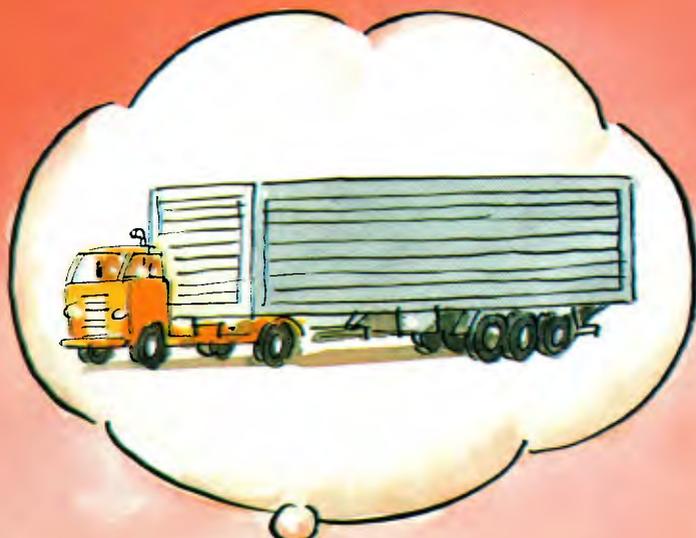


transporte moderno

PUBLICAÇÃO MENSAL - ANO 23 - N: 263 - DEZEMBRO, 1985 - Cr\$ 10.000,



ALCY.

CARGAS

Enfim, a recuperação

SEGREDO

Conheça a nova linha Mercedes

PELA 58^a VEZ CONSECUTIVA: Feliz Natal



SERVINDO DESDE 1928

**MAIS DE MEIO SÉCULO TRANSPORTANDO, SEM INTERRUPTÃO
E COM SEGURANÇA, A RIQUEZA DE NOSSA GENTE.**



LTDA.

ADMINISTRAÇÃO CENTRAL:

Praça João Mendes, 52 - 3º Andar - Tels.: 34-8916 e 37-2645
São Paulo

Entre para este clube fechado

Carta quinzenal condensada, dirigida a um pequeno e selecionado grupo de pessoas, LEGISLAÇÃO NOS TRANSPORTES organiza, interpreta e analisa as leis que interessam de perto aos empresários, advogados, economistas, contadores e administradores de transporte e distribuição.

Além da legislação específica de transporte, aborda projetos em andamento, leis aprovadas, decisões judiciais, falências e concordatas, economias fiscais e tributárias, salários, problemas trabalhistas e investimentos. Tudo isso com a mesma qualidade técnica e jornalística que garante, há 21 anos, o sucesso editorial da revista TRANSPORTE MODERNO.

Quanto mais cedo você entrar para esse fechado clube, melhor. Ainda estamos aceitando assinaturas a 6 ORTNs por ano. Na hora de calcular o valor da ORTN, prevalece a data do carimbo do correio.

Portanto, preencha logo o certificado abaixo.



**legislação
nos transportes**

RECORTE 

Carta quinzenal para empresários, advogados, economistas, contadores e administradores de transporte e distribuição.

FAÇA JÁ A SUA ASSINATURA

Desejo fazer uma assinatura anual de LEGISLAÇÃO NOS TRANSPORTES. Para tanto (marque com um "x"):

() Estou enviando cheque no valor de 6 ORTN da Banca _____ em nome da EDITORA TM LTDA; () Solicita faturamento e cobrança bancária do valor acima.

Nome _____ Carga _____

EMPRESA _____

Ramo da atividade _____ Fone _____

Quero a recibo ou a fatura CGC n.º _____

Em meu nome

Em nome da empresa

Insc. Est. _____

Envie meus exemplares para endereço da empresa endereço particular

Endereço _____ Bairro _____

CEP _____ Cidade _____ Estado _____

Data _____ Assinatura _____

(Carimbo da empresa)

Depois de pagar
a assinatura,
você receberá uma
bonita pasta para
coleccionar seus
exemplares de

Grátis



legislação nos transportes

Rua Saíd Aioch, 306
Fone 884-2122 São Paulo
CEP 04003

ISR-40-2065/83
U.P. Central
DR/São Paulo

CARTÃO RESPOSTA COMERCIAL

Não é necessário selar este cartão

O selo será pago por
EDITORA TM LTDA

Lançada a Engesa 4, uma picape nacional

A Engesa está apresentando o primeiro veículo de sua linha para uso civil. O Engesa 4 é fruto de um investimento de US\$ 3 milhões e dois anos de pesquisa, com o objetivo de preencher uma faixa específica de mercado, para empreiteiras de obras, serviços públicos no campo e trabalho rural e agroindustriais.

Com tração 4x4, o Engesa 4 é estruturado em aço e é movido por um motor Chevrolet 151 de 4 cilindros, com potência de 88 cv (álcool) ou 85 (gasolina).

O Engesa 4, com uma produção inicial de cem unidades/mês, é fabricado em São José dos Campos e foi desenhado e projetado com o auxílio de computadores, com um dimensionamento rigoroso

para chegar à máxima relação peso-potência e possibilitar uma capacidade de subida de rampas de até 60%.

Capaz de levar até 500 kg de carga, o utilitário tem suspensão de barras oscilantes

longitudinais e transversais, com molas helicoidais e amortecedores telescópicos de dupla ação, além de barra estabilizadora dianteira.

Os freios são de duplo circuito hidráulico

e com auxiliar a vácuo, a disco nas rodas dianteiras e a tambor com válvula equalizadora nas traseiras. Com tanque para 82 litros de combustível, o Engesa 4 chega à velocidade máxima de 106 km/h.



Petrobrás diz que álcool é subsidiado

Durante a comemoração de seu décimo ano de atividades, o Proálcool mereceu destaque nas manchetes dos principais jornais como mais um vilão da economia brasileira. Motivo anunciado: a Petrobrás estaria "subsidiando" o álcool comercializado no país.

A Sopral, entidade representativa dos produtores de álcool, saiu em defesa deste combustível, demonstrando que as contas da estatal refletem apenas uma parcela da realidade.

Cicero Junqueira Franco, presidente da entidade, declarou que "a diferença de preços entre a bomba e o pago aos produtores, indicando um maior custo de aquisição do que de receitas na comercialização, provocou o déficit

na conta álcool da Petrobrás, somente a partir de setembro deste ano".

Ainda segundo o presidente da Sopral, haveria um superávit de US\$ 300 milhões na conta álcool durante este ano, que será reduzido para US\$ 130 milhões, devido à atual diferença de preços, que provocará o dispêndio de US\$ 170 milhões, por parte da Petrobrás, para cobrir o déficit da



Cicero Franco

comercialização do álcool, até o final do ano. "Isso, sem contabilizar qualquer reajuste no preço dos combustíveis, até o mês de dezembro", enfatiza Cicero Junqueira.

Congregados no 6º Econoálcool - Encontro Nacional dos Produtores de Álcool, promovido em Brasília durante o mês de novembro, os usineiros discutiram o futuro do programa, que entra em sua terceira fase. "Após a produção de álcool anidro para adição à gasolina e hidratado para combustão, nos preocupamos com a comercialização dos subprodutos de nossa indústria. A levedura, por exemplo, pode alimentar, por cada hectare colhido, um boi em pé pelo período de um ano."

Legislação marítima deve ser revista

Segundo um armador brasileiro, para resolver a crítica situação da navegação nacional, recheada de navios obsoletos e incompatíveis com as necessidades do país, o Governo deveria rever sua legislação, fazendo modificações como, por exemplo, permitir o afretamento de navios "bare bold" ou casco nu. A lei que concorda bandeira e tripulação é de quinze anos atrás e, segundo a fonte, não condiz com a nova realidade. "Quem precisa especificar as características das embarcações é o armador e não os estaleiros". Com os *bare boldies*, seria mais fácil a seleção do equipamento mais eficiente e econômico.

A Cetesb (Companhia de Tecnologia de Saneamento Ambiental) solicitou à Petrobrás a redução do teor de enxofre no óleo combustível atualmente distribuído no mercado. Essa característica de nossos derivados de petróleo acaba resultando, por reações químicas, na poluição da atmosfera por ácido sulfúrico.

O Cartão Salvacarga acaba de ganhar um importante complemento. Trata-se do Passaporte Salvacarga, livreto onde as transportadoras vão registrar cada contrato de frete do caminhoneiro. O passaporte será um retrato fiel da vida profissional do caminhoneiro e possibilitará às transportadoras consultar outras empresas antes de contratarem os serviços dos autônomos.

A Salvacarga informa que, como já expediu 20 mil cartões antes de implantar o passaporte, levará algum tempo até entregar todos os livretos.

Para reverter o fracasso do Trinox, ônibus rodoviário da Cobrasma, o primeiro totalmente em aço inox, a Cobrasma volta a carga no início do próximo ano com o lançamento do Bincox, ônibus de dois eixos. O Trinox foi lançado em maio de 1983 e consumiu Cr\$ 200 milhões de investimentos.

Devido à greve dos funcionários de nosso fornecedor Companhia Lithographica Ypiranga, a edição de novembro (TM nº 262) circulou com cerca de dez dias de atraso em relação aos prazos normais.

As novidades da linha Volkswagen 1986

O caminhões Volkswagen linha 86 apresentaram uma série de modificações e algumas novidades. Todos eles têm agora sistema de proteção do motor e dos freios comandados eletronicamente. Qualquer anomalia na temperatura da água, na pressão do óleo ou na do circuito de freio é logo descoberta pelos motoristas que têm à sua disposição luzes de advertência, alarme sonoro e indicador do volume de água no radiador, também instalado com alarmes visual e sonoro.

Os Volkswagen de 11 e 13 toneladas adotaram a caixa de câmbio Clark CL 450, com a primeira e a ré de engrenamento constante. As demais, de segunda a quinta, são sincronizadas. A embreagem é do



tipo chapéu chinês e com rolamento desligador reforçado e blindado, capaz de garantir nível constante de carga na mola diafragma e à prova de vazamento de graxa.

Os Volkswagen com freio a ar ganharam válvula moduladora para controlar o freio de estacionamento, podendo ser usado em situação de emergência para desacelerar o veículo.

Uma das modificações mais importantes é o aumento da capacidade de carga do 13-130 em 300 kg, graças ao redimensionamento do eixo dianteiro, sem ferir a Lei da Balança.

Incasel também voltará a produzir ônibus

A Indústria de Carrocerias Serrana, Incasel, retomará suas atividades no início do próximo ano. Um grupo de empresários de Cascavel — Deoclécio Corradi e Rovílio Mascarello, proprietários da Comil, fabricante de silos, armazéns e secadores de grãos, além de agropecuários — arrematou o patrimônio da empresa, em leilão, por Cr\$ 4,51 bilhões.

“Se fabricarmos trinta carrocerias por mês, patamar fácil para um mercado aquecido como o atual, faturaremos Cr\$ 6 bilhões. Mais do que pagamos”, declara Deoclécio. Os novos proprietários efetuarão desembolso em quatro parcelas iguais, até fevereiro de 1986, totalizando Cr\$ 4,41 bilhões além de Cr\$ 100 milhões, a serem pagos em abril.

Os empresários suplantaram lances efetuados por representantes de outras carrocerias nacionais, “interessadas em decretar o encerramento de qualquer atividade da Incasel.” Após garantir o fornecimento de matéria-primas, com fornecedores tradicionais da Comil, já liberamos nossos vendedores para garantir o fornecimento de carrocerias em 60 dias”, garante Deoclécio.

A tradição da Incasel, que teve sua razão social alterada para Indústria de Carrocerias Erechim, está facilitando novos contatos para os empresários, que não são do ramo. “Atendo a vários telefonemas de frotistas, elogiando os produtos da empresa e pedindo para não alterarmos as características da linha da Incasel”.

Rio instalará câmara metropolitana

O engenheiro Fernando Mac Dowell, presidindo um debate sobre transporte urbano durante o 3º Congresso de Engenheiros do Rio de Janeiro, teve aprovada sua proposta de criação de uma Câmara Metropolitana de Transportes, a exemplo do que já existe em São Paulo. A Câmara seria presidida pelo Governador do Estado, com representantes das entidades municipais e federais do setor, das comunidades e da iniciativa privada, e teria por função analisar toda e qualquer proposta de melhorias e distribuição do tráfego urbano. O secretário Estadual de Transportes do Rio de Janeiro, Brandão Monteiro, presente ao debate, gostou da idéia.

Começaram a ser entregues os 350 Padron para a CMTC

Foram entregues 55 ônibus Padron, os primeiros de um total de 350, encomendados em agosto último pela CMTC à Scania, que fornecerá 210 unidades com carrocerias Marcopolo. As outras 140 serão encarregadas pela Caio e terão chassi Volvo.

Nos últimos meses, a CMTC adquiriu um total de 450 Padron, 613 monoblocos, 78

Transporte carioca dá meningite

Durante um debate no 3º Congresso de Engenheiros do Rio de Janeiro, viram-se frente-a-frente o secretário de Transportes, Brandão Monteiro, e o presidente do Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo do Município do Rio de Janeiro, Rezieri Pavanelli. O tema: propostas de melhoria do sistema operacional. Defendendo a idéia de que não há necessidade de maior interferência do Governo no setor, Pavanelli afirmou que “o transporte no Rio de Janeiro não dá dor de cabeça ao Governo”. O Secretário Brandão Monteiro foi obrigado a concordar. “É realmente não dá. Dá meningite”, disse



qualidade + serviço



Para comprar e obter o máximo de quilômetros do primeiro pneu radial do mundo, o lugar certo é a rede de distribuidores MICHELIN.

O alto padrão das instalações e pessoal técnico especializado são a garantia do melhor serviço.



MICHELIN



Volkswagen: cinquenta anos de sucesso

Sunamam não solta suas amarras

A reunião convocada pela Sunamam para discutir a "Consolidação das Normas da Marinha Mercante", mostrou claramente o emaranhado legislativo em que se meteu a atividade, levando por um casuísmo histórico de beneficiar ora umas, ora outras empresas.

As discussões desceram a um nível de detalhamento em que até questões semânticas passaram a ser avaliadas. Por exemplo, se a navegação de apoio marítimo é ou não uma atividade mercante. Para alguns, ela não poderia ser qualificada desta forma porque não transportava mercadorias, enquanto que para outros as vendas dos serviços de apoio, como é feito às plataformas, a enquadrava nesta definição.

Uma dessas discussões foi encerrada de forma *sui generis*, e entre risos gerais, pelo representante da Petrobrás. Segundo ele, discussões conceituais nem sempre alteram a realidade das coisas. E justificou: "quando era garoto, tinha um cachorro que chamava de leão. E por mais que fizesse isto, nunca lhe nasceu juba".

Historicamente, a cabotagem sempre foi exercida dentro do território nacional, mas num período em que várias empresas enfrentavam dificuldades financeiras, foram autorizadas a participarem das importações de trigo da Argentina. Resultado: a cabotagem acabou alcançando o mar do Caribe, nascendo a denominação de "cabotagem internacional".

O Volkswagen (carro do povo), vulgo Kaefer (besouro), acaba de completar cinquenta anos. Projetado por Ferdinand Porsche, o primeiro Volkswagen começou a rodar com o protótipo da foto em outubro de 1935 e tornar-se-ia o automóvel mais vendido do mundo, com mais de 20 milhões de unidades produzidas, 2,6 milhões delas no Brasil.

A proposta era a de construir um carro popular, necessariamente barato, que tivesse capacidade para vencer rampas de 30% (inclinação comum nas estradas que cortavam os Alpes no Tirol) e que chegasse próximo dos 100 km de velocidade máxima. Além disso, Porsche desenhou um veículo revolucionário: dispensa-



va a água no arrefecimento; não tinha diferencial e tornou-se um dos primeiros carros com *design* aerodinâmico.

A produção do Volkswagen efetivamente começou depois da Segun-

da Guerra Mundial, período em que o carrão foi adaptado para uso militar, recebendo tração nas quatro rodas e anfíbio.

Embora sua imagem seja praticamente a mesma desde seu nasci-

mento, o modelo atual incorpora 2 500 modificações.

O primeiro modelo do fusca foi equipado com motores bicilíndrico de dois tempos, já refrigerado a ar sobre um chassi de madeira.

Um novo ro-ro serve a costa brasileira

No dia 23 de novembro, atracou no armazém 25 de Santos o navio Bacol Vitória. Irmão gêmeo do Bacol Rio e do Bacol Santos, este ro-ro inicia as linhas da Bacol Brasil (gerenciada pelo grupo França Torres), da costa brasileira

para os Estados Unidos.

Ligada à Maritime Transport Overseas, a Bacol utilizará, no Brasil, navios pequenos (bandeira alemã) capazes de atender a qualquer porto, mesmo de reduzido porte ou calado. Ao contrário dos

ro-ro convencionais, o Bacol Vitória tem capacidade limitada a 574 contêineres (ou 7 200 t). Suas dimensões também são mínimas — comprimento de 116,85 m, largura de 19,60 m e calado de apenas 6,15 m. Movido por seis moto-

res (total de 3 442 hp) e dois auxiliares (cerca de 400 hp), a embarcação desenvolve 13 nós, tem dois guindastes de 35 t, (capazes de embarcar trinta contêineres por hora), rampa de popa (12 a 15 contêineres por hora) e tripulação máxima de treze homens.

Inteiramente automatizado, o navio leva pilhas de até três contêineres no porão e de até quatro no convés, fazendo paradas de, no máximo, dez horas em cada porto. Seu consumo de combustível não passa de 12 t/dia a 90% da potência. A viagem redonda (incluindo os portos do Rio Grande, Paranaguá, Santos, Rio, Vitória, Fortaleza e três escalas nos Estados Unidos) leva quarenta dias. O preço da embarcação é de US\$ 8 milhões.



Fokker é totalmente computadorizado

O novo Fokker 100, que deve entrar em operação em 1987, será equipado com painéis CRT e computadores que supervisionarão o voo, navegação, controle de voo e aterrissagem automática, tais equipamentos integrarão uma cabina bastante parecida com as das naves espaciais. Essa nova geração de aviões, já que praticamente todos os instrumentos eletromecânicos serão substituídos, apresentará as informações necessárias à tripulação de maneira tão clara e concisa que, como consequência, papéis como manuais de voo serão eliminados.

O avião foi concebido basicamente em razão da quantidade de tráfego de voo na Europa Ocidental e é capaz de informar à tripula-



ção as rotas mais curtas e favoráveis e possibilitará substanciais economias, de tempo e combustível, em vôos de médio e curto percurso.

Além do alto grau de automatismo, o Fokker

100, embora apresente apenas uma possibilidade de falha no painel para cada 10 bilhões de horas de voo, tem instalado instrumentos tradicionais de apoio, como medida de segurança.

Fiat Diesel fechou sua fábrica no pior momento

Comentário óbvio de um dirigente de uma grande montadora: "acostumada a lançar mal seus veículos e retirá-los de linha pior ainda, a Fiat Diesel não poderia mesmo saber escolher a época de fechar a própria fábrica. Escolheu o momento mais infeliz para isso".

Detalhe: encerradas as atividades, o diretor

de Vendas daquela empresa, cuja sede administrativa era em São Paulo, recebeu amplo material publicitário cujo valor aproximava-se dos Cr\$ 200 milhões divulgando a "nova" razão social da empresa, Fiat Caminhões. Material certamente inspirado em algumas religiões asiáticas exóticas que costumam brindar a morte com festança.



Enfim é aprovado o Vale

Foi aprovado finalmente o Vale-transporte pelo Senado, na primeira semana de dezembro. O projeto, que garante a condução coletiva dos trabalhadores de ida e volta ao trabalho com preço não superior a 6% dos seus salários, foi aprovado com seu texto substitutivo, feito pela Comissão de Transportes da Câmara dos Deputados.

Assim, foram incluídos entre os beneficiários os servidores públicos e empregadas domésticas, além de permitir às empresas lançar gastos como despesas operacionais, deduzíveis do imposto de renda, desde que não ultrapassem 10% do imposto devido.

Com isso, as empresas esperam que seja instituído o cálculo técnico das tarifas.

Fiat pode recorrer ao Espírito Santo

Mesmo sabendo que a relação custo/benefício do transporte rodoviário é maior que o ferroviário, a Fiat Automóveis realizou, recentemente, um estudo de avaliação da possibilidade de se utilizar a estrada de Ferro Vitória a Minas, para escoar o produto de suas vendas externas, através do porto de Vitória.

Não existe, entretanto, nenhuma intenção da montadora de Betim de utilizar, pelo menos a curto e médio prazos, o transporte ferro-marítimo. Segundo Natale Armandi, diretor de Suprimentos da Fiat, a empresa realiza frequentemente estudos de viabilidade de utilização das diversas combinações de modais, atualizando sua fonte de consultas.

Com relação à utilização do porto de Vitória, em termos de custo de armazenamento,

o da capital capixaba é mais competitivo que o do Rio de Janeiro, mas considerando-se o custo do transporte para cada uma das opções (Vitória está 200 km mais distante), os custos se equiparam.

O transporte ferroviário, além de mais moroso e de qualidade inferior para as consideradas cargas nobres, apresenta um outro fator negativo. Uma eventual quebra do caminhão ou a obstrução de trechos da rodovia (solucionada com variantes ou rotas alternativas) representaria a retenção ou demora na estrada de dez veículos por cada cegonha. No caso da ferrovia, esta retenção subiria para 1000/2000 veículos.

"Temos um contrato com o porto do Rio de Janeiro, que vai até o final do ano que vem, e vamos cumpri-lo integralmente", diz Armandi.

Scania já tem vendida 50% da produção de 1986

A Scania já tem comprometida 50% de sua produção de 1986, ou seja, 2 200 caminhões estão com pedidos em carteira. Segundo Hans Schluempmann, diretor de Vendas da empresa, os clientes, antecipando-se aos acontecimentos, consagraram a programação de compra como medida de garantia de renovação ou ampliação de suas frotas no ano que vem. Para ele, a projeção de 10% de crescimento não se restringirá apenas a 1986, mas deverá ser uniforme por mais alguns anos.

Mesmo assim, não há qualquer previsão para investimentos e cautela é palavra de ordem. O que tem descontentado



Hans Schluempmann

os investidores estrangeiros é a marcação cerada que o Governo faz sobre os preços, através do CIP, e os exagerados impostos cobrados.

Sucessão na Fenatac agita setor

A sucessão do esperado Oswaldo Dias de Castro na presidência da Fenatac, ano que vem, promete pegar fogo. O irrequieto Valmor Weiss, que despontou na eleição de TM como um dos Homens de Transporte 1985, começa a mobilizar suas bases. E garante que o Sul vai à luta, com candidato próprio.



Oswaldo D. de Castro

Isso poderá polarizar a eleição. O Nordeste que, costuma jogar no time do malufista Sebastião Ubson Ribeiro, certamente, não ficará fora da disputa.

Um profundo conhecedor dos bastidores políticos do setor garante que, "no fim, acaba sendo mesmo é chapa única". Weiss, no entanto, não se mostra muito propenso a acordos. Há alguns meses, vem articulando a imediata transformação da atual Comissão (Com-Sul) em Federação. Sua pretensão enfrenta a resistência de Castro, pois a divisão poderia esvaziar a Fenatac e deixar o Nordeste sem verbas.

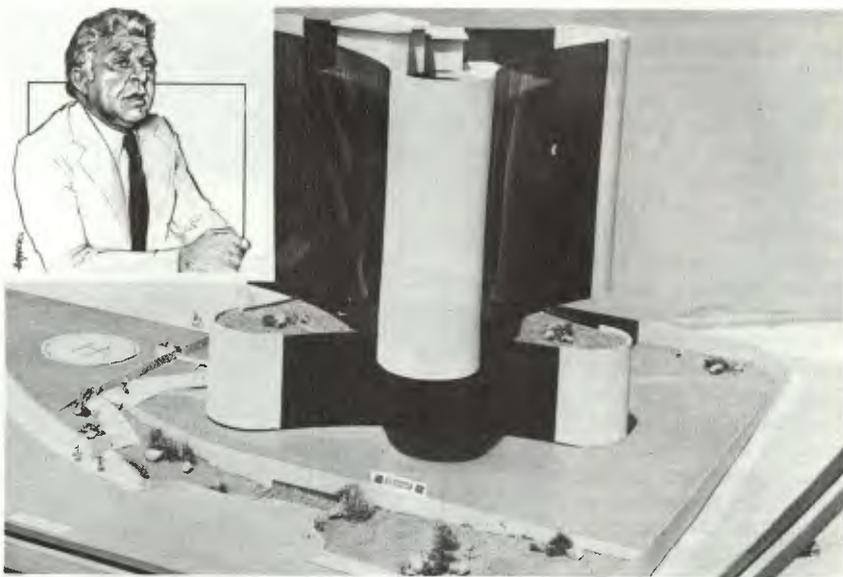


Valmor Weiss

Eleita a "nova" Diretoria do Setcesp

Preservando uma velha tradição do setor — a ausência de disputas eleitorais —, Sebastião Ubson Ribeiro Carneiro foi eleito, no início de novembro, pela terceira vez e por mais três anos, presidente do Setcesp — Sindicato das Empresas de Transporte Rodoviário de Carga do Estado de São Paulo, através de chapa única (veja quadro).

A eleição escolheu também os suplentes da Diretoria Executiva, o Conselho Fiscal e os Delegados à Fenatec. Para acomodar todas as correntes, foi necessário criar mais três cargos (os de segundos vice-presidente, secretário e diretor financeiro). Adalberto Pansan, militante da NTC e eterno candidato à presidência do Setcesp, vai ter que esperar — foi eleito vice-presidente. De quanto vai ser essa espera, ainda não se sabe. Sebastião elegeu-se em 1979, pela primeira vez, plantando o fim do contínuismo, representado pelo então presidente Aristóteles Carvalho



Rocha. Agora, pode ser que resolva bater o recorde do próprio Rocha (hoje, seu aliado), de três mandatos no Setcesp.

Como muitos outros sindicatos (Rio, Minas, Rio Grande do Sul e Paraná), a meta maior do Setcesp é a sede própria. Não uma sede qualquer. Será o Palácio dos Transportes, plantado às margens da Via Dutra, em São Paulo, em frente ao DNER. Aos poucos, o palácio vai

A NOVA DIRETORIA EXECUTIVA DO SETCESP

Presidente — Sebastião Ubson Ribeiro Carneiro (Dom Vital). **Primeiro Vice Presidente** — Adalberto Pansan (Transportadora Americana). **Segundo Vice Presidente** — Edison Rodrigues

Ferreira (Rodoviário Fluminense). **Primeiro Diretor Secretário** — Romeu Schiavi (Tresmaense). **Segundo Diretor Secretário** — Helénita Novelli (Bossoti Batista). **Primeiro Diretor Financeiro** — Hélcio Lobo Miglioli. **Segundo Diretor Financeiro** — Manoel Souza Lima Jr. (Argos Transportes).

subindo. A garagem já está concluída e os operários trabalham na co-

bertura do mezanino. Depois, virão os cinco pavimentos do prédio.

Operação do Demetrô pode ser adiada novamente

O Demetrô, de Belo Horizonte, recebeu, na primeira semana de novembro, seu terceiro trem-unidade. Fabricado pela Cobrasma, o trem faz parte de um lote de 25, e vai equipar a linha Central-Eldorado, do metrô de superfície da capital mineira. A exemplo das duas outras, esta unidade é composta de quatro unidades — dois reboques e dois motores —, com capacidade para 1000 passageiros, velocidade média de 50 km/h e máxima de 80.

As obras se arrastam

em ritmo irregular e, depois do primeiro adiamento de sua entrada em operação comercial do início do ano que vem para meados do mesmo ano, admite-se novo adiamento, desta vez para outubro de 1986.

Enquanto isto, o Demetrô pretende reiniciar as viagens experimentais gratuitas a partir da segunda quinzena de novembro, mas, somente entre as estações Lagoinha e Gameleira e não mais até o terminal do Eldorado.

Municípios com programa de recuperação urbana

Quatrocentas cidades brasileiras, 10% do total de municípios do país, sofrem seqüelas por sua proximidade às rodovias. Em muitas delas, a rodovia tornou-se a avenida principal, ocasionando conflitos inevitáveis com o próprio crescimento do município.

Para sanar esta situação, o Ministério dos Transportes, através do Geipot, está retomando o programa Inurb — Interface rodoviário/urbano, que procura solucionar tais conflitos sem

utilizar saídas tradicionais, como as passarelas, que custariam ao país cerca de Cr\$ 600 bilhões.

Com os projetos de canalização do tráfego, sinalização e assessoria para a implantação municipal de legislação de uso do solo, que impede o crescimento do problema, o Inurb pretende reduzir os gastos para solucionar o problema a Cr\$ 60 bilhões. Durante 1986, preve-se que vinte cidades brasileiras serão atendidas pelo projeto.

Ônibus bonito e alinhado saiu de fábrica ou passou pela EMBÚ

A maior variedade de peças e acessórios para a reforma de ônibus você encontra na EMBÚ: latarias, frisos, borrachas, lanternas, plásticos, peças de fibra de vidro e demais componentes de carroçarias. Afinal, ônibus tem que andar na linha.

- cantos traseiros e caixa de farol em fibra de vidro e chapa
- lentes e lanternas traseira e dianteira
- cinzeiros
- espelhos retrovisores internos e externos
- pistão e chaves de portas pneumáticas
- faróis
- bancos de motorista e acessórios rigi flex



- pistão de tampa do bagageiro e do motor
- peças e toda a linha de peças em fibra de vidro
- acessórios para limpadores de parabrisas
- perfis de alumínio e plásticos



Frentes Mercedes-Benz galvanizadas e de alumínio

- chapas galvanizadas e de alumínio
- rebites, borrachas trefiladas e moldadas
- passadeiras para assoalhos
- distribuidor D.O. , de rebites POP e bancos rigi flex



Distribuidor de Cabinas de Caminhões em Fibra de Vidro para:

- Mercedes Benz • General Motors • Ford
- Dodge • Fiat/Alfa

Peças externas e internas para estruturas e acabamentos em geral das linhas

- Mercedes Benz • Nielson • Marco Polo • Ciferal Rio
- Caio • Thanco • Condor • Incasel - etc.



EMBÚ - BORRACHA E AUTO PEÇAS LTDA.

Loja, escritório e depto. de vendas: Rua General Júlio Marcondes Salgado, 331, 343 e 351 - tel (PABX) 826-5733 - Campos Elíseos - São Paulo - SP - Telex: (011) 38594

Filial: Rua Gal. J. Marcondes Salgado, 280, 282, 321 - tel. (PABX) 826-5733 - Campos Elíseos - São Paulo - SP

Ministro livra-se de ação penal

O Supremo Tribunal Federal arquivou a representação criminal feita contra o ministro dos Transportes, Affonso Camargo, pelo ex-prefeito de Salvador, Manoel Figueiredo Castro. O ex-prefeito sentiu-se injuriado porque Affonso Camargo o teria chamado, em comício, de "mentiroso". O ministro Oscar Correa, do Supremo, mandou arquivar o processo afirmando que, se ofensa houve, foi contra a pessoa do ex-prefeito, e não em razão de seu desempenho administrativo. Por isso, não se justificava a representação para a Procuradoria Geral da República abrir um processo criminal. Dessa forma, o ex-prefeito, se quiser, terá de entrar diretamente com queixa-crime contra o ministro.

Scania apresenta linha R com intercooler

Depois de ver consagrada a implantação do intercooler na linha T — em dois anos foram entregues 1 800 veículos com o equipamento —, a Scania lança esta opção também para a linha R, seus cavalos com cabina avançada. Com isso, os R 112H 4x2 e R 112 E 6x4 tornaram-se mais econômicos e rápidos, graças ao aumento de torque de 126 para 142 kg/m e de po-

tência, de 305 para 333 cv a 2 000 rpm.

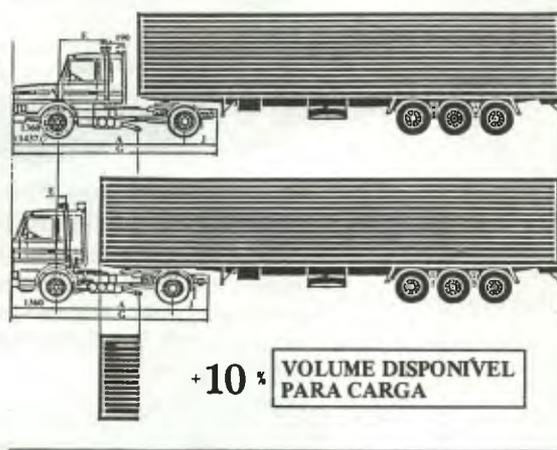
A opção, que inclui um ventilador termostático de embreagem viscosa, caixa de câmbio GR 871, embreagem reforçada e filtro extra para eliminação da umidade do combustível, encarece o veículo básico em aproximadamente 10%. Mas, além do mais alto rendimento dos caminhões, a Scania argumenta que, para as

suas mais indicadas operações — furgões de todos os tipos, contêineres e tremhões — a versão proporciona 10% de aumento no volume disponível para carga.

Embora essa configuração não tenha no Brasil a mesma aceitação que na Europa (83%) ou Estados Unidos (40%), a montadora espera elevar a participação dos cabina avançada no país, em curto prazo, de 13,6 para 15%. A iniciativa, aliás, também tem um sentido logístico. Segundo o diretor de vendas, Hans Schupmann, "como as partes são modulares,

havia uma aglomeração de itens dos R junto à linha de montagem", algo incompatível com as pretensões gerais de aplicação do "just in time".

A baixa penetração dos R no mercado, descobriram os técnicos da Scania, era reflexo da ausência do intercooler, preferência notável nos T, linha na qual o dispositivo integra 60% da produção. Atualmente, os usuários têm se importado cada vez mais por veículos mais velozes, como meio de aumentar a rentabilidade do equipamento.



Modelos	Relação transmissão velocidade	Relação transmissão para força	Velocidade máxima	Tara
H 4x2	3,89	—	106	6350
—	—	4,25	97	6350
—	—	5,14	80	6350
H 4x2	4,78	—	86	6400
—	—	5,88	70	6400
E 6x4	4,78	—	86	8950
—	—	5,88	70	8950

CIP reajusta fretes com corte

O transporte rodoviário de cargas obteve, no dia 16 de novembro, correção de fretes de 14,73%, por conta do reajuste de salários negociado em São Paulo (telex CIP 624, processo 4734/85, tabela 29 G da NTC).

Segundo o diretor Executivo da NTC, Kamal Nahas, o pedido foi de 44,18%. Mas, incluía também aumento de outros insumos, como veículos e pneus, glosados pelo CIP.

Cinco dias depois, a NTC conseguiu novo reajuste, de 6,97% em média, por conta do aumento do diesel, de

11,5% (telex CIP 8481/85, tabela 29H).

A NTC prometeu encaminhar, nos primeiros dias de dezembro, novo pleito ao CIP, "devido aos reajustes dos insumos de transporte rodoviário de carga ocorridos em novembro".

Preocupado com a possibilidade de novas paralisações de carreteiros, o CIP prometeu estudar com carinho os próximos pedidos da entidade.



Kamal Nahas

OS REAJUSTES CONCEDIDOS PELO CIP

TIPOS DE CARGA	01-50 km	51-800 km	801-6 000km
Comum	18,19/8,61	14,73/6,97	12,98/6,14
Industrial	17,71/8,38	17,71/6,70	12,85/6,08
Lotação	17,11/8,10	13,80/6,53	12,41/5,87
Grandes Massas	16,69/7,90	13,51/6,39	12,24/5,79

Fontes: Telex CIP 624/8481

Nova fábrica para a linha ZF-Ecomid

"Não vamos parar por aqui", garantiu Werner Arnold, presidente da ZF do Brasil, ao inaugurar o novo prédio da unidade sorocabana da empresa. Destinada à fabricação de transmissões para veículos de transporte de carga, eixos tracionados para tratores, reversores e redutores marítimos, transmissão *power shift* e engrenagens, a expansão da fábrica somará mais 140 500 m² de área construída aos 21 já existentes, ao custo de Cr\$ 13 bilhões.

Outros dois prédios serão construídos nesta unidade, para abrigar a nova linha de transmissões que a empresa lançará no mercado, a ZF-

Ecomid. Concebida após a crise do petróleo, esta família de transmissões é utilizada em caminhões entre a faixa de 25 t a 35 t, com uma quantidade de marchas que pode variar de 9 a 16 posições, dispostas em duplo H, como a atual linha ZF-Ecosplit.

A empresa prefere não citar prazos para lançamento, tampouco os modelos que devem receber esta linha de caixa de transmissões. "Várias montadoras cogitam de lançar modelos na faixa de potência atendida pela ZF-Ecomid", declara uma alta fonte da empresa. Como candidata natural, surge a nova linha Mercedes, com lançamento previsto para 1987.



**Enquanto seus pneus sambam ali embaixo,
você está perdendo dinheiro aí em cima.**



Botar o pé na estrada com pneus em mau estado ou recapados sem a menor qualidade é a mesma coisa que encostar o caminhão no pátio, sem faturar nada. Ou pior.

Você sabe melhor do que ninguém que pneus representam a sua segurança e o seu lucro.

Determine o Sistema Tortuga de Recapagem a Frio. Ele proporciona tudo que você precisa para cumprir seus compromissos de carga, obtendo o maior lucro e a maior segurança.

Procure sempre vulcanizadoras com a marca da Tortuga.

Ali tem gente de bom senso. Como você.

Ou você corre o risco de ouvir o samba de uma nota só, quando seus pneus começarem a perder pedaços na estrada.



ARTEFATOS DE BORRACHA RECORD S/A.
Quem roda mais, ganha mais.

Fábrica e Escritório:

Rua Alberto Klemtz, 441 - Fone: (041) 248-1133
Caixa Postal 2392 - Telex: (041) 5773 - TORT
80.000 - Curitiba - Paraná

Toda a linha de produtos para reforma de pneumáticos.



Mercedes lança nova linha de caminhões dentro de dois anos

Em 1987, a Mercedes Benz começa a lançar sua nova linha de caminhões. *TM* revela as primeiras surpresas. Entre elas, um inesperado *design* e motores mais potentes. **Página 18.**

Conheça o futuro do nosso transporte: a intermodalidade

Estranguladas pelo aumento abrupto da demanda, as transportadoras tratam de garantir as suas fatias do mercado e desenvolvem-se utilizando a intermodalidade.

A partir da **página 28**



Financiamento: lucre escolhendo a fonte mais barata

Quais as oportunidades de financiamento mais baratas e atraentes para renovar sua frota? Leasing, consórcio, Finame ou CDC? Resposta na **Página 36**

E mais...

Aumento da demanda agita os fabricantes	28
Aprovada, finalmente, a tolerância nas balanças	44
Os reflexos da greve dos caminhoneiros	40
Mar revoltado: Lloyd mergulhado em denúncias	42
Governo do Rio ameaça os ônibus com estatização	31
Quanto pagam as empresas pelo quilômetro rodado	47

Seções

Atualidades	3
Neuto escreve	14
Cartas	16
Tendências	49
Mercado	50
Últimas Notícias	56
Entrevista	58



Capa: ilustração de Alcy Linares Deamo



Editora TM Ltda

Diretores: Neuto Gonçalves dos Reis, Ryniti Igarashi, Vitu do Carmo.

transporte moderno

REDAÇÃO

Diretor Editorial: Eng.º Neuto Gonçalves dos Reis
Redator Chefe: Eng.º Pedro Bartholomeu Neto
Redatores: Jaime Mendes dos Santos e José Augusto Ferraz (SP) e Roberto Galletti (RJ)

Colaboradores: Aloísio Alberto Ribeiro (Minas Gerais), Antonio Arnaldo Rhorimes e J. Lima Sant'Anna Neto (pesquisas) e Fernando Barros (fotografia).

Redação, Publicidade, Administração e Correspondência: rua Said Aiach, n.º 306, CEP 04003 - São Paulo, SP.

Arts e produção: Claudiney Antunes Andrade

Composição e fotolitos: Takano Artes Gráficas Ltda, Rua Tamarandá, 667/675 - 2.º andar - fone: 270-6022 - São Paulo, SP.

Impressão e acabamento: Cia. Lithographica Ypiranga, rua Cadete, 209 - fone: 825-3255 - São Paulo, SP.

Diretor Responsável: Vitu do Carmo

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Diretor: Ryniti Igarashi
Gerente: José Maria dos Santos
Representantes: Saulo Paulo M. Furtado, Carlos A. B. Criscuolo, Eício Raffani, Adilson Teixeira (São Paulo)
Coordenadora: Margareth Rose Fuccioni de Oliveira
Rio de Janeiro: Paulo Cesar Andrade de Albrun, Praça Tiradentes, 10, grupo 303, telefone: 221-9404, CEP 20060.

INTERNATIONAL ADVERTISING SALES REPRESENTATIVES

Coordinator For International Advertising:
Brazmedia Overseas, 54 Queens Road, Waltham Cross, Hartz, England, Phone 76 3435 U.S.A.; The N. De Filippos Corporation 383 Fifth Avenue, 4th Floor, New York, N.Y., Phone: 301 7686, Telex (23) 236869

ADMINISTRAÇÃO E CIRCULAÇÃO

rua Said Aiach n.º 306, São Paulo, SP.
Consultor Jurídico: João Pablo Lopez Teruel

As opiniões dos artigos assinados e dos entrevistados não são necessariamente, as mesmas de *Transporte Moderno*. A elaboração de matérias redacionais não tem nenhuma vinculação com a venda de espaços publicitários. Não aceitamos matérias redacionais pagas. Não temos corretores de assinaturas.

Contabilidade: Mitugi Oi e Vânia Maria Simões Pereira
Circulação: Cláudio Alves de Oliveira
Distribuição: Distribuidora Lopes
CPD: Lina Saito

ASSINATURAS

Preço anual (doze edições): Cr\$ 90.000. Pedidos com cheque ou vale postal em favor da Editora TM Ltda. - rua Said Aiach n.º 306, telefone: 884-2122 - telex 36 907 - CEP 04003 - São Paulo, SP. Preço de exemplar avulso: Cr\$ 10.000. Edições especiais: Cr\$ 15.000. Temos em estoque apenas as últimas seis edições.



INSTITUTO DE FOMENTO DE ECLICIAÇÃO

TEL.: 884-2122 - TELEX: 36907

TRANSPORTE MODERNO, revista de administração, sistemas, equipamentos, política, legislação, distribuição e economia nos transportes; é enviada mensalmente a 20 000 homens-chave da indústria, comércio, agricultura, empresas de serviços, transportadores, universidades e órgãos do governo ligados ao transporte. Registrada no 2.º Cartório de Títulos e Documentos sob n.º 1058, em 22/11/1976. C.G.C. n.º 47.878.319/0001-88. Inscrição Estadual n.º 109.861.640.

UM INVESTIMENTO DE PESO

CONSÓRCIO NACIONAL BRS DE SEMI-REBOQUES



Caminhoneiro ou frotista, de qualquer ponto do país, a partir de agora você pode fazer um investimento forte e sólido no seu próprio negócio. Inscreva-se no Consórcio Nacional BRS de Semi-Reboques e passe a participar mensalmente das reuniões que vão premiar você com os semi-reboques que a sua frota precisa. Você escolhe o modelo. Você pode adquirir quantas cotas quiser. E pode ainda escolher o prazo mais conveniente: 12, 36 ou até 60 meses.

É um investimento que você faz com as rodas no chão, carregado de vantagens. É um investimento de peso.

**CONSÓRCIO
NACIONAL
DESE BRS**

**Um Consórcio
carregado de
vantagens.**

Inscrições e Venda: Rede de Concessionárias Scania

Reflexos da paralisação

Falar das dificuldades que afligem os caminhoneiros é chover no molhado. Fretes aviltados, guardas desonestos, balanças desreguladas, falta de financiamentos, impostos elevados, insegurança nas estradas, caminhões caindo aos pedaços, jornadas extenuantes, “rebites” — tudo isso não chega a constituir novidade nenhuma.

Nada mais justo, portanto, que os autônomos defendam seus legítimos interesses. Se necessário — desde que dentro da lei —, até com a paralisação de seu próprio trabalho.

No entanto, a tentativa de greve (ou de **lockout**?) dos dias 25 e 26 de novembro, fermentada pela Fencavir, do Rio de Janeiro, merece alguns reparos. Em primeiro lugar, são altamente condenáveis os métodos utilizados. Atravessar pesadas carretas no meio de ruas e avenidas movimentadas para paralisar o trânsito constitui atitude, no mínimo abusiva e ilegal. Trata-se de flagrante desrespeito ao direito dos colegas de não aderirem ao movimento. Além disso, a infeliz iniciativa criou transtornos para pessoas que nada têm a ver com os problemas dos caminhoneiros. Como bem disse em editorial o “Jornal do Brasil”, bloquear a avenida Brasil constitui ato de verdadeiro “terrorismo sindical”, capaz de reduzir toda a população do Rio de Janeiro “à condição de refém de uma insignificante minoria”.

De fato, duzentos associados da Fencavir deliberaram pelos 400 mil caminhoneiros de todo o país, dia 25, aquilo que já estava mais do que decidido. Há meses, numa clara manobra política, a Fencavir vinha distribuindo cartazes ordenando aos carreteiros que parassem, no dia 25, onde estivessem.

Derrotada nas negociações na Câmara de Usuários para a aprovação de uma tabela de carreteiros, a entidade recorreu à paralisação para assegurar os louros de uma conquista contra a qual sempre lutou, desde os primeiros momentos.

No episódio da greve localizada, fica evidente o esfacelamento das lideranças dos autônomos e a ausência de um porta-voz confiável. Tanto São Paulo quanto Rio Grande do Sul e agora também o Paraná (que já articula também a fundação de sua própria federação) não rezam pela cartilha do ex-taxista e advogado Adear Jonas de Bessa, presidente da Fencavir e elemento de proa da inoperante CNTT.

Com tantas rachaduras no movimento sindical, nada mais natural que a greve desse no que deu. Afora um Rio de Janeiro sitiado por meios pouco ortodoxos, a contabilidade do movimento não vai além da interdição da BR-116, alguns piquetes em Minas Gerais e no Espírito Santo ou reflexos difusos em São Paulo e no Rio Grande do Sul. Em síntese, a tentativa de paralisação mobilizou uma fração muito reduzida dos autônomos de todo o país.



Oficialmente, a NTC — Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Carga orientou seus associados para não liberarem caminhões nos dias 25 e 26 de novembro. Solicitou também aos motoristas das empresas para manterem-se longe dos distúrbios — o seguro não cobre danos provocados por greves.

No entanto, oficiosamente, sabe-se que alguns sindicatos de empresas e transportadores até estimularam a greve. Em São Paulo, especialmente, o presidente do Setcesp, o conservador Sebastião Ubson Ribeiro, funcionou como verdadeira caixa de ressonância do movimento, com suas insistentes entrevistas coletivas e comunicados à imprensa.

No frigidar dos ovos, até que as transportadoras conseguiram recolher do forno algumas castanhas, com a mão alheia. Alarmado com o fantasma de novas greves, o CIP já prometeu menos rigor nos cortes de aumentos solicitados pela NTC.

O movimento assustou também — e muito — a Diretoria do DNER. O diretor Executivo Inaro Fontan, esteve na iminência de aprovar, sob pressão, a discutível tabela da Fencavir, mesmo sem nenhuma memória de cálculo capaz de justificar seus resultados. Felizmente, alguém teve o bom senso de lembrar que o DNER é um órgão técnico e que o fórum mais adequado para discussões dessa natureza é a Câmara dos Usuários.

Mesmo admitindo-se que o Ministério dos Transportes troque a tabela da NTC por outra, maior — a da Fencavir — pouca coisa muda. Não há portaria capaz de revogar a lei da oferta e da procura — no momento, aliás, francamente favorável aos caminhoneiros.

No mais, o movimento poderá contabilizar algumas promessas, como a de se punir patrulheiros corruptos, aferir balanças pouco precisas, responsabilizar o embarcador pelo excesso de cargas ou estudar fórmulas para se renovar a frota.

A maior conquista, porém, se não ficar apenas nas intenções, terá sido o sindicato nacional exclusivo de autônomos. Trata-se de medida capaz de desarticular a categoria dos taxistas e de abrir caminho para a formação de uma estrutura sindical específica para os caminhoneiros. Tudo dependerá da capacidade das lideranças para superarem suas incontáveis divergências internas e unirem-se em torno de seus objetivos comuns.

CARTAS

Hortifrutícolas

Somos profissionais da área de transporte de hortifrutícolas. Gostaríamos que TM desenvolvesse matéria sobre o transporte dessas mercadorias. Apesar de estarmos enviando nossos produtos ao Ceagesp para os Ceasas localizados nas principais cidades brasileiras, estamos encontrando problemas, principalmente, devido à fragilidade desses produtos.

Aproveitamos para parabenizar TM pelas excelentes matérias publicadas, tais como: "Cimenteira cria agenciadora para manipular fretes", "Cana-de-açúcar, um transporte que não pode parar", "Trilhos vencem a selva", "Neuto escreve: um bom começo", e "Soja, a rota do exagero".

Vanderlei Carnaval - Dia Transportes - Cooperativa Agrícola de Cotia - São Paulo-SP.

Cursos TM

Como participante do 1º Seminário Veminas de Administração de Frotas, ministrado pela equipe TM, nos dias 3 e 4 de outubro, em Contagem-MG, gostaria de manifestar minha satisfação por haver assimilado os ensinamentos que o Engº Neuto Gonçalves dos Reis e sua equipe transmiti-

ram, de forma clara e objetiva.

Faço também especial referência aos instrutores Eduardo Mendes Machado e João Pablo Lopez Teruel. O primeiro fez colocações detalhadas sobre planilhas, gráficos e estatísticas, tornando simples a compreensão de elementos importantes na administração de transportes. Já Pablo relatou, pausadamente, a legislação que rege o transporte rodoviário em nosso país, de maneira simples e nítida. Finalizando, acho que a excelente atuação da equipe TM fez jus à repercussão do seminário entre os envolvidos com o transporte de carga de nossa região.

Geraldo Wagner Gonçalves - Divisão de Caminhões - Veminas S.A. - Contagem-MG.

Otto e Diesel

A reportagem de TM nº 261, setembro de 1985, sobre cana-de-açúcar e Mercedes nos canaviais despertou-me uma dúvida. Por que dar mais ênfase a um motor ciclo Otto, em detrimento de um ciclo Diesel? Esse caminho não significa um retrocesso tecnológico, uma vez que o rendimento térmico do ciclo Diesel é sempre maior que o do ciclo Otto?

Que o Proálcool tenha sido adotado para livrar-nos de

uma situação desfavorável criada pela "crise do petróleo" é aceitável. Mas, passados dez anos, insistir nesse caminho será comodismo ou defesa de interesses pouco técnicos. Motores elétricos ou mesmo diesel a gás trariam maiores avanços técnicos. Hoje, o álcool representa um retrocesso técnico e seus custos estão sendo cada vez mais questionados.

Wilson Lopes Ferreira - São Miguel Paulista, São Paulo-SP.

A preços de bomba, ninguém discute a desvantagem

do álcool como substituto do diesel. No entanto, a reportagem aborda usinas de cana, onde o custo de álcool utilizado no transporte é marginal - para não dizer nulo.

Maiores

Parabéns. Gostamos da matéria sobre as maiores empresas do ramo de transporte. Foi excelente. Uma pena que a nossa empresa esteja em nono lugar na categoria de navegação marítima. Mas, vamos dar a volta por cima.

Raimundo Felix - CBTG - Rio de Janeiro, RJ.



Coincidência

Discordo do leitor Francisco D. Meireles quando diz (TM nº 261, seção "Cartas") que a Nielson imitou a Marcopolo. A Nielson já dominava o mercado antes de a Marcopolo lançar o Viaggio. O Viaggio também é muito parecido

com o Diplomata. Acho que foi a Marcopolo quem imitou a Nielson. Antes da Marcopolo lançar o Paradiso, a Marcopolo já tinha pronto o projeto do 3,80. Foi um caso de coincidência.

João Batista da Silva - Aranguá - SC.



MATRIZ - GUARULHOS - SP: Av. Pres. Tancredo de Almeida Neves, 851 - Bairro Macedo - Fone: (PABX) 209-6466 - Caixa Postal 151 - CEP 07000 - Telex: 011 33704

FÁBRICA 2 - RIO DE JANEIRO - RJ: Av. Coronel Phidias Távora, 1095 - Pavuna - Via Dutra Km 3 - Fone: (PABX) 371-4073

CEP 20000 - Telex: 021 31945

FÁBRICA 3 - BETIM - MG: Rodovia BR 381 (Fernão Dias) Km 17 - Olhos D'Água - Fone: 531-2311 - CEP 32500 - Telex: 031 2562

ESCRITÓRIO REGIONAL - RECIFE - PE: Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 4536 - Sala 103 - Imbiribeira - Fones: 339-0410 - 339-1192 - CEP 50000 - Telex: 081 4259

ESCRITÓRIO REGIONAL - GOIÂNIA - GO: Rodovia BR 153, Km 7 - Jardim Goiás - CEP 74000 - Fone: 241-9880

IDEROL S/A

EQUIPAMENTOS RODOVIÁRIOS

QUALIDADE EM EQUIPAMENTOS

LINHA DE PRODUTOS IDEROL:

- Basculantes - todos os tipos - sobre chassis e semi-reboques.
 - Furgões - carga seca, frigoríficos, isotérmicos sobre chassis e semi-reboques.
 - Semi-reboques carga seca, graneleiros, tanques.
 - Reboques carga seca, canavieiros.
 - Terceiro eixo - para todos os tipos de caminhões.
 - Tanques sobre chassis.
 - Equipamentos para caminhões cavalo-mecânicos (5ª roda, Tanque cela).
 - Poliguindaste tipo brooks.
 - Carrocerias abertas em duralumínio.
 - Equipamentos especiais.
 - Assistência Técnica permanente a todos os produtos.
- Garantia dos equipamentos fabricados.



**Metade da frota de caminhões do Brasil é constituída de Mercedes-Benz.
O restante se divide entre seis outras marcas.**

O tempo passa, a qualidade fica.

Numa época tão sujeita a mudanças, é bom a gente saber que alguns valores serão preservados, por mais que o tempo passe. Para a Mercedes-Benz, um desses valores fundamentais é a qualidade — um conceito que se confunde com a própria empresa e orienta toda a sua atividade.

Qualidade: uma palavra-chave para a Mercedes-Benz.

Na Mercedes-Benz, a qualidade está em tudo: na perfeita adequação do projeto, na rigorosa seleção das matérias-primas, nos avançados processos de fabricação



94% dos caminhões Mercedes-Benz fabricados desde 1956 ainda estão rodando (Fonte: DNER/SERPRO 1983).

e controle de qualidade. E também no atendimento oferecido aos usuários e seus veículos.

A Mercedes-Benz oferece ao mercado a mais completa linha de veículos comerciais do País, com 59 opções diferentes só em caminhões. O que permite ao Cliente escolher sempre a solução que vai proporcionar maior durabilidade, economia e rentabilidade. E maior valor de revenda.

Só o melhor veículo traz para você a mais ampla assessoria.

A mesma alta qualidade que você encontra nos caminhões e ônibus Mercedes-Benz está presente na assessoria prestada aos Clientes. Assim, a boa estrela

da Mercedes-Benz brilha para o frotista de muitas maneiras, ajudando-o a tomar decisões: no



Só a Mercedes-Benz dá aos frotistas a mais ampla assessoria.

dimensionamento da frota, no controle dos custos operacionais da empresa, na análise de desempenho dos veículos em condições reais de uso, na elaboração de projetos de oficinas e no treinamento de motoristas e mecânicos.

Assistência ao produto: uma constelação de serviços de primeira grandeza.

A maior rede especializada em veículos comerciais, com mais de 200 Concessionários por todo o País, dá aos produtos



Mão-de-obra constantemente treinada garante a alta qualidade do Serviço Mercedes-Benz.

Mercedes-Benz o elevado padrão de serviço a que eles têm direito: em instalações amplas e funcionais, com pessoal bem treinado e permanentemente atualizado em tecnologia Mercedes-Benz, que só usa as ferramentas específicas para cada tipo de trabalho.

Peças genuínas: a certeza de manter a qualidade original do Mercedes-Benz.

Para que a qualidade Mercedes-Benz se mantenha ao longo do caminho, é essencial que, na reposição, você exija peças genuínas — as únicas testadas e garantidas pela Mercedes-Benz.

É o que acontece quando você é atendido pelo Concessionário Mercedes-Benz. Para isso, ele



O Concessionário Mercedes-Benz assegura o rápido suprimento de peças de reposição, com atendimento eficiente e cortês.

mantém um estoque permanente e adequado, para fornecer com presteza, eficiência e cortesia a peça de reposição que seu veículo precisa.

O seu Concessionário abre as portas da Mercedes-Benz para você.

O acesso a toda essa qualidade em veículos e atendimento se dá pelas portas sempre abertas do seu Concessionário Mercedes-Benz. Fale com ele. E encontre a solução de transporte que vai assegurar mais lucro a você. .

Ano após ano.



Mercedes-Benz
Você ganha uma estrela.

Desenho livre tomando por base informações colhidas pela equipe de TM e que se aproxima do novo design dos caminhões Mercedes



SEGREDOS

Nova linha Mercedes já nas pranchetas

Depois de substituir o L 608 D por dois novos veículos a fábrica lançará os pesados, com motor da série 400 em linha e (surpresa) cabina do tipo convencional

Os novos caminhões Mercedes Benz estão nas pranchetas desde 1981. Dentro do prazo de maturação de qualquer grande projeto automobilístico (cinco anos), a montadora já definiu o melhor perfil de toda a sua nova linha de caminhões, desde os leves aos pesados. Os lançamentos já estão cronologicamente estudados.

O primeiro veículo a ser apresentado será o sucessor do L 608 D, já com uma surpresa. O modelo leve ganhará duas novas versões e o mercado, possivelmente, terá à disposição os modelos L 507 e L 709, para 5 e 7 toneladas pbt, conhecidos dos técnicos da fábrica atualmente sob o código de série LN1.

O modelo mais leve, porém, o 307, está definitivamente esquecido. Segundo o presidente da Mercedes Benz, Werner Lechner, o caminhão é inviável para as condições brasileiras. "Seria necessário muito investimento, US\$ 500 milhões, mas o retorno seria pequeno", diz. Para o dirigente, o descarte deste

veículo é explicável porque, "para industrializar 98% de sua alta tecnologia, precisaríamos vender, pelo menos, 70 mil unidades e como sabemos, o mercado não absorve essa quantidade".

O incontestável é que o primeiro lançamento será o do sucessor do 608, "um caminhão velho e que será substituído integralmente. Os veículos ganharão novos trens de força, com motores da série 400 e novas cabinas, que, segundo afirmação de Lechner deverão traduzir, através da grande experiência da fábrica no país, "tudo" o que os motoristas sempre esperaram.

NÃO AVANÇADAS — Desde o leve ao pesado, ao contrário do que todos estão dizendo, os novos Mercedes serão uma mistura entre as cabinas avançadas e as convencionais. Tanto que, à primeira vista, é difícil definir o novo estilo. O cofre é menor, mais baixo e com capô descendente para melhorar a visibilidade do motorista. O habitá-

culo, propriamente dito, é do tipo caixa com grande área envidraçada. A proteger toda essa cabina, grandes pára-choques, carenagem de poliuretano, e largos, dando uma aparência forte aos veículos. Os faróis, por sua vez, são retangulares e, ao que tudo indica, transplantados dos ônibus 0-370. No geral, os caminhões têm aparência bem próxima dos Magirus Deutz.

Inquerido a respeito de a tendência mundial ser a de desenvolver cabines avançadas, Werner Lechner, foi enfático: "Este país tem 70% das estradas em terra. Além disso, o caminhoneiro sente-se mais seguro com um caminhão mais convencional, tem mais sensação de firmeza e de conforto, pois o motorista fica sobre o entre-eixo. Para o Presidente, é a melhor opção para as condições continentais do nosso país e, "se chegarmos a 70% de rodovias asfaltadas, transformá-lo em frontal é bastante simples", alega Lechner.

Movendo essa nova aparência, estarão os motores da série 400, segundo os técnicos da empresa, máquinas modernas e com alto desenvolvimento para até 360 cv Din, com opções de motores Otto para os canavieiros e gás para os ônibus, que serão apresentados no primeiro semestre de 1986. Aliás, todos os motores da série 400 são em linha e integram uma série de equipamentos para diminuir em muito as emissões (é bom lembrar a rigidez norte-americana sobre este item, principalmente em Estados como a Califórnia) e recheados de dispositivos como

o *turbocooler*. Os pesados, possivelmente, virão com retardadores, pois, até seu lançamento em 1989, já deveremos ter uma fábrica do equipamento no Brasil.

LANÇAMENTOS EM 1987 — Para os técnicos, 1987, sem qualquer dúvida, é um ano bem escolhido para os lançamentos. Especialmente para fazer frente aos caminhões que estão merecendo o maior respeito da Mercedes: a linha Cargo, da Ford. Exatamente em 1987, os Cargo estarão completando dois anos de trabalho e, eventualmente, apresentando os resultados definitivos de qualquer falha de projeto, seja estrutural ou de mecânica. Coincidência que favorecerá qualquer acerto no modelo próprio, algo bastante útil em termos de política de lançamento.

Além disso, no primeiro semestre de 1987, já estarão desenvolvidos e testados todos os itens dos novos caminhões (freios, eixos, etc) e já lançados os ônibus urbanos O-370 e o trolebus, o primeiro no segundo semestre e o trolebus no primeiro trimestre de 1987.

As cabinas atuais sairão de linha gradualmente com os novos modelos e não sobreviverão tampouco para aplicações especiais como os alcooleiros, por exemplo, seguindo a tradição da Mercedes de usar apenas uma linha de montagem. Além disso, o mercado alcooleiro, representa apenas de 3 500 a 4 500 unidades do total. As sofisticções da nova linha, entretanto, serão eliminadas para esse tipo de utilização, ou seja, serão disponíveis, também, caminhões com cabinas simples para essas exigências.



O perfil de 307 (acima) deverá ser transplantado ao sucessor de L 608 D

NOVA TECNOLOGIA — Sabendo-se que a Mercedes Benz utiliza 45% de itens de terceiros em seus produtos, é de se esperar uma grande revolução tecnológica no setor de auto-peças. No trem motriz, por exemplo, é quase certo que a nova série de caminhões saia de linha com a nova família de câmbios Economid da ZF. Uma série de transmissões buscando a máxima economia de combustível, mais leves e colocando à disposição dos motoristas entre nove a dezesseis marchas. Um split suficiente para proporcionar a melhor relação possível de torque e velocidade.

As novidades, porém, não ficarão reduzidas só a este item. É praticamen-

te certa a instalação, nos veículos leves, de freios a disco, como já ocorre na linha 40 da General Motors e 4 000 da Ford. Assim, além de motor e câmbio novos, os lançamentos da Mercedes não esquecerão do apelo à maior segurança, nos casos de algumas estradas, uma razoável economia de combustível.

Finalmente, a montadora não poderia deixar para trás a reformulação interior do habitáculo do condutor, aumentando o conforto dos bancos, melhorando as condições de ventilação e tornar menos espartano os painéis de instrumentos.

A EXPECTATIVA — A substituição da linha vintenária está gerando uma grande expectativa no mercado. O diretor Comercial da Atlas Transportes, Guillermo Lambrechts, por exemplo, acredita que a nova linha seguirá "o padrão de qualidade dos produtos Mercedes, oferecendo novos equipamentos que resolvam os atuais problemas dos transportadores, reduzindo o consumo de combustível e os custos de manutenção".

Enquanto isso, José da Fonseca Lopes, presidente da Abcam, Associação Brasileira dos Caminhoneiros, afirma que "o que a 'turma' está esperando é uma mudança no visual dos veículos e melhores condições de conforto para os motoristas". Segundo ele, a cabina atual é grande, mas não oferece conforto e não se esquece de reivindicar melhoramentos na parte mecânica.

Assim, a nova linha não representará apenas um lançamento, mas, também o próprio rejuvenescimento da imagem um tanto desgastada da Mercedes Benz, o que, sem dúvida, lhe valeu a perda de alguns pontos nos últimos anos.



O trolebus Mercedes Benz será lançado no primeiro trimestre de 1987



As novas máquinas de fazer dinheiro.

De geração para geração, a tecnologia Volvo tem estado sempre na vanguarda.

Agora ela chega ao seu estágio mais avançado.

Nova linha de Caminhões Volvo.

Insuperável de ponta a ponta.

Interior todo novo, cabine ultra confortável.

Por fora, novas faixas: desenhos criativos, originais.

Trem de força sem pontos fracos.

Caixas de mudanças com múltiplas possibilidades de utilização.

Suspensão perfeita. Segurança total.

E atenção para a grande novidade.

Volvo Intercooler,

Imbatível em potência, desempenho, economia.

Some as vantagens. A nova linha Volvo está quilômetros à frente.



VOLVO

Volvo do Brasil - Motores e Veículos S.A.
Curitiba - Paraná

Volvo. Qualidade faz a diferença.



TRANSPORTADORAS

Reação do mercado estimula intermodal

Às voltas com a recuperação da demanda e a falta de caminhões, as empresas de transportes lançam mão da intermodalidade para aumentar a oferta de serviço

As necessidades indicam que a empresa precisa renovar um terço de sua frota de caminhões pesados. Uma pesquisa no mercado revela que os resultados são dramáticos. Para se integrarem à frota, os cem cavalos-mecânicos vão depender de uma programação de compra junto à montadora. A hipótese mais otimista estima em um ano e uma outra, talvez mais real, em dezoito meses o período de compra. Estamos falando da Di Gregório Transportes, empresa especializada na rota São Paulo-Manaus, o mais importante e concorrido tronco de transporte de carga de longo percurso no Brasil.

A situação, porém, não é particular, o mesmo acontece com a solução encontrada pela empresa. Racionalizar ao máximo a operação é o único caminho. "Há praticamente seis anos, começamos a atuar como um sistema de transporte", explica Franco Di Gregório, diretor da empresa. Realmente, a Di Gregório já experimentou de tudo para cumprir essa rota da melhor maneira e nos menores tempos. Usou o rodo-fluvial, o rodo-aéreo, roll on-roll off, e está prestes a lançar um misto de lift in-lift off e ro-ro.

Ou seja, das alternativas possíveis, a empresa só não coloca suas carretas

na precária estrada Porto Velho-Manaus, "um caminho impraticável". A ponte São Paulo-Manaus, usando as três alternativas praticadas pela Di Gregório, segundo os técnicos da empresa, "chega perto da otimização".

EM NOVE DIAS — O eixo básico continua sendo o rodoviário até Belém e o



Franco Di Gregório: caminho impraticável

fluvial entre esta capital e Manaus. São quatro dias de rodovias e cinco de rio Amazonas. O ro-ro Santos-Manaus cumpre a ida em 10,5 dias e a volta em 9,5 dias, enquanto a mais nova opção é o rodo-fluvial São Paulo-Porto Velho-Manaus, usando o rio Madeira.

Este último caminho vem sendo testado desde julho. As carretas são embarcadas em Porto Velho, ao mesmo tempo em que os cavalos tratam de transportar as cargas de retorno. O grande problema, segundo Franco, é o desequilíbrio de tempos nesta viagem. Embora haja um ganho no fluvial — para descer até Manaus os empurradores gastam apenas 2,5 dias —, a viagem Manaus-Porto Velho exige seis dias. Mesmo empatando com a etapa rodoviária Belém-São Paulo (quatro dias), a conexão de Porto Velho perde no "mixed", já que Belém-Manaus tem um tempo de navegação de três dias (para descer) e cinco para subir o Amazonas.

Apenas essas alternativas e a experiência neste tronco resolvem o problema? Não. Sem elevar a frota — de trezentos cavalos e 1 400 carretas —, a opção para suportar o aumento da demanda foram a intemação de quinhentos contêineres de 20 pés e o fundamental apoio do roll on-roll off.

DUAS EM UMA — Atualmente, para cumprir a Lei da Balança, a Di Gregório consolida em Santos a carga de duas carretas em uma. Assim, cada unidade leva, no navio, em média, 40 toneladas de carga líquida. Com os contêineres, será possível colocar em cada espaço hoje tomado por um semi-reboque (12,6 metros) quatro contêineres que somarão 80 t, o dobro da capacidade de cada carreta. "No convés exposto", diz Franco, "podemos colocar, ao invés das 45 carretas, até duzentos contêineres", aumentando muito a capacidade de carga do navio.

A solução definitiva, porém, só acontecerá com a construção de dois ro-ro nacionais para 180 carretas e a implantação, que depende de autorização, de linhas ro-ro para Recife, prioritária, e depois, Salvador.

"Esta é a grande solução", aposta Franco Di Gregório. "Um país em que 70% do PNB é produzido a até 100 km da costa, de 8 000 km, com igual porcentagem de concentração de sua população, deve obrigatoriamente explorar a navegação".

Para ele, 90% das intertrocas acontecem entre Fortaleza e Porto Alegre e, paradoxalmente, "para suprir tudo

isso, na carga geral, temos apenas três naviozinhos de 2.500 t”.

O desembarço de todo o transporte brasileiro, segundo o empresário, depende fundamentalmente da ressurreição da cabotagem no país. “Com mais de uma dezena de navios, que gerariam fluxo, promoveríamos o alívio das rodovias”. Assim, espera Franco, haveria um alívio do estrangulamento da oferta que vem se verificando.

DIFERENÇAS – Com um *mix* de 50% de carretas e contêineres, a Di Gregório conseguirá um maior fôlego e capacidade de transporte. Porém, não haverá desequilíbrio entre as alternativas. “As cargas do ro-ro não são as mesmas do rodo-fluvial”, explica Franco. Enquanto as cargas marítimas devem ter uma densidade de, no mínimo, 600 km/m³, as mercadorias do rodo-fluvial têm em média 300 kg/m³. Fora destes parâmetros, o deslocamento se inviabiliza, pois os custos de frete começam a interferir em excesso com os custos dos produtos depois de manufaturados.

Além dessas diferenças de peso, uma muito importante é a da própria operacionalização da produção. Os componentes enviados pelo rodo-fluvial pertencem a empresas que preci-

sam deles diariamente em Manaus. Uma série de companhias usa essa estratégia, praticando um sistema logístico de estoque mínimo ou até zero. Isso inviabiliza o deslocamento de uma série de cargas por mar.

“O governo acertou chamando as rodoviárias para operarem no mar”

RUMO AO MAR – Entretanto, tais cargas poderiam usar esse modal se a oferta fosse maior. Por isso mesmo, Franco afirma que o chamado ao mar do Governo às transportadoras é integralmente acertado. Mais propriamente, este “chamado” foi feito por Clóaldino Severo, ex-Ministro dos Transportes, em dezembro de 1982, no 31º Conet, realizado em Gramado, RS, quando disse aos transportadores que eles precisavam urgentemente assumirem esta condição e deixarem de serem apenas rodoviaristas.

“Neste rumo”, comenta Franco, “a Di Gregório é, hoje, uma empresa de distribuição e planificação de transportes”. A transportadora usa uma maciça maioria de equipamentos, pessoal e terminais em oito Estados, todos pró-

prios, além de uma empresa de navegação. “Fazemos o transporte porta-a-porta de carga de Itaquaquecetuba (SP) a Manacapuru (AM). É, também na navegação, não somos uma empresa pier-pier, fazemos todas as operações”, desabafa Franco.

ESTATIZAÇÃO – Por trás de tais explicações estão, sem dúvida, os comentários feitos pelo cmte. Habemma de Maia, da Sunamam, de que eliminaria sumariamente, em 31 de dezembro próximo, as companhias de ro-ro que atuam com navios afretados. A situação é paradoxal. Pela primeira vez, um serviço ro-ro no país está consolidado com três empresas (Kommar, Di Gregório e Comodal). Os financiamentos para navios nacionais não foram ainda aprovados, embora há muito reivindicados – a alegação é a inexistência destes mesmos navios. Ora, se uma empresa faz caução com recursos próprios, não consegue aprovar seu financiamento e pode ser desautorizada por isso, a lógica perdeu-se.

Mas, o pior, foi a promessa de Habemma, de que deslocaria imediatamente os navios ro-ro do Lloyd brasileiro para substituir a frota barrada. Ou seja, promoveria a estatização no setor. Navegue-se com um barulho destes.



ETRETEL

TRANSPORTES S.A.



Empresa especializada em transporte de produtos de aço para todo o Brasil: chapas, bobinas, tubos de aço (nús e revestidos), tambores de aço e máquinas.
Executa empreitada de carregamento, transporte, descarga e armazenamento em qualquer região do País.

Possui carretas comuns e extensíveis, caminhões, pranchas e guindastes.
Oficina de consertos para seus próprios veículos, com mecânicos, pintores, funileiros e marceneiros.
Depósito coberto com ponte rolante para 15 ton.

ETREL Transportes S/A Sede Própria - R. Luiz Rodrigues de Freitas, 385 - Porto da Igreja - Guarulhos - SP - Tel.: 913-1855 PABX - Telex: (011) 25959 ETRR - Filiais: **Cubatão** - SP - Rodovia Piroçaguera - São Sebastião, Km 63,5 - Fone: 61-1420 - **São Caetano do Sul** - SP - Rua dos Diamantes, 460 - Fone: 453-4488 - **Pindamonhangaba** - SP - Av. Princesa do Norte, 325 - Fone: 42-5100 - **Rio de Janeiro** - RJ - R. 29 de Julho, 13 - s/203/204 - Bonsucesso - Fone: 280-4066 - **Simões Filho** - BA - Via Periférica I, nº 2981 - C.I.A. - Fone: 594-9494 - **Estelo** - RS - Rua Monteiro Lobato, 415/A - Fone: 73-3846

Santos-Manaus: aviação diminui as cargas de retorno do roll on-roll off

Da mesma rota também participam duas empresas cariocas, Kommar e Comodal, ambas eminentemente marítimas e que, por isso mesmo, rebocam uma série de outros problemas. Embora coincidam na oferta de transporte Santos-Manaus, tanto Kommar quanto Comodal usam exclusivamente a opção marítima.

O transporte marítimo tem uma peculiaridade que o diferencia do rodoviário de carga. O sistema de concessão de linhas que rege a modalidade obrigou as empresas a atravessarem o período de recessão do mercado com seus porões vazios, mas com as embarcações operando. É assim que a Superintendência Nacional de Marinha Mercante mantém a regularidade do tráfego, cassando as empresas que paralisam as chegadas e saídas de navios dos portos que fazem parte da escala.

“Houve época em que a Kommar chegou a subir para Manaus com trinta contêineres a bordo de um navio com capacidade para trezentos”, diz o Comandante José Carlos Franco de Abreu, presidente da empresa. Ele considera esta fase coisa do passado pois, desde o último mês de setembro, os dois navios da empresa, o Strider Crystal e o Karisma têm feito o percurso Santos-Manaus totalmente lotados.

No sentido *southbound*, no entanto, como é chamada a viagem de descida de Manaus para Santos, a recuperação do mercado consumidor do sul operou negativamente para as empresas de navegação. “Como o mercado estava retraído, as empresas do Distrito Industrial de Manaus evitavam formar estoques. Agora, principalmente, devido às vendas natalinas, elas estão sendo obrigadas a mandar toda a produção por via aérea. A Vasp chegou a afretar aviões cargueiros mexicanos para atender o aumento súbito da demanda, e com isto, os navios estão descendo com apenas 50% de ocupação”, explica o Comandante Franco de Abreu.

ROTA DAS ILUSÕES — Ele acredita que, a partir de janeiro, quando a demanda dos mercados do sul se reduzir as empresas do Distrito Industrial de Manaus terão condições para formar estoques e o tráfego volte a ser feito por via marítima. Apesar da ausência momentânea de carga de descida, o presidente da Kommar considera que os volumes totais deverão crescer substancialmente a partir do próximo ano.

Pretende, inclusive, afretar um navio de maior capacidade que o Strider Crystal, também afretado, e que tem capacidade para 330 contêineres.

“Hoje, o transporte está sendo feito por via aérea porque a mercadoria, desta forma, pode chegar aos centros consumidores do sul em dois dias, enquanto o marítimo cumpre o mesmo percurso em nove dias”, diz o Comandante Franco de Abreu.

O seu otimismo, no entanto, contrasta com as críticas ao sistema feitas pelo diretor-presidente da Comodal, Luiz Carlos Augusto Cordeiro, que chega a chamar o tráfego marítimo entre Santos e Manaus de “rota das ilusões”. Ele considera que, individualmente, as empresas operam de forma bastante organizada, mas, para o usuário, o sistema existente entre Santos e Manaus está desorganizado. “O sistema atual, na verdade, ilude ao embarcador, ao transportador, ao consumidor



Abreu: volumes crescerão ano que vem

e até às autoridades marítimas”, diz ele.

DESEQUILÍBRIO — O principal problema, para o presidente da Comodal, é o desequilíbrio de fretes nos dois sentidos. “O frete médio de subida do tipo *house-to-house*, por um contêiner, está em Cr\$ 11,7 milhões, enquanto o de descida está em Cr\$ 5,4 milhões para o mesmo contêiner. Se levar em conta que a principal carga de subida é de gêneros alimentícios, e a de descida são eletroeletrônicos, chega-se a conclusão que é o consumidor manauara de produtos de primeira necessidade quem está subvencionando os produtos industrializados adquiridos no sul”, diz Luiz Augusto Cordeiro.

Ele considera que a solução inicial deveria ser a adoção de um frete médio de Cr\$ 8,8 milhões, seguida de melhorias operacionais, apesar de acreditar que, em termos de justiça social, a relação de fretes “deveria ser a inversa da que existe atualmente. Produtos de

maior valor FOB é que deveriam custear os gêneros de primeira necessidade”.

Luiz Augusto Cordeiro é favorável à adoção de um frete médio com a finalidade de compor os interesses de usuários e transportadores, uma vez que “subir demais o frete mata o embarcador, e descer demais mata o transportador”. Esta composição serviria, inclusive, para corrigir uma distorção histórica — devido à influência inicial do rodoviário nesta rota, o frete Manaus/Santos é considerado “frete de retorno”.

DESPREPARO — O presidente da Comodal, no entanto, acha essencial buscar melhores condições operacionais, sugerindo, para isto, a criação de um *pool* entre as empresas que exploram a linha. “A Comodal tem tentado uma aproximação com as demais empresas com esta finalidade, mas não tem encontrado boa receptividade devido ao despreparo de certas empresas”, que o presidente da Comodal evita mencionar.

Luiz Augusto Cordeiro acha que um *pool* operacional entre as empresas evitaria, inclusive, a duplicidade de chegada de navios nos portos, assim como longos períodos de ausência, permitindo maior regularidade de transportes ao usuário.

Uma espada de Dâmocles sobre as cabeças da Kommar e Di Gregório

Para o presidente da Kommar, no entanto, as empresas são obrigadas a fazerem suas próprias freqüências devido às diferenças técnicas entre os navios que operam na linha. “Os navios de Netumar são porta-contêineres adaptados que passaram do longo curso para a cabotagem. São mais antigos, além de operarem também com câmaras frigoríficas e tanques de óleo comestível. Os da Di Gregório são para transporte de carretas, enquanto os da Kommar e Comodal são para contêineres mas com velocidades operacionais diferentes”, diz ele.

ESPADA DE DÂMOCLES — Sobre a Di Gregório e a Kommar, no entanto, há atualmente uma Espada de Dâmocles. É que ambas as empresas possuem navios — o Strider Crystal na Kommar e o Mercandian President na Di Gregório — que haviam sido afretados há três anos atrás, por um período experimental de um ano, e vêm obtendo revalidações de seus afretamentos, mas, o superintendente Nacional de Marinha

Mercante, Comandante Rubens Habbe-
ma de Maia estabeleceu o prazo de 31
de dezembro para que os dois sejam re-
tirados do tráfego, e substituídos por
navios nacionais. E já estabeleceu que
dois outros navios, do Lloyd Brasileiro,
o Autovia e o Autoestrada, ficarão
a postos para cobrir posições dos dois
navios afretados e, assim, não prejudi-
car os usuários do transporte.

O presidente da Kommar, no en-
tanto, acredita que "o bom senso vai
prevalecer e a Kommar e a Di Gregó-
rio terão seus afretamentos mantidos
e o Lloyd continuará operando seus
navios nas rotas atuais".

O Comandante Franco de Abreu se
recusa "a admitir que, após o desenvol-
vimento da linha pelas empresas priva-
das, elas sejam retiradas e o tráfego en-
tregue ao Lloyd".

Além disto, ele considera que a ope-
ração destas linhas pelo Autovia e o
Autoestrada seria um desserviço ao
usuário, uma vez que estes dois navios
são mais antigos e pesados que o Stri-
der Crystal e o Mercandian President,
consumindo mais óleo e não cumprin-
do os mesmos prazos que os atualmen-
te em serviço, além de terem capaci-
dade de transporte inferior aos da
Kommar e Di Gregório.

"Além do mais, se o Lloyd retirar
estes navios das rotas atuais em que

opera, o Autovia para a Argentina e o
Autoestrada para Angola, teria que
afretar dois navios para manter estes
tráfegos", diz o Comandante Franco
de Abreu.

A ITD Transdrega quer oferecer todos os modais disponíveis

Oferecer um leque de opções a seus
usuários, utilizando todos os modais
disponíveis no país. Em síntese, esta é
a filosofia que orientou a ITD Trans-
drega na busca de novas soluções para
o transporte itinerante, maior filão de
mercado da empresa, durante este pe-
ríodo crítico para o TRC.

O próprio significado da sigla ITD —
Intermodal Transporte e Distribuição,
esclarece a intenção do grupo ao cre-
denciar-se, junto ao DAC e IATA, co-
mo agenciador de carga aérea, além de
operar o rodo-fluvial no eixo Belém-
Manaus. "O futuro do transporte é a
intermodalidade", declara Antonio
Augusto Morato Leite Filho, superin-
tendente da Divisão de Transportes
Internacional-Intermodal, enfatizando
que a principal preocupação dos clien-
tes itinerantes é a dos prazos para en-
trega. "Trabalhamos atendendo a pro-
gramações, com horário pré-estabeleci-
do e não por lotação".

MENORES PRAZOS — No pensamen-
to de Antonio Augusto, não existe
uma disputa entre modais. "A opção
é do usuário, eu não acredito em con-
corrência entre meios de transporte",
depõe. Desta forma, toda a questão se
resume a oferecer os menores prazos
a custos compatíveis.

Na curta distância, a movimentação
terrestre suplanta as condições ofereci-
das pelo aéreo. "No trajeto São Paulo-
Rio ou São Paulo-Curitiba, tenho cin-
co carretas que viajam toda a noite,
levando as cargas para os terminais do
grupo naquelas cidades, viabilizando a
entrega urbana realizada pela manhã,
enquanto o aéreo necessita coletar a
carga na cidade, transferir para o aereo-
porto, onde será efetuada a preparação
para o embarque, com os mesmos trâ-
mites na outra ponta, exigindo um
tempo mais demorado", exemplifica.

PULVERIZAÇÃO RÁPIDA — Para as
médias e longas distâncias, a intermo-
dalidade rodo-aérea passa a ser uma
opção do usuário. "Tudo é uma ques-
tão de prazos, pois se o cliente neces-
sita transportar uma carga para Recife,
com pulverização para todo o nordeste,
em seis ou sete dias, posso utilizar o
terrestre. Mas, caso esse trabalho deva
ser efetivado em três dias, utilizo o

Depois de muito custo, a Transcol descobriu qual bateria custa menos.

"Numa empresa de transportes, a durabilidade das baterias é fundamental. E se cada ônibus da Transcol roda, em média, 75.000 km por ano — muitas vezes em estradas de terra — você pode imaginar os problemas de manutenção nos 161 veículos de nossa frota. Com o tempo, a gente aprendeu que o custo inicial é o de menos, pois, no final, o que vale é a vida útil das baterias.

No caso da Caterpillar, além da garantia de 36 meses, ganhamos força de partida muito maior e uma incrível capacidade de reserva.

Com custo final 75,5% inferior ao das baterias recondicionadas. Foi aí que adquirimos 100 baterias Caterpillar e abandonamos definitivamente o recurso do recondicionamento. Quer saber a moral da história? Qualidade não tem preço, desde que seja comprovada para assegurar um custo final compensador."

ECONOMISTA FERNANDO GOMES CUNHA
TRANSCOL - TRANSP. COLET.
UBERLÂNDIA LTDA.

CATERPILLAR

Seu investimento em valor.

Caterpillar, Cat e  são marcas da Caterpillar Tractor Co

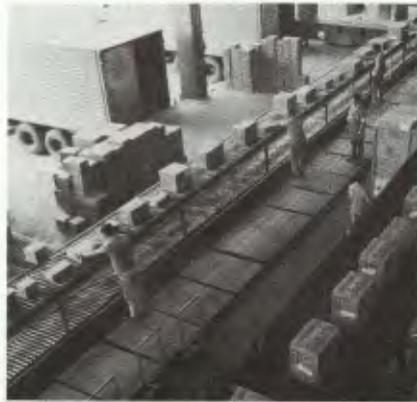
avião para a transferência até o centro pulverizador, com a estrutura rodoviária do grupo encarregado das entregas finais”, raciocina Antonio Augusto.

A intermodalidade rodo-aérea é largamente utilizada para o Nordeste e Manaus, pois a transferência terrestre torna-se muito demorada, elevando o custo financeiro dos usuários, devido a necessidade de manutenção de grandes estoques. Porém o cliente deve ter clara sua necessidade em termos de prazos, pois a opção da intermodalidade rodo-aérea pode aumentar o preço do frete em até 50%, comparativamente à movimentação rodoviária.

Já o transporte rodo-fluvial possui características próprias, demarcadas pelas necessidades das empresas instaladas nos pólos industriais da zona franca de Manaus. A movimentação é feita via Belém, que determina a possibilidade de pulverização das cargas para os estados das regiões norte e nordeste sem a necessidade de transferi-las para São Paulo, evitando o “turismo de mercadorias”, como define Antonio Augusto.

AÉREO FORTALECIDO — Oferecendo um custo muito próximo do rodo-fluvial, o aéreo, com a tarifa de fretamento, conseguiu abocanhar boa parte do mercado de cargas de

Manaus. Antonio Augusto não teme um recrudescimento de sua clientela nesta praça, com o incremento do aéreo, pois “a disponibilidade deste modal não é a mesma do rodoviário. Todos sabemos que a frota das empresas aé-



Terminal da Transdroga, em S. Paulo

reas não chega a ser tão expressiva”. Além do custo próximo, o gerente do grupo Transdroga relaciona, como outro importante fator da opção aérea das cargas de Manaus, a urgência para entregas no fechamento do mês. “O Brasil é o país do pico. No fim de cada mês, todos procuram despachar suas mercadorias”, declara Antonio Augusto.

Quanto a atual falta de caminhões no mercado, a Transdroga não tem sofrido problemas, pois além de sua grande frota própria — mais de 2 000 veículos — conta com autônomos agregados e, de acordo com as flutuações da demanda, utiliza carreteiros para a movimentação de cargas.

A Rodotigre já está operando a mil por cento da sua capacidade

“Estamos operando a mil por cento de nossa capacidade”, diz, eufórico, Irineu Lauro Spáth, gerente geral da Transportadora Rodotigre S.A. Falando na sede da empresa, em Joinville, Santa Catarina, Lauro Spáth não se refere apenas às empresas do grupo Hansen, suas clientes por vocação histórica (ver quadro). O aumento da demanda corre também por conta dos demais clientes da Rodotigre, que respondem por 20% a 30% do faturamento da transportadora. “A solicitação é violenta, estamos apagando incêndios”, compara o gerente geral.

Lauro Spáth atribui o aumento da procura por transporte rodoviário de carga, neste segundo semestre, à retomada da indústria, do comércio e da agricultura. Segundo o gerente geral da Rodotigre, os agentes da economia puseram novamente a produção em marcha graças ao clima de seriedade e confiança implantado pelo governo federal que se instalou em março.

PROCURA ACELERADA — Lauro Spáth conta como vê o novo quadro, a partir de suas observações do Sul do País: “Veículos que serviam uma safra no campo e passavam o resto do tempo atendendo à indústria e o comércio estão agora exclusivamente por conta do agricultor”. Além disso, acrescenta, o crescimento da indústria no segundo semestre foi maior que o esperado. Tudo isso junto, estima, acelerou a procura pelo transporte rodoviário de carga.

Por isso, quando este ano se encerrar, o gerente geral da Rodotigre estará relatando à Diretoria do grupo Hansen que a transportadora cresceu de 15% a 20%, em termos reais, em comparação com o desempenho do ano passado. O número pode ser considerado “excelente” para uma economia que passou de três a quatro anos descendo a ladeira. E, no caso da Rodotigre, há um significado ainda maior: afinal, estabiliza Lauro Spáth, esse número está acima do comportamento médio da economia neste ano.

Para obter esse desempenho, a Rodotigre conta com uma frota de duzentos caminhões próprios, além de ope-

VOCÊ ESTÁ ROUBADO



Toda empresa tem problemas com controle de combustíveis. TELEMED controla o estoque real dos tanques, detecta vazamentos, não permite retiradas indevidas ou descarregamentos falhos. É um equipamento de medição indispensável à empresa e imprescindível à auditoria. TELEMED é eficiência, precisão e segurança.

Representantes em todo o Brasil



TELEMED

Rua Fábria, 789 - São Paulo - SP - 05051 - Tel. (011) 872-7799



Rodotigre: crescimento excelente

rar com 150 carreteiros contratados. A frota é composta exclusivamente de veículos Mercedes. Um “casamento” (Mercedes e Rodotigre) que, segundo Lauro Späth, vai muito bem desde o nascimento da Rodotigre, nos anos 60 (ver quadro).

Mas, apesar do bom comportamento deste ano, o frete não atingiu ainda seu valor real, avalia Lauro Späth. O mercado não pratica a tabela “cheia” da NTC. O gerente geral da Rodotigre atribui o fato, em parte, ao “amadorismo” que ainda domina o setor. É verdade que a reativação dos negócios permitiu um repasse mais folgado dos custos. Entretanto, adverte Späth, o transportador precisa estar preparado para levar números ao cliente. “Quando se prova que o caminhão que em maio deste ano custava Cr\$ 25 milhões anda hoje (novembro) pela casa dos 300 milhões, o cliente se conscientiza de que o transporte rodoviário de carga, como qualquer outro setor, obtém de capital de giro, ou pára”.

Para 1986, Lauro Späth espera que a recuperação das estradas, anunciada pelo ministro dos Transportes, Affonso Camargo, aconteça realmente. Se nem tudo pode ser feito de uma vez, Lauro Späth gostaria que, nos planos do ministro, que é paranaense, estivesse a duplicação da Rodovia Curitiba-Florianópolis, “muito importante para o Sul do País”.

MAIS CAMINHÕES – Confiante na retomada da economia brasileira, a Rodotigre espera comprar quarenta veículos novos em 1986. Neste ano, a empresa comprou 27 veículos zero. A idéia inicial era renovar a frota, mas ficou só na ampliação porque não foi conveniente tirar caminhão da linha de frente. Em 1986, também, em princípio, “não haverá baixas na frota”, em virtude do reaquisição. Apesar das

aquisições (sempre Mercedes), a idade média da frota é elevada – dez anos. Isso se explica, segundo Lauro Späth, pela não desativação de veículos e pela “hibernação” do mercado entre 1980 e 1983.

HISTÓRIA – O nascimento da Rodotigre tem origens mais remotas na carência do transporte rodoviário de carga do Sul do País para as demais regiões. Fundado em 1941, em Joinville, Santa Catarina, o grupo Hansen foi juntando caminhões nas várias empresas.

“Quando fomos ver, tínhamos uma transportadora aqui dentro”, conta o gerente geral Lauro Späth, 25 anos de Hansen. Providenciado o parto, com a assinatura dos papéis comerciais e fiscais, surgiu a Rodotigre, uma sociedade anônima com vocação, a curto prazo, para prestar serviços exclusivamente ao grupo Hansen e, a longo prazo, também a terceiros. A principal preocupação era escoar a produção de tubos e conexões.

Isso foi em 1964. E, marcada pela sua origem, veio uma natural expansão da Rodotigre para perto das filiais do grupo Hansen, como Recife, Salvador, Belo Horizonte, Sumaré e Rio Claro, acompanhando a produção industrial e visando a seu rápido escoamento. Também por conta da origem, conta Lauro Späth, a frota própria da Rodotigre, que roda cerca de um milhão de quilômetros/mês, consumindo trezentos mil litros de óleo diesel, serve preferencialmente “de São Paulo para cima”.

Para a Sul Fluminense, a situação é fruto da falta de investimentos

O diretor Operacional da Transportadora Sul Fluminense, Alberto Splitzer, é de opinião que “não foi o merca-

do o culpado pelo enfraquecimento muscular da atividade, mas o desvio de recursos para outros setores durante a recessão”, o que não ocorreu em sua empresa.

Na verdade, a Transportadora Sul Fluminense continuou crescendo, porque, como diz ele, “houve uma dedicação de corpo, alma e sangue” à empresa. Entre 1981 e 1985 a Sul Fluminense manteve a mesma média de compra de caminhões e equipamentos, na base de 1,5 ao mês, que vinha tendo durante os períodos gordos, o que lhe valeu, inclusive, preferência de entrega pelo fabricante depois que a demanda retornou.

Nos últimos cinco anos, a Sul Fluminense adquiriu 82 unidades de tração. Das dezoito compradas em 1985, as quinze primeiras entregues até o último mês de novembro já estão pagas e as três restantes têm garantia de entrega em dezembro.

TRILHA DO AÇO – O segredo, se é que houve, foi “seguir a trilha do aço”, como diz o diretor Operacional da Sul Fluminense. Durante a recessão nós nos aproximamos ainda mais das siderúrgicas e, se não havia aço para transportar para o mercado interno, nós transportávamos tijolo refratário, ou mesmo fazíamos movimentação interna de materiais nos pátios das siderúrgicas”, diz Alberto Splitzer.

Além disto, a Sul Fluminense se voltou mais para o transporte de produtos siderúrgicos de exportação, elevou sua participação na movimentação de terminais de produtos siderúrgicos – ela opera vários terminais da Rede Ferroviária como subcontratada da AGEF – e se dedicou também ao transporte de produtos acabados de aço – ela fez o transporte das estruturas metálicas de dois projetos da Alcoa e da Petromisa.



Sul Fluminense: média de aquisição de caminhões mantida todos os anos



COMPONENTES

Fabricantes prontos para deslanchar

Muitos fornecedores de agregados já realizaram os investimentos necessários para ampliar a capacidade de produção e acompanhar o crescimento da demanda

Acompanhando a aceleração do ritmo das montadoras, os fabricantes de agregados — autopeças, motores, acessórios etc. — oscilam entre a euforia e a preocupação, diante do atual aquecimento do mercado. Pressionados pela indústria terminal, nos prazos para entrega, custo e atualização tecnológica, estes segmentos sofrem uma dupla punição nos preços, ditados pelo CIP e negociados junto às montadoras. Enquanto isso, se vêem às voltas com reivindicações trabalhistas cada vez mais acirradas.

Outra característica marcante nestas indústrias é que, se as montadoras ainda não atingiram, em termos globais, sua capacidade total de produção, os muitos fornecedores de agregados, no esforço para acompanhar a curva ascendente de vendas, já realizaram investimentos para a expansão de instalações e aquisição de maquinários.

É o caso da ZF do Brasil S.A., produtora de direções hidráulicas e hidrostáticas e caixas de câmbio. Após inaugurar a primeira ampliação em sua unidade de Sorocaba — mais 14 500 m² aos 21 000 m² já construídos — a empresa deverá iniciar, ainda este ano, a construção de outros dois prédios neste local, totalizando, ao final destas obras, 63 500 m² de área construída.

“Estamos investindo forte, como nunca fizemos no Brasil, num espaço de tempo tão curto”, declara Volkert Pfaff, gerente de Promoção, Vendas e Serviço da empresa, referindo-se aos US\$ 50 milhões destinados a tais empreendimentos.

Para se ter uma idéia do crescimento da ZF do Brasil, basta dizer que, durante 1984, a produção da empresa cresceu 40% em relação ao ano anterior, enquanto para o período de 1985 o aumento da produção deve atingir o patamar de 33%. “No ano passado, repusemos aquilo que havíamos deixado de produzir, em termos de volume, devido à recessão econômica. Porém, este ano obtemos um crescimento real, atingindo o melhor patamar desde 1980”, analisa Volkert.

Grande parte do



maquinário da empresa já trabalha em três turnos, exigindo, para tanto, uma quase duplicação do número de funcionários. No final da recessão, por volta do início de 1984, a ZF empregava 1 750 funcionários, hoje, esse número cresceu para cerca de 3 150 empregados. Como outras indústrias do setor de autopeças, a empresa sentiu um pouco mais cedo a retomada da produção, por atender ao setor de tratores, que recebeu grande estímulo durante o ano passado.

A ZF do Brasil atende basicamente o mercado interno, exportando apenas 2% da produção, mas com planos para futuras intervenções no mercado externo. “A partir de 1987, cumprimos

um bom contrato de exportação para os EUA, através da colocação naquele mercado de nossas transmissões para os caminhões médios da linha convencional Ford”.

REPASSE NO VOLUME — Para a empresa, a atual sede de exportações das montadoras nada mais representa que uma forma de alcançar o ponto de equilíbrio em suas receitas. O controle de preços no volume doméstico comercializado atrapalha a obtenção de melhores re-



Pfaff: exportações a partir de 1987



Até o final do próximo ano, as instalações da ZF do Brasil, em Sorocaba, contarão com três dos quatro prédios projetados. A empresa decidirá a finalização destas ampliações, de acordo com as perspectivas de obtenção de resultados mais expressivos que os atingidos sob o CIP

de seção *Atualidades*).

MAIS SOFISTICADAS – No caminho da retomada do crescimento industrial, a Amortex S.A. Indústria e Comércio de Amortecedores e Congêneres, aumentará, este ano, em 35% sua produção de autopeças, comparativamente a produção do ano passado. Com isto, a ociosidade operacional da empresa diminuirá de 40% para 10%. Este crescimento da produção está sendo creditado à recuperação do mercado de motores, principalmente no segmento



Ely, da Amortex: pressões de demanda

das montadoras de caminhões e tratores, que respondem por cerca de 48% da produção total da empresa. Do restante, 40% são destinados ao mercado de reposição e 12% às exportações.

“Temos que acompanhar o crescimento das montadoras”, declara Ely Terra, diretor de Marketing da empresa. “Porém dimensionar este acréscimo de produção em 30% é arriscado, uma vez que estamos oferecendo uma série

de produtos muito diferentes daquela que oferecíamos no início da recessão”. Ely refere-se à sofisticação dos veículos nacionais, durante estes últimos anos, que determinou um maior grau de tecnologia nos produtos oferecidos pelo mercado de autopeças.

“Somos a mortadela do sanduíche”, declara Ely, “pois estamos entre as montadoras e o mercado de reposição, ambos fortemente aquecidos”.

Além das pressões de demanda, os reajustes, tabelados pelo CIP, criam situações de forte atrito entre a empresa e sua principal clientela. “As montadoras sempre tentam retardar a vigência dos aumentos”, prática que se torna mais flexível, segundo Ely, no período imediatamente posterior aos reajustes dos produtos das indústrias de motores. Outra dificuldade da empresa se encontra na aquisição de matérias-primas em fornecedores não cipados, pois o volume oferecido pelos fornecedores cipados não atende a necessidade da atual produção. “Adquirindo matérias-primas no mercado livre, os reajustes ficam na medida. Então, temos que diminuir custos em outras áreas, racionalizando a produção e dimensionando o estoque, para obter melhores resultados”, comenta Ely.

de produtos muito diferentes daquela que oferecíamos no início da recessão”. Ely refere-se à sofisticação dos veículos nacionais, durante estes últimos anos, que determinou um maior grau de tecnologia nos produtos oferecidos pelo mercado de autopeças.

Dimensionado em 120 dias o período no qual a capacidade instalada de produção será atingida, a Amortex esbarra no grande prazo para entrega de novas máquinas, que possibilitariam maior acréscimo na produção. Há oito meses, a empresa pesquisou o prazo médio para entrega de novo maquinário, recebendo como resposta um período de cerca de 120 dias. “Quando quisermos fechar o contrato, em outubro passado, o prazo havia se ampliado para 48 meses”.

ENGOLIU A MATRIZ – A tônica da ampliação também invade o segmento de motores. No caso da MWM, líder do mercado, está previsto um crescimento de 20% na produção do próximo ano, quando serão fabricados 60 mil motores, contra os 50 mil deste ano. Para isto, a empresa deverá ocupar o prédio junto às suas atuais instalações, a partir do

mês de julho, onde atualmente funciona a Knorr, criando uma situação no mínimo irônica, uma vez que a Knorr, tradicional produtora de freios, fundou a MWM alemã.

A performance da produtora de motores não foi melhor, durante 1985, devido à greve dos metalúrgicos, que paralisou as atividades da empresa por um longo período. “O motor que não produzo hoje, não produzirei nunca”

sultados. “Sabemos que participamos indiretamente das exportações realizadas pelas indústrias automobilísticas, sem receber os benefícios diretos, pois fornecemos nossos produtos a preços cipados. Desta forma, estamos entrando em negociações com algumas delas para recebermos algum ressarcimento pelo achatamento que sofremos”, declara Volkert enfatizando que “precisamos de todos os recursos que pudermos captar para atender o crescimento da demanda”.

A própria conclusão do plano de investimentos passará pelo crivo da perspectiva de novos resultados achatados para a empresa. “Poderemos rever a última etapa de investimentos, caso a sistemática de reajustes controlados perdue”, frisa Volkert.

Prazo de entrega de maquinários dificulta maior crescimento

Preparando-se para esta nova realidade de produção, a empresa procurou racionalizar suas atividades, através de uma departamentalização interna, num processo que enxugou departamentos, tornando-os mais ágeis. “Atendemos a mercados muito diferentes e precisamos estar atentos às transformações sofridas em todo este leque de aplicativos”, declara Volkert. Desta forma, a divisão 1, localizada em São Caetano, responde pela fabricação de conjuntos de direções hidráulicas e mecânicas, enquanto a divisão 2 atende ao mercado de eixos tracionados, ficando a divisão 3 encarregada de transmissões não rodoviárias e a divisão 4 responsá-



APF - Apolinário Equipamentos
Sempre na vanguarda tecnológica.



Comboio: Equipamento próprio para abastecimento e manutenção de máquinas e veículos. Diversos modelos, conforme sua necessidade.



Tanques: Para transporte de combustível, de água, potável ou não, podendo ser equipado com conjunto motor-bomba de diversas capacidades de vazão e pressão.



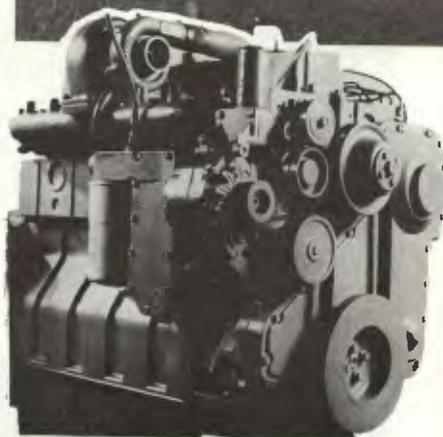
Basculantes: Standard, nervurada ou para transporte de minério, reforçados com fundo duplo em chapa de diversas espessuras.



Apolinário Equipamentos Industriais Ltda.
Travessa Afonso Meira, 50 - Fone: 441-9500
CEP 09500 - São Caetano do Sul - SP



Cordaro: linha C inaugurará repotenciamento no Brasil



zação de caminhões, a um custo menor que a aquisição de unidades o km. "Digamos que o proprietário de um LS-1519, com cinco anos de vida, poderia transformá-lo para obter o desempenho de um 1524, determinando uma utilização mais eficiente através do ganho de vida do veículo", declara C.R. Cordaro, gerente de Marketing da Cummins.

Quanto ao possível tradicionalismo dos frotistas nacionais diante de uma opção tão pouco utilizada no país, Cordaro recorda que a empresa iniciou suas atividades, nos EUA, repotenciando veículos comerciais e que, hoje, fornece 60% dos motores diesel pesados utilizados naquele país. "Talvez, daqui a sessenta anos chegaremos a esta marca no Brasil. Porém, quero uma participação menor num prazo mais curto", ironiza Cordaro.

Outros parâmetros são levados em consideração pelo gerente de Marketing. Por exemplo, o atual estágio de maturidade tecnológica dos usuários brasileiros de veículos comerciais, praticamente o mesmo que o encontrado nos EUA ou Europa. A situação reflete a decisão das montadoras de lançar produtos para competir no mercado internacional, pois, caso comercializassem estes veículos apenas no país, não haveria condições para canalizar o investimento necessário.

Sobre a atual falta de caminhões no país, Cordaro lamenta que o Brasil seja o único lugar no mundo em que as empresas de transporte decidem da noite para o dia que necessitam renovar a frota. "Tudo o que está acontecendo hoje era previsível e as transportadoras estão pagando o preço por esta necessidade imediata", comenta.

mais", declara a MWM, referindo-se a antigas práticas do setor, que admitiam a existência de greves, devido ao descompasso entre oferta e procura, ocasionando a acumulação de estoques, desovados durante as paralisações.

CUMMINS - Para a Cummins do Brasil S.A. Motores Diesel, o superaquecimento do mercado, embora não previsto nos planos da empresa, apenas reforça a decisão do lançamento da série C de motores para uso veicular. A Cummins contava com uma retomada gradual nas vendas e produção de veículos comerciais, atingindo, no final da década, os patamares conquistados imediatamente antes da recessão. Outra previsão da empresa se refere à composição do perfil desta nova demanda, indicando que o mercado se voltaria para unidades de maior potência. Por este raciocínio, os compradores de veículos entre 11 a 13 t requisitariam caminhões de 15 t.

SAÍDA PARA A RENOVAÇÃO - Previsões à parte, o certo é que a estratégia de lançamento desta nova família de motores criará uma nova possibilidade para a renovação da frota. O repotenciamento de veículos já depreciados será uma alternativa para a atuali-

transporte moderno

São Paulo

POSTOS DE SERVIÇOS

Tenha uma filial na estrada



RADIADORES

Oficinas garantem assistência



NTC desce do muro e vira janista

As eleições municipais de São Paulo movimentaram a NTC. Oficialmente, a entidade ficou em cima do muro. Embora filiado ao PFL, o diretor demissionário Geraldo Vianna apoiou abertamente, em editorial publicado na revista da casa, a chapa do PMDB.

A nota não agradou o presidente, Thiers Fattori Costa e, por isso, ganhou, como contra-peso, uma entrevista com o diretor Domingos Gonçalves de Oliveira Fonseca, recomendando o ex-presidente renunciante. Quem conhece bem os meandros da NTC sabe que o conservador Domingos entrou de bom grado nessa história como ventrí-



Roberto Scaringela

loquo do próprio Thiers. Grande admirador do banqueiro Olavo Setúbal, o presidente da NTC teve, pelo menos, um encontro — regado a café — com Jânio, antes das eleições.

Vindo do governo Montoro, o superintendente Técnico e novo diretor Executivo da NTC, Kamal Nahas, acabou convertido em ja-

nista militante, “para impedir a mexicanização (regime de partido único) do PMDB”, Coordenou uma equipe de técnicos responsável por uma proposta para resolver os problemas dos transportes em São Paulo (veja matéria nesta edição). Na manhã de sábado, dia 9 de novembro, participou, na Assembléia Legislativa de São Paulo, de um debate, promovido pelos gentis rapazes da juventude janista, sobre circulação e transporte. Entre os conferencistas, estavam o engenheiro Marco Antonio Mastrobuono, o ex-secretário Olavo Cupertino e o ex-diretor do DSV, Roberto Scaringela.

Zona Oeste ganhará linha metropolitana

A Secretaria dos Negócios Metropolitanos do Estado de São Paulo abriu concorrência (“procedimento seletivo”) para implantação de linha metropolitana de transporte coletivo regular, por ônibus, de

característica suburbana, entre Franco da Rocha (centro) e Cajamar (Jordanésia). Os interessados poderão obter detalhes sobre documentação e regime operacional junto à Assessoria Técnica da Secretaria.

Fepasa prossegue plano de modernização



Com inauguração prevista para janeiro do próximo ano, a estação Largo 13 de Maio, da Fepasa, será o marco de mais uma etapa do Plano de Modernização do Trem Metropolitano, envolvendo atualização de composições, sistemas de sinalização, telecomunicações e estações.

Antecipando esta inauguração, a Fepasa realizará visitas programadas dos usuários do trem metropolitano à

estação Largo 13 de Maio. O objetivo é oferecer aos moradores dos municípios da região Oeste e Sul a oportunidade de conhecer os locais de acesso à nova estação, bem como avaliar as opções que a nova ligação oferecerá ao usuário em termos de conforto, pontualidade e tempo de percurso. Maiores informações poderão ser obtidas pelos interessados através dos fones 66.8845 ou 66.9488.

Metrô e Setipesp não chegam a um acordo

Pelo menos, quanto aos terminais rodoviários da cidade de São Paulo, o Setipesp e o Metrô estão cada vez menos afinados. Isso porque a Diretoria da entidade patronal vem reivindicando, sem sucesso, a ampliação urgente do terminal do Jabaquara, por considerá-lo saturado, sobretudo nos fins-de-sema-

na quando cresce a afluência de veranistas às praias do litoral paulista.

Como se não bastasse, o Setipesp, também não está vendo com bons olhos o interesse do Sinfret em obter da Companhia do Metropolitano a autorização para utilização do antigo terminal do Glicério, pelas em-

presas de fretamento e turismo. Cid Silva, advogado do sindicato, suspeita que, “se o terminal for aprovado, o pessoal do turismo irá, na verdade, fazer linha regular para a Baixada, concorrendo com as empresas regulares.”

Desta forma, as grandes prejudicadas seriam as empresas que usam o terminal Jabaquara.



IMPERIO DOS RADIADORES

Rua Anhanguera, 618 - Barra Funda

Vendas — Consertos e Reformas de Colmeias e Radiadores em Geral.

AMPLO ESTACIONAMENTO
(PARA CAMINHÕES)

Tels.: 826-6004
826-9648

Eclusa provisória garante hidrovía

Mesmo com o adiamento da entrada em operação da hidrelétrica de Porto Primavera, de 1986 para 1991, a navegação no rio Paraná não foi afetada, graças à implantação, pela Cesp, de uma eclusa provisória.

Funcionando através do sistema "stop-logs", ou painéis de vedação, ao invés de comportas, a eclusa tem capacidade para transportar um empurrador mais cinco chatas. Essas, vindas de vários pontos, destinam-se, normalmente, ao Porto Epitácio.

Para se ter idéia, segundo a Diretoria de Engenharia e Construções, apenas até julho deste ano, o movimento alcançou 1 530 eclusagens, permitindo o deslocamento de vários



produtos, principalmente, madeira, gado, peixe e grãos. Foram transportadas 7 440 m³ de madeira; 41 776 t de grigo; 10 100 litros de combustíveis e 31 886 cabeças de gado.

A eclusa definitiva de Porto Primavera, porém, está em construção desde julho de 1980, e já registrou um volume de escavação de 1 214 875 m³ de terrenos comuns e 1 695 673

m³ de rocha. A Cesp espera que, uma vez concluído, o Sistema Hidroviário Tietê-Paraná, em 1989, integrará 1 695 km de vias e aproximadamente 1 000 km de tramos secundários, com uma capacidade total de 16 milhões de toneladas por ano e agrangendo cinco Estados: Minas Gerais, Goiás, Mato Grosso do Sul, Paraná e São Paulo, além do Paraguai.

CARTAS

Existe uma lei municipal que "proíbe" o uso de aparelho sonoro nos ônibus. Por que razão alguns ônibus da Companhia Municipal de Transportes Coletivos-CMTC têm rádio instalado e "funcionando"? A atual poluição sonora do trânsito não é suficiente para os ouvidos dos usuários?

Carlos Dagoberto de Gusmão, São Paulo, SP

O leitor se refere à lei de São Paulo nº 6681, de 21 de junho de 1965, que proíbe, no interior dos veículos de transporte coletivo, inclusive auto-lotações, o uso de aparelhos sonoros ou musicais, "salvo mediante auditivo pessoal para os aparelhos de rádio".

Responde a Assessoria de Imprensa da CMTC: "A lei 6681, de 21 de junho de 1965, proíbe que os passageiros usem aparelhos sonoros ou musicais, sem fazer porém qualquer restrição quanto à instalação no veículo. O artigo 2º da lei observa que os infratores serão convidados a deixar o veículo e, caso se neguem a fazê-lo, haverá intervenção policial".

Sobre a poluição sonora, a Assessoria de Imprensa da CMTC afirma que, antes de instalar os rádios nos seus ônibus, ouviu 1600 opiniões de passageiros. "Mais de 94% foram favoráveis à iniciativa, classificando-a de "ótima" e "boa".

TERCEIRO EIXO COM DUPLA GARANTIA

 40 anos
IRMÃOS DAVOLI

IDEROL S/A
EQUIPAMENTOS ROODVIARIOS



- Instalação e Manutenção
- Mão-de-obra Especializada
- Garantia do Fabricante
- Certificado Inmetro
- Qualidade IDEROL

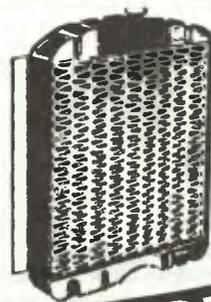


IRMÃOS DAVOLI S.A.

40 Anos de Tradição

REVENDEDOR AUTORIZADO MERCEDES-BENZ
PEÇAS ORIGINAIS - ASSISTÊNCIA TÉCNICA

Rodovia Campinas-Águas da Prata, Km 159,2 - Telefone: PBX (0192)
62-3838 - Telex (019) 2330 IDAV BR, Caixa Postal 164
MOGI MIRIM - São Paulo



RADIADORES PAULINHO

**Consertos e Reformas
Automóveis e Caminhões
Novos e reconicionados
Com garantia de 6 meses**

**Aceitamos cartões de Crédito
(Elo, Credicard e Nacional)**

ESTACIONAMENTO PRÓPRIO

RADIADORES PAULINHO LTDA.

Av. Guilherme Cotching, 587 - CEP 02113
V. Maria - São Paulo

**Serviço de apanha e entrega
Tel.: 92-1930**



Oficinas garantem o esquecido radiador

Reparadores especializados em radiadores falam dos cuidados com a utilização do componente, e os serviços que oferecem ao frotista, para garantir a sua assistência

Apesar dos cuidados com a manutenção da frota já terem atingido um relativo grau de complexidade, sobretudo nas empresas organizadas, pelo menos um item, em especial, tem passado ao largo da maioria dos controles. É a atenção aos arrefecedores do conjunto motriz ou, simplesmente, o radiador, como é vulgarmente conhecido esse vital componente do motor.

Como o radiador exige cuidados relativamente simples, com ênfase na inspeção diária, para verificação do nível da água do tanque, muitos transportadores, impelidos pela rotina, acabam se descuidando desse procedimento, pondo em risco a própria sobrevivência do motor, pois a falta de refrigeração provoca superaquecimento.

Além disso, por força da tradição, muitos usuários ainda guardam conceitos errôneos sobre a correta manutenção desse equipamento. Herança de tempos passados, quando os radiadores eram vistos como peças problemáticas, exigindo soluções improvisadas, muitas vezes, sem qualquer respaldo tecnológico.

NO TANQUE, SÓ ÁGUA — É o caso, por exemplo, da adição de lubrificantes, querosene ou outros produtos químicos à água do radiador. É um costume que muitos ainda adotam, por acreditarem nas "virtudes" dessa mistura na limpeza dos dutos de circulação do equipamento.

Tal prática, hoje, é condenada pela grande maioria dos especialistas no assunto, encarregados de oficinas que dão assistência ao componente. Como Pedro Prebill, homem que há mais de cinquenta anos vem se dedicando a reparar arrefecedores a água, na região de Araraquara. Embora atualmente prefira atuar mais como conselheiro de seu filho José Augusto, a quem entregou a

direção da empresa, a Indústria e Comércio de Radiadores Prebill.

"Tudo o que se mistura à água do radiador, cedo ou tarde, acaba dando problema", confessa enfático o veterano reparador, reproduzindo orientações das próprias fábricas que recomendam apenas a utilização de água limpa, para o perfeito funcionamento do componente.

A observação se junta a outra, do mesmo entrevistado, alertando para a necessidade de abastecer o tanque de água com o motor sempre em funcionamento, coisa que muita gente, por pressa ou esquecimento, deixa de observar. Com riscos de achar que o radiador já está completo quando, nem sempre, é isso que se verifica, com o motor desligado.

EVITAR ÁGUA DE CÓRREGO — Outro lembrete importante vem dos sócios Roberto Seren e Roberto Seren Filho, proprietários da firma do mesmo nome, com sede em Bebedouro. Um recado que serve especialmente aos frotistas que operam, sobretudo, em estradas de terra.

Segundo eles, "é preciso evitar a todo custo a utilização de água proveniente de córregos ou tanques expostos ao tempo, sujeita a toda sorte de impurezas, como folhas e galhos de árvores, insetos e muita terra. O que obriga o usuário, num curto espaço de tempo, a abrir o arrefecedor, para promover a limpeza dos dutos, certamente entupidos.

A verificação periódica dos coxins que prendem a peça ao motor deve ser, também, preocupação constante do transportador, observa outro especialista no assunto, o comerciante Francisco Panzenboeck, da Panzenboeck, localizada no bairro do Bom

Retiro, em São Paulo, fundada nos idos de 1921, época em que os velhos Ford "T" e "bigode" ferviam pelas ruas e estradas do país.

Baseado na experiência herdada de seu avô, Francisco não hesita em afirmar que o mau aprisionamento dos coxins pode ser fonte de grandes preocupações, "pelo risco que encerra, da hélice bater nas aletas do radiador, danificando, às vezes, a colméia, até de



Pedro Prebill: um "basta", às misturas



Celsira, da Yamaguti: 400 reparos/mês

modo irreparável”, conforme explica. Sua recomendação inclui, ainda, o exame regular da própria ventoinha, para certificar-se de que ela não apresenta danos ou eventuais trinças, capazes de afetar o radiador.

REVISÕES PERIÓDICAS — Mas, se tais cuidados podem servir para garantir a integridade e o bom funcionamento do componente, isso não descarta a necessidade das revisões periódicas, praticadas por especialistas. Preventivas que podem resumir-se numa simples limpeza dos tubos, com o radiador ainda instalado, ou até a sua desmontagem completa, dependendo da necessidade.

Benedito Silva Braga, proprietário da oficina do mesmo nome, na cidade de Ribeirão Preto, recomenda esgotar toda a água do radiador, pelo menos uma vez por mês, substituindo-a por água limpa.

Além de eliminar o grosso da sujeira depositada no tanque, esse expediente serve para evitar o entupimento precoce dos tubos, com o prolongamento da sua vida útil”, comenta Silva Braga.

Fora isso, num prazo que varia de um a dois anos, conforme o estado da peça, os reparadores são unânimes em sugerir uma revisão completa do radiador. A operação inclui a sua retirada do motor, lavagem em banhos químicos, desmontagem, com a retirada da colméia das caixas, varetagem dos tubos, testes em tanques de ar comprimido, além do endireitamento das aletas.

PREÇOS VARIAM — Se tudo isso, de certa forma, é consenso entre os profissionais do ramo, o

mesmo já não se pode dizer dos preços cobrados por esses serviços, que podem variar de Cr\$ 150 000 até Cr\$ 300 000, se tomarmos como base um radiador de um caminhão médio da linha Mercedes, incluindo limpeza e desmontagem, sem qualquer troca de peças.

Celsira Aparecida Whitacker, gerente da conhecida oficina Yamaguti, de São José do Rio Preto, justifica essas diferenças pela estrutura de cada oficina e os equipamentos de que dispõe, para realizar a contento o serviço.

No caso particular de sua empresa, ela relaciona, por exemplo, o fato de utilizar jato de areia, para limpeza das caixas, e fazer torneação do elemento de óleo do Scania LK, “coisa que poucos têm condições de oferecer”, conforme atesta a gerente. Utilizando mesas de gabarito e teste, que facilitam o trabalho dos oficiais na montagem e desmontagem dos radiadores, a Yamaguti, consegue reparar cerca de quatrocentos arrefecedores por mês, além de montar outros 150. Tais fatores justificam, ao seu ver, a cobrança de um preço mais elevado, “compensado pela qualidade do serviço prestado”.

APOIO DA ENGENHARIA — Não ficam, contudo, apenas restritos às reformas, os serviços oferecidos pelas oficinas de radiadores, espalhadas pelo Estado. Paulo Arroyo, gerente de Vendas da Radiadores Visconde, uma das grandes do setor, com dez oficinas próprias, sete na Capital, exemplifica com o fato de seus clientes poderem contar, sempre que necessitarem, com o apoio da engenharia de sua fábrica, sem pagar nada por isso.



Arroyo: Visconde dá apoio da Engenharia



Panzenboeck: atenção com a hélice

Tal facilidade se explica em razão de a Visconde ser a única fabricante de radiadores no Brasil, voltada, quase que exclusivamente, para o mercado de reposição, fornecendo não apenas componentes, como também equipamentos, para montagem de oficinas voltadas para essa atividade.

A exemplo de muitos outros reparadores, a Visconde também dispõe de serviço de coleta e entrega porta-a-porta e trabalha no sistema a base de troca, “para evitar que o cliente não perca um só minuto”, garante Arroyo.

O mesmo gerente aproveita para desfazer a imagem corrente de que sua empresa, por conciliar as funções de fabricante e reparador, utiliza as suas oficinas para “empurrar” os radiadores que produz.

“Tudo não passa de uma inverdade”, afirma categórico o gerente, justificando que a fábrica e a manutenção são dois departamentos distintos.” Se tivéssemos interesse apenas na substituição de peças, não perderíamos tempo com um serviço de troca completa dos tubos, o que nenhum reparador faz, por julgar que não compensa”, completa Paulo.

O comentário remete, diretamente, para a viabilidade da montagem pelas empresas de transportes de seus próprios departamentos, para dar assistência à frota.

Francisco Panzenboeck não tem dúvidas em afirmar que, salvo raríssimas exceções, é um investimento que não compensa, por acreditar que é preciso dispor de um grande volume de serviço, profissionais caros e competentes, além de ferramental apropriado e de um bom estoque de produtos químicos. Motivos que levaram a Viação Bola Branca, de São Paulo, a voltar a recorrer a serviços de terceiros.

A Mercabenco conta tintin por tintin o que você quer saber sobre consórcio.



Veja com que facilidades você compra seu caminhão ou ônibus Mercedes-Benz na Mercabenco:

- Sorteios pela Loteria Federal (pode comprar o bilhete junto)
- Lances ponta a ponta por telex, sem complicações
- Até 60 meses de prazo para pagar (mas se você quiser pode escolher grupos de 12, 24, 36 meses)
- Custos bem mais em conta que financiamento e leasing
- Leão aceita como abatimento do Imposto de Renda (sem rugir)
- Boletim mensal para você ficar informado sobre o andamento do grupo e a conta-corrente.

Tudo isso na Mercabenco Mercantil e Administração de Bens e Consórcios.

E agora pode anotar as concessionárias Mercedes que garantem a entrega de seu veículo no consórcio Mercabenco:

• Comercial de Veículos De Nigris Ltda. • Cia. de Automóveis Tapajós • Cia. Itatiaia de Viaturas • Itatiaia S.A. Veículos Motores e Peças • Divina Distr. de Veículos Nacionais Ltda. • Santo André Agro-Diesel S.A. • Urbanos Veículos Ltda. • CARIC Cia. Americana de Repres. Imp. Comércio • De Nigris Distr. de Veículos Ltda.



MERCABENCO

Mercantil e Administração de Bens e Consórcios Ltda.

Av. Brasil, 799 - São Paulo - SP - Tels.: (011) 853-1934 e 282-4898



Centro de Controle Operacional, ponto nevrálgico da circulação metropolitana das composições

TRENS METROPOLITANOS

A Fepasa inaugura trecho com ATC

Em janeiro, começa a funcionar, no trecho de Presidente Altino a Carapicuíba, o novo sistema de sinalização ATC, capaz de aumentar bastante a frequência dos trens

Um novo sistema de sinalização inicia sua carreira na Fepasa. Finalmente, o ATC — *Automatic Train Control* — passa a substituir o uso do *staff*, equipamento muito antigo para a liberação de trens, no ramal sul da empresa, trecho de 7 km compreendidos entre as estações de Presidente Altino e Pinheiros. Com isso, o intervalo entre composições será de 22 para 15 minutos, podendo ser ainda menor, caso haja aumento da demanda.

A partir de janeiro do próximo ano, o novo sistema será ativado, gradativamente, em trechos da linha-tronco, que atende a zona Oeste da cidade, com início previsto na estação Júlio Prestes, deverá atingir Itapevi, distante 42 km da primeira estação, ainda durante 1986. Este trecho responde, atualmente, pelo movimento de 275 mil passageiros/dia, com uma frequência de oito trens/hora em cada sentido, que poderá ser ampliada para até vinte trens/hora, ou seja, uma composição a cada três minutos.

O ATC foi adquirido em 1976 pela Fepasa, da Wabco norte-americana, custou US\$ 40 milhões e faz parte do Plano de Modernização do Trem Me-

tropolitano. Ele é composto por circuitos de via instalados ao longo da linha e equipamentos a bordo do trem, que captam os sinais emitidos pelos aparelhos instalados na via e indicam, na cabina, a velocidade que o maquinista deve conduzir o trem. Caso o operador não obedeça o limite de velocidade, o ATC atua nos freios, paralisando completamente a composição.

CRONOGRAMA ALTERADO — A demora para a instalação do equipamento — o prazo inicial previa 48 meses — ficou por conta da falência de uma das empresas contratadas para as obras necessárias ao abrigo dos circuitos na via férrea. A CBEI fechou suas portas em 1980, ocasionando a paralisação destas obras. Apenas em 1984 este processo foi retomado, com a entrada da Facisa, subsidiária da Fresinbra, segunda empresa responsável pela instalação do sistema, no lugar da CBEI.

O ramal sul foi eleito como prioritário devido à precariedade do sistema *staff*, além das facilidades encontradas para a instalação do ATC, graças à pequena distância coberta por este ramal. Além disso, a ampliação do ramal

sul, até a futura estação do Largo 13 Maio, facilitou a instalação dos trilhos junto com o sistema.

Como o ATC foi concebido originalmente para funcionar descentralizado, seria necessária a construção de sete postos setoriais de controle para a instalação do novo sistema na linha tronco, enquanto no ramal sul foi preciso construir apenas dois postos.

CINCO MINUTOS — Para centralizar o controle da circulação, pois o sistema original traria a inconveniência de utilizar uma grande quantidade de mão-de-obra, a Fepasa desenvolveu, juntamente com o FDTE — Fundação para o Desenvolvimento Tecnológico da Engenharia, um *interface* do sistema, criando um Centro de Controle Operacional. Instalado, atualmente, na estação Barra Funda, deverá ser transferido para o novo prédio administrativo da empresa, em Presidente Altino.

Através deste novo *interface*, a instalação do sistema na linha tronco necessitará de apenas duas equipes setoriais, pois, à medida em que o ATC entrar em funcionamento, a circulação será controlada pelo CCO. O sistema anterior necessitaria de sete equipes setoriais. Atualmente, o CCO supervisiona a operação no ramal sul.

Com a instalação do ATC a Fepasa poderá atingir 2,5 vezes sua capacidade atual de transportes, através da diminuição do intervalo entre composições. Segundo as previsões da empresa, não serão necessários novos trens até 1990. Com a atual frota encarregada do transporte metropolitano, (108 trens, 98 franceses com TV's da Cobrasma e 10 belgas com TV's da Mafersa, além de 30 TV's japoneses em processo de recuperação), o intervalo entre as composições poderá ser diminuído para até 5 minutos.

Transporte não passa no vestibular

Apesar de já autorizados pelo MEC, os cursos superiores de transporte no Brasil continuam no papel. Isso pode comprometer as metas de expansão do setor

Ao contrário dos países desenvolvidos, o Brasil ainda não acordou para a necessidade de estimular a criação de cursos superiores de formação profissional voltados para a área de transportes. Com isso, o setor corre sério risco de, num futuro próximo, se ver às voltas com a escassez de mão-de-obra especializada. Principalmente, num momento em que se prevê que, até o ano 2000, esse segmento da economia deverá absorver nada menos que nove milhões de trabalhadores, nas mais diversas especialidades.

des, como o desinteresse dos organismos de ensino superior em investir nessa modalidade ou, até mesmo, a incompreensível falta de apoio das entidades representativas do setor.

FEI PREFERE ESPERAR — Prova dessa afirmação ficou evidente em recente reunião da diretoria da Faculdade de Engenharia Industrial — FEI, de São Bernardo do Campo, e representantes do Setcesp, liderados pelo empresário Adalberto Pansan, da Transportadora Americana.

pedem, atualmente, a sua concretização.

O principal deles, apontado pela direção da escola, é o inexpressivo número de alunos interessados nessa opção. A conclusão baseia-se numa pesquisa, feita junto ao corpo discente. Apesar de não disporem de maiores informações sobre a alternativa, “apenas” 12 a 19% dos alunos se mostraram propensos ao novo curso. Um índice tido como insuficiente para justificar a instalação imediata da modalidade. A FEI argumenta que, até o 5º semestre, quando efetivamente se faria a opção pelo transporte, “muitos desses estudantes, provavelmente, voltariam atrás em sua decisão”.

RECURSOS ESCASSOS — “Precisamos contar com um mínimo de setenta a oitenta alunos”, garante o diretor da entidade, professor Jorge Wilson Hilsdorf. “Isso, para cobrir os custos de um curso dessa natureza, já que a faculdade não dispõe de recursos antecipados para suportar o seu eventual déficit”, justifica o professor.

A saída, apontada por Hilsdorf, é “o patrocínio de entidades interessa-



Adalberto Pansan, Prof. Jorge Hilsdorf e diretores da FEI reunidos para discutir um curso a iniciar-se em 1987

Para reforçar esse quadro, um estudo ainda não divulgado oficialmente, encomendado pelo governo a técnicos da USP e Instituto Mauá, revelou que o segmento mais crítico dessa demanda deverá se situar, justamente, na área gerencial, em razão da inexistência atual de cursos superiores. As exceções são a Universidade de São Paulo e Federal do Rio de Janeiro, que contam com a opção de pós-graduação em engenharia, com especialização em transportes.

É verdade que o Conselho Federal de Educação, ligado ao MEC, já tem poderes para autorizar o funcionamento de cursos de graduação, enfatizando os Transportes, na área de Engenharia. Contudo, a sua instalação definitiva tem esbarrado em inúmeras dificulda-

des, numa alusão mais que óbvia aos órgãos de classe, ou empresas dispostas em investirem na educação. Um recurso que poderia ser consolidado através da concessão de bolsas de estudos para os alunos, estágios remunerados, ou mesmo doações em dinheiro, diretamente aos cofres da faculdade.

O pretexto do encontro não poderia ser mais oportuno. Objetivava discutir a viabilidade de se iniciar, já no primeiro semestre de 1986, uma especialização nesse setor, dentro da carreira de Engenharia Civil. Aproveitando que a FEI já dispõe de curriculum e autorização para funcionamento aprovados pelo MEC, nesta modalidade, falta apenas a sua implantação definitiva.

Mas, se os fatos e a necessidade levavam a um resultado mais que esperado, isto é, a notícia de que o referido curso afinal se iniciaria, naquele prazo, o amontoado de razões contrárias, levantado por ambos os lados, acabaram por sepultar a idéia. Ou, pelo menos, adia-la para 1987, se, até lá, forem resolvidos uma série de entraves que im-

pedem, atualmente, a sua concretização.

Apesar de concordar com as duas primeiras hipóteses, Adalberto Pansan, no entanto, falando em nome do Setcesp, descartou de imediato a última proposta. “As associações de classe”, comentou o empresário, “poderiam assessorar o curso, dando-lhe suporte técnico e prático. Mas não garantias financeiras”.

Mesmo assim, os representantes do sindicato patronal assumiram o compromisso público de enviar a todas as

empresas uma circular informando sobre a existência do curso. Da mesma forma que se propuseram a elaborar uma pesquisa, para levantar os eventuais interessados no assunto. Enviarão também uma mala direta a todos os alunos, do primeiro ao quarto semestres, inscritos naquela faculdade,

analisando as perspectivas da profissão e o seu mercado de trabalho.

Como o resultado de tais medidas não se pode esperar, a curto prazo, o curso de Engenharia Civil, com ênfase em Transportes, dentro da FEI, deve ficar mais algum tempo engavetado, apesar da carência que já se nota no

setor, de profissionais com formação superior. Mas, enquanto o interesse econômico prevalecer acima de qualquer outro princípio, a educação no Brasil continuará sendo uma questão de lucro ou prejuízo.

Extensão universitária, a opção

Ministrado pelo Instituto Mauá de Tecnologia, em sua sede em São Paulo (Rua Pedro de Toledo, 1071 - fone 544-3135), o CEAT - Curso de Extensão em Administração em Transportes constitui, talvez, a única alternativa para os que atuam no setor, em nível de gerência e com formação superior, se aperfeiçoarem profissionalmente.

Com duração de quatro meses, duas aulas por semana, no período noturno e início em março e agosto, o curso oferece duas opções, em função do interesse do aluno. Uma, voltada para o transporte de passageiros e a outra para o de carga. Reforçadas por um módulo geral, comum às duas alternativas.

"Nossa intenção", resume o coordenador do curso, engenheiro Pedro Kassab, "é oferecer ao profissional que já trabalha no setor, uma ferramenta para facilitar o processo de tomada de decisão, envolvendo os aspectos técnicos, jurídicos e



Kassab: em defesa dos "cursos generalistas"

e econômicos".

Defensor fervoroso dos "cursos de graduação generalistas", e posterior ex-

tensão universitária, Pedro Kassab discute a validade da graduação em transportes, em nível superior. "Acho que não há nada dentro desse assunto, que um profissional não possa desenvolver mais tarde, se ele contar com bons conhecimentos de matemática e economia", afirma categórico.

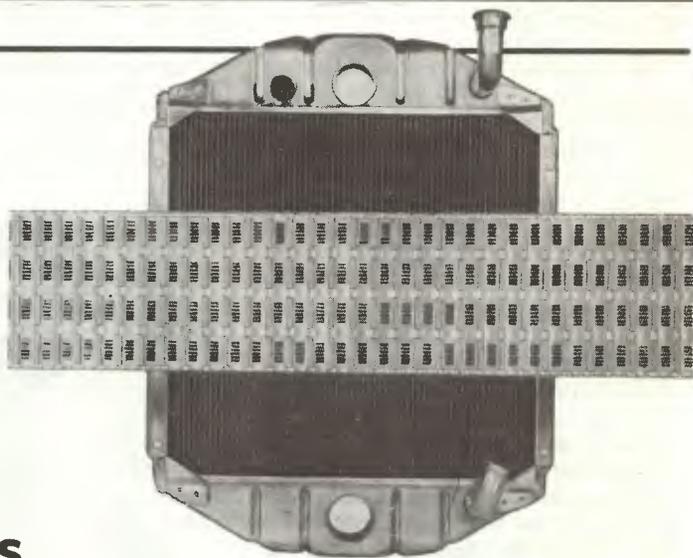
"Além disso", continua o engenheiro, "por que agregar essa especialização à carreira de Engenharia Civil? Por que não atrelá-la à Economia, ou então à Engenharia Mecânica, na medida que são, também, áreas correlatas à modalidade?"

Tais observações, é claro, não tiram o mérito da iniciativa na medida em que, segundo ele, "você não encontra no mercado, gente que tem, ao mesmo tempo, conhecimentos técnicos e práticos de transporte". Com o crescimento da atividade, é certo que o setor venha a sofrer com a falta de profissionais, que reúnem as duas qualidades.

NOVO RADIADOR VISCONDE

20% mais refrigeração no motor

graças às
revolucionárias aletas
de cobre com venezianas



O novo "Sistema RV com Venezianas" é resultado da mais avançada técnica aplicada em refrigeração de motores.

Seja assim, os novos RADIADORES VISCONDE proporcionam:

- Maior refrigeração no mesmo espaço físico.
- Maior durabilidade. Com tubos de latão estanhados interna e externamente.
- Maior resistência contra a corrosão e a vibração.
- Maior lucro, pois os novos RADIADORES VISCONDE proporcionam tudo isso pelo preço de um radiador convencional.

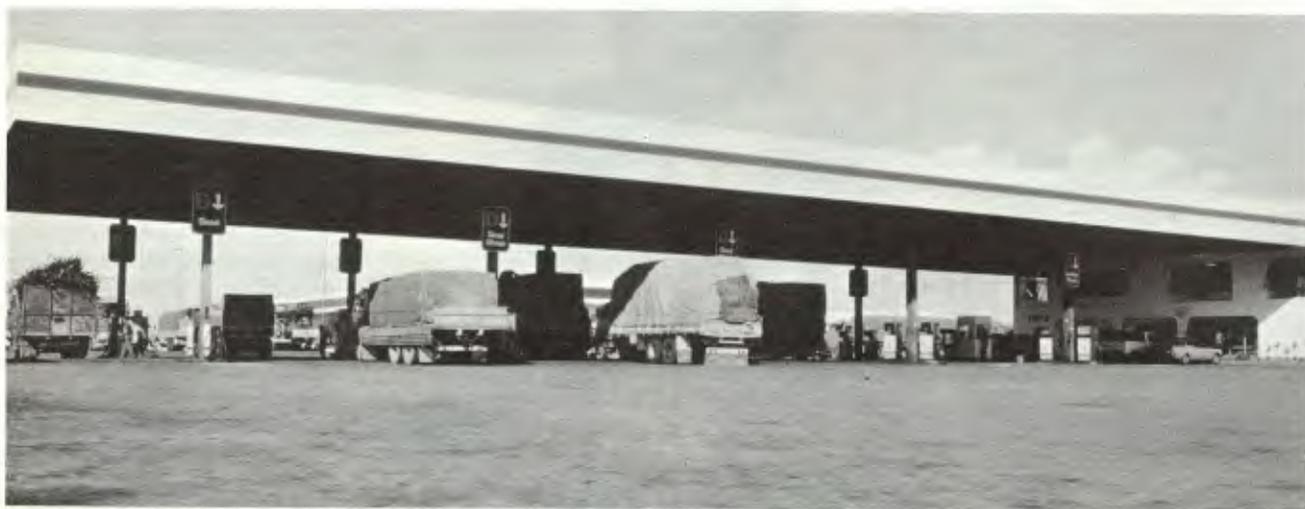


RADIADORES VISCONDE LTDA.

Rua Visconde de Parnaíba, 537 - Brás
São Paulo - Tels.: PBX 279-2600
Telex: (011) 32746 RAVL

Atendimento especial traz mais segurança

Inspiradas no sucesso obtido pela pioneira "Rede de Apoio", da Shell, outras distribuidoras de petróleo estudam a implantação desse serviço especial de atendimento nas rodovias, beneficiando o transportador



O aumento do número de assaltos nas estradas vem contribuindo para disseminar uma nova forma de atendimento, voltada para o transportado, nos postos de abastecimento localizados ao longo das rodovias.

É o sistema de "Rede de Apoio", lançado pioneiramente pela Shell que, aos poucos, vai sendo adotado por outras distribuidoras de petróleo. É o caso da Esso, que estuda a criação da sua "Rede Padrão", e da Atlantic, que planeja, para o próximo ano, a implantação de um serviço similar, já batizado de "Rodo Rede".

Com isso, aumentam as facilidades de se utilizar o posto como se fosse uma verdadeira filial na estrada, permitindo, entre outras coisas, um rígido controle do deslocamento da frota em trânsito. Além de garantir, ao mesmo tempo, maior segurança à carga, ao caminhão e aos próprios funcionários. É o que garante Bernardo Capriotti Filho, chefe de Desenvolvimento de Vendas-Mercado de Transportes, da Shell, ao falar das vantagens do serviço.

ÊNFASE NA SEGURANÇA — A principal virtude do sistema, segundo Capriotti, é, sem dúvida, a

maior segurança. "Graças à seleção que fizemos em cerca de 350 postos, estrategicamente localizados nas principais rodovias ou cidades brasileiras, dotados de toda infra-estrutura, fica mais fácil para o transportador entrar em contato com qualquer de seus motoristas, valendo-se de um eficiente sistema de comunicações através de rá-



Gilson Gomes: 109 postos no início

dio, telex e telefone colocado à sua disposição por toda a Rede", garante.

Mais que isso, são postos que contam com grandes pátios, fiscalizados por guardas dia-e-noite e que dispõem, ainda, de restaurantes e lanchonetes, acessos facilitados, assistência mecânica, elétrica e borracharia, além de sanitários conservados e limpos, dotados de água quente.

Muitos deles oferecem também vantagens na comercialização de combustíveis e lubrificantes, permitindo o seu faturamento ou, então, aceitando ordens de fretes de empresas cadastradas. A maioria está autorizada a receber o "Cheque Apetik", para pagar refeições, dispensando o motorista de circular com dinheiro.

Toda essa assistência é oferecida gratuitamente para as empresas de transporte, que podem obter maiores informações através do telefone 274-5055, Ramal 256, em São Paulo, seguindo certas recomendações sugeridas por Bernardo Capriotti.

"Para permitir um levantamento mais apurado, é preciso que o interessado nos indique qual a sua rota habitual e a autonomia média dos veículos da frota", comenta o chefe de Desen-

volvimento daquela multinacional. Com base nesses dados, a rede sugere à empresa uma relação de postos que podem ser utilizados como apoio, ficando a critério do usuário a escolha definitiva.

“Aliás”, complementa o entrevistado, “seja qual for a rota utilizada pelo transportador, temos condições de indicar algum posto, mesmo que este não faça parte da nossa “Rede de Apoio”. Nesse caso, a própria Shell se incumbem de entrar em contato com o revendedor, notificando-o do cadastramento da empresa.

POSTO DO FUTURO – Ainda que guardando poucas diferenças do programa pioneiro, a Esso, por sua vez, já admite eufórica que a sua “Rede Padrão” (39 postos já implantados, na região Sul) é a própria semente do “posto do futuro”, vaticina o gerente de Vendas-Retalhistas, Gilson Gomes.

“Até o *lay out* do posto será modificado”, admite o gerente. Para a formação da rede serão adaptados 109 revendedores, na fase inicial do programa, selecionados com base no seu espaço físico, localização estratégica num intervalo de 300 a 400 quilômetros, potencial de vendas e as condições do revendedor”.



Capriotti: Shell cobre qualquer rota

Segundo Gilson Gomes, a Rede deverá oferecer, além de um serviço especializado de abastecimento e assistência técnica, oficinas de reparos, controle de cargas através de telex e terminais de computador e, até área de lazer.

Na primeira etapa do trabalho, cada assistente da Rede percorreu os postos selecionados para fazer um levantamento das necessidades de reformas, acréscimos e modificações de cada um, com o objetivo de subsidiar a

elaboração de um anteprojeto para adequá-los às necessidades do programa. Como o projeto ainda está em fase de implantação, as informações sobre a “Rede Padrão” estão centralizadas na matriz da distribuidora, no Rio de Janeiro, sob a coordenação de Sérgio Maria, que pode ser contatado através do telefone (021) 277-2168.

ATLANTIC NÃO REVELA – Mesmo já sendo de domínio público a informação de que a Atlantic também estuda o lançamento da sua rede de apoio, batizada de “Rodo Rede”, não foi possível obter da empresa maiores detalhes a respeito.

A única informação dada pelo gerente de Mercado-Revendedores Brasil, João de Andretta Vieira, é que a empresa já concluiu o levantamento dos postos de sua rede especial, que pretende seguir os mesmos moldes daquelas já implantadas. “Não vamos nos propor a fazer muito, no início, em razão dos altos custos exigidos”, confessa João de Andretta.

Já se sabe, no entanto, que a Atlantic exigirá postos com toda a infraestrutura de apoio, concentrando-se na Belém-Brasília (implantação prevista para meados de 1986) e, a partir do Rio até Belém, via BR-116, no segundo semestre do ano.

NA AGENDA DO EXECUTIVO, TM TEM ESPAÇO GARANTIDO

Quem lida com transportes não pode ficar sem a melhor revista do setor.

Faça já sua assinatura anual (12 edições):
Cr\$ 90.000

(Preço válido até 30.12.85)

Transporte Moderno
04003 Rua Said Aiaich 306
Tel. 884-2122 - Telex 36907

Editora TM Ltda. Paraíso - São Paulo

A Chambord dá a maior força para seu Caminhão Volkswagen



- Caminhões novos e usados garantidos.
- O maior e mais completo estoque de peças originais no Brasil.
- Eficientes serviços de oficina com mecânicos treinados na fábrica.
- Consórcio Nacional Caminhões Volkswagen.
- Sistema de "Leasing" e financiamento.



Concessionário Autorizado

Desempenho Total



CHAMBORD AUTO

Vendas Caminhões — Av. Nazaré, 510
Tel.: 274-4111 SP
Oficina — Rua Padre Marquetti, 822
Tel.: 274-4111 SP
Peças — Al. Glette, 1031
Tels.: 220-4500 - 220-0433 SP



OFICINA DE RADIADORES.

Panzenboeck

No Panzenboeck você reforma, conserto ou compra um radiador novo, o base de troca. Tem também pessoal especializado para serviços de solda o prata, alumínio, estanho e foscop. Equipamentos para testes, banhos químicos, lavagem, ferramentaria, montagem e pintura. Estoque completo de radiadores: automóveis, caminhões, ônibus, industriais, compressores, máquinas agrícolas, tratores, locomotivas, barcos, motores estacionários e elementos a óleo.

PANZENBOECK & CIA. LTDA.

Rua Mamoré, 188 - fone: 229-6866 - Bom Retiro

• Amplo estacionamento

• Plantão aos sábados

De sauna a campo de futebol o Posto Paloma oferece de tudo um pouco

Considerado padrão não apenas pela Shell, que lhe empresta a bandeira, como também pela maioria de seus concorrentes, o Posto Paloma, construído à margem do km 32 da rodovia Ipaçu-Bauru, próximo ao final da Castelo Branco, dentro do município de Santa Cruz do Rio Pardo, constitui um bom exemplo do atendimento de estrada que as distribuidoras sonham implantar, em escala nacional.

Voltado quase que exclusivamente para o caminhão — das vinte bombas de abastecimento que possui, apenas duas são de gasolina e duas de álcool —, o Paloma é um dos recordistas no Brasil em vendagem de óleo diesel, com uma média de 1,5 milhão de litros por mês.

Além das amplas instalações cobertas e com piso pavimentado, para abrigar as oficinas mecânica e elétrica, borracharia, loja de acessórios e as valetas para troca de troca de óleo, sua arquitetura desce a minúcias, a ponto de incluir rampas, ao lado dos poucos degraus que conduzem ao restaurante, lanchonete e mini-mercado, para utilização por paraplégicos.

Em benefício de seu principal usuário, o motorista autônomo ou empregado de transportadoras, que circulam pelo posto, o Paloma oferece uma invejável infra-estrutura de lazer. Como a sauna, utilizada em horários alternados por homens e mulheres, e as superduchas de água quente, controladas por aquecimento central. Sem contar a quadra de futebol de salão e até um campo gramado, nas medidas oficiais, todos gratuitos.

"A gente aqui só não faz milagre", reconhece Alfredo Alcindo da Silva, sócio proprietário do posto, orgulhoso da estrutura que ajudou a montar, e que tem arrancado elogios não só das empresas mas, sobretudo, dos motoristas que dele dependem.

A grande credibilidade do Paloma transparece, também, na preocupação de não fornecer, "sob hipótese alguma", qualquer nota fiscal de valor superior àquele que foi gasto. "Possuímos o mais absoluto controle de tudo o que vendemos", garante Alcindo. "Em caso de desconfiança, qualquer empresa pode ligar para cá, que nós teremos condições de checar os valores registrados na nota".

Pelo mesmo motivo, o Posto Paloma não permite a venda de lubrificantes, que não forem colocados no cár-

ter, pelos próprios frentistas do posto. Uma cautela a mais para evitar que o motorista venha revendê-lo mais tarde, em prejuízo de seu empregador.

Este posto-modelo, conta também com uma central de fretes (utilizada tanto por empresas quanto por caminhoneiros), telex e telefone postos à disposição dos usuários e serviço de socorro na estrada, atendendo a região. Alfredo Alcindo adianta, ainda, que já está providenciando a instalação de uma farmácia, "para atendimento de primeiros socorros" e tomadas de força, em cooperação com a CESP, para utilização pelas carretas frigoríficas.



Alcindo: "só não fazemos milagre"

"MOTORTEL" — São características que tornam o Paloma um posto muito especial. Bastante próximo do conceito do "Motortel", idealizado pelo engenheiro Araken Santos Rodrigues, do Rio de Janeiro, para funcionar como eventual remédio contra a onda de assaltos nas estradas.

Segundo Araken, o "Motortel" seria "um núcleo de apoio a todos os motoristas, profissionais ou amadores, constituído de pequenos órgãos distintos, porém funcionando de modo integrado, com vistas a proporcionar a motoristas, veículos e cargas todo o apoio de uma infra-estrutura voltada à sua comodidade e segurança".

Localizados nas principais rodovias do País, a uma distância média de 150 quilômetros um do outro, os "Motortéis" agrupariam serviços diversos. Como posto de abastecimento, oficina mecânica e elétrica, borracharia, farmácia, restaurante, posto telefônico e bancário, agência de Correio e banca de jornais e revistas. Para dar apoio às empresas, Araken Rodrigues sugere, ainda, que o "Motortel" conte com um serviço de central de fretes, além de informações sobre o estado das estradas e sirva de ponto de encontro para troca de motoristas.

TRANSPORTE URBANO

Planos (?) de Jânio para São Paulo

O novo alcaide de São Paulo ameaça cassar as "empresas ruins", quer parar as obras do metrô, ressuscitar o bonde e instalar grandes linhas circulares de ônibus

O que o imprevisível ex-presidente-renunciante Jânio Quadros fará em São Paulo no setor de transportes? Se o candidato transformou o assunto em seu cavalo de batalha predileto durante a campanha eleitoral e até prometeu "revolucionar" o sistema de transportes, a resposta à pergunta ainda é uma verdadeira incógnita.

Sem um programa claro e subestimando a escassez de recursos, o homem da vassoura limitou-se a vagas promessas e idéias genéricas. Inicialmente, ameaçou encampar todas as empresas de ônibus. Depois restringiu sua ameaça às "empresas ruins". Prometeu também diminuir o déficit da CMTC, criar as tarifas diferenciadas, parar as obras do metrô, ressuscitar o bonde, construir garagens subterrâneas e criar grandes linhas circulares de ônibus.

DISPARATE — A idéia da estatização total da CMTC — felizmente, amenizada depois — contitui um verda-



Jânio Quadros

deiro disparate. Técnicos da Secretaria Municipal de Transportes estimam que ela consumiria recursos iniciais de Cr\$ 2,6 trilhões, fora

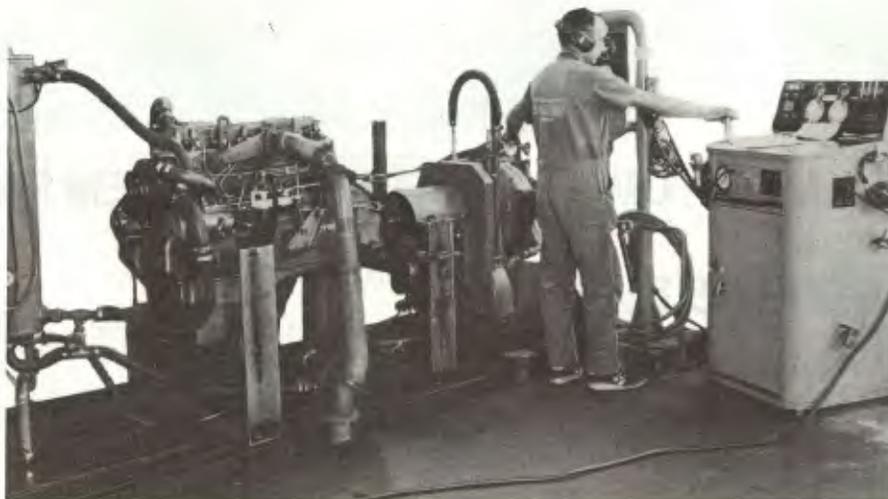
uma subvenção anual de Cr\$ 1,2 trilhão, para aborver os 6 800 ônibus privados que atendem o município.

A idéia não encontra ressonância nem mesmo no estudo "A cidade e os transportes", encomendado pelo futuro prefeito ao eng. Kamal Nahas, um dos assessores na área. Na sua proposta, Nahas não descarta a possibilidade de implantar a câmara de compensação tarifária (defendida pelo atual prefeito Mário Covas e combatida pelo novo alcaide). Ora, aceitar a câmara, significa admitir que o transporte continuará sendo repartido com a iniciativa privada e elimina a tese de tarifas diferenciadas, defendida por Jânio. De fato, Kamal manifesta no seu estudo profunda preocupação com os percursos bastante extensos que o trabalhador da periferia é obrigado a enfrentar para chegar ao trabalho. Assim, o que Jânio disse na campanha é exatamente o oposto do que, agora, recomenda sua assessoria técnica.

Eliminar o déficit da CMTC também não será tarefa fácil. Embora Jânio tenha falado sempre em "trilhões", tal prejuízo, segundo a empresa, não passaria de Cr\$ 341 bilhões. Um "buraco" até certo ponto justificável. A CMTC não apenas opera os ônibus, mas também gerencia todo o sistema, fiscalizando as concessionárias. Para tanto, utiliza seiscentos funcionários e sessenta veículos.

FANTASIA — Parar as caras obras do Metrô será igualmente difícil. Primeiro porque a decisão está nas

TESTE EM DINAMÔMETRO GARANTE QUALIDADE NA RETÍFICA DE MOTORES CATERPILLAR, SCANIA, MWM, MERCEDES E PERKINS.



Técnicos ligados à área de motores Diesel concordam que as primeiras horas de funcionamento de um motor são as mais críticas, delas dependendo a vida útil e o seu futuro desempenho.

Na MARIEN, cada motor Diesel é amaciado e testado conforme um plano específico, ao fim do qual são aferidas as folgas de válvulas, a quente, e o cabeçote é reapertado na sequência e torque, especificados. Em seguida faz-se o teste à plena carga, e só então o motor é considerado APROVADO.



MARIEN

48 anos de experiência em motores

Rua Vicente Ferreira Leite, 156 - fone: 265-5133
São Paulo - B. Limão - CEP 02723

mãos do governo estadual. Segundo porque o próprio assessor Kamal defende — e com razão — a implantação de grandes corredores como “a via natural para se desenvolver um transporte realmente de massa”. Para ele, uma das alternativas para tais corredores “é, sem dúvida o pré-metrô”. Mais uma vez, Jânio diz uma coisa e sua assessoria recomenda outra.

Da mesma forma, a introdução do monorrelho, defendida por Jânio, nem chega a ser cogitada no plano de Kamal. Para Rogério Belda, diretor Executivo da Associação Nacional de Transportes Públicos — ANTP, o monorrelho não passa de “uma fantasia, a de não se viver o drama do congestionamento, passando-se por cima dele”.

Estudado pela primeira vez há quase um século e implantado inicialmente na Alemanha, o monorrelho ganhou maior utilização no Japão.

“Se é 1/3 mais barato que o metrô, também transporta apenas 1/3 dos passageiros”, explica Belda. “Atendendo a menos de 20 mil passageiros por hora, em São Paulo, seria rapidamente saturado”, diz o técnico. “Além de exigir investimento muito alto, pode desnacionalizar a indústria ferroviária.”, completa.

SEM BONDES — Os técnicos, inclusive Kamal, não concordam também com a volta dos bondes, retirados da cidade pelo prefeito Faria Lima. Poderiam até ser usados como transporte complementar, mas seriam substituídos com vantagens pelos ônibus em faixas exclusivas.

Quando às garagens subterrâneas, também estão fora de cogitação. A Emurb, depois de estudar o assunto, concluiu que sairiam muito caras. Além do mais, incentivar a volta dos carros ao centro, aumentando os problemas de trânsito e poluição.

Por sua vez, as grandes linhas circulares teriam mais de 60 km e cada viagem levaria cerca de cinco horas. Para operá-las, seriam necessários cem ônibus. A superposição com outras linhas, certamente, não agradaria os empresários particulares.

Uma proposta para resolver os problemas dos transportes

Em seu trabalho “A cidade e os transportes”, o engenheiro Kamal Nahas defende a implantação do pré-metrô nos grandes corredores e a prestação de “um serviço eficiente”, remunerado com justiça”. Além da Câmara de compensação (Jânio é visceralmente contra), o técnico sugere a ampliação do passe integrado, o reexame das planilhas de custos e a divulgação dos reajustes com antecedência.

Kamal quer credenciar “fiscais comunitários” para reduzir “abusos contra o usuário”. Outra sugestão é a contratação de estagiários para “abastecer o governo de informações”.

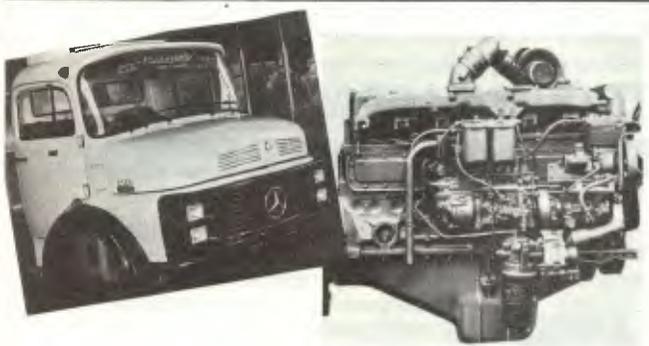
CARGAS — Uma proposta inovadora é a criação, dentro do setor de trânsito “de um setor destinado à implantação da política de transpor-

te de cargas”. Nesse setor, aliás, Kamal acha que há muito a fazer. Desde a adequação da legislação das cargas perigosas ao município, passando pela criação de terminais de cargas, até o estímulo à melhor qualificação da mão-de-obra e a própria regulamentação do transporte de cargas específicas.

Outro assunto que preocupa o técnico é o trânsito. Nessa área, suas propostas vão desde a definição de novas vias e pólos prioritários, passando pelo estabelecimento de uma política de estacionamento e a minimização dos atropelamentos, a expansão dos sistemas de semáforos coordenados ou atuados até a completa reestruturação da área de segurança de trânsito.

GUARDA MUNICIPAL — Tal reestruturação incluiria a criação de uma guarda municipal de trânsito e postos fiscalizadores nos principais corredores de tráfego. Além da repressão, Kamal propõe também investimentos na educação dos usuários. “O uso crescente de campanhas educativas, principalmente, sobre segurança de trânsito, deve ser uma constante na administração municipal”, afirma. “Essas campanhas não devem se restringir somente aos meios de comunicação”, mas incluir “a distribuição de folhetos à população” e “programas educativos dentro das escolas.”

Em síntese, eis aí um plano cheio de boas intenções. Resta saber se haverá disposição e recursos suficientes para executar, pelo menos, uma parte de tais propostas.



FAÇA DO SEU MERCEDES A MAIS LUCRATIVA MÁQUINA DE FAZER DINHEIRO.

- Cabines remontadas
 - Motores turbinados e Recondicionados
 - Instalação imediata
 - Concessionário Mercedes-Benz e Toyota do Brasil
- } à base de troca

A GARANTIA QUE NINGUÉM DÁ. UM SERVIÇO QUE NINGUÉM FAZ.

Casagrande

Veículos Ltda.
Grupo Casagrande

Matriz - Avenida Marginal da Via Anchieta, 2521 - Km. 62,2 - Fone (0132) 30-4311 - Telex (013) 1549 - CEP 11.090 - SANTOS - S.P.
Filial - Rod. BR 116 - Km. 441,5 - Fone: (0138) 21-2499 - Telex (013) 8028 - REGISTRO - S.P.



Mercedes-Benz
TOYOTA



ENTREVISTA: AREHY SILVA

“Estamos perdendo um rio de dinheiro”

O presidente da Associpre e diretor da Andorinha Transportadora defende a taxaçoão do excesso de bagagens nos ômbus, fala de sua administração e do autônomo

TM – Num momento em que o TRC discute a concorrência com os ômbus no despacho de encomendas, o senhor dirige uma transportadora vinculada a uma empresa do TRP. Esses dois segmentos são, afinal, antagônicos ou podem conviver em harmonia?

Arehy – Eles podem conviver em harmonia. Admito que o TRC tem uma parcela de razão já que, efetivamente, o ômbus faz concorrência com o caminhão. Acontece, no entanto, que ninguém vê, por exemplo, que o ômbus transporta uma quantidade incrível de bagagens dos passageiros, sem cobrar nada por isso. Então, tanto o TRC quanto o TRP estão perdendo um rio de dinheiro, pela falta de uma maior definição sobre o assunto.

TM – Qual seria a solução?

Arehy – Acho que o bagageiro do ômbus deveria transportar apenas pequenas encomendas. Além disso, poderíamos usar o exemplo da aviação, que fixa limites de peso para as bagagens dos passageiros. Dessa forma, o usuário teria que pagar o excesso sobre o que ultrapassasse o limite. Assim, as empresas de ômbus iriam ganhar, e o TRC também.

TM – A minuta endossada pela Câmara Brasileira de Usuários definindo a encomenda e limitando o seu peso e tamanho atende a essas reivindicações?

Arehy – Lamentavelmente, o DNER não dispõe de pessoal suficiente para exercer uma fiscalização rigorosa, sobretudo nos terminais. Quando isso acontecer, talvez a situação melhore, já que a regulamentação, em si, é uma boa medida.

TM – O TRC, por outro lado, reclama também do aviltamento dos preços praticados pelas empresas de ômbus. Isso realmente ocorre?

Arehy – É outro problema onde o TRC tem razão, porque a maioria das empresas não cobra o preço justo. Ainda outro dia vi cobrarem dez mil cruzeiros pelo transporte de uma encomenda que, pela tabela da NTC, custa-

ria Cr\$ 32 500. É por isso que todos reclamam e insistem em bater nessa tecla. Se essas empresas que aviltam o preço cobrassem uma tarifa maior, isso serviria para acalmar um pouco o TRC.



Arehy: futuro promissor para o TRC

TM – Um outro assunto que volta a ser discutido é a elaboração da tabela de fretes para carreteiros, igualmente aprovada pela Câmara. Essa medida tem futuro?

Arehy – Hoje, tem. Há quatro anos que estamos alertando ao governo que o carreteiro está desaparecendo a olhos vistos, porque ele está sendo mal remunerado. O que devemos fazer, então, é prestigiar o autônomo, na medida em que ele é parte importante do sistema. Cobrar um frete mais real do usuário e repassá-lo ao carreteiro.

TM – Apesar da legislação em vigor proibir, cresce a cada dia o número de empresas com maioria de capital estrangeiro, interessadas em explorar o transporte. O que fazer para contê-las?

Arehy – Nós já lutamos contra elas uma vez e fomos bem sucedidos. A saída é impedir. Afinal, quando não havia estrada asfaltada, nós, brasileiros, estávamos aí, dando a nossa parcela. Agora, que está tudo asfaltado, tudo bonito, eles chegam para comer o filé? É claro que isto não está certo.

TM – O governo, por outro lado, estuda possibilidade de extinguir o ISTR para substituí-lo, talvez, pelo imposto único sobre combustíveis e lubrificantes. É uma boa medida?

Arehy – Eu acho bastante válido. Desde que o ISTR não vem sendo respeitado, é preciso buscar uma maneira de cobrar esse imposto. Somos favoráveis ao seu pagamento, porque essa é a forma de a nação progredir. E, mais ainda, porque essa arrecadação volta para nós na forma de benefícios, através da melhoria de nossas estradas, construção de terminais etc.

TM – Em sua região, quais os principais problemas enfrentados pela Associpre?

Arehy – Nossa maior preocupação é a falta de união. Muitos companheiros não entenderam que se estivermos unidos poderemos conseguir muito mais. Costumo dizer, sempre, que nós somos poucos, trabalhando em favor de todos. É uma coisa que precisa mudar.

TM – E o que o Sr. tem feito à frente da administração?

Arehy – A intenção é transformar a associação num sindicato para oferecer mais para os associados, que hoje somam apenas 22 empresas. Poderemos contar com um advogado, que hoje não temos, além de um grande volume de informações, que tanto a NTC quanto o Seticesp nos enviam regularmente, e que poderão ser oferecidas para toda a categoria.

TM – Quantas empresas transportadoras de carga existem na base territorial de Presidente Prudente?

Arehy – Segundo levantamentos que fizemos devem existir cerca de 250 empresas, contando as que possuem de dois caminhões para cima. Mas, quero comentar que a coisa está mudando. Antigamente, quando fazíamos reuniões não aparecia ninguém. Hoje, aos poucos, as pessoas estão demonstrando um interesse cada vez maior em engrossar as fileiras da nossa entidade.

TM – Que perspectivas o senhor traçaria para o TRC?

Arehy – O futuro do TRC é muito promissor. Estamos deixando de ser carreteiros e assumindo a postura de empresários. Estamos cada vez mais conscientes de que precisamos pagar melhor os nossos funcionários, melhorar nossos terminais. Enfim, crescer, aproveitando que estamos tendo uma maior oferta de carga. Antigamente, não havia carga, nem estrada, nem caminhão. Hoje, isso tudo mudou. E os frutos do nosso trabalho deverão aparecer.

Tapajós é a boa estrela de quem tem ou vai ter ônibus ou caminhão Mercedes-Benz.

A Tapajós orgulha-se de estar ao lado da boa estrela há 27 anos, com a mais completa linha de veículos novos e usados, peças, serviços e consórcio. São dois tradicionais endereços onde você faz amigos e resolve seu problema de caminhão ou ônibus. Tudo com a garantia e qualidade de atendimento Tapajós.



TAPAJÓS

COMPANHIA DE AUTOMÓVEIS TAPAJÓS

Praça Princesa Isabel, 100 Tel.: 222-3122

Av. Celso Garcia, 4886 - Tel.: 295-0322 - São Paulo.



ÔNIBUS URBANOS

Brizola estatizará 30% do transporte

Depois de acusar as empresas de ônibus de sabotagem no dia das eleições o Governador carioca vai transformar a CTC em poder concedente e sextuplicar sua frota atual

Os empresários de transporte coletivo urbano de passageiros do Rio de Janeiro estão conscientes de que o Governo Leonel Brizola deverá introduzir alguma modificação no sistema, mas se recusam a "raciocinar em cima de hipóteses", como deixou claro o presidente do Sindicato, Resieri Pavanelli. "Só discutimos numa mesa", disse ele.

O Governador, aliás, já tem em mãos um anteprojeto que prevê a transformação da Companhia de Transportes Coletivos, através de decreto-lei, de simples operadora de 5% do sistema, em poder concedente. Uma vez baixado o decreto, segundo o secretário Estadual de Transportes, Brandão Monteiro, as concessões atualmente em vigor seriam automaticamente suspensas, realizando-se novas licitações.

Graças a essa mudança, a CTC teria condições de ampliar sua atuação no sistema até o nível de 30% de participação, como quer o Governador, sem ter que passar pelo desgaste político da encampação, que ganhou força após as eleições municipais, mas que enfrentará uma séria bateria crítica dos empresários.

PRAZO CERTO — De acordo com a proposta preparada pela Secretaria de Transportes, a exploração do sistema pelas empresas privadas poderá ser feito através de concessão, permissão ou contrato. Mas, em sua exposição de motivos ao Governador, o Secretário Brandão Monteiro sugere que a exploração seja feita através de contratos "por prazo certo e determinado".

Segundo o Departamento de Investigações Especiais da Secretaria de Polícia Civil do Rio de Janeiro, algumas empresas chegaram a reduzir até 50% de suas frota em circulação, "principalmente, em áreas mais pobres", no dia da eleição, numa intenção clara, segundo o Governador, de boicotar o candidato do PDT, Saturnino Braga.

Segundo Resieri Pavanelli, "o Sindicato não concorda com as afirmações do Governador de que houve motivos eleitorais", para a falta de ônibus. Além disso, as empresas apontadas pelo DIE da Secretaria de Polícia Civil — Real, São Silvestre, Mosa,

Columbia, Vila Isabel e Verdun —, segundo o sindicato, atuam todas na zona sul. Não poderiam, portanto, terem deixado eleitores de zonas mais pobres sem transporte.

Resieri Pavanelli concorda que, na zona sul, realmente faltou transporte, mas alega que isto se deu por "um bloqueio do trânsito" devido à forte concentração da votação durante a parte da manhã. "Segundo o próprio Tribunal Regional Eleitoral, até às duas horas da tarde, cerca de 95% dos eleitores da zona sul já tinham votado", disse ele.

MUDAR O PERFIL

Apesar de ainda ter que ser ouvida a Assessoria Jurídica do Governador sobre o anteprojeto da CTC, "a fim de compatibilizar o decreto com matérias constitucionais", como afirmou o Secretário Brandão Monteiro, há uma disposição clara de alterar o perfil do transporte coletivo urbano de passageiros do Rio de Janeiro. O próprio candidato do PDT, e hoje prefeito, Saturnino Braga, já havia declarado, durante a campanha, a sua intenção de criar uma Companhia Municipal de Transporte Urbano.

A medida, inclusive, segundo o secretário de Transportes, eliminaria a incompatibilidade de se legislar a nível estadual sobre matéria de competência municipal, uma vez que, criada a CMTC, nada impediria que esta operasse em convênio com a CTC.

Apesar de considerar que a ele "não cabe discutir medidas políticas", o presidente do Sindicato das Empresas de



Pavanelli: a culpa foi dos "bloqueios"

Transporte Coletivo frisou que, "filosoficamente, não concordo com o aumento de participação da CTC", além de acreditar que, "se houvesse encampação, o sistema não iria melhorar", uma vez que "a CTC não iria operar melhor do que as empresas privadas".

MONOPÓLIO — O Secretário Brandão Monteiro, no entanto, pensa exatamente o contrário. Segundo ele, "a CTC pode ter excesso de funcionários, mas dispõe de um quadro técnico excelente e uma estrutura operacional compatível com seus serviços. As garagens da CTC são maiores, inclusive, que da CMTC de São Paulo", disse ele.

No penúltimo domingo de novembro, o Jornal do Brasil abriu uma manchete, denunciando o monopólio em que se transformou o transporte coletivo do Rio de Janeiro, basicamente controlado por sete empresários. Segundo o Jornal do Brasil, Jacob Barata, Anibal Siqueira, Avelino Antunes, Agostinho Gonçalves Maia, José de Castro Barbosa, Acácio Ignácio e Antonio Barbosa controlam direta ou indiretamente 66% do movimento mensal de passageiros, o que representa um faturamento da ordem de Cr\$ 96 bilhões.

Mesmo falida, Ciferal completa os mil ônibus e planeja a co-gestão

A Ciferal Comércio e Indústria S.A., única fábrica de carrocerias de ônibus do Rio de Janeiro, comemorou seus trinta anos de existência no dia 11 de novembro com a entrega do milésimo ônibus produzido após a decretação de sua falência, em 1982. Desde sua fundação, a empresa já havia produzido 15 842 carrocerias de ônibus urbanos, rodoviários e trolebus.



Resende: os pedidos estão sobrando

Pioneira na fabricação de carrocerias de alumínio, a Ciferal teve sua falência decretada em junho daquele ano com a demissão imediata de seus 2,5 mil funcionários. Em função do problema social criado e devido à interferência do Governo do Estado, a justiça permitiu sua reabertura em regime de "continuidade dos negócios".

Em fevereiro de 1983, a Ciferal entregou a primeira carroceria de ônibus dentro da nova fase, um modelo Fênix — de acordo com a mitologia, o pássaro que renasce das próprias cinzas — à empresa Ideal, e durante uma solenidade no último mês de novembro fez a entrega à Viação Jabour de um Padron Alvorada.

"A Ciferal é o único caso no Brasil de empresa falida que dá lucro", como disse o Secretário Estadual de Transportes, Brandão Monteiro, presente à cerimônia. Durante o ano de 1984, a Ciferal teve um lucro de Cr\$ 500 milhões e, somente nos primeiros nove meses de 1985, o seu superávit já havia alcançado a cifra de Cr\$ 11 bilhões.

CO-GESTÃO — A Ciferal, no entanto, também deverá se tornar o primeiro caso brasileiro de co-gestão, segundo proposta que está sendo

O CAMINHÃO QUE LEVA VANTAGEM



COM O AGRALE 1600 VOCÊ ACERTA NA PRIMEIRA: É O ÚNICO NO SEU TAMANHO.

Com o Agrale 1600, linha 86, você leva vantagem de primeira: é o caminhão no tamanho certo para transportar 1600 kg de carga com o máximo de economia de combustível e de aproveitamento de espaço.



GANHA ESPAÇO NA SEGUNDA: CABINE AVANÇADA COM TRÊS LUGARES.

A segunda vantagem você leva na moderna cabine avançada de fibra de vidro (mais leve e não enferruja), com três lugares. Bancos anatômicos ajustáveis, painel com design exclusivo e todo conforto para o motorista e dois acompanhantes. Beleza pura.



AGRALE 1600, LINHA 86. ÁLCOOL E DIESEL

examinada pelo Banco de Desenvolvimento do Estado do Rio de Janeiro, seu maior credor. Do total do passivo da empresa, de Cr\$ 15 bilhões, 70% está nas mãos do Governo do Estado, enquanto seu patrimônio supera em muito o passivo.

A Ciferal possui uma área de 33 mil metros quadrados na Avenida Brasil, onde está concentrada toda a produção, e outra de 1 milhão de metros quadrados no município de Nova Iguaçu, ambas sem qualquer ônus. Além destas, o grupo possui outra área de 35 mil metros quadrados em Recife, além de todo o equipamento fabril e gabaritos para produção de toda sua linha de ônibus.

O secretário de Planejamento do Estado do Rio de Janeiro, Fernando Lopes, também presente à entrega do milésimo ônibus, sugeriu aos operários que formassem uma fundação, para poderem participar acionariamente na empresa.

A síndica da massa falida, Maria de Lourdes Fontoura, a quem os operários chamam de "nossa mãe", entretanto, está um tanto cética quanto à rapidez com que será suspensa a falência da Ciferal e implantado definitivamente o sistema de co-gestão. Bastante reticente e evitando muitos comentários, ela deu a entender que

Além do Padron (foto), a Ciferal está fabricando o modelo Fenix e consolidando seu renascimento. Depois da falência, em novembro, já completou, mil ônibus produzidos. Agora, quer implantar a co-gestão na empresa.



não vê com bons olhos a mudança do advogado que defende os interesses da empresa junto à Vara de Falências e Concordatas. Ele é Milton Barbosa que, recentemente, tornou-se conhecido do público ao denunciar uma série de irregularidades em várias Varas de Falência e Concordatas, o que causou, inclusive, o afastamento de vários juizes.

EXCESSO DE DEMANDA — Desde que reiniciou suas atividades, com 370 empregados em junho de 1982 e atingindo quinhentos atualmente, a Ciferal já conseguiu elevar sua produtividade de quinze carroçarias mensais para noventa no mês de novembro, com um aumento de 500% em apenas dois anos e meio.

“O maior problema que a Ciferal enfrenta hoje é o da falta de capacidade para atender a todos os pedidos das empresas”, segundo afirma Milton Resende, gerente Judicial da Massa Falida. Minutos antes de ter dado esta declaração ele tinha se visto na contingência de recusar um pedido de 25 unidades para entrega em janeiro, feito por uma empresa paulista.

“Os 349 veículos que já estão vendidos pela Ciferal garantem uma produção contínua pelos próximos quatro meses, no mínimo, já que as festas de fim de ano deverão tirar alguns dias de produção”, diz ele, explicando que, em janeiro, a fábrica deverá contratar mais de 150 operários. “O problema hoje é do excesso de demanda”.

E TRAZ MAIS LUCRO.

AUMENTA A DISTÂNCIA NA QUARTA: POTENTE MOTOR, ÁLCOOL E DIESEL.

A quarta vantagem fica por conta de seu potente motor a álcool e diesel, que trabalha sempre com um perfeito aproveitamento de sua potência, permitindo o transporte de uma carga maior com menor consumo de combustível.

Uma caixa de 5 marchas à frente garante o seu maior desempenho e o menor desgaste de suas partes vitais.

ULTRAPASSA NA TERCEIRA: MAIOR CAPACIDADE DE CARGA.

Na terceira vantagem o Agrale 1600 deixa longe qualquer outro: graças à sua cabine avançada e ao assoalho liso e plano, tem uma carroceria com grande espaço útil. É o veículo de capacidade de carga mais racional na sua faixa.

É tem outra: por seu assoalho estar a 80 cm do solo, é o caminhão mais fácil de carregar e descarregar. Moleza.

SEGUE FOLGADO NA QUINTA: O MAIS BAIXO CUSTO DE MANUTENÇÃO.

Na quinta vantagem o Agrale 1600 segue firme na frente: é o de mais baixo custo de manutenção.

Bem dimensionado, de mecânica simples, é um caminhão que utiliza componentes de alta qualidade.

Mas não é só. Forte e econômico, ele é, antes de tudo, um versátil.

Dependendo da carroceria, você faz dele o que quiser.

Distribui produtos, apanha cargas, transporta colegiais. E por aí vai...

Apresentado também nas versões 4x4 (tração nas 4 rodas), Furgão Van e Ambulância e com servo-freio opcional em qualquer das versões.

Procure conhecê-lo no distribuidor Agrale de sua cidade.

Você vai descobrir um caminhão com quilômetros de vantagens sobre qualquer outro.

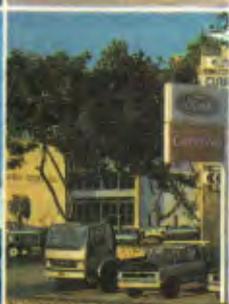


VOCÊ E SEU CAMINHÃO FORD VÃO ENCO

A Ford Caminhões e seus Distribuidores acabam de montar um programa inédito de ampliação e modernização de sua rede de atendimento. Hoje, a Ford Caminhões conta com uma rede de 150 Distribuidores envolvidos na comercialização e assistência técnica, e 90 dedicados exclusivamente à assistência técnica, perfazendo um total de 240 pontos de atendimento aos caminhões Ford. Desse total, 113 Distribuidores estão estrategicamente localizados ao longo de rodovias ou acessos rodoviários, para facilitar a vida do usuário.

A reformulação da rede Ford Caminhões acrescentou 54.400 metros quadrados de área construída e 205.600 metros quadrados de área livre à rede atual, num investimento que superou 60 bilhões de cruzeiros, além de criar cerca de 1.000 novos empregos a profissionais altamente qualificados e treinados na própria fábrica para prestarem o melhor serviço aos proprietários de caminhões Ford. Para que o atendimento seja o mais perfeito possível, o Sistema de Transportes Ford conta ainda com sete oficinas volantes para assistência técnica e treinamento de frotistas, um sistema telefônico gratuito de assessoria técnica (DDF), 24 horas por dia, para todo o território nacional e uma assistência direta da fábrica para agilização no atendimento de peças.

Os seus novos amigos já estão nas estradas de todo o Brasil esperando a sua visita. Afinal, é para isso que a Ford Caminhões e seus Distribuidores trabalham.



ENCONTRAR MUITOS NOVOS AMIGOS NAS NOSSAS ESTRADAS.



CIDAR - RECIFE - PE



FORAUTO - CRICIUMA - SC



CONTAUTO - VILA VELHA - ES



CAVESA - TAGUATINGA - DF



CRASA - FORTALEZA - CE



RODAR - PIRASSUNUNGA - SP



CANOAS VEÍCULOS - CANOAS - RS



SUPERAUTO - SANTA MARIA - RS



J. MACEDO - FORTALEZA - CE



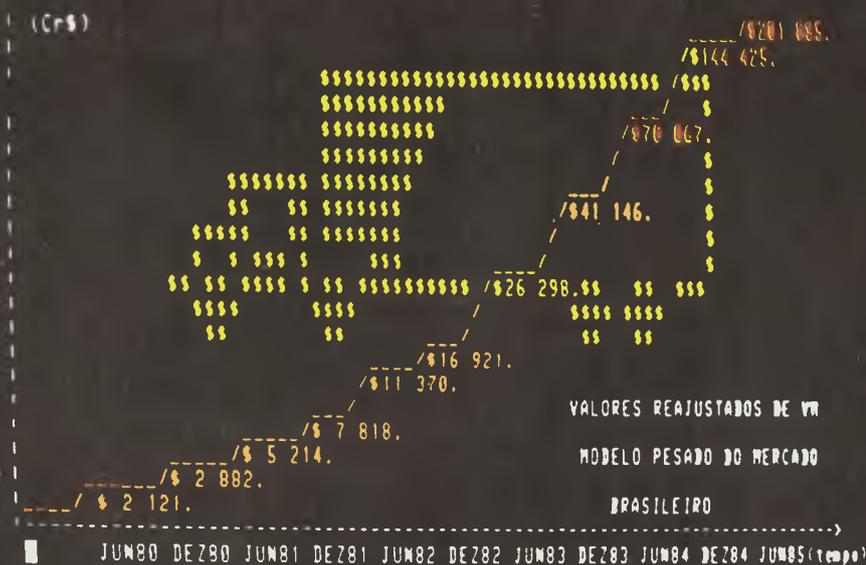
RONDOVEL - PORTO VELHO - RO



CISA - B. HORIZONTE - MG



SONNERWIG - S. PAULO - SP



FINANCIAMENTO

Falta de caminhões estimula consórcio

A falta de caminhões e a mudança do CDC estimulam a disputa entre cotistas de consórcios. Para os pesados, a dobradinha Finame-leasing desponta como boa opção

Os reflexos do aquecimento da demanda de veículos comerciais estenderam-se às modalidades de financiamento existentes no mercado, alterando, de maneira significativa, características do *leasing* e do consórcio. A ausência de caminhões nas revendas é o ponto comum das transformações vividas por estes ramos de crédito, adiando, para o *leasing*, o início da validade de contratos e acirrando a disputa entre os cotistas do consórcios, onde o lance máximo para a retirada de unidades tomou-se lugar comum.

A decisão governamental de reduzir o prazo máximo do CDC para doze meses, com exceção apenas para caminhões novos, que continuam a desfrutar dos 24 meses para financiamento por esta modalidade, diminuiu as já escassas possibilidades existentes para os autônomos renovarem, ainda que por unidades menos usadas, uma frota à beira do sucateamento.

O Finame continua oferecendo suas vantagens, embora restritas à empresas que faturem um mínimo mensal de 85 mil MVR — Máximo Valor Referência, cotado, no início de dezembro, em Cr\$ 167 106,70 — e necessitem adqui-

rir modelos pesados, uma vez que a modalidade não foi ampliada para outros segmentos do mercado. A complementação do crédito obtido através do Finame, que não financia o valor total do bem, trouxe uma dobradinha muito requisitada pelo mercado durante o último ano, o *leasing-Finame*, que reúne as vantagens fiscais do *leasing* com as taxas preferenciais do Finame.

IMOBILIZADO — “Não se pode comparar taxas pura e simplesmente, pois os benefícios fiscais devem entrar no cômputo geral”, declara Afonso Celso de Barros Santos, gerente Chefe da Leasing Bradesco. Segundo o entrevistado, esta forma de financiamento, pouco conhecida no mercado dois ou três anos atrás, recebeu grande incentivo porque muitas empresas “estão às voltas com imobilizado e rentabilidade altos e isso gera uma grande carga tributária”.

Afonso Celso refere-se aos benefícios fiscais proporcionados pelo *leasing*, modalidade de crédito que não incorpora ao patrimônio da empresa o valor do bem adquirido, pois sua propriedade permanece com a companhia finan-

ciadora, a quem o arrendatário pagará o aluguel do veículo. Desta forma, as parcelas são dedutíveis do Imposto de Renda, sob a forma de despesas operacionais.

Afonso Celso não generaliza as vantagens do *leasing* para todas as empresas, citando que cada caso deve ser estudado separadamente. “Como um financiamento de longo prazo, ele pode ser uma boa opção para quem enfrenta problemas de fluxo de caixa, pois sua duração, entre dois a três anos, não exige da unidade adquirida retorno imediato”.

Além da característica de longo prazo, o *leasing* oferece grande flexibilidade para a fixação das datas de pagamento das parcelas. A única exigência é que sejam efetuadas com um espaço máximo de seis meses.

Aliadas a tais vantagens, encontram-se altas taxas para o financiamento, determinadas, na atual conjuntura econômica, por estratosféricos índices inflacionários e pela necessidade de grande

A grande valorização no preço dos caminhões criou dificuldades, como o alto custo do seguro. A milésima unidade entregue pelo Consórcio Nacional Scania (abaixo) traduz o sucesso obtido por esta modalidade.



remuneração dos papéis lançados ao mercado para a captação de recursos.

Outra característica determinada por nossa conjuntura econômica é a maior seletividade na carteira de clientes das financeiras. "Um caminhão, hoje em dia, custa cerca de Cr\$ 500 milhões. São poucas as empresas que podem adquirir um bem deste porte e, do ponto de vista da instituição de crédito, ainda não nos acostumamos a trabalhar com valores tão altos", declara Antonio Hermann, da Finasa Leasing.



Ainda que selecionando com maior rigor seus clientes, a falta de caminhões nas vendas impede um crescimento superior do número de contratos, uma vez que a validade do crédito está vinculada à aquisição do bem pela arrendante. "Meu negócio só começa a valer quando compro o caminhão", declara Hermann, complementando que qualquer vantagem desfrutada pelos grandes clientes de concessionárias, caso das empresas de leasing, não mais existem no mercado. "Não há disposição de entrega. Muitas vezes, o financiamento já saiu, mas não existem unidades para aquisição", conclui.

TAXA DE COMPROMISSO — Para contornar o problema da falta de caminhões, que impede a efetivação do crédito, a Bradesco Leasing iniciou o fechamento de contratos através de taxas de compromisso. As condições do contrato de arrendamento, negociadas previamente, apenas terão validade quando o caminhão for entregue e,

conseqüentemente, quando o arrendatário assinar o TRA — Termo de Recebimento e Aceitação. Muitas vezes, a taxa de compromisso possibilita o pagamento antecipado do veículo, tal exigência é cada dia mais corrente nas vendas.

Um reflexo marcante da ausência de caminhões no mercado, reforçada pelos altos valores atingidos de venda, é o aumento nos contratos para aquisição de usados. "Ao invés de um novo, várias empresas estão optando por três usados", declara Antonio Hermann, concluindo que "as empresas estão comprando unidades novas para racionalizar a frota, alcançando maior produtividade com menor número de caminhões".

Depreciação de veículos usados não é mais um empecilho na aquisição

Uma portaria da Receita Federal regulando a depreciação, estimulou os financiamentos de veículos usados. Com um período de cinco anos para depreciação legal, alguns contratos enfrentavam problemas com o curto prazo para depreciação contábil. Tal portaria possibilita às empresas depreciar metade da vida útil do veículo, caso este já se encontre depreciado, ou o prazo restante de vida útil, valendo, para efeito contábil, o maior período.

Outro problema criado pelos altos valores dos veículos comerciais encontra-se no seguro da unidade, imprescindível ao se falar em leasing. Como o bem é a única garantia exigida em contrato, é lógico que sua integridade deva ser garantida. Porém, não são poucos os frotistas que, diante do custo do seguro, preferem não realizá-lo. A saída encontrada pela Finasa Leasing foi embutir este custo no crédito, financiando, pelo mesmo prazo que o do contrato, este montante.

PÓS-FIXADO — Devido à instabilidade de nossa economia, as taxas pós-fixadas tomaram-se regra geral no mercado. "Atualmente, 70% dos contratos são reajustados pela ORTN", declara Afonso Celso, da Bradesco Leasing. "A maior parte das pequenas transportadoras ainda prefere taxas pré-fixadas. Temem não poder acompanhar os reajustes. Mas, para as grandes empresas, as taxas pós-fixadas tomaram-se

mais atrativas, já que ninguém consegue prever o que acontecerá, em termos econômicos, durante um período tão longo", segundo Antonio Hermann.

Os novos produtos lançados pelas empresas de leasing, como os contratos para pessoas físicas — profissionais liberais, autônomos e microempresas — e o *lease-back*, ainda não atingiram sua maturidade. No caso do leasing-pessoal física, "como todo produto novo, requer maior colocação perante o mercado", define Afonso Celso. Um potencial vislumbrado para estimular esta modalidade, na visão do gerente da Bradesco Leasing, está no fato de muitos profissionais liberais ou autônomos, a exemplo do que acontece com empresas, enfrentarem problemas com o imposto de renda. Para desfrutarem desta opção, os profissionais devem iniciar o processo contábil de livro-caixa.

Quanto ao *lease-back*, tais contratos devem ser enquadrados como uma saída para empresas com elevado lucro inflacionário, devido ao seu alto imobilizado, ou desejem captar capital de giro a longo prazo. "Os clientes nos vendem toda a frota, por exemplo, e nós realizamos um contrato de leasing no mesmo valor", explica Antonio Hermann. Segundo o entrevistado, as altas taxas dos contratos de longo prazo não inibem estas operações, uma vez que os contratos de curto prazo, usualmente utilizados, possuem taxas comparativamente superiores.

Uma modalidade muito requisitada é o *leasing-Finame*, possibilitando a mistura das vantagens fiscais do *leasing*



Hermann:
lease-back
garante
capital
de giro

com as taxas preferenciais do Finame. "Cerca de 30% de nossos contratos estão nessa modalidade", atesta Antonio Hermann. Em termos de taxa, a modalidade chega a diminuir, ainda segundo Hermann, em até oito pontos a taxa final. Porém, esta opção é restrita à pessoas jurídicas e caminhões pesados, ou seja, acima de 19 t de PBT. "Este programa possui validade até o final de dezembro", informa Afonso Celso, "embora esteja em estudo, junto ao BNDES, a sua prorrogação". Durante o início desta modalidade, o Finame bancava 60% do valor do bem a ser adquirido. Atualmente, o percentual caiu para 50%, com o *leasing* financiando o restante. "Através deste programa, é possível uma grande alavancagem nas taxas oferecidas aos clientes", declara Afonso Celso.

FINAME — É claro que muitas empresas continuam optando pelo Finame tradicional, devido ao seu prazo mais extenso — entre 36 a 42 meses — e taxas subsidiadas. Após o prazo de carência de seis meses, a empresa inicia o pagamento do principal, acrescido de 10% a.a. — 8% de juros e 2% de *spread* — mais a variação da ORTN.

No setor de financiamento, o Finame oferece as melhores taxas, porém não financia integralmente o veículo.

Os interessados podem contar com até 60% do valor do bem a ser adquirido através deste programa.

Um problema que as empresas estão enfrentando para a liberação dos recursos do Finame é o prazo para entrega dos veículos. O pedido de financiamento só pode tramitar na Central-Rio, agência liberadora dos contratos, após o faturamento do maquinário. Em outras palavras, de nada vale tentar o adiantamento do processo de financiamento, enquanto se espera a vez na fila das concessionárias.

REDUZIDO O CDC — Se o Crédito Direto ao Consumidor, campeão das taxas de financiamento, não se adequava à compra de veículos comerciais, um pacote governamental de medidas econômicas fortaleceu esta inadequação. A redução do prazo máximo para esta modalidade, de 24 para doze meses, aumentou as dificuldades enfrentadas pelos autônomos, principais clientes do CDC, na substituição de veículos à beira do sucateamento por unidades "menos usadas". O prazo máximo de 24 meses continua vigorando apenas para veículos novos (caminhões, pois os automóveis também foram restritos a doze meses).

Os desdobramentos desta medida governamental suscitam opiniões con-



Gerson: repasse das vantagens enfrenta

traditórias. Afonso Celso, da Bradesco Leasing, aguarda uma maior aceitação desta modalidade, após a redução do prazo do CDC. Já para Antonio Fernando Burani, diretor Departamental do Banco Bradesco de Investimentos e da Financeira Bradesco, o prazo fixado pela equipe econômico do Planalto ainda se encontra além da média dos contratos realizados por seu Departamento, que, atualmente, atinge nove meses. Além disto, Burani recorda que o CDC é uma forma para financiar a parcela restante do valor de um bem, ou seja, a complementação de um valor.

QUEM É O MAIOR



• QUALIDADE • ESTOQUE

• PREÇO • ENTREGA

Com o maior estoque de auto peças do Brasil, a Sama garante sempre a melhor qualidade em produtos.



Sama peças e pneus



MATRIZ SÃO PAULO tel.: (011) 279.3211 - telex (011) 22066/22874

**MAIS SEGURANÇA
PARA O CAMINHONEIRO
E SUA CARGA**

Com transceptor telestrada Siteltra o caminhoneiro pode falar com qualquer telefone do Brasil, para pedir socorro, informar-se sobre as condições das estradas, contratar cargas, dar notícias à família. Isso tudo, com a maior segurança, isto é, sem sair da cabine de seu caminhão.



Sistemas de Telecomunicações e Tráfego
SITELTRA S.A. Tecnologia AEG - Telefunken

Rua Tabaré, 551 - CEP 04446 - São Paulo - SP - Brasil
Caixa Postal 2021 - PABX: 521-9011 - TELEX (011) 34-864 - AEGT - BR



a nova conjuntura do mercado

EXPLOSÃO DO CONSÓRCIO — Já o consórcio obteve um grande salto durante o último ano, conquistando, definitivamente, a confiança de uma parcela expressiva dos transportadores nacionais. Porém, engrossando o molho de expectativas vividas em cada reunião das administradoras, encontram-se atualmente os clientes interessados em adquirir um caminhão no menor prazo possível — as unidades comercializadas através deste sistema possuem garantia de entrega num período máximo de trinta dias.

“Sem dúvida, é uma distorção do sistema”, declara Gerson Araújo Maciel, gerente Regional da Autoplan, administradora dos grupos de cotistas para aquisição de veículos Volvo, referindo-se à institucionalização de lances máximos para a retirada de unidades. Para se ter uma idéia sobre a dimensão desta disputa, durante a última reunião dessa administradora, oito grupos fize-

ram 65 lances máximos. “Os clientes tradicionais não são atendidos, mas até prejudicados”, diz Maciel.

Para Ângelo Lincoln Della Gatta, Diretor da Batistella Administradora de Consórcios, responsável por grupos da marca Scania, a larga utilização do lance máximo é “uma contingência da falta de caminhões no mercado”. Nos 42 grupos existentes, 80% dos ganhadores, durante a última reunião, retiraram os veículos através desta prática.

Algumas inovações na sistemática desta modalidade de financiamento também entraram em rota de colisão com a falta de veículos nas concessionárias. É o caso do cheque Autoplan, lançado pela administradora como forma de repassar aos clientes as antigas vantagens obtidas junto às concessionárias, para o segmento de automóveis. Segundo Gerson Araújo, a única saída existente para as atuais distorções do setor de consórcios seria o aumento da produção de veículos. “As fábricas não estão preparadas para o aquecimento do mercado”.

Além da garantia de entrega em curto espaço de tempo, Ângelo Della Gatta acredita que o estímulo recebido pelo consórcio é fruto da economia proporcionada por esta forma de financiamento, em comparação com outras opções de crédito. Como exemplo, Ângelo cita o IGP entre o período de 1º de novembro do ano passado a 31 de outubro de 1985, de 212,8%, superior aos reajustes dos veículos Scania, cujo acumulado, no mesmo período, atinge 204,9%.

A maior novidade reservada pela Batistella aos seus clientes é o lança-

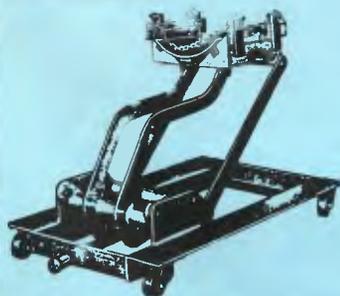
mento de grupos para aquisição de carroçarias Randon, criando o primeiro pool de administradoras para a mesma marca de produtos. A Randon possui grupos administrados pela Rodobens, e agora inicia a comercialização de suas carroçarias pela Batistella. A divisão de mercado é clara, ficando a Rodobens encarregada de uma maior diversificação dos modelos, enquanto a Batistella atacará o segmento específico de semi-reboques, destinados aos caminhões pesados comercializados pela administradora. A própria denominação dos grupos indica isto: BRS — Batistella Randon Semi-Reboques.

O atendimento a setores mais delineados do mercado, caso dos careteiros, através de grupos especiais, não é bem visto pelas administradoras. A própria Batistella administra um grupo destinado especificamente a autônomos, com lances limitados a um patamar previamente estabelecido entre os cotistas, mas não cogita atualmente de estimular tais opções. “Pode ser uma faca de dois gumes”, argumenta Ângelo, “pois se, hoje, os cotistas concordam com a sistemática, amanhã poderão querer alterá-la”.

Quanto ao capítulo de benefícios fiscais, um parecer normativo de Receita Federal possibilita algumas vantagens para os clientes do consórcio. De forma geral, o abatimento da diferença entre o custo imobilizado do veículo pela empresa e o valor reajustado, pelo qual é calculada a prestação dos cotistas, é o benefício possibilitado por esta modalidade. Tal abatimento deve ser feito através da declaração deste montante como despesa operacional ou despesa financeira.

CARIM - FERRAMENTAS LTDA.

A única especializada em ferramentas e equipamentos para ônibus e caminhões Mercedes-Benz...



... e tudo para sua oficina

CARIM FERRAMENTAS LTDA.
Rua Pirineus, 92 - São Paulo
(011) 825-0555 PABX

Distribuidor Exclusivo

 **polaris**[®]



CARRETEIROS

Acordo põe fim a greve política

Uma paralisação decretada por pouco mais de trezentos caminhoneiros congestionou a entrada do Rio e teve como desfecho um apressado acordo entre Fencavir e DNER

Um congestionamento de mais de dez quilômetros, bloqueando todas as pistas da avenida Brasil, no Rio de Janeiro, principal via de acesso à cidade, foi a consequência mais grave da paralisação geral dos caminhoneiros, prometida para o dia 25 de novembro último, pela Fencavir, Federação Nacional dos Condutores de Veículos Rodoviários.

Apesar de alertado pelo Diretor de Transporte de Carga do DNER, José Azevedo, sobre a falta de necessidade de uma greve dessa natureza, o presidente da Fencavir, Adear Bessa, preferiu atender aos reclamos dos cerca de trezentos caminhoneiros presentes à assembleia geral da categoria, votando pela decretação do movimento paralista.

Depois do Rio, os Estados que mais sofreram com o *lockout* foram o Paraná, submetido a bloqueio parcial de pontos estratégicos da entrada de Curitiba, seguido de Minas Gerais, onde os manifestantes formaram piquetes em torno de Barbacena e Juiz de Fora, principalmente.

Nos outros Estados, a greve contou com poucas adesões. O movimento de

caminhões foi considerado normal nas principais rodovias do País, durante os dois dias que durou a paralisação.

NA BUSCA DE SOLUÇÕES — Às 13 horas do dia 26 de novembro, momento em que os manifestantes ocupavam a avenida Brasil, a pouca distância dali, no gabinete do Diretor Geral do DNER, técnicos, grevistas e representantes dos transportadores debatiam-se na busca de uma solução para o impasse.

Segundo um dos participantes da reunião, a discussão começou pela tabela proposta pela Fencavir e rejeitada na última reunião da Câmara dos Usuários. A Câmara preferiu ficar com outra, da NTC, apresentada pelas Federações de São Paulo e Rio Grande do Sul. O único voto contrário foi da própria Fencavir.

Comparada com a da NTC, a tabela da Fencavir apresenta fretes maiores para as curtas e menores para as longas distâncias. A existência de tal "bandeirada" parece politicamente compreensível. Com caminhões envelhecidos, os autônomos vem, cada

vez mais, preferindo trabalhar em percursos menores.

SEM MEMÓRIA — Tecnicamente, no entanto, o próprio presidente da Fencavir, o taxista e advogado Adear Jonas de Bessa (também tesoureiro da CNTT), não sabia explicar os resultados da sua tabela. Interpelado por Oswaldo Dias de Castro, presidente da Fenatac, limitou-se a informar que a tabela fora elaborada "por um técnico de São Paulo", mas que não dispunha das indispensáveis memórias de cálculo.

"Assim, ficava difícil, não dava para negociar", relata a fonte de *TM*. O diretor Executivo da NTC, Kamal



Castro: procurando os cálculos

Nahas, apoiado pelo coronel José Jardim, da DSI do DNER e pelo coronel Stanley Batista, diretor de Transportes Terrestres do Ministério dos Transportes ainda ensaiou uma exposição técnica sobre estruturas de custos e formação de tarifas. Mas, havia técnicos, do próprio DNER, que queriam aprovar, "no joelho", a tabela da Fencavir.

Depois de idas e vindas, o diretor Executivo do DNER, Inaro Fontan Pereira, acabou reconhecendo que não se podia passar ao largo da questão técnica. No entanto, o problema exigia solução rápida. Como Bessa não conseguisse definir os pontos-chaves, capazes de porem fim à greve (insistentemente cobradas por Castro), acabou prevalecendo uma proposta da NTC e da Fenatac. O DNER recebeu a tabela da Fencavir, deu prazo de cinco dias para a entidade apresentar as memórias de cálculo e vai discuti-la na Câmara de Usuários.

Superada a barreira inicial, fluíram rapidamente outros pontos de acordo (veja quadro).

SÓ DE CARRETEIROS — O documento final só não inclui nenhum compromisso do controle de preços, "porque o CIP não tem vinculação com o DNER". No entanto, o assunto foi largamente discutido e fontes da NTC informam que o órgão controlador mostrou-se muito preocupado com a greve. Tanto que prometeu incluir no plenário de 11 de dezembro todo o resíduo de frete da NTC. A tarifa será atualizada, incluindo todos os aumentos de veículos.

Daí se conclui que também as empresas transportadoras tinham a ganhar (como, de fato, ganharam) com a paralisação, mesmo parcial, dos caminhoneiros. "Todos fazem parte do mesmo sistema", diz a fonte da NTC. "Na medida em que o empresário do transporte é mal remunerado, ele não pode pagar bem ao carreteiro."

Para completar a colheita de promessas dos carreteiros, o Ministério do Trabalho informou, por telex, ter remetido à Delegacia Regional do Trabalho do Rio de Janeiro autorização para registrar a Associação Profissional dos Condutores de Veículos Rodoviários de Bens do Brasil.

Isso significa que os caminhoneiros poderão deixar, finalmente, de serem um mero apêndice dos taxistas. No futuro, quem sabe, poderão ter o seu próprio Sindicato ou, até mesmo, uma Federação ou Confederação, capaz de unir a classe e defender melhor seus interesses.

Para a NTC, a greve não passou de uma atitude extrema da Fencavir

Embora considere justas as reivindicações dos caminhoneiros, o presidente da NTC Thiers Fattori Costa, criticou duramente a organização do movimento paredista. "Trata-se de uma greve política e localizada. Praticamente, circunscreveu-se ao Rio de Janeiro e acabou rapidamente superada porque não teve o apoio das



Thiers: farpa à Fencavir

verdadeiras lideranças dos caminhoneiros. Tais lideranças não estão no Rio, mas em São Paulo, Curitiba e Porto Alegre. Por isso, a greve terminou de forma tão lamentável."

A avaliação de Costa, contém, naturalmente, uma aguda farpa lan-

çada à Fencavir — Federação Nacional dos Condutores Autônomos de Veículos Rodoviários. Apesar de se intitular nacional, a entidade, já perdeu suas bases em São Paulo e Rio Grande do Sul (onde funcionam federações estaduais de oposição) e está prestes a perder também o Paraná, onde já se articula uma nova federação estadual.

No dia 19 de novembro, a Câmara de Usuários do DNER, aprovou a tabela de fretes de carreteiros da NTC, com um único voto contrário — o da Fencavir. Costa identifica nesse episódio a origem do "lockout". "Presume-se que a Fencavir, vendo-se ultrapassada pela ação coordenada de suas congêneres, tenha lançado mão de uma atitude extrema, para arrebatrar as glórias de uma conquista contra a qual lutou desde o primeiro momento", afirma.

POSIÇÕES RADICAIS — Segundo Costa, para compensar seu atraso, a Fencavir sempre defendeu posições mais radicais e, quando possível, opostas às das duas outras federações". O presidente da NTC destaca também a desunião da classe, agravada pela coexistência, dentro das entidades de taxistas (maioria) e caminhoneiros (uma minoria errante, sem base territorial fixa). Isso para não falar da proliferação de entidades civis (tipo Abcam — Associação Brasileira de Caminhoneiros) ou mesmo de especializadas (por exemplo, associações de "cegonheiros" ou de "tanqueiros"). "Frequentemente, essas lideranças se desentendem e se empenham em luta de desgaste recíproco", diz Costa. "Isso prejudica toda a categoria e o excesso de interlocutores dificulta qualquer negociação."

O que o DNER prometeu à Fencavir

- O DNER se compromete a estudar a tabela de fretes da Fencavir e apresentar seu parecer na primeira reunião da Câmara dos Usuários. Para tanto, a Fencavir entregará, em cinco dias, a memória de cálculo que deu origem aos valores da tabela,
- O DNER se compromete a realizar um programa intensivo de aferição das balanças, para corrigir, rapidamente, as incorreções hoje constatadas nas pesagens,
- O DNER se compromete a minimizar e, se possível, eliminar as irregularidades (propinas) praticadas por patrulheiros rodoviários nos postos de pesagem e rodovias; e a apurar fatos concretos sobre o assunto, a serem apresentados pela Fencavir,

- Na revisão da regulamentação do TRC, o DNER levará em conta a proposta da Fencavir de se responsabilizar o embarcador pelo excesso de carga no peso total (Nota da redação. Há um projeto do deputado Denisar Arneiro, sobre o assunto, tramitando no Congresso);

- O DNER negociará com os governos estaduais a reserva de áreas de estacionamento para veículos de carga; e com o CNP a reserva de áreas, para a mesma finalidade, nos postos de abastecimento a serem construídos;

- O DNER reconhece a necessidade de renovar a frota de veículos de carga e se compromete a realizar estudos para atingir tal objetivo.

Denúncias agitam Diretoria do Lloyd

Auditoria interna constatou favorecimento a agentes no exterior, gastos excessivos com publicidade, falta de controle de contêineres e contas ilícitas na Suíça

O setor de marinha mercante ainda não se recuperou do escândalo da Sunamam e já foi novamente sacudido pelas denúncias de uma auditoria interna no Lloyd Brasileiro que pode significar alguns bilhões de cruzeiros de prejuízos. Entre as irregularidades, constavam favorecimento a agentes no exterior, gastos excessivos com publicidade sem comprovação e descontrole da frota de contêineres. Não faltou nem mesmo uma denúncia de depósito ilícito em uma conta numerada na Suíça.

O relatório da auditoria era assinado pelo irmão do atual presidente da empresa e logo produziu a sua primeira vítima, com a demissão do diretor Comercial do Lloyd, que havia ocupado a Diretoria Administrativa na gestão anterior — justamente o alvo da auditoria. Logo de início, técnicos e empresários do meio mercante já identificavam uma luta interna na empresa estatal, cujos desdobramentos seguintes poderão produzir respingos no próprio presidente do Lloyd, Eduardo Portela.

É que o Conselho Diretor do Lloyd, onde também têm assento nada menos que o secretário Geral do Ministério dos Transportes, Marcelo Perrupato,



Figueiredo também pediu explicações

secretário para Assuntos Aquaviários do Ministério, Newton Figueiredo e diretor de Longo Curso da Sunamam, Almirante Rutter Matos, produziu o primeiro desdobramento da crise ao solicitar esclarecimentos do atual presidente sobre o aluguel (afretamento) de navios acima dos preços do mercado, fatos ocorridos depois do afastamento do diretor Comercial, Mario Valentim.

COINCIDÊNCIAS — O Conselho solicitou informações sobre o afretamento do navio Lloyd Santos por US\$ 54 mil acima dos níveis de mercado e o reafretamento do navio Esperansa. O Lloyd o havia afretado da Companhia Naviera National Readiness, do Panamá, por US\$ 6 100/dia e o reafretou no mercado por US\$ 4 500/dia algumas semanas depois, com uma perda de Cr\$ 5,2 bi nesta operação.

Indiretamente, o próprio Lloyd reconhece que há interesses em jogo, na medida em que se preocupou em alinhar uma série de “coincidências que podem estar desagradando a alguns”, como afirmou uma fonte da empresa. Entre estas coincidências, o Lloyd aponta o corte gradual das mordomias no exterior feitas pela atual direção — os salários iam até US\$ 12 mil mensais e tiveram seu teto fixado em US\$ 7 mil —, o desafretamento gradual da frota — os afretamentos foram reduzidos em 28% devido à racionalização das linhas — e a proposição de elevar as compras de navios nacionais. Tais fatos valeram manifestações do presidente interino do Sindicato nacional da Indústria de

Construção Naval, Nobuo Oguri e do presidente da Verolme, Peter Landsberg, através de cartas, que o Lloyd fez questão de divulgar.

Além destas, o Lloyd considera que devem estar desagradando “a alguns” a posição atual do presidente, contrária à privatização da empresa e as livres negociações que vêm sendo feitas com os sindicatos de marítimos — o primeiro foi o de Oficiais de Radiocomunicações — e que já valeram manifestações de apoio ao atual presidente por parte destes sindicatos. Finalmente, não descartou como causa do desagrado até mesmo a demissão do representante do Lloyd na Argentina, Carlos Macera, irmão do Almirante Emílio Macera que participou da Junta Militar que governou o país.



Meton: pronto para a “árdua batalha”

AVISO AOS NAVEGANTES

Além disso, o presidente do Lloyd, Eduardo Portela, durante a posse do novo diretor Comercial da empresa, Meton Soares Junior, fez um discurso que foi mais um aviso àqueles a quem poderia “não estar agradando”. Nele, Eduardo Portela mandou um recado direto ao ex-diretor Comercial ao afirmar que transmitia uma orientação expressa do Ministro dos Transportes, exi-

gindo “uma união perfeita entre todos os diretores e a presidência” — Mario Valentim havia afirmado que saíra por discordar de atitudes do presidente tomadas durante sua ausência por férias —, além de outro recado mais generalizado, ao reconhecer que “há problemas, mas o Lloyd é maior que todos eles.”

Após citar trechos da Bíblia de vários evangelistas que concordavam num mesmo ponto de vista, de que “todo aquele que se voltar contra sua própria casa terá sua casa destruída”, Eduardo Portela terminou seu discurso afirmando enfaticamente: “O Lloyd é imenso. Ele não será destruído”.

“PRESTIGIADO” — O novo diretor Comercial, Meton Soares Junior, assumiu suas funções da forma como poderia se dizer “prestigiado”. Aliás com força total como demonstravam suas palavras. Ao ato também estavam presentes o secretário geral do Ministério dos Transportes, Marcelo Perrupato, o secretário para Assuntos Aquaviários, Newton Figueiredo e o diretor de Longo Curso da Sunamam, Almirante

Rutter Mattos, os mesmos que haviam solicitado informações da empresa dias antes.

Meton Soares Junior demonstrou claramente que já tinha uma idéia prévia da situação ao definir sua posse como uma "árdua batalha". "Assumo esta função, num dos momentos mais difíceis que, talvez, o Lloyd Brasileiro já tenha passado. Não era minha intenção que isto acontecesse. Seria preferível que as nuvens se dissipassem, que todos os pontos, hoje de pleno domínio público, fossem clareados, permitindo-nos então assumir em condições mais tranqüilas. Entretanto, não me é dado o direito de fugir à luta", disse ele.

Além disto, o novo diretor Comercial fez questão de deixar bem claro quem era e a que veio. "Para aqueles que ainda não tiveram a oportunidade de labutar ao nosso lado, desejo definir claramente que não envio recados. Sou sincero e leal a todos que me cercam, pois exijo a recíproca. Não temos hora para o trabalho. Se necessário for, trabalharemos as 24 horas. Não sou centralizador. Sei delegar, mas também sei cobrar. Dentro da Diretoria Comercial, sempre decidiremos vislumbrando os interesses do Lloyd Brasileiro, dos nossos parceiros de conferências e do Brasil. Não temos receio de tomar decisões. Todas as que se fizerem necessárias serão tomadas, mesmo que venham a ferir interesses pessoais", afirmou Meton Soares Junior.

A França quer levar mais cargas brasileiras

Para alcançar seu objetivo, terá de vencer resistências dos italianos e dos espanhóis

A empresa de navegação que representa os interesses franceses na conferência Brasil-Mediterrâneo-Brasil, e que havia se retirado do *pool*, passando a operar como *out-sider*, aceita retornar, caso venha a ter maior participação nas cargas brasileiras de exportação para a Espanha e a Itália (basicamente, o café e carvão importado pelo Brasil daquela área).

Esta foi a posição transmitida pela delegação francesa ao superintendente Nacional de Marinha Mercante, Comandante Habbema de Maia, durante as negociações realizadas no Rio de Janeiro. O resultado da reunião foi a assinatura de um protocolo de intenções, válido até 31 de dezembro. Nesse período, o Brasil tentará reduzir a re-



Habbema: pelo acordo com franceses

sistência da Espanha e da Itália em permitir este aumento de participação.

A carga originada no Brasil com destino à França deve ser embarcada, prioritariamente, em navios franceses, assim como para a Espanha em navios espanhóis e para a Itália em italianos. De acordo com as regras da conferência de fretes, no entanto, um navio francês pode participar do transporte de cargas entre o Brasil e a Espanha ou Itália, na parcela correspondente às terceiras bandeiras (os 20% do 40/40/20).

PODER DE PRESSÃO - Como a Espanha e a Itália não abrem mão de suas cargas importadas do Brasil, a empresa francesa retirou-se da conferência e, ao ser renegociado o acordo marítimo Brasil-França, os representantes usaram seu poder de pressão. Com o qual, aliás, concorda o Governo brasileiro. Segundo o Comandante Habbema de Maia, caso a Espanha e a Itália não aceitem este aumento de participação da bandeira francesa, o Brasil deverá partir para uma segunda opção: a assinatura de um acordo bilateral com a França. Isso ampliaria as prerrogativas da bandeira francesa no comércio com o Brasil, restringindo eventuais vantagens de navios espanhóis e italianos no comércio Brasil-França.

O superintendente da Sunaman não crê que esta segunda hipótese possa criar qualquer incidente diplomático com a Espanha e a Itália. Segundo ele, "tanto o Brasil quanto a França não desejam ver os navios de bandeira francesa fora da conferência e, se houver qualquer problema com a Espanha ou Itália, o Brasil poderá assinar acordos bilaterais com estes dois países também".

Outro ponto importante que faz parte do protocolo de intenções entre Brasil e França é a repressão à navegação clandestina entre o Brasil, especialmente a partir de Belém, e a Guiana francesa, o que já tem dado margem ao aparecimento de tráfico entre os dois países. A Marinha de Guerra é que estará à frente destas operações.

DESMONTADORA HIDRÁULICA PARA PNEUS DE CAMINHÕES

A moderna técnica aplicada na montagem e desmontagem de pneus 7.00 - 16 até 13.00 - 24.



Mod. DPH-700

Montada sobre rodas facilitando sua locomoção.

SOLICITE DEMONSTRAÇÃO

Emeb da Brasil Ltda.



Rua Barata Ribeiro, 345

Caixa Postal 118 CEP 13300-

Itu - SP. Fone: (011) 409-1921

Telex: (011) 35516 EEBL-BR

Nova Ebert Super

Em 2 minutos esta máquina monta e desmonta um pneu sem deixar marcas



A máquina Ebert Super 1001/0001 é a mais revolucionária máquina de montar, desmontar e abrir pneus. Sistema hidráulico perfeito, comandada por pedais, fácil de operar e não dá problemas de mecânica. Por tudo isso, já conquistou a preferência de mais de 3 mil empresas no Brasil e no exterior. Mas nem por isso deixamos de aperfeiçoá-la. A nova Ebert Super está melhor ainda com o novo motor de 4 CV: mais pressão na válvula de segurança; braços mais reforçados que lhe proporcionam maior rapidez e segurança no trabalho. Peça uma relação das empresas que preferiram a EBERT SUPER e certifique-se.



CAMINHÕES E AUTOMÓVEIS

Rodovia Federal BR 116, nº 3104 e 3116 - End. Tel. "ADEBERT", Fone (0512) 95.1954 e 95.2458 - C. Postal 32 CEP 93.300 NOVO HAMBURGO-RS
TELEX (051) 5073 MQEB

Aprovada, enfim, a tolerância de 5%

Já está em vigor a "lei Arneiro", criando tolerância de 5% sobre os limites de peso bruto total e os pesos por eixo. Na prática, contudo, pouca coisa vai mudar

Começou a vigorar, dia 26 de novembro, a lei federal que autoriza a tolerância de 5% sobre os limites legais de peso bruto total e peso transmitido por eixo à superfície das vias públicas. De autoria do deputado federal e transportador Denisar Arneiro, a lei põe fim a um longo capítulo da verdadeira novela que se trava para atualizar os limites do peso total e por eixo, fixados em 1966 — pbt de 45 t, distribuídos em 5, 10, 15 e 17 toneladas, conforme a característica dos eixos. Tais limites foram modificados apenas uma vez após sua fixação, em 1973, e a vigência da tolerância reacquece os ânimos do TRC para a batalha por novos limites legais.

É o que se pode depreender do depoimento do engenheiro Kamal Jean Charles Nahas, diretor Executivo da NTC. "A lei será útil por reconhecer problema de aferição das balanças. Porém, é preciso deixar claro que o diploma trata apenas de uma questão estritamente operacional, não atendendo ao pleito de aumento de peso por eixo e do pbt, compatível com a nova tecnologia dos caminhões e das estradas".

Um exemplo dos problemas operacionais citados por Kamal é um ofício enviado pelo Seteceptar ao Inmetro — ex-INPM — solicitando a data da última aferição feita nas balanças eletrônicas do Paraná. Na época, de um total de dez balanças, seis estavam com aferição vencida e duas, simplesmente, foram reprovadas pelo órgão.

A vigência da tolerância de 5% não modificará a sistemática de aferição adotada pela Ecex Engenharia, empresa responsável pela manutenção das balanças eletrônicas. Tal sistemática foi estudada em ação conjunta da empresa com o Inmetro. Após a instituição de vários conjuntos padrão tracionados, foram realizadas uma série de baterias de pesagem, constatando-se um desvio padrão de $\pm 3\%$.

Diante deste fato, as balanças foram calibradas para acusar um resultado 6% abaixo do verificado na pesagem, de forma a não penalizar usuários que se encontrassem dentro do desvio padrão.

"Qualquer medida que se faça, até com uma régua, acusará diferenças. O importante é a confiabilidade do sistema da medição", declara José Henrique Coelho Sadock de Sá, chefe do

nacionais, até efetuar as modificações nos parâmetros do sistema. Segundo o órgão, é preciso deixar claro que uma coisa é a sistemática de aferição e outra a alteração dos limites legais de pbt e peso por eixo. "A partir de agora, um eixo que podia trafegar com 10 t, poderá fazê-lo com 10,5 t", declara Sadock de Sá, informando que a alteração destas informações é que está sendo realizada nos computadores do sistema eletrônico de pesagem.

Quanto às balanças mecânicas, a portaria interna do órgão continua valendo, ou seja, após a pesagem será abatido 5% do total acusado e apenas caso este resultado acuse um peso superior aos novos limites fixados pela lei de tolerância, haverá a aplicação de multas. É bom que se deixe claro que as multas registrarão o peso excedente



Departamento de Engenharia de Trânsito do DNER.

No caso das balanças mecânicas, uma portaria interna do órgão já estabeleceu que do resultado indicado pelo engenho deveriam ser abatidos 5%, também com o objetivo de neutralizar os possíveis erros de aferição.

AUTUAÇÕES PARALISADAS — No mesmo dia que entrou em vigor a lei nº 7408/85 — 2049/83 na origem —, o DNER suspendeu as multas por excesso de peso em caminhões, nas rodovias

aos novos limites de pbt e peso por eixo. Em outras palavras, um eixo que tracione 10,6 t será multado em 0,1 t.

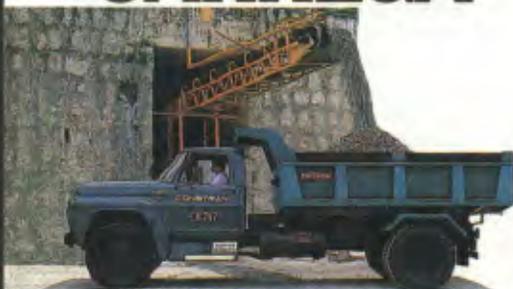
"EXCESSOS EM EXCESSO" — Embora considerando a tolerância de 5% um avanço, Renê Perroni, chefe da Engenharia de Vendas da Scania, afirma que, para o usuário, o carregamento econômico seria de 32 t por carreta. Mesmo reconhecendo que as precárias condições das rodovias aumentam o consumo de combustível e que os "excessos em excesso", aliados à falta de



CARREGA



CARREGA



CARREGA

Os caminhões Ford foram projetados e construídos para isto mesmo: carregar e descarregar, carregar e descarregar.

Sem perder de vista que a economia, o baixo custo operacional e o alto rendimento dependem diretamente da sua capacidade em enfrentar as duras provas de resistência.

Porque, para os caminhões Ford, o trabalho de estrada ou fora-de-estrada, o tipo de carga ou de entrega não fazem diferença.

Os caminhões Ford respondem ao trabalho duro com manutenção mínima, lucro certo e força que não acaba mais.



DESCARREGA



DESCARREGA



DESCARREGA



CAMINHÕES FORD



E NÃO PERDE A LINHA.

EQUIPAMENTOS

DIESELIMPO®

PATENTE Nº 70178

21 MODELOS DIFERENTES
PARA ABASTECIMENTO COM

OLEO DIESEL FILTRADO



QUALIDADE
na mais avançada e aprimorada linha de máquinas para uma eficiente filtragem de óleo diesel. Desenvolvida tecnologia na parte elétrica para um automatismo perfeito e seguro. Esmerado acabamento para resistir aos ataques agressivos do óleo diesel.

FABRICADOS POR

HORUS SERRA LTDA.
ENGENHEIROS

MATRIZ:

CEP: 01109 - Rua Paulino Guimarães, 121
Bairro Ponte Pequena - São Paulo - SP
FONE: (011) 228-3122 (PABX) - TELEX: (011) 39778 HSLT
Endereço Telegráfico: "FILTRABEM"
BIF: 3646 - CENTRAL BIF: (011) 815-3344

FILIAL: RIO DE JANEIRO - FONE: (021) 240-6682 (PABX)

OS NOVOS LIMITES

PBT	47,75 t
Eixo simples	5,25 t
Eixo duplo	10,5 t
Conjunto tandem	17,85 t
Conjunto balancim	15,75 t
Carretas e semi-reboques	
Três eixos	26,77 t
Dois eixos mais um direcional	23,1 t

verbas, estão destruindo nossos pavimentos, Perroni não hesita em defender a legalização de "pequenos aumentos por eixo (6 t; 10,6 t e 27 t), para permitir ao usuário transportar as 32 t econômicas, "sem infringir o Código Nacional de Trânsito e com acréscimo de apenas 13% no desgaste teórico do pavimento, se a legislação atual fosse obedecida". Na prática, se houvesse mudança dos atuais hábitos de carga, o desgaste decresceria em 90%.

Segundo o técnico, analisando-se fatores como a frequência de passagens, cargas por eixo e número de eixos, conclui-se que veículos trucados desgastam a rodovia em 55% menos que os modelos toco. Já para cavalos mecânicos 4 x 2, com semi-reboque de três eixos, a redução seria de 45% (em relação aos caminhões toco). Até mesmo os combatidos treminhões, em certos casos, podem mostrar índices de des-

gaste 13% menores que as carretas convencionais.

Na prática, porém, os hábitos de cargas de nossos transportadores elevam o desgaste real a níveis 110% superiores aos que ocorreriam se todos obedecessem a lei da balança. "Desde fins de 1983, a falta de caminhões vem gerando uma prática suicida de excessos de carga", afirma Perroni, "causando o envelhecimento precoce do pavimento e veículos".

A lei da tolerância, na íntegra

É a seguinte a íntegra da "Lei da tolerância", que recebeu o nº 7408/85 e foi publicada no Diário Oficial da União de terça-feira 26 de novembro, data em que entrou em vigor em todo o território nacional:

"Artigo 1º - Fica permitida a tolerância máxima de 5% sobre os limites de peso bruto total e peso bruto transmitido por eixo de veículos à superfície das vias públicas.

"Artigo 2º - Somente poderá haver autuação, por ocasião da pesagem do veículo nas balanças rodoviárias, quando o veículo ultrapassar os limites fixados nesta lei.

"Artigo 3º - Esta lei entra em vigor na data de sua publicação.

"Artigo 4º - Revogam-se as disposições em contrário."

ECONOMIAS 55%

Sistema de medição volumétrica de combustível com transmissão eletrônica.



Registra com alta precisão o volume de combustível efetivamente consumido pelo motor do seu veículo de carga até décimos de litro.

TECNOBRÁS S.A.

Sede Administrativa: Avenida Pacaembu, 1886 - CEP 01234 - São Paulo - SP - Tel.: (011) 872-7133 - Telex (011) 24297 HTIB BR

Fábrica: Avenida Joaquim Boer, 792 - CEP 13470 Americana - SP - Tel.: (0194) 61-2367 - Telex (019) 1565 HTIB BR

Balanças desreguladas justificam a lei

A baixa confiabilidade de nossas balanças foi o principal argumento utilizado pelo deputado Denisar Arneiro para apresentar seu projeto de lei. Eis, uma síntese de sua justificativa:

A necessidade de economizar combustível e reduzir os custos operacionais no transporte reacendeu antiga discussão entre transportadoras e fabricantes de veículos com as autoridades do TRC. Os transportadores e fabricantes acreditam que os atuais limites, estabelecidos em 1966, quando o mundo sequer sonhava com a crise do petróleo, não são adequados para os dias de hoje.

Conhecido até hoje como "Lei da balança", o Decreto prevê multas de 5% do maior salário mínimo vigente no País sobre cada 200 kg de excesso de carga. Veículos com mais de 1 500 kg de PBT ou mais de 1 000 kg de excesso por eixo não podem seguir viagem.

Durante todo esse tempo, a Lei da balança transformou-se, cada vez mais, num poderoso estimulante da corrupção e em intolerável ônus para a já combatida economia das transportadoras e dos autônomos.

Poucas, precárias e mal instaladas, as tradicionais balanças mecânicas não se mostraram capazes de controlar o tráfego dos veículos fora da lei.

A confiabilidade de tais balanças é altamente discutível, a ponto de órgãos fiscalizadores como o Dersa, de São Paulo, admitirem tolerância de até 5% nas pesagens.

Uma realidade que não se pode ignorar é a multiplicação das multas em sucessivas balanças por onde vai passando o veículo. Se a fiscalização da primeira balança autorizou o prosseguimento da viagem, como podem as autoridades das balanças seguintes aplicarem novas multas? Mesmo o transportador comprovando que na balança anterior não foi acusado nenhum excesso de peso, o fato não impede que a multa seja registrada na balança seguinte.

Portanto, nada mais justos que assegurar ao transportador rodoviário de carga, em especial ao transportador profissional, empresas e carreteiro, uma tolerância de 5% nos limites de carga por eixo e peso bruto total, menos, portanto do que é permitido para os ônibus.

Como o Detin paga a seus funcionários

Aqui, um modelo de planilha para fixar reembolso de despesas de funcionários que utilizam carro próprio a serviço. Veja também quanto pagam 15 empresas

Como faz habitualmente, TM publica este mês sua pesquisa junto às empresas levantando a tarifa média paga a funcionários que utilizam carros próprios a serviço da companhia. A primeira constatação é a do transtorno que vem causando aos departamentos competentes os freqüentes aumentos

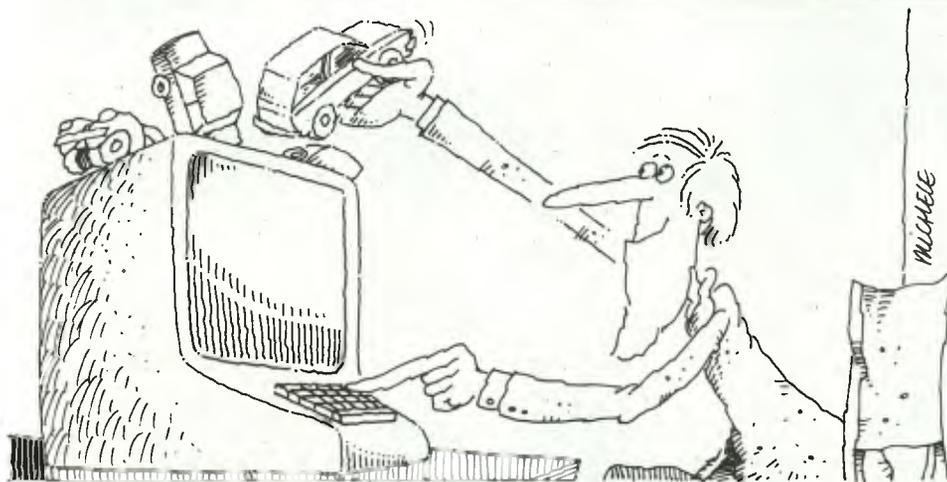
de preços, tanto de combustível quanto dos outros componentes das planilhas.

Aliás, o outrora mais importante fator de reajustes, o combustível, praticamente, perdeu seu lugar. Numa inflação de 240% ao ano, a instituição de uma tarifa justa já se tornou algo

quase que inatingível. A partir do momento que as altas tornaram-se costumeiras e raramente abaixo de dois dígitos, o recálculo virou prática mensal. E, pior, sempre envolvendo a totalidade dos componentes da taxa. "O máximo que temos conseguido é, a cada reajuste, anular a defasagem", diz um dos técnicos, expressando, seguramente, o pensamento da maioria.

Na prática, salvo raras empresas que mantêm departamentos especializados nessa tarefa, o remédio é fixar prazos para os reajustes. A estratégia poupa às empresas mudanças constante e indesejáveis, se essas companhias deslocam funcionários de outros setores para esse trabalho.

Conheça, a seguir, a planilha do Detin e as tarifas pagas por uma série de empresas, além de uma análise sobre a legislação do Imposto de Renda sobre o assunto.



O reembolso está isento de recolher o Imposto de Renda

O reembolso de despesas de viagens, feito com base em tabelas que consideram os quilômetros rodados pelo em-

pregado, em veículo próprio, não é salário, mas indenização de gastos. Dessa forma, não sofre retenção de Imposto de Renda na fonte.

Essa é a conclusão do auditor Walfrido Marinho (foto), sócio da Arthur Young Auditores e Consultores Associados, responsável pela divisão de Planejamento Tributário. "As empresas

não devem reter o IR na fonte sobre esses pagamentos. O empregado, por sua vez, lançará essas receitas na cédula "C" da declaração anual, mas deduzindo como despesa os gastos de viagem até o limite das receitas", aconselha o auditor.

É verdade que em 1971 e 1978, a Receita Federal, através de dois pareceres normativos (nºs 864 e 36, respectivamente), considerou o reembolso de gastos de viagens realizadas por empregados em veículo próprio, a serviço da empresa, como rendimento do trabalho assalariado, classificado na cédula "C", sujeito, inclusive, à retenção na fonte.

Posteriormente, porém, em 1981, prossegue o auditor, a instrução normativa 69, da Receita Federal, excluiu a retenção na fonte os seguintes rendimentos: "diárias, ajudas de custo e outras indenizações por despesas de viagem a serviço".

Segundo Marinho, na expressão "... e outras indenizações por despesas de viagem a serviço" está incluído o reembolso de despesas calculado com base em quilômetros rodados.

Sendo os pareceres e a instrução normativa normas complementares tributárias da mesma hierarquia, sustenta o auditor que a empresa tem fundamento legal para não reduzir a retenção, porque a instrução é posterior aos pareceres.

Segundo a instrução 69/81, a exclusão da retenção na fonte não desobriga, porém, o beneficiário de declarar os valores na cédula "C", pelo seu total. Mas, acrescenta a instrução que "as despesas de viagem com transporte, alimentação, habitação e estada, até o valor total recebido, poderão ser deduzidas na cédula "C", desde que com-

Quanto pagam as empresas

Empresa	Tarifa (Cr \$/km)	Detin	674
Pão de Açúcar	600	Cesp	1 030
Agrocereis	645 financiado	Scania	(peq) 884 (gas)
	700 normal		813 (álc)
Toga	741		(méd) 1 076 (gas)
Phebo	785 (gas)		977 (álc)
	620 (álc)		(grd) 1 293 (gas)
Dow Química	750 (peq)	Goodyear	1 187 (álc)
	860 demais		869 urbanos
SKF	864	Honda	632 rodoviário
Borg & Warner	1 191 (gas)	Nestlé	968
	1 130 (álc)	Jonhson & Jonhson	890
		Siemens	870
			784

provas ou justificadas, a prudente critério da autoridade lançadora”.

SITUAÇÃO NEUTRA – Dessa forma, não havendo retenção na fonte, e podendo o reembolso ser compensado, até o valor total recebido, a situação é “neutra” para o empregado, que não terá o reembolso alcançado pelo Imposto de Renda.

Walfredo Marinho recomenda às empresas, para evitarem impugnações fiscais, que o pagamento de reembolso seja feito com base em relatórios de viagem detalhados, fazendo-se menção, no recibo do reembolso, ao número do relatório. É recomendável também que notas fiscais de combustível, lavagem etc. da viagem sejam juntadas ao relatório de viagem, para lhe dar suporte. Além disso, ao informe anual de rendimentos fornecido pela empresa ao empregado, deve destacar as verbas pagas como reembolso, e não englobá-las

com os rendimentos da cédula “C” (Salários).

Outro ponto destacado pelo sócio do Departamento de Planejamento Tributário da Arthur Young é sobre o empregado. “A Receita poderá exigir o comprovante das despesas de viagem, que foram deduzidas na cédula “C” da declaração anual.

NÃO É SALÁRIO – Nas áreas trabalhista e previdenciária, o entendimento não é tão tranqüilo. Se os pareceres da Receita nºs 864/71 e 36/78 fossem levados às últimas consequências, o reembolso deveria ser considerado salário e, como tal, sujeito ao desconto previdenciário e ao recolhimento para o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço. Contaria também para efeito de férias, 13º salário etc.

Walfredo Marinho lembra de duas decisões do Tribunal Superior do Tra-

balho que consideraram o reembolso ora como diária, ora como salário. O auditor entende, porém, que não se trata de uma coisa nem de outra. Também na área trabalhista, o reembolso é indenização. Não está sujeito a dedução previdenciária ou recolhimento para o Fundo de Garantia, diz, ressalvando, porém, que o entendimento dos Tribunais não é uniforme.

Tanto na esfera trabalhista como na fiscal, resume o auditor, a preocupação governamental é a mesma – evitar que parcelas do salário sejam subtraídas da tributação, da Previdência, do Fundo de Garantia ou da remuneração do empregado para outros efeitos, como férias, 13º salário etc. Por isso, ao reembolsar despesas de viagem, de acordo com Walfredo Marinho, a empresa deve verificar se as despesas existem efetivamente e se são indenizadas por critérios “razoáveis”, de mercado.

Exemplo típico da loucura que se tornou o cálculo dos reajustes é o Detin, Departamento de Transportes Internos do Governo do Estado de São Paulo. Procurados por TM, a planilha inicial teve de ser revista, revisada,

aprovada e publicada. Dois dias depois, uma nova surpresa: novo aumento dos combustíveis – e começava tudo de novo. Esta é, a razão da defasagem entre a apresentada e os custos atuais. A planilha do Detin admite que o

veículo padrão, VW sedã, rode até 2 mil quilômetros por mês. A manutenção chega a 3,25% no primeiro ano, crescendo 30% nos anos subsequentes. O consumo médio adotado é de 8 km/l e cada pneu atinge 35 mil quilômetros.

Veículo marca/tipo	Preço de mercado	Preço residual (5 anos)	Km rodados por mês	6 - LAVAGEM COMPLETA S/MOTOR, C/LUBRIFICAÇÃO		
Fusca	28.653.000	12.100.000	2.000	Preço da lavagem = Cr\$ 56.000		
				$Cr\$ \frac{56.000 \cdot 12}{24.000 \text{ km}} = Cr\$ 28,00$		
1 - DEPRECIACÃO						
Preço do veículo 0 km. (Menos) preço residual				= Cr\$ 28.653.000 = Cr\$ 12.100.000 = Cr\$ 16.553.000		
				$Cr\$ \frac{16.553.000 \cdot 0,20}{24.000 \text{ km}} = Cr\$ 137,94$		
2 - MANUTENÇÃO						
0,0325 •	28.653.000	= 931.222				
1,3 •		= 1.210.588				
1,3 •		= 1.573.764				
1,3 •		= 2.045.893				
1,3 •		= 2.659.660				
Média Cr\$ = 8.421.127				= 5 = Cr\$ 1.684.224		
				$Cr\$ \frac{1.684.225}{24.000 \text{ km}} = Cr\$ 70,18$		
3 - JUROS DO CAPITAL						
				$Cr\$ \frac{28.653.000 \cdot 0,06}{24.800 \text{ km}} = Cr\$ 71,63$		
4 - LICENCIAMENTO (IRU)						
Veículo/Ano	85 3/12	1984	1983	1982	1981	1980
VW Sedan-1300	52.200	159.600	145.200	131.700	116.700	101.700
Média = Cr\$ 117.850				TRU = $Cr\$ \frac{117.850}{24.000 \text{ km}} = Cr\$ 4,91$		
5 - SEGUROS DPVAT E FACULTATIVO						
Cobertura básica						
Importância segurada = 1% = 283.530						
Preço de reposição = 1.450.681						
Sub-total (1) = 1.734.211						
Custo da Apólice conforme Tabela Fenaseg = 35.199						
Sub-total (2) = 1.769.410						
I.O.F. = 4% • Sub-total (2) = 70.776						
Seguro Facultativo = 1.840.186						
Seguro DPVAT = 63.698						
Total = 1.903.884						
$Cr\$ \frac{1.903.884}{24.000 \text{ km}} = Cr\$ 79,33$						
7 - DESPESAS DE CONSUMO						
a) Álcool = $Cr\$ \frac{2.030}{8 \text{ km/l}} = Cr\$ 253,75$						
b) Óleo do cárter = $Cr\$ \frac{10.000 \cdot 2,51}{5.000 \text{ km}} = Cr\$ 5,00$						
c) Óleo do câmbio e diferencial = $Cr\$ \frac{10.000 \cdot 2,51}{15.000 \text{ km}} = Cr\$ 1,67$						
8 - PNEUS						
Preço Pneu = Cr\$ 188.300						
$Cr\$ \frac{188.300 \cdot 4}{35.000 \text{ km}} = Cr\$ 21,52$						
CÁLCULO DE REEMBOLSO						
Itens	Valor Atual	Novo Valor	Atualização da Tarifa Quilômetro		Participação	
			Variações Cr\$	%	%	
1 - Depreciação	127,48	137,94	10,46	8,2	20,4	
2 - Manutenção	62,10	70,18	8,08	13,0	10,4	
3 - Juros do capital	63,39	71,63	8,24	13,0	10,6	
4 - Licenciamento	4,91	4,91	-	-	0,7	
5 - Seguros	78,03	79,33	1,30	1,7	11,8	
6 - Lavagem	28,00	28,00	-	-	4,2	
7 - Despesa de consumo						
a) Álcool	232,50	253,75	21,25	9,1	37,7	
b) Óleo do cárter	5,00	5,00	-	-	0,7	
c) Óleo câmbio/diferencial	1,67	1,67	-	-	0,3	
8 - Pneus	21,10	21,52	0,42	2,0	3,2	
Sub-total	624,18	673,93	49,75	8,0	100,0	
Arredondamento	(0,18)	0,07	-	-	-	
Total	624	674	50	8,0	100,0	

Apesar do CIP, a indústria cresce

O empresariado brasileiro já está autorizado, oficialmente, a comemorar o fim da recessão econômica do País. Um fantasma que há, pelo menos, cinco anos vem tirando o sono de muita gente, sejam empregados ou patrões.

A garantia foi dada pelo presidente do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Edmar Bacha, ao demonstrar que, com o crescimento industrial acumulado nos últimos dez meses do ano, estimado em cerca de 8%, "o Brasil volta a registrar os mesmos níveis verificados em 1980, quando começou a recessão". O que equivale a afirmar que, "daqui para a frente, o que vier é crescimento", conforme vaticina Edmar Bacha.

Esse otimismo é igualmente compartilhado pelos executivos ligados à indústria automobilística. André Beer, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores, Anfavea, prevê que a produção das montadoras que representa deverá crescer 8% no próximo ano e retornar, assim, ao patamar de produção superior a 1 milhão de veículos que havia sido atingido entre 1978 e 1980.

VOLVO LUCRA DE NOVO – *No desempenho por fábrica, um destaque especial deve ser creditado à Volvo que, pelo segundo ano consecutivo, deve obter lucro com sua subsidiária no Brasil, nos seus cinco anos de atividades. Hilton Dácio Trevisan, diretor geral da empresa, estima que deverá fechar o ano com um superávit entre US\$ 2 milhões e US\$ 3 milhões, como resultado da comercialização prevista de 2 750 caminhões e 450 plataformas, totalizando 3 200 veículos, 40% a mais do que os números obtidos em 1984.*

Já para o ano de 1986, Hilton Trevisan acredita que será possível atingir um crescimento de 12,5%, em relação a esse ano. A expectativa de comercialização é de 3 600 unidades, no global.

Números ainda mais promissores são esperados, em 1986, pela outra montadora sueca, a Scania, segundo previsão de seu diretor da Divisão de Assuntos Governamentais e Institucionais, Mauro Marcondes.

Apesar de sua estimativa de crescimento para o mercado interno, para o próximo ano, girar em torno de 15 a 20%, Marcondes admite que sua fábrica espera um aumento de produção em torno de 37%, comparativamente com 1985. Esse percentual se traduz na produção prevista de 6 mil unidades, contra as 4 370 que estão sendo estimadas até o fim deste ano, entre caminhões e ônibus.

Mais que simples exercícios de futurologia, esses números, hoje, já colocam a filial brasileira da Scania numa situação invejável, quando comparada com as demais subsidiárias do grupo, instaladas nos mais diversos países. Graças ao seu notável desempenho, a Saab Scania do Brasil faturou, em 1985, o título de "a maior produtora de caminhões do mundo", entre todas as fábricas do grupo. Situação que propiciou um lucro de US\$ 3,5 milhões, registrado nesse exercício.

Apesar de positivos, esses resultados, no entanto, ainda estão longe de satisfazer os acionistas das fábricas, que reclamam do controle de preços imposto pelo governo.

Depois de comentar que este é o quinto ano consecutivo em que as montadoras registram números insatisfatórios em seus balanços, o presidente da Anfavea, André Beer, afirmou que "estes resultados só não têm sido piores em função das exportações, cujos rendimentos compensam, parcialmente, o desempenho econômico inadequado no mercado interno".

Em relação à evolução da inflação, a defasagem do aumento de preços dos veículos em geral alcançava, no final de novembro, cerca de 7%. O resultado é consequência de um aumento de 167,6 autorizado pelo CIP para os autoveículos, contra uma inflação que alcançou 185,9% de janeiro a novembro de 85, somando-se à defasagem acumulada nos anos de 83 e 84.

A situação precisa a todo custo ser superada, segundo ressaltou o presidente da Saab Scania, Ake Norrman, no balanço que traçou, durante o tradicional almoço de confraternização de fim de ano com a imprensa especializada. "É um desafio que precisa ser aceito e vencido", afirmou na ocasião, sob o risco de a falta de transporte rodoviário vir a comprometer o esforço brasileiro de desenvolvimento".

Ake Norrman considera essencial para a indústria ter rentabilidade e crescer para poder atender a futura demanda de veículos de transporte de cargas e passageiros.

No entanto, como o governo mostra-se pouco disposto a atender as reivindicações da indústria, essa situação deve perdurar, ainda, por um bom tempo. O fato deve se refletir na demora de entrega dos veículos, por parte das montadoras.

Trata-se de uma situação que reforça a necessidade de se buscar uma maximização da produtividade da frota circulante, sobretudo, num momento em que a oferta de carga a transportar cresce no ritmo da indústria. (JAF)

MERCADO DE USADOS

TABELA DE VEÍCULOS USADOS (CAMINHÕES, ÔNIBUS E UTILITÁRIOS) (em milhões de Cr\$)

	1985		1984		1983		1982		1981		1980		1979		1978		1977		1976	
	min	máx																		
FIAT																				
Fiorino	28,0	30,0	23,0	26,0	20,0	23,0	16,0	20,0	16,0	18,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Furgoneta	26,0	28,0	23,0	25,0	19,0	22,0	17,0	19,0	14,0	17,0	10,0	14,0	8,0	10,0	7,0	8,0	-	-	-	-
Panorama	32,0	35,0	29,0	32,0	26,0	29,0	23,0	26,0	20,0	23,0	17,0	20,0	-	-	-	-	-	-	-	-
Picape	26,0	28,0	22,0	25,0	19,0	22,0	17,0	19,0	14,0	17,0	10,0	14,0	8,0	10,0	7,0	8,0	-	-	-	-
FIAT DIESEL																				
80	100,0	110,0	90,0	100,0	80,0	90,0	70,0	80,0	60,0	70,0	45,0	55,0	35,0	45,0	-	-	-	-	-	-
140	120,0	135,0	105,0	120,0	85,0	105,0	85,0	95,0	75,0	85,0	65,0	75,0	55,0	65,0	-	-	-	-	-	-
190 H	180,0	200,0	165,0	180,0	150,0	165,0	140,0	150,0	130,0	140,0	120,0	130,0	-	-	-	-	-	-	-	-
190 Turbo	210,0	230,0	190,0	210,0	180,0	190,0	170,0	180,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FORD																				
pampa 4 2	34,0	37,0	30,0	34,0	26,0	30,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
F 100	40,0	50,0	35,0	40,0	30,0	35,0	25,0	30,0	22,0	25,0	20,0	22,0	18,0	20,0	16,0	18,0	12,0	15,0	10,0	12,0
F 1000	110,0	120,0	95,0	110,0	85,0	95,0	75,0	85,0	70,0	75,0	65,0	70,0	55,0	60,0	50,0	55,0	45,0	50,0	40,0	45,0
F 2000	115,0	125,0	100,0	115,0	90,0	100,0	85,0	90,0	80,0	85,0	70,0	80,0	60,0	70,0	50,0	60,0	45,0	50,0	40,0	45,0
F 4000	110,0	120,0	100,0	110,0	95,0	100,0	80,0	95,0	70,0	80,0	60,0	70,0	50,0	60,0	45,0	50,0	40,0	45,0	40,0	45,0
F 600	-	-	85,0	100,0	75,0	85,0	70,0	75,0	65,0	70,0	55,0	60,0	45,0	50,0	40,0	45,0	35,0	40,0	30,0	35,0
F 7000	-	-	90,0	100,0	80,0	90,0	70,0	80,0	65,0	70,0	55,0	60,0	45,0	50,0	40,0	45,0	35,0	40,0	30,0	35,0
F 11000	100,0	120,0	100,0	100,0	90,0	90,0	80,0	80,0	70,0	70,0	60,0	60,0	50,0	50,0	45,0	45,0	40,0	40,0	35,0	35,0
F 13000	115,0	130,0	100,0	115,0	90,0	100,0	80,0	90,0	70,0	80,0	60,0	70,0	50,0	60,0	45,0	50,0	40,0	45,0	40,0	45,0
F 22000	160,0	180,0	150,0	160,0	135,0	150,0	120,0	135,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GM																				
chevy	28,0	32,0	25,0	28,0	22,0	25,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
C 10 6 cil.	50,0	55,0	45,0	50,0	40,0	45,0	35,0	40,0	30,0	35,0	26,0	30,0	22,0	26,0	20,0	22,0	18,0	20,0	17,0	18,0
D 10	100,0	120,0	90,0	100,0	80,0	90,0	70,0	80,0	65,0	70,0	60,0	65,0	50,0	60,0	45,0	50,0	40,0	45,0	40,0	45,0
D 20	120,0	140,0	110,0	120,0	90,0	110,0	85,0	90,0	80,0	85,0	75,0	80,0	70,0	75,0	65,0	70,0	60,0	65,0	50,0	60,0
D 50	110,0	130,0	100,0	110,0	90,0	100,0	80,0	90,0	75,0	80,0	70,0	75,0	65,0	70,0	55,0	60,0	50,0	55,0	40,0	45,0
D 70	120,0	135,0	105,0	120,0	95,0	105,0	85,0	95,0	75,0	85,0	65,0	75,0	60,0	65,0	55,0	60,0	50,0	55,0	45,0	50,0
MERCEDES																				
L 608 D	100,0	110,0	90,0	100,0	85,0	90,0	80,0	85,0	75,0	80,0	70,0	75,0	66,0	70,0	62,0	66,0	60,0	62,0	56,0	60,0
L 1113	136,0	145,0	125,0	135,0	120,0	125,0	110,0	120,0	100,0	110,0	90,0	100,0	80,0	90,0	80,0	85,0	75,0	80,0	70,0	75,0
L 1313	170,0	190,0	160,0	170,0	150,0	160,0	130,0	140,0	120,0	130,0	110,0	120,0	100,0	110,0	90,0	100,0	85,0	90,0	80,0	85,0
L 1513	180,0	200,0	165,0	180,0	150,0	165,0	135,0	150,0	125,0	135,0	115,0	125,0	105,0	115,0	95,0	105,0	90,0	95,0	85,0	90,0
L 2013	210,0	230,0	190,0	210,0	175,0	190,0	160,0	175,0	140,0	155,0	125,0	140,0	115,0	125,0	105,0	115,0	105,0	115,0	90,0	105,0
L 1519	200,0	220,0	190,0	200,0	180,0	190,0	160,0	175,0	145,0	160,0	135,0	145,0	125,0	135,0	120,0	125,0	110,0	120,0	100,0	110,0
L 2219	300,0	330,0	270,0	300,0	240,0	270,0	210,0	240,0	190,0	210,0	180,0	190,0	170,0	180,0	160,0	170,0	150,0	160,0	140,0	150,0
L 1924 A	-	-	-	-	230,0	250,0	215,0	230,0	195,0	215,0	175,0	195,0	-	-	-	-	-	-	-	-
L 1929	300,0	320,0	280,0	300,0	260,0	280,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SCANIA																				
L 110 42	-	-	-	-	-	-	-	-	240,0	260,0	220,0	240,0	200,0	220,0	180,0	200,0	160,0	180,0	135,0	150,0
L 111 42	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LK 140 35	-	-	-	-	-	-	-	-	250,0	270,0	225,0	250,0	200,0	225,0	170,0	190,0	155,0	170,0	140,0	155,0
LK 141 38	-	-	-	-	-	-	-	-	290,0	305,0	250,0	270,0	225,0	250,0	-	-	-	-	-	-
T 112 MA	350,0	380,0	325,0	350,0	315,0	325,0	305,0	315,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
T 112 (intco)	400,0	430,0	380,0	400,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
T 142 H	380,0	400,0	360,0	380,0	340,0	360,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
R 112 H	360,0	380,0	330,0	350,0	320,0	330,0	310,0	320,0	295,0	310,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
R 142 H	400,0	425,0	375,0	400,0	360,0	375,0	345,0	360,0	330,0	345,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOYOTA																				
Picape	80,0	90,0	70,0	80,0	65,0	70,0	60,0	65,0	55,0	60,0	50,0	55,0	45,0	50,0	40,0	45,0	35,0	40,0	30,0	35,0
Aço	70,0	80,0	60,0	70,0	55,0	60,0	52,0	55,0	48,0	52,0	44,0	48,0	40,0	44,0	36,0	40,0	32,0	36,0	28,0	32,0
VOLKSWAGEN																				
savairo (alc)	30,0	35,0	26,0	30,0	24,0	26,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
kombi std	40,0	45,0	35,0	40,0	28,0	35,0	24,0	28,0	20,0	24,0	16,0	20,0	14,0	16,0	12,0	14,0	10,0	12,0	8,0	10,0
kombi furg	38,0	42,0	32,0	38,0	28,0	32,0	24,0	28,0	20,0	24,0	17,0	20,0	14,0	17,0	11,0	14,0	10,0	11,0	9,0	10,0
kombi pic	38,0	42,0	32,0	38,0	28,0	32,0	24,0	28,0	20,0	24,0	17,0	20,0	14,0	17,0	11,0	14,0	10,0	11,0	9,0	10,0
kombi disel	42,0	50,0	36,0	42,0	30,0	36,0	24,0	28,0	20,0	24,0	16,0	20,0	14,0	16,0	11,0	13,0	10,0	11,0	8,0	10,0
VOLKS CAMINHÕES																				
D 400 DD	-	-	-	-	-	-	50,0	60,0	40,0	50,0	35,0	40,0	30,0	35,0	25,0	30,0	20,0	25,0	15,0	20,0
D 700 D	-	-	-	-	-	-	60,0	70,0	50,0	60,0	45,0	50,0	40,0	45,0	35,0	40,0	30,0	35,0	25,0	30,0
D 950 D	-	-	-	-	-	-	70,0	80,0	60,0	70,0	55,0	60,0	50,0	55,0	45,0	50,0	40,0	45,0	35,0	40,0
6-90	105,0	115,0	95,0	105,0	85,0	95,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11-130	150,0	165,0	135,0	150,0	125,0	135,0	115,0	125,0	105,0	115,0	95,0	105,0	85,0	95,0	75,0	85,0	65,0	75,0	55,0	65,0
13-130	170,0	190,0	155,0	170,0	140,0	155,0	125,0	140,0	115,0	125,0	105,0	115,0	95,0	105,0	85,0	95,0	75,0	85,0	65,0	75,0
VOLVO																				
N 1020 A	-	-	-	-	250,0	265,0	225,0	250,0	215,0	225,0	200,0	215,0	-	-	-	-	-	-	-	-
N 1020 G	-	-	-	-	250,0	270,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
N 10 XH	285,0	310,0	265,0	285,0	230,0	250,0	215,0	230,0	200,0	215,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
N 1016	300,0	320,0	290,0	300,0	-	-	-													

MERCADO DE NOVOS

CAMINHÕES PESADOS											
MERCADO		ENTRE EIXO (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3.º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS DIANTEIROS	PNEUS TRASEIROS	PREÇOS S/ ADAPTAÇÃO (Cr\$)
MERCEDES-BENZ											
L-1519/48	- chassi c/ cabina	4,83	5 390	9 610	15 000	22 000	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 16		263 288 141
L-1519/51	- chassi c/ cabina	5,17	5 450	9 550	15 000	22 000	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 16		265 016 985
LK-1519/42	- chassi c/ cabina	4,20	5 300	9 700	15 000	22 000	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 16		265 844 996
LS-1519/42	- caminhão trator (B)	4,20	5 345	-	15 000	-	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 16		263 484 261
LS-1524/42	- caminhão trator (B)	4,20	6 150	-	15 000	-	238/2 100 DIN	35 000	1 000 x 20 - 16		330 523 995
LK-2219/36	- chassi c/ cabina 6x4	3,60 (D)	6 560	15 180	22 000	-	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 14		383 551 852
L-2219/42	- chassi c/ cabina 6x4	4,20 (D)	6 720	15 280	22 000	-	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 14		383 078 426
L-2219/46	- chassi c/ cabina 6x4	4,83 (D)	6 820	15 180	22 000	-	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 14		385 654 390
LB-2219/36	- chassi p/ betoneira - 6x4	3,60 (D)	6 850	15 150	22 000	-	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 14		382 089 253
LS-1929/42	- caminhão trator (B-C)	4,20	7 120	-	15 000	-	285/2 200 DIN	45 000	1 100 x 22 - 14		398 902 369
LS-1932/42	- caminhão trator (B-C-E)	4,20	7 275	-	15 000	-	326/2 000 ISO	45 000	1 100 x 22 - 14		421 822 024
SAAB-SCANIA											
T112H-38	- caminhão trator - (A-C)	3,80	6 180	13 320	19 500	-	305/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14		403 437 220
T112H-42	- caminhão trator - (A-B-C)	4,20	6 250	13 250	19 500	-	305/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14		413 815 204
T112H-54	- chassi c/ cabina (C)	5,40	6 385	13 115	19 500	-	305/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14		419 510 702
T142H-42	- caminhão trator - (A-B-C)	4,20	6 300	13 200	19 500	-	333/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14		458 557 926
T142H-42	- caminhão trator - (A-B-C-E)	4,20	6 970	12 530	19 500	-	388/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14		443 025 757
T112E-38	- caminhão trator - 6x4	3,80	B 760	27 240	36 000	-	305/2 000 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14		583 571 420
T112E-42	- caminhão trator - 6x4	4,20	B 830	27 170	36 000	-	305/2 000 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14		555 255 404
T112E-54	- chassi c/ cabina - 6x4	5,40	9 020	26 980	36 000	-	305/2 000 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14		562 004 466
T142E-38	- caminhão trator - 6x4	3,80	9 190	26 900	36 000	-	388/2 000 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14		580 942 525
T142E-42	- caminhão trator - 6x4	4,20	9 170	26 830	36 000	-	388/2 000 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14		591 320 509
T142E-54	- chassi c/ cabina - 6x4	5,40	9 405	26 595	36 000	-	388/2 000 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14		608 392 908
R112H-38	- caminhão trator - (A-C)	3,80	6 230	13 270	19 500	-	305/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14		402 733 516
R142H-38	- caminhão trator - (A-C)	3,80	6 530	12 970	19 500	-	388/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14		502 324 100
R112E-38	- caminhão trator - 6x4	3,80	B 830	25 170	19 500	-	305/2 000 DIN	80 000	1 100 x 22 - 14		564 615 865
VOLVO											
N10H	- caminhão trator - 4x2 (A-B-C)	4,10	6 371	9 440	15 500	-	275/2 200 DIN	42 000	1 100 x 22 - 14		374 465 981
N10XH	- caminhão trator - 4x2 (A-B-C)	4,10	6 561	12 250	18 500	-	275/2 200 DIN	70 000	1 100 x 22 - 14		419 237 685
N10XHT	- chassi c/ cabina - 6x4	5,40	9 035	23 630	32 500	-	275/2 200 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14		537 385 566
N12XH	- caminhão trator (A-B-C)	4,10	6 711	12 100	18 500	-	330/2 050 DIN	70 000	1 100 x 22 - 14		463 793 083
N12XHT	- caminhão trator (A-B-C)	4,20	9 358	23 590	32 500	-	330/2 050 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14		sob consulta
(A) - Quinta roda completa (B) - Cabina leito (C) - 2 tanques de combustível (D) - Chassi com mais 1,30 m (E) - Motor com intercooler (F) - Média variável c/ tipo semibreque.											
CAMINHÕES SEMI-PESADOS											
FORD CAMINHÕES											
C-1313/43	- chassi médio - MWM	4,34	4 620	B 790	13 400	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	900 x 20 - 12		202 674 876
C-1313/48	- chassi longo - MWM	4,80	4 710	8 690	13 400	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	900 x 20 - 12		202 824 475
C-1314/38	- chassi curto - FTO 6,6	3,89	4 595	B 805	13 400	22 000	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		204 035 327
C-1314/43	- chassi médio - FTO 6,6	4,34	4 690	8 710	13 400	22 000	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		204 783 327
C-1314/48	- chassi longo - FTO 6,6	4,80	4 780	B 820	13 400	22 000	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		204 932 926
C-1317/38	- chassi curto - FTO turbo	3,89	4 609	8 795	13 400	22 000	159/2 600 ABNT	27 000	1 000 x 20 - 16		212 205 573
C-1317/43	- chassi médio - FTO turbo	4,34	4 700	B 700	13 400	22 000	159/2 600 ABNT	27 000	1 000 x 20 - 16		212 953 576
C-1514/43	- chassi médio - FTO 6,6	4,34	4 790	B 610	13 400	22 000	159/2 600 ABNT	27 000	1 000 x 20 - 16		213 103 175
C-1514/48	- chassi longo - FTO 6,6	4,80	-	-	15 000	22 000	135/2 800 ABNT	23 000	1 000 x 20 - 16		222 178 051
C-1517/43	- chassi médio - FTO turbo	4,34	4 920	10 080	15 000	22 000	135/2 800 ABNT	23 000	1 000 x 20 - 16		222 327 648
C-1517/48	- chassi longo - FTO turbo	4,80	5 010	9 990	15 000	22 000	159/2 600 ABNT	27 000	1 000 x 20 - 16		230 611 854
F-13 000	- chassi curto - MWM	4,42	4 136	B 864	13 000	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	1 000 x 20 - 14		230 761 453
F-13 000	- chassi médio - MWM	4,92	4 202	B 798	13 000	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	1 000 x 20 - 14		167 906 278
F-13 000	- chassi longo - MWM	5,38	4 304	B 606	13 000	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	1 000 x 20 - 14		168 708 170
F-22 000	- chassi longo - 6x4 - MWM	5,79	6 000	14 500	20 500	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	189 884 288
GENERAL MOTORS											
13 000	- chassi curto - álcool	3,99 (A)	3 907	9 093	13 000	20 500	148/3 800 ABNT	21 100	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	154 813 609
13 000	- chassi médio - gasolina	4,44 (A)	3 930	9 070	13 000	20 500	130/3 800 ABNT	21 100	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	153 331 846
13 000	- chassi longo - diesel	5,00 (A)	4 220	B 780	13 000	20 500	135/2 800 DIN	21 100	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	178 195 462
19 000	- chassi médio - álcool	5,08	4 560	13 940	18 500	18 500	148/3 800 ABNT	19 000	825 x 20 - 10	900 x 20 - 12	167 361 192
19 000	- chassi médio - gasolina	5,66	4 655	13 845	18 500	18 500	130/3 800 ABNT	19 000	825 x 20 - 10	900 x 20 - 12	165 000 099
19 000	- chassi longo - diesel	5,66	4 905	13 595	18 500	18 500	135/2 800 DIN	19 000	825 x 20 - 10	900 x 20 - 12	196 476 634
21 000	- chassi médio - álcool	5,08	4 795	15 705	20 500	20 500	148/3 800 ABNT	21 100	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	198 556 327
21 000	- chassi médio - gasolina	5,08	4 900	15 600	20 500	20 500	130/3 800 ABNT	21 100	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	195 755 138
21 000	- chassi longo - diesel	5,66	5 150	15 350	20 500	20 500	135/2 800 DIN	21 100	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	233 098 708
22 000	- chassi longo - diesel (B)	5,79	6 215	14 285	20 500	20 500	148/3 800 ABNT	21 100	1 000 x 20 - 14	1 000 x 20 - 14 (C)	sob consulta
(A) - Disponível para todos três modelos (B) - Disponível com motor a álcool, gasolina e tração 6x4 (C) - Borrachudo.											
MERCEDES-BENZ											
L-1313/42	- chassi médio	4,20	4 075	B 925	13 000	21 500	130/2 800 DIN	21 650	900 x 20 - 14		201 393 702
L-1313/48	- chassi longo	4,83	4 175	B 825	13 000	21 500	130/2 800 DIN	21 650	900 x 20 - 14		204 709 216
LK-1313/36	- chassi curto	3,60	3 975	9 025	13 000	21 500	156/2 800 DIN	22 500	900 x 20 - 14		217 965 487
L-1316/42	- chassi médio	4,20	4 140	B 860	13 000	21 500	156/2 800 DIN	22 500	900 x 20 - 14		209 773 456
L-1316/48	- chassi longo	4,83	4 230	8 770	13 000	21 500	156/2 800 DIN	22 500	900 x 20 - 14		213 029 614
LK-1316/36	- chassi curto	3,60	4 000	9 000	13 000	21 500	156/2 800 DIN	22 500	900 x 20 - 14		226 048 692
L-1513/51	- chassi longo	5,17	4 490	10 510	15 000	21 650	130/2 800 DIN	21 650	1 000 x 20 - 16		217 388 180
LK-1513/42	- chassi médio	4,20	4 565	10 435	15 000	21 650	130/2 800 DIN	21 650	1 000 x 20 - 16		244 455 083
L-1516/48	- chassi longo	4,83	4 420	10 580	15 000	22 000	156/2 800 DIN	22 500	1 000 x 20 - 16		223 759 950
L-1516/51	- chassi longo	5,17	4 515	10 485	15 000	22 000	156/2 800 DIN	22 500	1 000 x 20 - 16		225 605 762
LK-1516/42	- chassi médio	4,20	4 590	10 410	15 000	22 000	156/2 800 DIN	22 500	1 000 x 20 - 16		251 290 927
L-2013/48	- chassi longo	4,83 (A)	5 620	16 030	21 650	-	130/2 800 DIN	21 650	900 x 20 - 14		267 477 425
L-2213/42	- chassi médio (6x4)	3,60 (A)	6 066	15 584	21 650	-	130/2 800 DIN	21 650	1 000 x 20 - 14		304 011 674
L-2213/48	- chassi longo (6x4)	4,83 (A)	6 130	15 520	21 650	-	130/2 800 DIN	21 650	1 000 x 20 - 14		306 619 522
LK-2213/36	- chassi curto (6x4)	3,60 (A)	6 128	15 522	21 650	-	130/2 800 DIN	21 650	1 000 x 20 - 14		304 550 533
LB-2213/36	- chassi curto (6x4)	3,60 (A)	5 993	15 657	21 650	-	130/2 800 DIN	21 650	1 000 x 20 - 14		302 758 765
L-2216/48	- chassi longo (6x4)	4,83 (A)	6 190	15 810	22 000	-	156/2 800 DIN	22 500	1 000 x 20 - 14		317 853 327
LK-2216/36	- chassi curto (6x4)	3,60 (A)	5 745	16 225	22 000	-	156/2 800 DIN	22 500	1 000 x 20 - 14		315 784 370
LB-2216/48	- chassi curto (6x4)	3,60 (A)	5 775	16 225	22 000	-	130/2 800 DIN	21 650	1 000 x 20 - 14		313 992 575
LA-1313/42	- chassi médio	4,20	4 365	B 635	13 000	-	130/2 800 DIN	21 650	900 x 20 - 14		244 547 328
LA-1313/48	-										

MERCADO DE NOVOS

CAMINHÕES SEMI-PESADOS											
MERCADO		ENTRE EIXO (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS DIANTEIROS	PNEUS TRASEIROS	PREÇOS S. ADAPTAÇÃO (Cr\$)
VW CAMINHÕES											
13.130	- chassi curto - MWM	3,20	3 920	9 080	13 000	-	130/3 000 ABNT	21 650	1 000 x 20 - 14	-	179 002 974
13.130	- chassi curto - MWM	3,67	3 974	9 026	13 000	21 000	130/3 000 ABNT	21 650	1 000 x 20 - 14	-	132 860 436
13.130	- chassi médio - MWM	4,12	4 070	8 930	13 000	21 000	130/3 000 ABNT	21 650	1 000 x 20 - 14	-	193 453 910
13.130	- chassi médio - MWM	4,68	4 117	8 883	13 000	21 000	130/3 000 ABNT	21 650	1 000 x 20 - 14	-	195 728 828
(A) Motor a álcool (B) - Chassi com mais 1,34 m											
CAMINHÕES MÉDIOS											
FORD CAMINHÕES											
C-1113/43	- chassi médio - MWM	4,34	4 235	7 165	14 000	19 500	127/2 800 ABNT	22 000	900 x 20 - 12	-	185 058 580
C-1113/48	- chassi longo MWM	4,80	4 330	7 070	14 000	19 500	127/2 800 ABNT	22 000	900 x 20 - 12	-	185 212 151
C-1114/38	- chassi curto - FTO-66	3,89	4 210	7 190	14 000	19 500	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12	-	186 184 593
C-1114/43	- chassi médio - FTO-66	4,34	4 305	7 095	14 000	19 500	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12	-	186 952 454
C-1114/48	- chassi longo - FTO-66	4,80	4 400	7 000	14 000	19 500	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12	-	187 106 025
C-1117/38	- chassi curto - FTO turbo	3,89	4 220	7 180	14 000	19 500	159/2 600 ABNT	23 000	900 x 20 - 12	-	195 112 858
C-1117/43	- chassi médio - FTO turbo	4,34	4 315	7 085	14 000	19 500	159/2 600 ABNT	23 000	900 x 20 - 12	-	195 880 719
C-1117/48	- chassi longo - FTO turbo	4,80	4 405	6 995	11 400	19 500	159/2 600 ABNT	23 000	900 x 20 - 12	-	196 034 289
F-11000	- chassi médio - MWM	4,42	3 533	7 467	11 000	19 000	127/2 800 ABNT	19 000	900 x 20 - 12	-	133 920 941
F-11000	- chassi longo - MWM	4,92	3 599	7 401	11 000	19 000	127/2 800 ABNT	19 000	900 x 20 - 12	-	134 589 374
GENERAL MOTORS *											
11000	- chassi curto - álcool	3,99	3 576	7 424	11 000	18 500	148/3 800 ABNT	19 000	825 x 20 - 10	900 x 20 - 12	107 975 063
11000	- chassi médio - gasolina	4,44	3 599	7 411	11 000	18 500	130/3 800 ABNT	19 000	825 x 20 - 10	900 x 20 - 12	105 831 029
11000	- chassi longo - diesel	5,00	3 890	7 110	11 000	18 500	135/2 800 DIN	19 000	825 x 20 - 10	900 x 20 - 12	141 487 266
MERCEDES-BENZ *											
L-1113/42	- chassi médio	4,20	3 785	7 215	11 000	18 500	130/2 800 SAE	19 000	900 x 20 - 14	-	169 306 043
L-1113/48	- chassi longo	4,83	3 870	7 130	11 000	18 500	130/2 800 SAE	19 000	900 x 20 - 14	-	172 014 628
LK-1113/36	- chassi curto	3,60	3 700	7 300	11 000	18 500	130/2 800 SAE	19 000	900 x 20 - 14	-	169 854 470
VW CAMINHÕES											
11-130	- chassi curto - MWM	3,20	3 458	7 542	11 000	-	130/3 000 ABNT	19 000	900 x 20 - 12	-	149 118 478
11-130	- chassi curto - MWM	3,67	3 650	7 350	11 000	19 000	130/3 000 ABNT	19 000	900 x 20 - 12	-	154 637 717
11-130	- chassi médio - MWM	4,12	3 673	7 327	11 000	19 000	130/3 000 ABNT	19 000	900 x 20 - 12	-	156 760 984
11-130	- chassi longo - MWM	4,68	3 920	7 880	11 000	19 000	130/3 000 ABNT	19 000	900 x 20 - 12	-	165 572 400
CAMINHÕES LEVES, PICAPES E UTILITÁRIOS											
AGRALE											
TX 1200-GM 151	Álcool (A)	2,50	1 697	1 083	2 780	-	90 (60 kw) DIN	-	650 x 16 - 8	-	88 926 000
TX 1600 MWM D-229-3	diesel (B)	2,50	1 730	1 600	3 800	-	63 (46,4 kw) DIN	-	700 x 16 - 8	-	106 038 000
FIAT AUTOMÓVEIS											
Furgão Fiat 147	- gasolina	2,22	772	443	1 215	-	61,5 200 SAE	-	145 SR-13	-	33 820 930
Furgão Fiat 147	- álcool	2,22	784	431	1 215	-	62,5 200 SAE	-	145 SR-13	-	32 434 980
Pick-up	- gasolina	2,22	770	500	1 270	-	61,5 200 SAE	-	145 SR-13	-	40 511 950
Pick-up	- álcool	2,22	770	500	1 270	-	62,5 200 SAE	-	145 SR-13	-	38 845 720
Florino Furgão	- gasolina	2,22	835	500	1 335	-	61,5 200 SAE	-	145 SR-13	-	41 849 520
Florino Furgão	- álcool	2,22	835	500	1 335	-	62,5 200 SAE	-	145 SR-13	-	40 211 670
FORD AUTOMÓVEIS											
F 100	- Ford 2.3 - álcool	2,91	1 610	660	2 270	-	84,2/4400 ABNT	-	650 x 16 - 6	-	67 318 653
F 1000	- MWM 226-4 - diesel	2,91	2 010	1 005	3 015	-	83/3000 ABNT	-	700 x 16 - 8	-	108 831 796
F 4000	- Ford 4.4 - MWM D-229-4	4,03	2 444	3 556	6 000	-	89,7/2800 ABNT	-	750 x 16 - 10	-	119 990 887
Pampa 4x2	- Ford CHT - álcool	2,57	966	600(A)	1 566	-	71,7/5000 ABNT	-	175 SR - 13	-	53 829 490
Pampa 4x2	- Ford CHT - gasolina	2,57	1 050	516(B)	1 566	-	62,7/5200 ABNT	-	175 OR - 13	-	60 317 346
(A) Versão 4 x 4 a carga é de 451 kg (B) Versão 4 x 2 a carga é de 600 kg											
GENERAL MOTORS *											
A10	- c/caçamba - álcool - 4 cil	2,92	1 580	545	2 125	-	88/4000 ABNT	-	650 x 16 - 6	-	60 903 811
A10	- s/caçamba - álcool - 4 cil	2,92	1 395	730	2 125	-	88/4000 ABNT	-	650 x 16 - 6	-	56 807 805
A10	- c/caçamba - álcool - 6 cil	2,92	1 700	605	2 305	-	135/4000 ABNT	-	650 x 16 - 6	-	62 082 880
A10	- s/caçamba - álcool - 6 cil	2,92	1 615	730	2 305	-	135/4000 ABNT	-	650 x 16 - 6	-	57 947 608
C10	- c/caçamba - gasolina - 4 cil	2,92	1 580	545	2 125	-	82/4400 ABNT	-	650 x 16 - 6	-	62 741 371
C10	- s/caçamba - gasolina - 4 cil	2,92	1 395	730	2 125	-	82/4400 ABNT	-	650 x 16 - 6	-	58 535 739
C10	- c/caçamba - gasolina - 6 cil	2,92	1 700	605	2 305	-	118/4000 ABNT	-	650 x 16 - 6	-	63 724 604
C10	- s/caçamba - gasolina - 6 cil	2,92	1 515	790	2 305	-	118/4000 ABNT	-	650 x 16 - 6	-	59 478 564
A20	- c/caçamba - álcool - 6 cil	2,92	1 750	1 270	3 020	-	135/4000 ABNT	-	700 x 16 - 8	-	70 988 128
A20	- s/caçamba - álcool - 6 cil	2,92	1 565	1 455	3 020	-	135/4000 ABNT	-	700 x 16 - 8	-	66 852 780
A20	- chassi longo - álcool - 6 cil	3,23	1 620(A)	1 400	3 020	-	135/4000 ABNT	-	700 x 16 - 8	-	73 540 815
A20	- chassi longo - álcool - 6 cil	3,23	1 850(S)	1 170	3 020	-	135/4000 ABNT	-	700 x 16 - 8	-	69 867 245
C20	- c/caçamba - gasolina - 6 cil	2,92	1 750	1 270	3 020	-	118/4000 ABNT	-	700 x 16 - 8	-	72 868 368
C20	- s/caçamba - gasolina - 6 cil	2,92	1 565	1 455	3 020	-	118/4000 ABNT	-	700 x 16 - 8	-	68 622 274
C20	- chassi longo - gasolina - 6 cil	3,23	1 620(A)	1 400	3 020	-	118/4000 ABNT	-	700 x 16 - 8	-	75 489 463
C20	- chassi longo - gasolina - 6 cil	3,23	1 850(S)	1 170	3 020	-	118/4000 ABNT	-	700 x 16 - 8	-	70 690 686
D20	- c/caçamba - diesel - 4 cil	2,92	1 970	1 050	3 020	-	90/2800 ABNT	-	700 x 16 - 8	-	103 560 651
D20	- s/caçamba - diesel - 4 cil	2,92	1 685	1 335	3 020	-	90/2800 DIN	-	700 x 16 - 8	-	99 251 665
D20	- chassi longo - diesel - 4 cil	3,23	1 740	1 280(A)	3 020	-	90/2800 DIN	-	700 x 16 - 8	-	106 382 372
D20	- chassi longo - diesel - 4 cil	3,23	1 970	1 050(S)	3 020	-	90/2800 DIN	-	700 x 16 - 8	-	101 399 505
A40	- chassi longo - álcool - 6 cil	4,05	2 200	4 000	6 200	-	148/3800 ABNT	-	750 x 16 - 12	-	99 323 747
C40	- chassi longo - gasolina - 6 cil	4,05	2 200	4 000	6 200	-	130/3800 ABNT	-	750 x 16 - 12	-	96 974 875
D40	- chassi longo - diesel - 4 cil	4,05	2 360	3 840	6 200	-	90/2800 DIN	-	750 x 16 - 12	-	126 839 109
(A) c/caçamba (B) s/caçamba											

para empresários, técnicos,

MERCADO DE NOVOS

CAMINHÕES LEVES, PICAPES E UTILITÁRIOS											
MERCADO		ENTRE EIXO (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS DIANTEIROS	PNEUS TRASEIROS	PREÇOS S/ ADAPTAÇÃO (Cr\$)
GURGEL											
G 800	- cabina simples - álcool	2,20	900	1 100	2 000	-	56/4400 SAE	-	735 x 14 - 4	-	76 078 000
G 800	- cabina dupla - 3 portas	2,20	1 060	1 100	2 160	-	56/4400 SAE	-	135 x 70 SR 14	-	86 440 000
X 12 L	- capota de lona - álcool	2,04	770	420	1 190	-	56/4400 SAE	-	700 x 14	-	60 348 000
X 12 TR	- capota de fibra - álcool	2,04	800	420	1 220	-	56/4400 SAE	-	700 x 14	-	64 214 000
X 12	- Caribe - álcool	2,04	770	420	1 190	-	56/4400 SAE	-	700 x 14	-	66 702 000
E-500	- cabina simples - elétrico	2,20	1 600	500	2 100	-	10 kw/3000	-	175 x 70 SR-13	-	99 949 000
E-500	- cabina dupla - elétrico	2,20	1 600	500	2 100	-	10 kw/3000	-	175 x 70 SR-13	-	108 387 000
E-500	- furgão - elétrico	2,20	1 600	500	2 100	-	10 kw/3000	-	175 x 70 SR-13	-	101 511 000
X-15 TR	- Carajás - diesel	2,55	1 080	750	1 830	-	50/4500 SAE	-	700 x 14	-	108 567 000
MERCEDES-BENZ *											
L-608 D/35	- chassi c/cabina	3,50	2 450	3 550	6 000	-	85/2 800 DIN	9 000	700 x 16 - 10	-	117 061 217
LO-608 D/35	- chassi c/parede frontal	3,50	2 205	3 795	6 000	-	85/2 800 DIN	9 000	750 x 16 - 10	-	116 680 632
PUMA											
2 T	- chassi curto - diesel	2,67	1 960	2 000	4 630	-	83/1600 DIN	-	700 x 16 - 10	-	91 275 423
4 T	- chassi curto - diesel	2,90	1 960	4 000	6 000	-	83/1600 DIN	-	750 x 16 - 10	-	98 884 117
4 T	- chassi médio - diesel	3,40	1 960	4 000	6 000	-	83/1600 DIN	-	750 x 16 - 10	-	103 804 517
TOYOTA											
O J50 L	- jipe capota lona - jipe	2,28	1 580	420	2 000	-	85/2 800 DIN	-	670 x 16 - 6	-	85 702 700
O J50 LV	- jipe capota de aço	2,28	1 710	420	2 130	-	85/2 800 DIN	-	670 x 16 - 6	-	91 076 800
O J50 LV-B	- utilitário c/capota aço	2,75	1 760	890	2 650	-	85/2 800 DIN	-	670 x 16 - 6	-	113 202 000
O J55 LP-B	- picape c/capota aço	2,95	1 830	1 000	2 830	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	-	97 573 200
O J55 LP-B3	- picape c/capota aço	2,95	1 674	1 000	2 830	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	-	93 225 000
O J55 LP-BL	- picape c/capota aço	3,35	1 940	1 000	2 940	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	-	103 328 800
O J55 LP-BL3	- picape s/capota aço	3,35	1 940	1 000	2 940	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	-	97 714 100
O J55 LP-2BL	- picape c/cabina dupla	3,35	1 975	1 000	2 975	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	-	107 997 500
VW AUTOMÓVEIS											
Kombi - furgão	- gasolina	2,40	1 080	1 075	2 155	-	52/4 200 ABNT	-	735 x 14 - 6	-	47 118 620
Kombi - furgão	- álcool	2,40	1 080	1 075	2 155	-	60/4 600 ABNT	-	735 x 14 - 6	-	45 873 852
Kombi - furgão	- diesel	2,40	1 080	1 075	2 155	-	50/4 500 ABNT	-	735 x 14 - 6	-	75 679 612
Kombi - standard	- gasolina	2,40	1 150	1 005	2 155	-	52/4 200 ABNT	-	735 x 14 - 6	-	57 889 271
Kombi - standard	- álcool	2,40	1 150	1 005	2 155	-	60/4 600 ABNT	-	735 x 14 - 6	-	57 323 898
Kombi - pick-up	- gasolina	2,40	1 195	1 075	2 270	-	52/4 200 ABNT	-	735 x 14 - 8	-	48 188 451
Kombi - pick-up	- álcool	2,40	1 195	1 075	2 270	-	60/4 600 ABNT	-	735 x 14 - 8	-	46 823 415
Kombi - pick-up	- diesel	2,40	1 195	1 075	2 270	-	50/4 500 ABNT	-	735 x 14 - 8	-	78 222 157
Kombi - cabina dupla	- gasolina	2,40	1 195	1 075	2 270	-	52/4 200 ABNT	-	735 x 14 - 8	-	60 533 418
Kombi - cabina dupla	- álcool	2,40	1 195	1 075	2 270	-	60/4 600 ABNT	-	735 x 14 - 8	-	58 794 500
Kombi - cabina dupla	- diesel	2,40	1 195	1 075	2 270	-	50/4 500 ABNT	-	735 x 14 - 8	-	92 072 186
Savoiro - picape	- gasolina	2,35	860	570	1 430	-	72/5 200 ABNT	-	175 x 70 - SR 13	-	43 264 262
Savoiro - picape	- álcool	2,35	860	570	1 430	-	81/5 200 ABNT	-	175 x 70 - SR 13	-	42 379 800
VW CAMINHÕES											
6-80 - chassi c/cabina	- diesel	3,50(A)	2 580	3 720	6 300	-	85/2 800/DIN	9 500	750 x 16 - 10	-	111 154 437
6-90 - chassi c/cabina	- diesel	3,50(B)	2 635	3 720	6 355	-	91/3 000/DIN	9 500	750 x 16 - 10	-	124 558 427
6-140 - chassi c/cabinaz	- álcool	3,50(C)	2 635	3 720	6 355	-	145/4 000/DIN	9 500	750 x 16 - 10	-	114 308 441
(A) Motor Perkins 4236 (B) Motor MWM 228.4 (C) Motor VW 318 TE											
ÔNIBUS E CHASSIS PARA ÔNIBUS											
MERCEDES-BENZ *											
- Ônibus monobloco											
O-364 11R	- Urbano DM-352	5,55	-	-	14 500	-	130/2 800 DIN	-	900 x 20 - 14	-	373 495 898
O-364 11R	- Urbano OM 355/5	5,55	-	-	14 500	-	170/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	426 175 125
O-364-12R	- Interurbano OM 355/5	5,55	-	-	13 500	-	192/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 14	-	518 622 379
O-364-13R	- Rodoviário OM 355/6	5,95	-	-	14 600	-	210/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	539 485 065
O-370-RS	- Rodoviário OM-355/6A	6,33	-	-	15 000	-	285/2 100 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	809 914 816
- Chassis para ônibus											
LO-608 D/35	- Chassi c/parede frontal	3,50	2 205	3 795	6 000	-	85/2 800 DIN	-	700 x 16 - 10	-	116 680 632
LO-608D/41	- Chassi c/parede frontal	4,10	2 330	3 670	6 000	-	85/2 800 DIN	-	700 x 16 - 10	-	118 645 873
LO-608D/35	- Chassi c/parede frontal	3,50	-	-	6 000	-	85/2 800 DIN	-	700 x 16 - 10	-	116 681 177
LO-608D/41	- Chassi c/parede frontal	4,10	-	-	6 000	-	85/2 800 DIN	-	700 x 16 - 10	-	117 363 872
OF-1113/45	- Chassi c/motor dianteiro	4,57	3 550	8 150	11 700	-	130/2 800 DIN	-	900 x 20 - 10	-	173 252 667
OF-1313/51	- Chassi c/motor dianteiro	5,17	4 120	8 880	13 000	-	130/2 800 DIN	-	900 x 20 - 14	-	202 624 344
OH-1313/51	- Chassi c/motor traseiro	5,17	3 935	9 265	13 200	-	130/2 800 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	200 856 637
OH-1316/51	- Chassi c/motor traseiro	5,17	3 990	9 210	13 200	-	156/2 800 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	210 591 413
OH-1517/55	- Chassi c/motor traseiro	5,55	4 475	10 525	15 000	-	170/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	262 798 867
OH-1419/60	- Chassi c/motor traseiro	6,05	4 700	8 800	13 500	-	192/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	274 364 263
O-364-11R	- Motor traseiro - OM 352A	5,55	-	-	13 200	-	130/2 800 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	249 759 217
O-364-11R	- Motor traseiro - OM 355/5	5,55	-	-	13 200	-	170/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	292 065 097
O-364-12R	- Motor traseiro - OM 352	5,55	-	-	13 200	-	130/2 800 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	245 963 947
O-364-12R	- Motor traseiro - OM 352A	5,55	-	-	13 200	-	156/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	255 873 275
O-364-12R	- Motor traseiro - OM 355/5	5,95	-	-	13 500	-	192/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	306 775 628
O-364-13R	- Motor traseiro - OM 355/6	5,95	-	-	14 600	-	210/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	-	319 558 159
PUMA											
- chassi p/ônibus diesel		4,10	2 750	6 280	9 030	-	87/1600 DIN	-	750 x 16 - 12	-	93 934 040
- chassi p/ônibus gas./álcool		4,10	2 750	6 280	9 030	-	87/1600 DIN	-	750 x 16 - 12	-	88 417 210
SAAB-SCANIA											
S112-73	- Chassi p/ônibus - standard	7,30	5 120	-	-	-	203/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	289 486 209
S112-73	- Chassi p/ônibus - S. mola	7,30	5 120	-	-	-	305/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	318 593 612
S112-73	- Chassi p/ônibus - S. ar	7,30	5 120	-	-	-	305/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	341 270 852
K112-33	- Chassi p/ônibus - Standard	3,30	5 410	-	-	-	203/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	303 084 313
K112-33	- Chassi p/ônibus - S. mola	3,30	5 410	-	-	-	203/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	334 746 274
K112-33	- Chassi p/ônibus - S. ar	3,30	5 410	-	-	-	203/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	368 232 448
VOLVO											
B-58E	- Chassi p/ônibus rodoviário	7,00	5 350	-	16 500	-	275/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	381 557 488
B-58E	- Chassi p/ônibus rodoviário	7,00	5 350	-	16 500	-	250/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	346 295 035
B-58E	- 6x2 diesel - rodoviário (A)	6,25	6 100	-	22 500	-	275/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	446 922 863
B-58E	- Chassi p/ônibus urbano	6,00	5 300	-	16 500	-	250/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	354 668 761
B-58E	- Chassi p/ônibus articulado	5,50	7 900	-	26 500	-	250/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	-	638 290 858

Trapão 6 x 2

advogados e administradores,

MERCADO

PREÇOS DE CARROÇARIAS (*)

LINHA PESADA (SEMI-REBOQUES)

CARGA SECA (**)

- de 3 Eixos = Cr\$ 142.925.000

- de 2 Eixos = Cr\$ 115.262.000

GRANELEIROS⁽¹⁾ (**)

- de 3 Eixos = Cr\$ 151.739.000

- de 2 Eixos = Cr\$ 125.933.000

BASCULANTES (**)

- de 3 Eixos - 25 m³ = Cr\$ 185.914.000

- de 2 Eixos - 18 m³ = Cr\$ 183.139.000

FURGÕES CARGA GERAL⁽²⁾ (**)

- de 3 Eixos = Cr\$ 219.191.000

- de 2 Eixos = Cr\$ 187.238.000

CARREGA-TUDO⁽³⁾ (**)

- de 2 Eixos p/ 30 toneladas
Plataforma rebaixada 6,00 x 2,80 = Cr\$ 153.043.000

- de 3 Eixos p/ 40 toneladas
Plataforma rebaixada 6,00 x 2,80 = Cr\$ 206.184.000

- de 3 Eixos p/ 60 toneladas
Plataforma rebaixada 6,00 x 3,00 = Cr\$ 244.870.000

EXTENSÍVEL (**)

- de 3 Eixos de 13,80p/22,00 m = Cr\$ 192.148.000

- de 2 Eixos de 12,30p/18,30 m = Cr\$ 158.205.000

TANQUE⁽⁴⁾

- de 3 Eixos - Cap. 30.000 l = Cr\$ 191.813.000

- de 3 Eixos - Cap. 28.000 l = Cr\$ 189.484.000

- de 3 Eixos - Cap. 26.000 l = Cr\$ 186.866.000

- de 2 Eixos - Cap. 22.000 l = Cr\$ 148.366.000

LINHA LEVE

TERCEIRO EIXO⁽⁵⁾ (**)

- Caminhões Médios = Cr\$ 46.107.000

CAÇAMBAS BASCULANTES⁽⁶⁾

- de 5 m³ - 1 Pistão = Cr\$ 34.797.000

- de 10 m³ - 2 Pistões = Cr\$ 51.997.000

FURGÕES CARGA GERAL⁽⁷⁾

- de 4,20 x 2,20 x 2,00 = Cr\$ 33.651.000

- de 6,20 x 2,60 x 2,60 = Cr\$ 55.074.000

- de 7,00 x 2,60 x 2,60 = Cr\$ 60.284.000

- de 8,20 x 2,60 x 2,60 = Cr\$ 68.397.000

(*) Preços médios praticados até 31/12/85 pelos filiados da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos para o Transporte Rodoviário.

A variação de preços entre os fabricantes oscila de 5 a 10%.

(**) Sem pneus. (1) para areia e brita (2) duralumínio (3) sem dolly (4) p/ cargas líquidas (5) balancim (instalado) (6) areia e brita; baixa pressão; ação direta, sem tomada de força (7) em duralumínio e instalado sobre chassis.

Fonte: ANFIR.

PREÇOS DE PNEUS

Medida	Novo	Recach.	Rec. (Q)	Rec. (F)
650-16	414.800	237.500	-	-
700-16	585.000	303.800	264.700	-
750-16	690.500	369.100	320.200	-
825-20	1.083.400	553.400	480.900	915.000
900-20	1.605.900	703.500	611.300	915.000
1000-20	1.806.300	841.304	731.800	1.011.000
1100-22	2.242.700	1.000.400	869.700	1.104.000

Borrachudos

Medida	Novo	Recach.	Rec. (Q)	Rec. (F)
650-16	485.000	261.300	-	-
700-16	643.900	334.100	284.000	-
750-16	813.000	405.400	351.800	-
825-20	1.360.000	608.900	529.300	955.000
900-20	1.701.500	773.800	672.100	955.000
1000-20	2.104.500	925.600	805.500	1.049.000
1100-22	2.612.100	1.100.800	955.100	1.253.000

Radiais

Medida	Novo	Recach.	Rec. (Q)	Rec. (F)
145R13	261.500	173.500	-	-
700R16	859.700	-	-	-
750R16	1.051.800	-	-	-
900R20	2.542.900	1.252.200	-	1.076.000
1000R20	2.808.300	1.422.100	-	1.132.000
1100R22	3.386.200	1.718.300	-	1.240.000

* Preços médios praticados até 30/11/85 pelos filiados à Associação Bras. dos Revendedores de Pneus e Assoc. das Empr. de Recauchutagem de Pneus e Ban dag. Preços válidos para compra à vista, no mercado paulistano. Rec. (Q) = Recapagem a quente; Rec. (F) = Recapagem a frio.

PRODUÇÃO

INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

VEÍCULOS COMERCIAIS

MODELOS	PRODUÇÃO				VENDAS		
	Out-84	Jan/Out-85	Out-85	Jan/Out-85	1957 a 1985	Out-85	Jan-Out-85
Cam. Pesados	562	4.818	906	6.854	129.626	840	5.894
Fiat 180/190	28	287	-	81	21.936	-	80
MB8 1519/2219	36	304	139	713	20.877	119	618
MB8 1924/2624	78	715	154	790	4.560	161	770
MB8 1418/1819	-	14	-	14	993	-	185
Scania	268	2.279	383	2.821	45.408	398	2.666
Volvo	152	1.219	230	2.227	7.187	162	1.575
Fiat 210	-	-	-	-	28.665	-	-
Cam. Semi-Pesados	914	8.690	2.320	13.832	199.022	1.901	12.696
Ford 13.000	59	603	715	2.713	18.539	355	1.803
Ford 19000/21000	10	151	17	17	2.428	17	149
GM D-70 Perkins	10	479	100	201	6.597	103	428
MB8 1313/1513	585	5.360	983	6.665	111.591	916	6.532
MBB 2013/2213	53	1.049	209	1.312	29.771	181	1.266
VW E 13/21	197	2.048	296	2.527	8.715	329	2.478
C8 900/950	-	-	-	-	11.608	-	-
GM D-70 DDAB	-	-	-	-	644	-	-
Fiat 130/140	-	-	-	-	9.129	-	-
Cam. Med. Diesel	847	7.478	1.341	10.010	501.496	1.307	8.891
Ford 11.000/12.000	151	1.341	183	1.817	77.651	194	1.526
GM D-60 Perkins	198	1.517	335	1.701	74.260	335	1.691
MB 113	355	3.533	572	4.393	310.360	544	4.312
VW E 11 130	143	1.087	251	2.100	5.301	234	1.362
CB 700/750	-	-	-	-	14.888	-	-
GM D-60 DDAB	-	-	-	-	19.036	-	-
Cam. Med. Gas.	91	754	76	575	332.564	84	580
GM C-60	91	754	76	575	206.679	84	580
CB 700	-	-	-	-	6.763	-	-
Ford F-600	-	-	-	-	119.122	-	-
Cam. Leves	1.580	13.351	2.279	15.614	246.180	2.236	15.112
C8 400 Gas.	33	273	-	-	4.732	-	41
Fiat 70/80	10	88	-	-	6.756	-	27
Ford 2000	21	305	-	298	5.284	-	472
Ford 4000	760	6.578	943	6.411	129.771	949	6.313
MB8 608	389	4.018	554	4.424	83.621	532	4.205
VW 6.80/6.90	367	2.089	782	4.464	6.382	755	4.281
C8 400 Die.	-	-	-	-	9.634	-	-
Ônibus	953	4.397	777	5.622	159.696	949	5.324
MBB Chassis	408	2.718	391	3.020	91.815	399	2.776
MB Monobloco	86	758	217	1.459	52.600	214	1.426
Scania	49	567	112	754	10.034	168	734
Volvo	50	354	57	389	2.562	68	388
Fiat	-	-	-	-	2.684	-	-
Camion. Carga	6.553	59.949	10.851	65.188	973.913	10.362	62.118
Fiat Pick-up	567	6.301	1.434	7.741	57.835	977	5.566
Ford F-100	295	3.045	191	1.561	116.581	209	1.587
Ford F-1000	1.161	10.262	1.799	11.207	53.117	1.777	10.905
Ford Pampa	968	9.898	1.711	11.790	38.063	1.696	11.769
GM C-10 Gas.	93	437	226	1.831	268.910	294	1.402
GM C-10 Die.	1.307	10.792	2.121	10.734	87.621	2.129	10.835
GM C-10 Alc.	384	4.483	535	2.771	23.416	528	2.774
GM Chevy	253	1.947	598	4.482	9.373	600	4.524
Toyota Pick-up	250	2.322	234	1.727	31.907	227	1.667
Volks Pick-up	272	2.473	348	2.094	78.787	347	2.050
Volks Saveiro	1.003	7.989	1.654	9.250	26.642	1.578	9.069
C8 D-100	-	-	-	-	2.648	-	-
Ford F-75	-	-	-	-	179.013	-	-
Utilitários	136	1.127	178	1.391	239.156	157	1.320
Gurgel	89	793	137	1.123	15.501	121	1.082
Toyota	47	334	41	268	8.074	36	238
Ford	-	-	-	-	215.581	-	-
Camion. Passag.	8.924	89.830	13.541	86.601	3.078.724	12.709	82.231
Automoveis	48.834	451.074	71.544	517.146	8.916.055	61.328	428.481
Total Geral	69.034	642.268	103.813	722.844	14.776.431	91.773	622.607

CARROÇARIAS PARA ÔNIBUS

Produção e Vendas Jan/Out e Out/85

EMPRESA ASSOCIADA	CARROÇARIAS PRODUZIDAS												TOTAL GERAL POR EMPRESA		
	URBANAS		RODOVIÁRIAS		INTERMUNICIPAIS		MICROS		ESPECIAIS		TROLEBUS				
	JAN/OUT	OUT	JAN/OUT	OUT	JAN/OUT	OUT	JAN/OUT	OUT	JAN/OUT	OUT	JAN/OUT	OUT			
CAIO	1951	198	10	-	-	-	146	11	-	-	-	-	-	2107	209
CAIO NORTE	59	07	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	59	07
MARCOPOLO	231	30	752	66	-	-	-	-	-	-	01	-	-	984	96
ELIZIÁRIO	486	44	-	-	-	-	185	19	-	-	-	-	-	670	63
CONDOR	30	-	-	-	01	-	-	-	-	-	-	-	-	31	-
NIELSON	-	-	752	98	-	-	-	-	-	-	-	-	-	752	98
TOTAL GERAL POR TIPOS	2756	279	1514	164	01	-	331	30	-	-	01	01	-	4603	473
EXPORTAÇAO	83	62	31	10	-	-	12	-	-	-	-	-	-	126	72

Fonte: Fabus

LISTA DE SUGESTÃO DE PREÇOS (em milhares de Cr\$) - Retifica completa de motores diesel - Fonte: APAREM

PERKINS 4236	PERKINS 6357	PERKINS 6358	M.W.M. D 229/4	M.W.M. D 229/6	MERC.BENZ OM-314	MERC.BENZ OM-321/352	MERC.BENZ OM-355/5	MERC.BENZ OM-355/6
16.799	17.783	20.548	16.264	19.149	14.882	18.916	42.353	47.692

Nota: Preços médios praticados pelas retificas, sujeitos à variação de 10%. As peças cativas sem condições de reusinagem serão consideradas extras. Não estão incluídos, o recondiçionamento de bomba e bicos em motores e retirada e colocação do motor no veículo.

com a mesma qualidade de TM.

NTC reconhece a Comissão Nacional

Apesar da oposição, a Comissão Nacional da Carga Líquida foi, finalmente reconhecida pela NTC. O primeiro presidente oficial é o economista Carlino Nastari

Com apenas um voto contrário, cerca de cinquenta transportadores de carga líquida (derivados de petróleo, asfalto etc.), reunidos na I Convenção do segmento, na sede da NTC em São Paulo, na quarta-feira 27 de novembro, elegeram a chapa única "Brasil", encabeçada pelo economista Carlino Nastari, para liderar a Comissão Nacional da Carga Líquida. A chapa foi eleita para o triênio 1986/88. Ao negar o voto à chapa encabeçada por Nastari, o empresário paulista Roberto Novelli disse a TM: "Não vejo liderança ou representatividade nesse senhor" (veja os eleitos no quadro).

O voto dissidente não foi o único episódio de contestação a Nastari, cuja eleição simbolizou a entrada da carga líquida no sistema de representação do transporte rodoviário de carga da NTC. Às vésperas do pleito, apesar de encerrado o prazo para inscrição de chapas, o Setcesp enviou telegrama ao presidente da NTC, Thiers Fattori Costa, pleiteando a inclusão do nome da empresária Helenita Novelli, diretora do Sindicato, na chapa encabeçada por Nastari (a empresária é, por sinal, irmã do autor do voto dissidente).

"MARCAÇÃO CERRADA" — A inclusão do nome de Novelli foi impugnada por Nastari perante os transportadores reunidos no auditório na NTC,

sob o argumento de que a inscrição fora de prazo "seria um perigoso precedente".

A empresária devolveu: "Nesse caso, há outras pessoas que não podem



Nastari: autonomia tarifária preservada

ser candidatas, porque não são empresárias, requisito exigido pela NTC". Novelli fazia uma clara alusão ao fato de que Nastari, apesar de vir coordenando há muitos anos os interesses do

segmento, ainda à margem da NTC, não é empresário.

Houve outras manifestações pró e contra a inclusão do nome da empresária. Mas, antecipando-se ao clima de constrangimento que ameaçava a eleição, Fattori Costa pôs rapidamente em votação a chapa "Brasil". Eleita esta, o presidente da NTC pôs em votação a inclusão do nome da empresária, que teve o apoio de apenas cerca de sete empresários. A maioria, dessa forma, liquidou com as pretensões do Setcesp.

"Vamos fazer marcação cerrada", comentou a TM a derrotada Novelli. Houve quem visse, nos dois episódios, a primeira fratura na representação do segmento, agora sob o manto da NTC. E houve também quem criticasse Nastari, por falta de habilidade: "Ele não deveria ter impugnado o nome da Helenita".

DRIBLANDO OPOSIÇÕES

Seja como for, Nastari está acostumado a driblar oposições. Falando antes da eleição, ao plenário, lembrou que vem sendo reeleito coordenador nacional da carga líquida, antes da integração do segmento à NTC, sempre com contestações. Seus adversários batem na tecla de que, não sendo empresário, o economista não teria legitimidade para coordenar o setor.

A própria aproximação da carga líquida da NTC não foi um processo fácil. As negociações começaram no fim do ano passado, conduzidas por Nastari, de um lado, e pelo ex-diretor executivo da entidade, o advogado Geraldo Vianna, de outro. Nastari relatou ter tido

receio de que a entrada da carga líquida na NTC poderia implicar na perda de controle do segmento.

O acerto só chegou a bom termo, segundo Nastari, porque a NTC garantiu que a Comissão de Coordenação terá autonomia operacional e tarifária. A NTC se reservou o direito de conduzir politicamente a carga líquida, enquanto integrante do sistema de transporte rodoviário de carga.

Para o setor, parece muito importante definir claramente seu interlocutor com o governo. Principalmente agora que o ministro Affonso Camargo autorizou o Geipot a rever a regulamentação sobre o transporte de carga perigosa. Como se sabe, há muitas mudanças que interessam ao transportador, especialmente a redução do número de produtos considerados perigosos e o fim das legislações locais. Mas, isso só será possível se as várias facções se unirem e encontrarem uma linguagem comum.

Os eleitos

São os seguintes os eleitos para a Comissão Nacional da Carga Líquida: **Carlino Nastari**, de São Paulo, coordenador nacional (Nastari presidia a Comissão Provisória); **Odair Figueiredo**, do Setcesp, vice-coordenador; **José Alvimar Nunes**, pelo Sindicato do Rio de Janeiro; **Haroldo Assunção**, pelo Sindicato de Minas Gerais; **Pascoal Meneguetti**, pelo Sindicato do Paraná; **Justo Primo Caravieri**, pelo Sindicato de Rondônia; **Eduvar Scolari** e **Edno Paulo Chies**, pelo Sindicato do Rio Grande do Sul; e **Joaquim de Campos Filho**, **Sallum Kalil Neto** e **Roberto Maggi**, pelo Setcesp.

ÚLTIMAS NOTÍCIAS

CURTAS

● Um contrato de financiamento realizado entre a Rede Ferroviária Federal e o Banco Mundial para melhoria dos corredores de exportação, mal entrou em vigor e já não está sendo cumprido. É que em uma de suas cláusulas previa que os reajustes tarifários obedeceriam uma política compatível com o aumento dos custos, a fim de que a Rede tivesse condições financeiras para saldar o empréstimo. E no último reajuste, a Secretaria Especial de Abastecimento e Preços achatou o índice solicitado pela empresa.

● Não é a primeira vez, mas dizem que agora é para valer. Para reforçar um “churrasco” de final de novembro, José Fonseca, da Abcam, José Fioravante, da Fencavresp, Claudio Oliveira, do Sindicato dos Condutores Autônomos de São Paulo, Getúlio Vargas, do Sindicato de Autônomos de Itapevi, Antonio Herculano, dos Tanqueiros de São Paulo e Sérgio Barsalobre, do Sindicato dos Autônomos de Araçatuba, fizeram uma jura de entendimento.

Depois da reunião “chegou a hora de todos ou chorarem

ou rirem juntos”, disse José Fioravante, a respeito do que já está sendo conhecido como o Pacto de Unidade dos caminhoneiros. Antes de qualquer reivindicação ser levada para a Câmara dos Usuários, eles se reunirão em comissão e levarão uma única proposta para o órgão, mais coesa e forte. É ver para crer.

● Está sendo lançado em todo o país um novo pneu radial Goodyear, sem câmara, destinado especificamente a caminhonetes e furgões. O Wrangler LT, 10R15, tem 268 mm de seção e cinta dupla de cordões de aço, o que lhe confere maior resistência a furos, além de refletir em maior economia de combustível.

Através da banda e blocos de grandes proporções, aumenta o poder de tração e facilita o controle de direção em qualquer terreno. Os sulcos largos possibilitam melhor escoamento da água e autolimpeza, proporcionando maior aderência em pistas molhadas ou enlameadas.

Segundo os técnicos da Goodyear, o Wrangler é indicado para os serviços em terrenos difíceis como areia, la-

ma e cascalho, embora sua performance seja boa também em asfalto.



Affonso Camargo

● A substituição, dia 15 de fevereiro, do ministro Affonso Camargo agita o segundo escalão. Não faltam candidatos. Entre eles, o presidente da Portobrás, Carlos Theophilo de Souza e Mello, o diretor Geral do DNER, João Martins Ribeiro, o presidente da Rede, Osires Sthenguel Guimarães e o próprio secretário Geral do Ministério, Marcelo Perrupato. Fora do Ministério, movimentam-se David Elkind (diretor Geral do DNER na “Velha República”, o secretário de Transportes e deputado paranaense Deni Schwartz, o ex-governador do Pa-

raná, Jaime Canet Jr., e o secretário de Transportes de São Paulo, Adriano Murgel Branco.

Se dependesse dos leitores de TM, o ministro ideal, certamente, seria o transportador e deputado federal Denisar Arneiro, eleito por eles “Homem de Transporte 1985”. Entre os pretendentes, os mais votados na eleição de TM foram os secretários Deni Schwartz (paranaense, político e técnico) e o competente paulista Adriano Branco (mais técnico do que político).

Aviso aos mais afoitos: este pode ser um cargo-tampão, pois o Ministério definitivo só será mesmo escalado após as eleições de novembro de 1986.

● O aeroporto do Tirirical, de São Luís, no Maranhão, denomina-se, desde outubro, “Aeroporto Marechal Cunha Machado”. O aeroporto de São Luís era conhecido apenas por “Tirirical” pela quantidade de “tiriricas” (erva daninha) existente no local. A nova denominação do Aeroporto maranhense foi determinada por lei assinada pelo presidente José Sarney.

Autos Fiat já têm computador de bordo

A Fiat inaugura a era da informática, para os veículos brasileiros, através do lançamento de um computador de bordo, equipamento opcional nos modelos Prêmio CS e Uno SX. Fabricado pela Weber

Carburadores, o computador de bordo indica o consumo instantâneo de combustível, a cada dois segundos; o consumo médio acumulado desde a programação do aparelho; a quantidade de litros de com-

combustível consumidos; quilometragem percorrida; autonomia com a quantidade de combustível disponível no tanque; velocidade média; mês, dia, hora, minuto e segundo.

Na prática, o computador de bordo permite ao usuário adequar sua maneira de dirigir à obtenção de melhor desempenho — velocidade média — ou maior economia, através dos índices de consumo instantâneo e médio.



PUBLICAÇÕES

Normas confusas, leis conflitantes e desconhecimento sobre o assunto. Tudo isso dificulta a operação com alimentos supergelados. Para sanar o problema, o Ibragel — Instituto Brasileiro de Alimentos Supergelados editou suas “Recomendações para manuseio, armazenagem, transporte e exposição para vendas de alimentos supergelados”.

Segundo o presidente da entidade, Fábio Figueiredo, para elaborar as recomendações, “os técnicos basearam-se em normas vigentes no Brasil, sugestões recebidas de institutos e associações, tecnologia adotada por produtores mais capacitados” e “na tecnologia adotada pela comunidade científica internacional”.

Ibragel — Instituto Brasileiro de Alimentos Supergelados — Avenida Paulista 2073 — conjunto 04 — 01311, São Paulo

ÚLTIMAS NOTÍCIAS

● O primeiro consórcio nacional de tratores através da tevê executiva da Embratel foi lançado pela Valmet do Brasil. De agora em diante, com o apoio de uma rede de concessionários que atinge 250 lojas, e administrado pela Rodobens, os clientes da empresa terão oportunidade de comprar tratores com opções de pagamento entre doze a sessenta meses. As retransmissões atingirão um total de 71 pontos em todo o Brasil, garantindo o acesso de todos os agricultores à modalidade.

SAIU A PONTE — Está tudo acertado: dia 17 de dezembro será inaugurada a ponte rodoviária Rio-São Paulo. As partes de cada um: Cometa, 37,5%; Expresso Brasileiro, 32,5% e Itapemirim com 30%.



PNEUS PARA PICAPES — A Pirelli já colocou a disposição de sua rede o pneu FD44, especialmente projetado para atender as picapes brasileiras. Radial do tipo On/Off, alto desempenho em asfalto ou terra, o FD 44 tem um composto de borracha desenvolvido para garantir grande resistência e aceleração, aderência e suportar manobras de emergência, galopes na direção e freadas.

Os navios a vela do século 21



“Uma vela que funciona como uma asa de avião”. Foi desta forma que o engenheiro francês Marc Delatte definiu o sistema de propulsão do barco Alcyone, desenvolvido pela Fundação Cousteau e pela Pechiney, por 20 milhões de francos.

Todo o sistema é controlado por um computador que aciona ou desliga um motor a explosão para complementar a velocidade da embarcação, mantendo-a constante.

O turbovela, como é chamado o sistema, pode reduzir entre 10 a 35% o consumo de energia de um navio mercante, dependendo da intensidade dos ventos. O Alcyone já chegou a desenvolver 15 nós, somente com o uso das velas.

Atualmente, a Fundação Cousteau e a Pechiney estão adaptando um petroleiro de 5 mil toneladas de porte bruto para usar turbovelas.

ZF lança nova transmissão

Um nova caixa de câmbio da série ZF-Ecosplit foi lançada, para atender aos caminhões Volvo N 12 com *inter-cooler*. A caixa 16 S 160, fabricada pela ZF do Brasil em sua unidade de São Caetano, é destinada a operar com torques na faixa de 1700 Nm.

A carcaça do modelo 16 S 160 é ligeiramente maior que o modelo 16 S 130 (823 mm contra 778 mm), utilizado em todos os outros modelos Volvo. A nova caixa pesa 348 quilos com capacidade para 16,5 litros de óleo.



RECORD NA FEPASA — A Fepasa deverá atingir 22 milhões de toneladas transportadas em 1985, o maior volume de carga em toda a sua história.

A meta deverá ser atingida porque até outubro já haviam se deslocado sobre seus trilhos 18,4 milhões de toneladas.

Em relação a 1984, de janeiro a outubro o incremento somou 3,11%.

NOVA BALANÇA — O Departamento Nacional de Estradas de Rodagem — DNER vai instalar posto de pesagem (balança dinâmica) na Rodovia BR-116-MG, trecho Governador Valadares — Teófilo Otoni, no km 312. A área do local, numa extensão de 200 m, já foi declarada de utilidade pública pelo órgão, desapropriação, segundo despacho do diretor-geral, João Martins Ribeiro.

PESSOAL

● O engenheiro **Charles Jean Kamal Nahas** é, desde o 1º de dezembro, o novo diretor Executivo da NTC — Associação Nacional das Empresas de Transporte Rodoviário de Carga. Kamal continua acumulando sua antiga função de superintendente Técnico e substituiu o advogado **Geraldo Vianna**, que exerceu o cargo por três anos e pediu demissão na Convenção de Brasília, em setembro, devido a fortes e injustas críticas de opositores do presidente Thiers Fattori Costa (veja TM nº 261).

Vianna, no entanto, não deixa a entidade. Permanece como influente assessor especial do presidente Costa. Ao mesmo tempo, já está toman-

do as primeiras providências para montar seu escritório de assessoria ao setor. Em seu novo negócio, de “lobista” profissional, pretende cuidar de “relações governamentais” e assessoria jurídica a assuntos especiais. Não vai, porém, tratar de casos contenciosos.

● O economista **Marco Aurélio P. Dias** trocou a Gerência Geral da Cattallini, em São Paulo, pela Gerência Comercial da Cesari, também em São Paulo.

● Ampliando sua Divisão Técnica, o Intra-Instituto Nacional dos Transportadores de Aço acaba de contratar a engenheira **Conceição de Maria Vasconcelos Motta**.

Reação será firme, porém, moderada

O presidente da Mercedes Benz, Werner Lechner, aposta no crescimento moderado, porém firme, das vendas de veículos comerciais para os próximos anos

TM — O atual crescimento da demanda de caminhões persistirá nos próximos anos?

Lechner — Espera-se um crescimento do PIB entre 4 a 5% nos próximos anos e nós acreditamos neste objetivo do governo.

TM — A Mercedes terá capacidade para atender essa demanda? Está investindo no aumento de produção?

Lechner — O nosso grande problema foi a greve dos metalúrgicos, muito extensa. Em 1984, aumentamos a produção em 34% e neste ano conseguimos outro avanço de 14%. Se não tivéssemos parado, poderíamos ter 24% de incremento na linha de montagem, atingindo um total de 34 ou 35 mil veículos. Com a greve, produzimos apenas 31 mil. Portanto, poderemos montar mais três ou quatro mil veículos no próximo ano, sem grandes investimentos.

TM — Qual a participação da Mercedes no mercado, com este número de unidades?

Lechner — Tivemos uma ligeira queda na participação desde 1983, quando representávamos 48% da frota produzida, para 1985, quando nossa fatia ficou nos 43%. Em 1986, porém, teremos uma participação de 45% no mercado interno.

TM — As exportações serão comprometidas?

Lechner — As nossas exportações em 1981 somaram US\$ 280 milhões, em 1983 chegaram a apenas US\$ 50 milhões e, em 1984, a US\$ 130 milhões. Não teremos problema porque o mercado internacional de ônibus e caminhões é diminuto. O nosso planejamento, porém, é voltado para isso. De uma capacidade instalada de 70 mil unidades, tivemos de nos adequar às 22 500 unidades vendidas em 1983, o pior ano da história da indústria no Brasil. Hoje, o mercado total, com os crescimentos que esperamos será bem atendido com uma produção anual de 65 mil veículos.

TM — Qual é o principal comprador? Houve alguma mudança significativa no perfil da demanda?

Lechner — As empresas de carga própria são o principal comprador, seguidas pelos frotistas e, em último, o caminhoneiro. Há cinco ou seis anos atrás, a situação era inversa: o maior comprador era o carreteiro. Depois,



Lechner: CIP sozinho não baixa inflação

vinham a carga própria e o frotista. Eu, particularmente, gostaria que a participação de cada um voltasse a ser o que era. Que o caminhoneiro tivesse uma vida melhor, repartindo o caminhão com os filhos, com a família. Teríamos mais segurança e uma melhor distribuição das vendas.

TM — Há uma hesitação geral em termos de investimentos na ampliação da produção. Por que?

Lechner — Acredito no crescimento moderado. Deus queira que a indústria não suba assim (decola a mão espalmada para baixo), como naquele tempo (tempo do milagre brasileiro), pois seria ruim para todos. Embora com a

dívida externa, a interna, inflação de 230% e desocupação funcional, há uma sensível melhora no nível de emprego. Para se ter idéia, quando reempregamos 5 mil funcionários este ano, apenas 25% eram ex-funcionários. Os outros 75% não voltaram, já tinham arranjado outro emprego. A situação anteriormente era exatamente contrária. Não estamos tão mal assim.

TM — Mas, os acionistas estrangeiros não preferem investir em países que não pratiquem um controle de preços tão rígido?

Lechner — Isso depende muito da empresa. Até agora a empresa, tem obtido bons resultados. Passamos um tempo bastante preocupante, nos primeiros meses de atuação do ministro Dornelles. Não se pode culpar apenas os preços. O novo ministro Dilson Funaro, da Fazenda, tem mais *feelling*, é empresário e sabe que, sem resultado operacional, nenhuma empresa pode sobreviver. Precisamos de resultados positivos. Sem eles, as matrizes não permitirão mais investimentos. É lógico.

TM — O grande problema é o CIP, não?

Lechner — Nós entendemos a luta do governo contra a inflação, mas, só com o controle de preços não se pode baixar a inflação. O mais importante, num país como o Brasil, é o déficit causado pelas estatais. O Governo tem de levar em conta as reivindicações, temos que diminuir os *deficits* e começar pelas estatais.

TM — A nova linha de caminhões MBB teria como função tornar o Brasil um pólo de exportação para os Estados Unidos, a exemplo da Ford?

Lechner — Também para os Estados Unidos. Lá, hoje, já existem 35 mil caminhões brasileiros, *made in Brazil*, e é o mercado mais exigente do mundo.

TM — Os caminhões serão completamente novos?

Lechner — Sim, dos motores às cabinas. Veículos da última geração, incorporando baixos índices de emissão de poluentes e a mais avançada tecnologia.

TM — Quando estará completa a nova linha de ônibus?

Lechner — Toda a família de ônibus urbanos estará lançada até o primeiro trimestre de 1987. Primeiro, virão os urbanos com motores diesel e otto (para gás) e, finalmente, no começo de 87 lançaremos os trolebus em conjunto com a Villares.

Quem assina "Transporte Moderno" vai mais longe

Se a sua empresa quer reduzir custos e ganhar eficiência no transporte e na administração, contrate os serviços de uma equipe altamente especializada de jornalistas, técnicos e advogados. Para tanto,

basta assinar TRANSPORTE MODERNO. Por trás de cada exemplar, feito pensando exclusivamente no empresário e no técnico de transportes, estão 21 anos de experiência e uma fórmula editorial consagrada pelo sucesso. Lendo TRANSPORTE MODERNO, você vai acompanhar de perto os rumos da política de transporte, as novidades da indústria, o desempenho, os preços, os custos operacionais e a manutenção dos nossos veículos comerciais, as tarifas e regulamentos, as alternativas energéticas, a seleção de meios de transportes, a solução de problemas logísticos, etc. Quem lê TRANSPORTE MODERNO está sempre bem informado sobre tudo o que se passa no mundo do transporte. E quem tem melhores informações decide melhor – e vai mais longe.



Editora TM Ltda

Revista
transporte moderno

RECORTE 



FAÇA JÁ A SUA ASSINATURA

Envie CHEQUE. NÃO MANDE DINHEIRO AGORA. Enviaremos fatura para ser paga na agência BRADESCO mais próxima de você.

Desejo fazer uma assinatura anual de TRANSPORTE MODERNO. Para isso: (marque com um "x")

Estou enviando cheque n.º _____ do Banco _____

em nome da EDITORA TM LTDA no valor de Cr\$ 90.000, (Solicito faturamento e cobrança bancária.

Nome _____ Cargo que ocupa _____

EMPRESA _____

Ramo de atividade _____ Fone _____

Quero o recibo ou a fatura:

em meu nome

em nome da empresa

CGC n.º _____

Insc. Est. _____

Envie meus exemplares para: endereço da empresa endereço particular

Endereço _____ Bairro _____

CEP _____ Cidade _____ Estado _____

Data _____ Assinatura _____

(carimbo da empresa)

Algumas especialidades da casa

- Lançamentos de veículos, equipamentos e componentes
- Fretes, custos e preços
- Manutenção de veículos
- Política de transporte
- Regulamentos do transporte
- Desempenho de veículos
- Política energética
- Seleção de meios de transporte
- Renovação de frotas
- Logística e distribuição



ISR-40-2065/83
U.P. Central
DR/São Paulo

CARTÃO RESPOSTA COMERCIAL

Não é necessário selar este cartão

O selo será pago por
EDITORA TM LTDA

CAMINHÃO CHEVROLET D-40. PONHA SEU ESTOQUE PARA RODAR RÁPIDO.



Motor Perkins Q.20B4.

Olha o futuro aí: caminhão Chevrolet D-40.

O diesel na sua melhor forma. Isso você prova rápido no vai e vem da cidade, pelo desempenho superior, nas mais variadas aplicações, na potência do seu motor Q.20B4.236. Isso e ainda: mais torque, mais economia, vida útil mais longa e mais capacidade de carga. Com o Chevrolet D-40 é assim: tudo mais. Potência mecânica, extraordinária torque de tração e maior capacidade de

vencer rampas levando qualquer tipo de carga. Aliás, o Chevrolet D-40 tem uma mobilidade incrível, resistência que é só dele e versatilidade a toda prova. Por baixo, um chassi robusto, tipo escada, especialmente projetado para enfrentar qualquer terreno, com toda segurança. Pois, o sistema de freio do Chevrolet D-40 também é inédito. Nas rodas dianteiras, freio a disco ventilado, superdimensionado para maior eficiência e durabilidade. Nas rodas traseiras, freio a tambor cuja ação se ajusta automaticamente ao peso da carga. Ainda na parte traseira, suspensão com eixo semiflutuante,



molas semi-elípticas e amortecedores telescópicos de dupla ação. Suspensão dianteira independente com molas helicoidais e amortecedores telescópicos de dupla ação. Resultado: segurança para a carga, agilidade no trânsito e muito conforto. Conforto de uma cabine ampla, adequada. Bancos que não cansam, painel sob medida e direção hidráulica opcional. Vá rápido até o seu Concessionário Autorizado Chevrolet e garanta o seu D-40.

Pamcary: onde seguro significa serviços

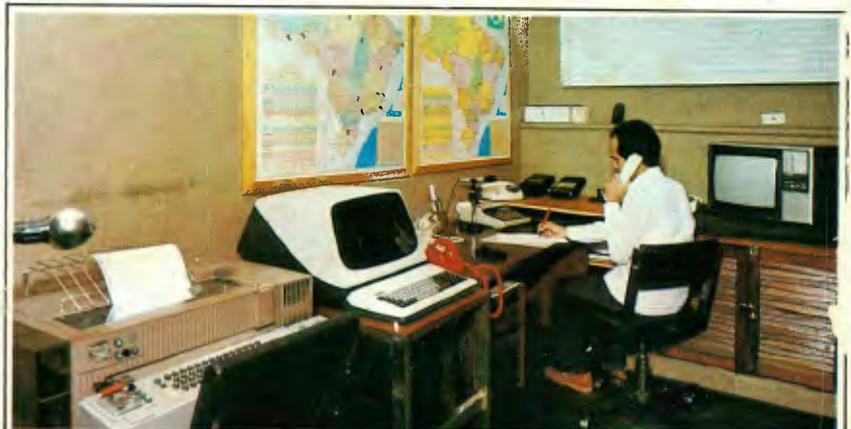


Cadastramento de motoristas por computador

Quando o transportador rodoviário de cargas faz seguro por intermédio da Pamcary, sabe que — além da pronta indenização em caso de sinistro — ele pode contar com uma perfeita estrutura de apoio constituída por inúmeros serviços que são colocados à sua inteira disposição. Como estes, por exemplo.



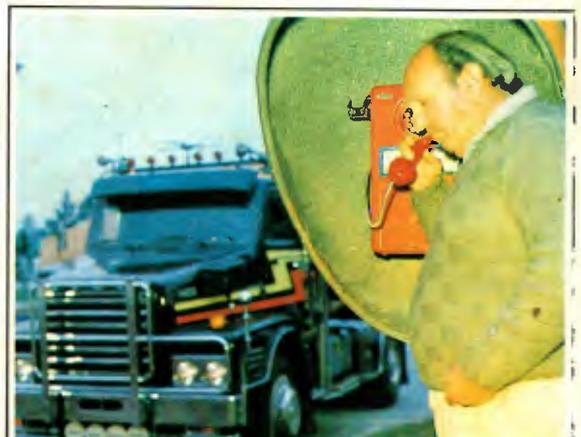
criteriosa avaliação de avaria



Comunicação rápida e eficiente



Apoio completo na rodovia



Sistema de discagem direta gratuita

Pamcary



Rua Florêncio de Abreu, 623
Telefone: (011) 229-7877
Telex: (011) 24947 PAMY-BR - 24946 PAMC-BR
CEP 01029 - São Paulo - SP