com o Eurotúnel, em construção sob o Canal da Mancha. Com a VTG, a Tiphook controla agora um terço dos mais de 3 mil vagões ferroviários em operação na Europa.

### Expansão japonesa no mercado de *parcels*

A Footwork International, o grupo japonês com interesses em transporte e em turismo, e que detém um serviço porta a porta de *parcels* no Japão, pretende entrar nesse mercado na Europa e conquistar 10% do mercado em cinco anos. A Footwork lançará mão da estratégia das grandes empresas do setor: comprar pequenas firmas européias. Embora ainda não tenha chegado ao mercado europeu, a Footwork já deu início à propaganda: a empresa, neste ano, patrocina uma das equipes de Fórmula Um.

### Riverbus continua, apesar das dificuldades

O Riverbus, o serviço de transporte do rio Tâmisa de Londres, continua em operação, apesar de não ter dado lucro desde que foi inaugurado, em 1988. Os proprietários da linha continuam confiantes e vão investir US\$ 4 milhões em mais três catamarãs que se juntarão aos sete já em operação. Cada um deles tem capacidade para 62 pessoas. A linha serve uma extensão de 10 km de margens, entre o bairro chique Chelsea e Canary Wharf, a gigantesca 'cidade nova' construída so-



Foto: Arquivo TM

Em operação desde 1988, a linha sobre o Tâmisa ganhará mais três catamarãs

bre as antigas docas do rio, passando pela City. As viagens são realizadas de 20 em 20 minutos, e duram meia hora. As tarifas são quase cinco vezes mais caras que a do metrô, embora a viagem demore praticamente o mesmo tempo. O Riverbus, no entanto, nunca está cheio, e o panorama é mais atraente.

### Caminhões: fabricantes voltam-se para o Leste

Com a abertura do Leste europeu, os fabricantes de caminhões europeus estão procurando criar ligações com empresas da região para expandir mercados, uma vez que na Europa Ocidental as vendas de caminhões estão caindo e devem permanecer retraídas por algum tempo. A MAN alemã assinou acordo com a firma polonesa Jelcz para a fabricação de ônibus e caminhões acima de 15 t. A Iveco (Fiat) comprou 40% da Zastava Kamioni, da Iugoslávia, e 27% das TAM, outro fabricante do país. A Volvo está negociando com a Liaz e a Tatra, da Tchecoslováquia. Até os japoneses estão se aproximando. A Nissho Iwai, empresa de *trading*, está criando uma subsidiária na Polônia para importar comerciais leves Toyota.

### Motores elétricos para ajudar no carregamento

Em vez de empregar várias pessoas para o serviço, invista uma

só vez num motor elétrico. Esta é a filosofia que está por trás do Hexarail, da firma francesa Hexatechnique. O sistema usa uma trave móvel de alumínio cujo suporte é afixado no teto da van ou do reboque. Movida por um motor elétrico de 12/24 V (com controle manual), a trave desliza para fora ou para dentro do reboque, podendo deslocar de 500 a 1 500 kg de carga, dependendo do modelo. "O sistema agiliza a carga e descarga e melhora a produtividade do serviço de entregas", diz o fabricante, que entre as vantagens assinala a redução no número do pessoal e a do número de acidentes.



Foto: Divulgação

Trave móvel desloca até 1,5 t

# Os serviços fazem a diferença

Só a logística adequada  
pode diferenciar  
uma transportadora dos  
concorrentes

Walter Zinn\*

■ As indústrias de transportes são extremamente competitivas. Nelas, competem diferentes modos de transporte (aerovia, rodovia, ferrovia etc.), diferentes empresas em cada modo, e transportadoras, carreiros independentes e frotas próprias. Uma segunda característica dessas indústrias é que o produto (o transporte) é relativamente homogêneo. Não são muitas as diferenças entre o transporte oferecido por duas empresas concorrentes. Portanto, a questão para o transportador é a seguinte: como diferenciar o meu produto do produto do concorrente? A resposta inclui três opções de estratégias competitivas: preço baixo, especialização e diferenciação.

O preço baixo é a opção de quem não tem outro recurso. Por ser homogêneo, o transporte presta-se muito à concorrência de preços. Nos raros casos em que um competidor realmente oferece um custo mais baixo que seus competidores, a estratégia do preço baixo pode ser viável. Entretanto, nos casos em que não há diferenças significativas de custo entre os competidores, o preço baixo só leva à guerra de preços. A desvantagem dessa guerra é que um preço de transporte excessivamente baixo acarreta, com frequência, uma elevação do custo logísti-

co do cliente. Isso porque o excesso de controle de custos provoca uma redução na qualidade do serviço oferecido.

Uma segunda estratégia competitiva é a da especialização em certos segmentos do mercado. A transportadora especializa-se numa linha de produtos ou em mercados regionais onde o nível de concorrência é baixo. À medida que uma economia cresce, essa estratégia fica mais difícil de ser posta em prática porque mais e mais mercados tornam-se competitivos. Além disto, uma empresa que se especializa em demasia tem dificuldade em entrar em novos segmentos de mercado, tanto para crescer como para sobreviver quando outras empresas invadem seu próprio segmento de mercado.

Resta a alternativa da diferenciação, a que mais cresce nos Estados Unidos. Como diferenciar um produto homogêneo? A resposta está no serviço logístico. Vende-se não apenas a entrega do produto, mas também um conjunto de serviços complementares, que inserem o transporte no sistema logístico do cliente.

Com o desenvolvimento da logística moderna, um número progressivamente maior de empresas conscientiza-se dos custos logísticos associados ao transporte de produtos. Des-



sa forma, uma série de perguntas vai-se impondo naturalmente: “Qual é o impacto de entregas atrasadas no custo de estocagem do cliente?” “E o do custo administrativo associado ao nível de erros em entregas?” “E o do prazo de entrega dilatado na necessidade de providenciar maior espaço para ser feita a armazenagem?” “E os do tipo e da qualidade da embalagem no custo de manuseio?”

A qualidade na prestação de serviços logísticos é, talvez, a única fórmula viável para diferenciar uma empresa de transportes das demais empresas. Embora haja um custo para a oferta de serviços, em geral o cliente está disposto a pagar um preço mais alto porque reconhece que esse serviço reduz os seus custos logísticos. O aumento da eficiência propicia a justificação econômica para a estratégia da diferenciação.

Em outras palavras, o serviço logístico torna-se um argumento de vendas, uma ferramenta de marketing. Mas quais os serviços que se



devem oferecer? Será que todos os clientes estão dispostos a pagar por todos os serviços? Embora cada indústria e cada mercado exijam serviços diferentes, arriscamo-nos a apresentar uma lista dos principais:

- Redução do prazo de entrega* — Considere o tempo total transcorrido entre o contato inicial do cliente e a entrega do produto. Esse lapso inclui não apenas o tempo em trânsito mas também o do processamento de pedidos. Há uma estreita relação entre o prazo de entrega e o nível do estoque mantido pelo cliente. Quanto mais rápido for o transporte, menor será o estoque em trânsito e, portanto, menor o estoque mantido pelo cliente.
- Consistência* — Diversas pesquisas confirmam que a consistência no prazo de entrega é o principal serviço exigido por clientes de transportadoras nos EUA.
- Acompanhamento de pedidos* — Permite ao cliente saber onde se encontra uma determinada carga. Is-

so ajuda a planejar recebimentos e é de fundamental importância para desenvolver e manter a confiança do cliente, sempre que o prazo de entrega prometido for curto. Este serviço é, hoje, o que apresenta maior crescimento nos EUA.

- Armazenagem e montagem* — Muitas transportadoras prestam serviços de armazenagem a seus clientes. Outras estendem tais serviços, chegando a montar produtos de acordo com as especificações do cliente.
- Outros* — Consolidação de cargas, entrega em múltiplos pontos, planejamento logístico, agilidade no processamento de reclamações, consolidação de faturas, embalagem de produtos etc.

Parte fundamental da estratégia da diferenciação consiste em decidir quais serviços devem ser oferecidos a quais clientes. Não se pode oferecer tudo para todos; o custo aumenta e o cliente não vai querer pagar por serviços pouco importantes. Nesse estágio, é preciso consultar

clientes para classificá-los em grupos relativamente homogêneos que necessitem dos mesmos serviços. Tais grupos passam então a ser segmentos-alvo aos quais são oferecidos apenas os serviços desejados a um preço adequado.

Finalmente, na implementação da estratégia de diferenciação, dois pesos são de grande importância. Em primeiro lugar, quando a empresa decide oferecer um pacote de serviços a um determinado preço, esta promessa só ganhará a credibilidade dos clientes se for feita por escrito, com penalidades que recairão sobre o seu não-cumprimento. Promessas vagas não têm crédito em país algum — e o Brasil não é diferente. O segundo passo consiste no programa publicitário que precisa acompanhar a estratégia. De nada adianta oferecer serviços se os clientes atuais, bem como os potenciais, não ficam sabendo da oferta, e também se não ficam suficientemente bem expostos às vantagens do serviço logístico.

## QUEM É O AUTOR



\* *Walter Zinn é professor assistente de Marketing e de Logística da Universidade de Miami (Flórida). Formado em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas, Zinn possui mestrado em Logística e PhD em Marketing e Logística pela Michigan State University. É também diretor associado da International Business and Banking Institute, e membro do Council of Logistics Management, da International Society for Inventory Research, da Câmara Brasileiro-Americana de Comércio, da Academy of Marketing Science e da ASLOG.*