

transporte moderno

PUBLICAÇÃO MENSAL - N.º 226 - NOVEMBRO 1982 - Cr\$ 350,00

**Regulamentação
barateou
carga aérea**



Editora TM Ltda

**ECONOMIZE
COM A
RECAPAGEM**

**Cloraldino
pede
moderação**

**O dossiê
Montoro
sobre
transportes**

COLOQUE A REFORMA DE SEUS PNEUS NA ERA DO JATO.



veículos para coleta, entrega . . .



. . . e assistência técnica



reformas de todos os tipos de pneus

Mais pneus reconstruídos nas estradas e menos petróleo nos nossos portos; pois o pneu é composto de 90% de derivados de petróleo. Com a tecnologia do Camelback **JATO**, obtêm-se uma perfeita reconstrução da banda de rodagem, com maior garantia de durabilidade e segurança. Para que o seu pneu de caminhão, ônibus ou automóvel alcance esses benefícios, escolha um tratamento feito com técnica avançada e matéria-prima de alta qualidade.

A JATO oferece isto para pneus radiais ou diagonais, através de equipamentos atualizadíssimos e camelback de fabricação própria. Extensa frota de veículos para coleta e entrega automáticas, assistência permanente, pessoal especializado e experiência de mais de 30 anos em reformas de pneus. Isso é a **JATO**. Uma empresa que chega antes ao futuro.



RENOVADORA DE PNEUS "JATO" LTDA.

Rua Padre Maurício, 270 - CEP 03351 São Paulo

Telefones: 371-0244, 371-0131, 371-0117, 371-0505

Fixadas novas normas para tanques

Começa a vigorar em fevereiro próximo a Resolução número 10/82 do CNP - Conselho Nacional de Petróleo - que fixa normas para o transporte de gasolina, diesel e álcool combustível das bases das empresas petrolíferas para os postos de serviços.

O Documento divulgado pelo Diário Oficial do dia 4 de outubro deste ano, vem gerando polêmica entre as transportadoras e, mais ainda, entre os caminhoneiros autônomos, que através do ex-presidente do Sindicato de Barueri - José Fonseca Lopes - manifestam-se contrários a medida. Fonseca Lopes acha que a Resolução 10/82 tem endereço certo - os caminhoneiros autônomos. Diz que o documento limita sua atuação e tira direitos de reivindicações. A Resolução 10/82 - entre outras medidas - fixa a frota das empresas de transportes; a frota das petrolíferas e limita a participação do caminhoneiro autônomo. Enquanto surgem polêmicas, técnicos do CNP anunciam a disposição de sentarem à mesa com representantes dos setores envolvidos para acertarem arestas. Mas, os caminhoneiros autônomos - pelo menos parte dos três mil que atuam na área da Grande São Paulo - julgam-se prejudicados nesses debates, porque são representados pelo Sindicato dos Condutores Autônomos da Zona Norte, Leste e Sul de São Paulo, que mostra a resolução 10/82 como uma conquista dos líderes dessa entidade.

Ministro reformula cúpula do MT

Com uma total reformulação no ministério dos Transportes o seu titular Cloraldino Severo parece ter, finalmente, assumido efetivamente o cargo. O comentário corrente é o de que havia um compromisso entre Severo e o ex-ministro e candidato derrotado ao governo de Minas Gerais Eliseu Resende. Visando a não desgastar a campanha do candidato pedessista, Cloraldino não alteraria a estrutura do ministério, pelo menos até as eleições de novembro. Depois de um prazo que incluiu até as apurações, acontece a reformulação.

Na mudança do "time", José Carlos Dias de Freitas assume a Secretaria Geral, enquan-

to Wando Pereira Borges - que à época da sucessão de Eliseu era o mais cotado para substituir o ministro - desloca-se da secretaria para o Geipot. José Menezes Senna passa seu cargo a Borges e assume a Secretaria Geral Adjunta, ao mesmo tempo em

que o lugar vago de Jorge Guilherme Francisconi, que deixa o ministério, passa a ser ocupado por Carlos Veríssimo do Amaral, agora titular da EBTU.

O Ministro dos Transportes, Cloraldino Severo, cria, ainda, a Secretaria de Transportes

Urbanos para Stanley Fortes Baptista, ex-presidente da Rede Ferroviária Federal; a de Transportes Aquaviários que terá como titular o almirante João Roberto Lessa de Aboim, ex-Lloyd Brasileiro e a de Transportes Terrestres onde é provável a indicação de Marcelo Perrupato, ex-coordenador de transportes do Ministério.

Nas secretarias gerais adjuntas, além de Senna, estão Darcy Álvares Noll, José Xavier de Sá e Luiz Victor Nogueira Magalhães.

Em relação à EBTU, Severo espera que a empresa redirecione seu trabalho, na busca de soluções no transporte urbano e "pense menos em aerotrens".



Borges e Francisconi deixam o Ministério

"A Vasp comprou o avião certo e recebeu o errado"

Segundo Alberto Lopes de Oliveira, coordenador de transporte aéreo do futuro governo paulista, o primeiro Air Bus comprado pela Vasp, "não deveria ser tão festejado quanto o foi". Para o coordenador, a aeronave poderia ser definida como tapa buraco, pois não atende às especificações originais do pedido feito pela empresa estatal paulista. "O pedido era o A 300 B4 K, mas como este só ficará pronto em maio de 1983, fora do mandato da situação atual, o presidente da Vasp aceitou trazer este, que é um A-300 B2K".

Segundo o técnico, este modelo tem um tanque de combustível usinado no corpo, especialmente para cumprir pequenas rotas como Paris-Berlim, sendo uma versão indicada para pequenas distâncias, com

autonomia de 2800 km e, como tem o tanque usinado, "custa US\$ 5 milhões a mais que o modelo mais indicado e usado pela Varig/Cruzeiro".

Além disso, diz Oliveira, "este tipo de

aeronave não pode ser credenciada para vôos internacionais (aspiração da empresa) e seu tanque 'estratégico' custa 35% a menos de capacidade de carga". Mais grave ainda, continua ele, é que o passo

forçado (tempo que o aparelho faz usinagem de força em terra) deste modelo chega a 45 min enquanto o de um B-727-200 é de apenas 25 min, "o que complica bastante numa rota doméstica".



Oliveira: "A pressa política admite até avião pior por preço maior"

Alto estoque aponta crise nos pneumáticos

Os estoques de pneus para caminhões e ônibus equivaliam, em novembro, a 27 dias de produção das indústrias, quando o normal é uma folga de 15 dias. Os revendedores trabalhavam com reserva de 60 dias, contribuindo para condições especiais de preços e prazos.

A situação mais difícil era da Michelin, por

só produzir radiais para caminhões e ônibus. Mesmo fabricando este ano, em média, 11,1 mil pneus/mês, acumulava em estoque 48 mil unidades. Tal retração forçou certamente a empresa a mudar sua política própria de distribuição, criando pontos de vendas também junto aos concessionários de caminhões.

Formadas duas novas diretorias na Marcopolo

Depois que no último semestre as exportações representaram 30% do faturamento de suas empresas, o Complexo Marcopolo criou duas novas diretorias: a de exportação e a de produção. Enquanto a primeira será responsável pela solidi-

ficação dos mercados e a busca de novas encomendas, a de produção cuidará de manter o padrão internacional de qualidade. Na diretoria de exportação o titular é Valter Gomes Pinto e na diretoria de Produção o responsável é Levi Brun

Os novos índices tarifários da carga aérea

Estes são os novos índices tarifários que, compostos com as taxas de custo específico

por peso ou cubagem (ver pág 32) compõe a tarifa. A receita é a seguinte: Índice tarifário

Congeladas as dívidas dos armadores

Em reunião entre o ministro Delfim Neto, do planejamento, e Êlcio Costa Couto, superintendente da Sunaman, ficou acertada que a única solução viável para aumentar a competitividade da nossa marinha mercante será o congelamento da dívida dos armadores com o Governo federal. O congelamento será por um ano e visa, principalmente, o aumento de competitividade tanto no mercado interno quanto no externo de todo o setor, consequência direta da crise que afeta o mercado de fretes e, ao que tudo indica, deve prosseguir no próximo ano. Os débitos alcançam cerca de Cr\$ 50 bilhões.

Como procurar um veículo roubado

Quando a Polícia Federal e o Instituto Brasileiro do Café — IBC, resolveram suspender a conhecida "Operação Café" — que vinha dando combate ao contrabando do café, principalmente, diminuíram as chances de se localizar veículo roubado. Agora, resta como esperança o trabalho dos agentes da Delegacia Especializada em Desvio de Cargas, do DEIC de São Paulo, que tem resolvido muitos casos de roubo de carga e desaparecimento de caminhões.

Este ano, a Especializada em Desvio de Cargas, esclareceu mais de 100 casos, envolvendo mercadorias das mais diversas qualidades e procedências, avaliadas em perto de Cr\$. . . 80 milhões de cruzeiros. Dino Baseli, agente encarregado desse setor, recomenda aos transportadores a seguinte receita para evitar a entrega de carga na

mão de ladrões ou mesmo para quadrilhas, que agem com frota própria. Em primeiro lugar, verificar as condições do veículo do caminhoneiro candidato a transportar a carga; ver o estado de conservação, pneus, etc.; checar o lacre da placa; verificar os documentos e ver se confere o número do chassi do papel com o que está no veículo; fazer ficha do caminhoneiro, que contenha foto (para isso é bom que a empresa possua máquina do tipo que revela a foto no ato), impressões digitais, número do Registro Geral, endereço do caminhoneiro, etc., feito isto, em caso de desvio, torna-se mais fácil a investigação. Outra recomendação — em caso de suspeita ou mesmo roubo de carga, recorram à Delegacia (89, andar do prédio do DEIC de São Paulo, tel.: 229-55-66 — Ramal 455).

Novos concorrentes inviabilizam setor

O diretor da Caio — Cia. Americana Industrial de Ônibus, Cláudio Regina, acha que a criação de novas fábricas de carroçarias deverá prejudicar a economia de escala das instalações existentes, não permitindo uma estabilização nos preços de tais produtos. Particularmente, em relação ao projeto da Viação Cometa, cuja indústria começa a operar em janeiro, montando as carroçarias próprias, a opinião de Regina é branda: "Como a intenção da Cometa é apenas fabricar para consumo interno, isto não deve acirrar a competitividade".

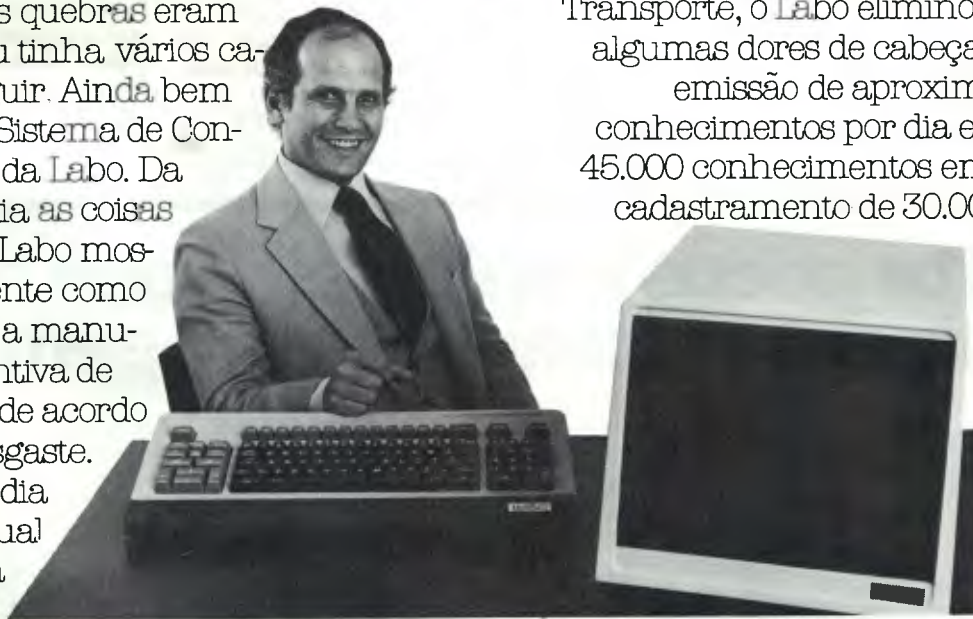
No entanto, em relação à produção dos Tribus e Superbus, o diretor da Caio acha que "produzindo, como a Itapemirim pretende, competindo com os encarregadores uma concorrência que tirará do setor uma parcela do mercado".

Há duas preocupações adicionais que contribuem para a apreensão de Regina: a visível retração do mercado; e a pressão dos usuários para a estabilização das tarifas urbanas, tensão fatalmente repassada pelo governo ao exigir que os encarregadores pisem no freio dos preços.

Etapa Km	Índices Tarifários Cr\$	Etapa Km	Índices Tarifários Cr\$	Etapa Km	Índices Tarifários Cr\$
0 a 10	0,154049	601 a 650	0,1379514	3101 a 3200	0,0981795
11 a 20	0,154049	651 a 700	0,1356539	3201 a 3300	0,0981795
21 a 30	0,154049	701 a 750	0,1322072	3301 a 3400	0,0981795
31 a 40	0,154049	751 a 800	0,1306035	3401 a 3500	0,0981795
41 a 50	0,154049	801 a 850	0,1276111	3501 a 3600	0,0981795
51 a 60	0,154049	851 a 900	0,1253136	3601 a 3700	0,0981795
61 a 70	0,154049	901 a 950	0,1230150	3701 a 3800	0,0981795
71 a 80	0,154049	951 a 1000	0,1211718	3801 a 3900	0,0981795
81 a 90	0,154049	1001 a 1100	0,1181793	3901 a 4000	0,0981795
91 a 100	0,154049	1101 a 1200	0,1149603	4001 a 4100	0,0981795
101 a 110	0,154049	1201 a 1300	0,1126616	4101 a 4200	0,0981795
111 a 120	0,154049	1301 a 1400	0,1103642	4201 a 4300	0,0981795
121 a 130	0,154049	1401 a 1500	0,1087606	4301 a 4400	0,0981795
131 a 140	0,154049	1501 a 1600	0,1062224	4401 a 4500	0,0981795
141 a 150	0,154049	1601 a 1700	0,1053008	4501 a 4600	0,0981795
151 a 175	0,154049	1701 a 1800	0,1034706	4601 a 4700	0,0981795
176 a 200	0,154049	1801 a 1900	0,1023213	4701 a 4800	0,0981795
201 a 225	0,154049	1901 a 2000	0,0981795	4801 a 4900	0,0981795
226 a 250	0,154049	2001 a 2100	0,0981795	4901 a 5000	0,0981795
251 a 275	0,154049	2101 a 2200	0,0981795	5001 a 5100	0,0981795
276 a 300	0,154049	2201 a 2300	0,0981795	5101 a 5200	0,0981795
301 a 325	0,154049	2301 a 2400	0,0981795	5201 a 5300	0,0981795
326 a 350	0,154049	2401 a 2500	0,0981795	5301 a 5400	0,0981795
351 a 375	0,154049	2501 a 2600	0,0981795	5401 a 5500	0,0981795
376 a 400	0,154049	2601 a 2700	0,0981795	5501 a 5600	0,0981795
401 a 450	0,1501361	2701 a 2800	0,0981795	5601 a 5700	0,0981795
451 a 500	0,1466893	2801 a 2900	0,0981795	5701 a 5800	0,0981795
501 a 550	0,1439364	2901 a 3000	0,0981795	5801 a 5900	0,0981795
551 a 600	0,1407173	3001 a 3100	0,0981795	5901 a 6000	0,0981795

“SE EU NÃO TIVESSE O LABO, NÃO SEI O QUE SERIA DE MINHA TRANSPORTADORA.”

Não é exagero, não. Um belo dia percebi que minha empresa tinha crescido: em tamanho e em problemas. De um lado era o atraso incontrolável na chegada e saída dos caminhões. De outro, o consumo de combustível que aumentava cada vez mais. E para complicar ainda mais, as quebras eram constantes. Eu tinha vários caminhos a seguir. Ainda bem que escolhi o Sistema de Controle de Frota da Labo. Da noite para o dia as coisas mudaram. O Labo mostrou exatamente como deve ser feita a manutenção preventiva de cada veículo, de acordo com o seu desgaste. Só nisso a média de quebra anual caiu de forma sensível.



E a economia subiu na mesma proporção. Inclusive no consumo de combustível. Na mesma hora, você sabe quanto tem em caixa para pagar taxas como TRU e Seguro Obrigatório. E tem mais: graças ao Sistran, Sistema de

Transporte, o Labo eliminou, também, mais algumas dores de cabeça, possibilitando a emissão de aproximadamente 1.200 conhecimentos por dia e o controle de até 45.000 conhecimentos em aberto, além do cadastramento de 30.000 clientes. Desse jeito, ficou fácil crescer com o Labo. Tanto é verdade que estamos pensando em aumentar a sua capacidade. Para calcular os lucros cada vez maiores.



uma empresa forsa
labo eletrônica s.a.
Escritórios:
SÃO PAULO: Av. Nações
Unidas, 13797 - Bloco II
18º andar - CEP 04794
Tel.: (011) 523-1144
Telex: (011) 31411
LA EL - BR

Filiais:
RIO DE JANEIRO:
Tels.: (021) 294-7946 e
294-7844
BRASÍLIA:
Tels.: (061) 226-6239,
226-6038 e 226-9648
CAMPINAS:
Tel.: (0193) 52-6199

PORTO ALEGRE:
Tels.: (0512) 32-3922 e
32-3679
BELO HORIZONTE:
Tel.: (031) 224-9328
SÃO BERNARDO DO CAMPO:
Tels.: (011) 458-7022 e
458-7693

RIBEIRÃO PRETO:
Tel.: (016) 636-0379
FLORIANÓPOLIS:
Tel.: (0482) 22-4924
CURITIBA:
Tel.: (041) 233-4733

OS FORTES QUE DURAM MUITO



Só um forte como MACACO HIDRÁULICO SCHULER consegue cumprir as missões mais árduas do dia-a-dia, em manutenção ou nas estradas.

Tipo HU em 9 modelos, com capacidade de carga variável de 1,5 a 35 toneladas.

Novo HT 1,5/160 telescópico triplo, alto curso de elevação, capacidade de 1500 Kg. Especialmente projetado para Pick-ups da linha C, D e Veraneio. Utilizável também em qualquer outro veículo com características semelhantes.

**PRENSAS
SCHULER**
PRENSAS SCHULER S.A.

Av. Fagundes de Oliveira, 1515
Tel.: (011) 445-4422
Telex: (011) 4058 - SHUL-BR -
C. Postal 136 - 09900 - Diadema - SP

CARTAS

Curso

Gostaria de ter melhores informações sobre o curso para Administração de Transportes do Instituto Mauá de Tecnologia, que foi publicado em TM nº 221.

Célio Padilha da Costa - Salvador, BA.

O curso é denominado *Extensão para Administração de Transportes e as inscrições estão abertas a partir de dezembro. As aulas começam no dia 10 de março e terminam do final de junho. Inscrições no IMT, rua Pedro de Toledo, 1071, CEP 04039, São Paulo, SP. O curso é dividido por modais: passageiro e carga. O primeiro tem aulas às segundas e quintas-feiras, das 19h30 às 22h30; o de cargas, mesmo horário, só que de terça e quinta-feira. Vale dizer que o interessado poderá fazê-los simultaneamente (aí teria um dia a mais de aula, ou seja, na terça-feira). Pelos dois cursos, a taxa é Cr\$. . .*

193 850 à vista, ou em 6 pagamentos de Cr\$ 35 900 cada. Para cada um dos cursos (passageiro ou carga) a taxa é de Cr\$ 151 200 ou 6 parcelas de Cr\$ 28 000.

Invel

Precisamos do endereço da fábrica de veículos Invel. Indústrias R. Camargo - São Carlos, SP

A fábrica da Invel S/A.. Ônibus e Veículos é na rua Governador Roberto Silveira, 444, CEP 95100, Caxias do Sul, RS.

Encargos

Preciso informações sobre quais os encargos sociais e trabalhistas que devem ser considerados para efeito de apropriação de custos, em se tratando de empresa que opera com transporte coletivo.

Wallace Washington de Farias, Mataripe, Bahia, BA.

Atendido.

Com os pneus Tropical BR você não aumenta só a quilometragem.



Aumenta os lucros também.

Os pneus Tropical BR 500 (Costa Larga) e BR 510, foram especialmente projetados para caminhões e ônibus, a fim de proporcionarem o máximo de segurança e rendimento com o menor custo por quilômetro rodado.

A robusta carcaça, com reforçados cordões de nylon submetidos a moderno processo de têmpera, é mais resistente a impactos, dando, aos pneus Tropical BR, uma excepcional durabilidade e proporcionando maior número de recapagens.

TROPICAL BR
O pneu de todos os caminhões.

DINHEIRO QUE VAI E VOLTA CORRENDO.

Ao calçar seu veículo com pneus Firestone, seu dinheiro vai. Mas vai em coisa boa.

Porque ele volta logo, correndo.

É que Firestone dá muito mais quilometragem e durabilidade. Sua avançada tecnologia garante menor custo por quilômetro rodado e mais segurança.

Somando essas vantagens, seu investimento em Firestone rende mais. Quando você menos espera, ele já está voltando. Gordo e bonito.

Firestone

Transporte 315:
as barras
transversais
aumentam o
poder
de tração.

Super Transporte: maior profundidade dos sulcos aumenta a vida útil.



Transporte 200:
as barras trançadas
aumentam a força de
tração e eliminam as
derrapagens laterais.

Transporte:
oferece alto
rendimento
por boas
estradas.

Transporte 300:
sua rodagem mais
larga aumenta
a quilometragem.

WAT 2.000:
o radial de aço
extralargo bom
para qualquer roda
e excepcional para
as rodas da
direção.

UT 2000: o radial de aço
extralargo indicado
para as estradas
boas de terra e
para o asfalto
em qualquer roda

A.T.: ideal para os serviços pesados em qualquer tipo de estrada.

NOVO

NOVO

ECONOMIA PARA OS FROTISTAS BRASILEIROS

CHEGOU A RECAPAGEM A FRIO BANDAG

Daqui para a frente os frotistas de ônibus e caminhões irão gastar menos e rodar mais com os benefícios que a recapagem a frio Bandag oferece.

Maior durabilidade

A banda de rodagem Bandag tem maior durabilidade porque é composta de matérias-primas de mais alta qualidade.

Maior resistência a perfurações

A forte pressão usada na fabricação das bandas permite uma compactação maior e mais homogênea dos compostos.

Maior vida útil do pneu

A temperatura mais baixa e o envelope de borracha flexível usados na recapagem Bandag prolongam a vida da carcaça.

Melhor segurança

O desenvolvimento e a pesquisa tecnológica incorporados no sistema Bandag garantem a segurança na estrada.

Todos esses elementos constituem as vantagens de economia que Bandag oferece aos frotistas sob a forma de menor custo por quilômetro rodado e menor ociosidade para sua frota. Através de uma rede nacional de concessionários de primeira linha, a Bandag oferece uma garantia de qualidade. E quando a Bandag comunica a nomeação de um concessionário, está comunicando onde encontrar economia real.



O objetivo da Bandag é gerar economia para sua frota.



RECAPAGEM A FRIO

Consulte nossos concessionários para melhores informações.

Campinas (SP) - D. PASCHOAL S.A. - R. Antonio José da Silva Martelinho, 300 - Pq. Industrial - 13100 - Fone: (0192) 31-8666 Ramal 74 • **Londrina (PR)** - JABUR PNEUS LTDA. - Av. Tiradentes, 2473 - Centro - 86100 - Fone: (0432) 23-4070 R. 180 • **Mogi das Cruzes (SP)** - BUDIN RECAUCHUTAGENS LTDA. - Av. Francisco Ferreira Lopes, 3.719 - Caixa Postal 497-08850 - Fone: (011) 469-8011/469-8036 • **Recife (PE)** - RECONDICIONADORA DE PNEUS COMETA S.A. - R. Dr. José

transporte moderno

PUBLICAÇÃO MENSAL – ANO 20 – Nº 226 – NOVEMBRO 1982 – Cr\$ 350,00



Diretores: Lazzaro Menasce, Neuto Gonçalves dos Reis, Ryniti Igarashi, Vitú do Carmo.

transporte moderno

REDAÇÃO

Redator chefe: Ariverson Feltrin
Redator: Pedro Bartholomeu Neto
Redação Rio: Fred Carvalho, rua Uruguaiena 10, grupo 1603, CEP 20 050, telefone 221-9404.
Arte e produção: Claudiney Antunes Andrade
Composição e fotolitos: Takano Artes Gráficas Ltda. Rua Tamandaré, 667/675 - 2.º andar - fone: 279-8526 - São Paulo, SP.
Impressão e acabamento: Cia. Lithographica Ypiranga, rua Cadete 209 - fone: 67-3585 - São Paulo, SP.

Diretor responsável: Vitú do Carmo
Diretor de produção: Ryniti Igarashi

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Diretor Comercial: Lazzaro Menasce
Representantes: Saulo Paulo M. Furtado, Écio Raffani (São Paulo).
Coordenadora: Vera Lúcia Braga.
Rio de Janeiro: Lincoln Garcia de Oliveira, Rua Uruguaiena 10, grupo 1603, CEP 20 050, telefone 224-7931.

Representantes internacionais:

África do Sul: Holt, Bosman & Gennrich Travel (PTY) Ltd - Howard House - 23, Loveday Street, P.O. Box 1062 - Johannesburg; **Alemanha Ocidental:** Publicitas GmbH - 2, Hamburg 60 - Bebelallee 149; **Austrália:** Exportad PTY LD - 115-117 Cooper Street - Surry Hills, Sydney; **Austria:** internationale Veriags-ventretungen - A-1037, Wien - Veitgasse 6; **Bélgica:** Publicitas Media S.A. - 402, Avenue de Tervueren - 1150 - Brussels; **Canadá:** International Advertising Consultants Ltd - 915, Carlton Tower - 2, Carlton Street - Toronto 2 - Ontário M5B 1J3; **Coreia:** Media Representative Korea Inc. - Mr. H.M. Kough - C.P.O. Box 4100 - Seoul; **Espanha:** Publicitas S.A. - Pelayo 44 - Barcelona; **Estados Unidos:** The N. SDe Filippes Co. - 420, Lexington Avenue - New York, N.Y. 10017; **Finlândia:** Admark OY - Mikonkatu 11D - QD100 Helsinki 10; **Francia:** Agence Gustav Elm - 41, Avenue Montaigne - Paris 75008; **Holanda:** Publicitas B.V. - Plantage Middenlaan, 38 - Amsterdã 1004; **Inglaterra:** Favid Sharp, Esq. - 16/17 Bridge Lane - Fleet Street - London EC4Y8EB; **Itália:** Publicitas S.p.a. - Vila E. Filiberto, 4 - Milano 20-149; **Japão:** Tokyo Representatite Corp. - Sakiya Building 2-F - 3-16-7 Higashinakanô, Nakano-Ku, Tokyo 164; **Polônia:** Agpol (Advertising FDepartment) - Warszawa ul. Sienkiewicza, 12 - P.O.Box 136; **Portugal:** Garpel Ltda - Rua Custódio Vieira, 3 - ZDT - Lisboa 2; **Suécia:** Publicitas AB - Kungsgatan 62 - S-101 29 Stockholm; **Suíça:** Mosse Annoncen AG. - Limmatouai 94 - 8023. Zurich.

REDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO E CIRCULAÇÃO

rua Saíd Aiach n.º 306, São Paulo, SP.
Contabilidade: Mitugi Oi a Vânia Maria Simões Pereira
Circulação: Cláudio Alves de Oliveira
Distribuição: Distribuidora Lopes

ASSINATURAS

Preço anual (doze edições): Cr\$ 3.500,00. Pedidos com cheque ou vale postal em favor da Editora TM Ltda. - rua Saíd Aiach 306, telefone: 572-2122 - seqüencial - CEP 04003 São Paulo, SP. Preço do exemplar: Cr\$ 350,00. Edições especiais: Cr\$ 500,00. Temos em estoque apenas as últimas seis edições.



NOVO TELEFONE DE TM:

572-2122

TRANSPORTE MODERNO, revista de administração, sistemas e equipamentos de transporte, é enviada mensalmente a 20.000 homens-chave das transportadoras, usuários, fabricantes e órgãos do governo ligados ao transporte, movimentação de materiais e construção pesada. Autorizada a reprodução de artigos; desde que citada a fonte. Registrada na D.C.D.P. do Departamento de Polícia Federal sob n.º 1655-P-209/73. Registrada no 2.º Cartório de Títulos e Documentos sob n.º 715, em 23/3/63. Alteração anotada sob n.º 1058, em 22/11/76. C.G.C. n.º 47.878.319/0001-88. Inscrição Estadual n.º 109.661.640. Rua Saíd Aiach 306, telefone 572-2122 (seqüencial) - CEP 04003 São Paulo, SP.



A reforma dos pneus na busca da economia

O item pneu é responsável por boa parte dos custos operacionais, tornando seu controle e reforma preocupações básicas do usuário. Veja a partir da *página 12* quando, de que forma e porque dispensar atenções especiais à sua conservação

Transporte de carga muito próximo da regulamentação

A antiga reivindicação do TRC chegou ao Congresso às vésperas da eleição. O que esperam dela os empresários; a opinião do pequeno transportador, do Ministro da área e dos carreteiros? Fique sabendo a partir da *página 20*



Mudança de governo: as novas diretrizes do transporte em SP

A comissão de Transportes do novo governo paulista tem em pauta uma série de modificações na estrutura dos transportes em São Paulo. As tendências estudadas pelos técnicos estão publicadas nesta edição. *Página 30*

Atualidades	3	Vendas de caminhões	38
Da Redação	10	Mercado de Veículos Usados	39
Cartas	6	Mercado de Veículos Novos.	40
Carga Aérea	32	Produção	45
Transporte urbano.	35	Entrevista: Denisar Arneiro	46

Capa: foto de Ryniti Igarashi

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.

Estrada de mão dupla

Na década de 70, principalmente, o governo assumiu publicamente seu pendor de concentrar nas mãos de poucos a condução da economia. O centralismo, emanado de Brasília, ganhou a aliança da iniciativa pretensamente dita privada. A palavra de ordem anunciava em tom solene e nada democrático de que, para vigiar melhor, antes poucos do que muitos.

Os bancos e os supermercados, notadamente, tiveram a primazia de ver a concorrência miúda agarrar-se ao manto dos graúdos. E com o aval das autoridades constituídas.

Os tecnocratas certamente deitaram e rolaram na vigília, que, no entanto, não tranquilizou a comunidade, obrigada a submeter-se, de joelhos, a altas taxas de juros arbitradas, unilateralmente, pelos grandes bancos. Ao cliente é oferecido o direito de uma reciprocidade, diga-se, apenas um vocábulo de mão única, já que só contempla o agente financeiro.

A década de 80 surge com o Brasil em plena vigência de eleições diretas que sugerem descentralização econômica e política. E dentro dessa nova ordenação dos caminhos constitucionais aparece, com inigualável força, a proposta da Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Carga, a NTC, pregando a concentração, o poder e propondo equivalência de forças. “O supermercado é o grande vilão”, diz o presidente da NTC, Thiers Fattori Costa. “Espezinha o transportador, fazendo do caminhão seu armazém”.

É difícil falar de corda em casa de enforcado. Quem tiver ouvidos para ouvir, que faça uma pesquisa onde houver carreteiros. Escutará em unísono o mesmo protesto: “A empresa fica com a maior parte do frete. E o risco é todo nosso. Ela só leva o lucro”, entoava José Carlos Jorge, paulista de Igarapava, dentro de uma mulambenta agência de cargas, no bairro do Pari, em São Paulo. Jorge acabara de acordar de um sono intranquilizador feito num tosco banco de madeira e seguidamente interrompido pelo som de sua cabeça de encontro à parede.

Um pesadelo às claras já que às escuras há outro compromisso: “Estou aproveitando a fresca da noite para rodar: economiza pneu”, é uma das peripécias que Jorge utiliza para não falir. Outra: “Rodo ao máximo em ponto-morto pra não gastar combustível”. E outra: “Quem

vende pra gente se acostumou a receber com atraso”. No final do mês, o difícil é convencer a esposa a aceitar sem protestos a minguada mesada. “Cê pensa que eu num sei que ocê fica dando dinheiro pras muié na estrada. . .”

Na verdade, pode-se atenuar o problema: rolar dívida, uma das agruras do caminhoneiro, não é prerrogativa só dele. Há empresas graúdas e até países continentais fazendo isso de há muito. Mas, é como diz com frequência o industrial Antonio Ermirio de Moraes, dono de uma espinha indobrável e de um vocabulário sem meias-palavras. “A única diferença é que uma empresa mal administrada vai à falência. Já um país não pode falir”.

O governo, evidentemente, está mais cauteloso: fala-se muito em desburocratização, em desestatização, em abertura política, virtudes que não se coadunam com medidas tomadas de cima para baixo. Vai daí que, o ministro Cloraldino Severo, dos Transportes, na exposição de motivos que o levou a propor a criação do Registro Nacional de Transportadores Rodoviários de Bens invocou o seguinte, num dos tópicos: “. . . a própria categoria econômica e os profissionais autônomos estão reivindicando a presença estatal. . . Entendo que sobre ser imperativo legal, é dever indeclinável do Governo não se furtar ao apelo dos operadores de transporte, assegurando-se-lhes um mínimo de disciplina. . .”

Como se vê, a livre iniciativa abre as portas para que o governo imponha regras, condições que, se de um lado garantem segurança, de outro cerceiam a competição e não impedem, no futuro, os malefícios de uma atividade controlada.

Como disse o ministro dos Transportes, Cloraldino Severo, em entrevista que reproduzimos nessa edição, setores em dificuldades como o marítimo e o ferroviário estão torcendo para que o transporte rodoviário seja regulamentado. Mais burocratizado, pensam as lideranças desses modais, talvez sua competitividade seja menor.

O problema do setor rodoviário de cargas não é apenas de disciplina. Ele quer ter poder. “O usuário precisa dar mais importância ao transporte”, asseverava o presidente da NTC, Thiers Costa. O poder de concentração, alguns empresários já parecem tê-lo, há algum tempo: afinal não é qualquer atividade que se reúne trimestralmente em hotéis 5 estrelas deste país para, entre outras coisas, anunciar um novo aumento dos fretes.

uma história de sucesso:

MOTOR PERKINS 4.236

1.180.000 unidades no mundo

108.400 no Brasil

E agora também:

no caminhão Volkswagen 6.80



Perkins



Motores ciclo diesel versáteis. Confiáveis. Duráveis. Econômicos.





Há vagas. Para profissionais

O pneu é levado a sério apenas por uma seleta minoria de frotistas. No geral, contudo, o segundo maior peso dos custos é tratado como um objeto preto, redondo e com um grande furo no meio

Por Ariverson Feltrin e Jaime Mendes

Se há um setor onde a crise econômico-financeira pouco afetou, pelo contrário, beneficiou, é o de reforma de pneus, graças à economia que oferece ao frotista: por um valor em cruzeiros que varia entre 1/5 a 1/6 do custo de um pneu novo, faz-se uma recapagem que, dentro de padrões recomendáveis e honestos, dura mais do que a primeira vida.

A expansão desse ramo é benéfica, não só por favorecer o frotista ou por consolidar a atuação de uma indústria tipicamente nacional, característica marcante da atividade, mas, essencialmente, porque economiza dólares: enquanto a produção de uma carcaça 9.00x20 exige cerca de 30 kg de borracha sintética, à base de petróleo, uma recapagem consome a terça parte.

A vitalidade do mercado de recapagem de pneus de caminhões e ônibus, excluída a medida 7.50 e considerada a de 8.25 em diante, é demonstrada em números: durante o período janeiro/agosto do ano passado tinha-se para cada 1 mil pneus novos vendidos domesticamente, um total de 777 recapados. No acumulado dos primeiros 9 meses do corrente ano, a situação estava invertida: para cada milhar de novos, havia um consumo de 1 189 pneumáticos reformados. Se se trabalhar com a relação consolidada do ano que passou — 1 mil pneus novos vendidos contra 761 recuperados — e estimar-se para os 12 meses de 1982 um resultado, perfeitamente alcançável, de 1 mil para 1 202, tem-se perfeitamente um quadro da realidade.

É razoável a argumentação sobre a situação atípica, pois a produção de veículos comerciais está em baixa pronunciada desde o segundo semestre do ano passado, o que provoca uma correspondente queda no consumo de

pneus novos. Pode-se, no entanto, polemizar essa observação, com uma constatação, não menos oportuna: é previsto o aumento dos controles do usuário sobre a carcaça para se obter um maior desfrute. Dessa situação, é justo esperar-se um crescimento das



Lascas de bandas na estrada: uma cena comum

reformas: municiado de novas informações, o frotista tende a pressionar o reformador por uma maior qualidade. E o reformador, por sua vez, passa a exigir mais do fornecedor de *camel-back*, consolidando um círculo vicioso positivo.

COMPRA DE ÔLHO ABERTO — O controle mais apurado é tarefa para começar hoje em qualquer empresa. Se

ainda há dúvidas sobre a importância dos pneus na formação dos custos operacionais, recorra-se às planilhas: um caminhão 1113 trucado, para cada quilômetro rodado, dispense em pneus mais de 14 cruzeiros; um cavalo Scania T112 com uma carreta de 3 eixos, cerca de 39 cruzeiros por km rodado. É o segundo item dos custos variáveis, não dá para mascarar. Se não se tomar cuidado com o controle, o pneu pode alcançar o combustível, que vem em primeiro, com pequena margem de diferença.

Os exemplos valem mais do que teorias. Certas empresas conseguem dos controles tal confiabilidade que passam a comprar de acordo com suas conveniências. O ponto de partida, ideal, é trabalhar-se com todas as marcas disponíveis no mercado e, a partir de investigações e apurações rotineiras, obter-se os parâmetros que permitam escolher a marca de melhor performance ou, até, a inferior, desde que em condições de compra que superam a desvantagem.

Giosué Susca, presidente da Associação das Empresas de Recauchutagem de Pneus do Estado de São Paulo, declara que a entidade está convencida sobre a importância da qualidade. "Orientamos nossos associados para que façam o melhor serviço possível sem ocasionar aumento de preço", diz, concluindo. "Quem pensa e age ao contrário, está trabalhando contra os interesses da classe e lesando o consumidor."

O mesmo Susca, no entanto, reconhece que é difícil obter-se um consenso perfeito. "A grande dificuldade", não esconde, "é vencer a mentalidade de 'borracheiro' que muitos recauchutadores ainda trazem de suas origens." O campo de ação dos reformadores,

pejorativamente definidos por “borracheiros” sempre será amplo na medida em que o preço é a condição essencial na decisão do frotista. Milagre ninguém faz. Se porventura existe, nunca é inoportuno desconfiar.

O DURÔMETRO É INDISPENSÁVEL — O cálculo é fácil: só há dois fornecedores de borracha sintética, a Coperflex e a Petroflex. O fabricante de *camel-back* recebe esse produto por volta de Cr\$ 460, o quilo. E ainda faz a mistura (há a adição de negro de fumo e outros ingredientes). Computados custos e lucros, como entender que um pneu 9.00, que leva de 9 a 12 quilos de *camel-back*, possa chegar a um preço de Cr\$ 4 000, como é pago pela CMTC?

Há várias explicações: “Você comprou borracha ou apenas sentiu o cheiro?...”, é uma pergunta irônica e comum feita no meio dos misturadores de borracha. O “milagre”, muitas vezes, está na adição que a borracha recebe — caulim, pó de borracha etc, de forma a engrossar e dar peso à composição. O peso específico da borracha é de 1,125 gramas para cada litro.

E quais os meios para o frotista certificar-se de que o que está comprando é um produto honesto? Existe um medidor de dureza de borracha — o con-

fiável é o Zwick, importado — que deve ser presença obrigatória no recebimento de pneus recapados. A dureza recomendada deve situar-se na faixa entre 58 a 62 shore A. Abaixo dessa faixa, há várias conseqüências:

- Ocorre um desgaste prematuro da banda de rodagem,
- Possibilidade de soltura do *camel-back* (as estradas brasileiras, principalmente em época de calor, são pródigas em abrigar generosas lascas de bandas de rodagem em seu leito),
- O pneu está propenso a ter uma vida 70% menor;

Agora, vejamos o que pode acontecer quando o medidor acusar uma dureza acima de 62 shore:

- Desgaste acelerado da banda de rodagem, em razão da dureza acentuada,
- Surgimento de trincas na borracha;
- Alta possibilidade de, por exemplo, uma pedra em contato com a banda, provocar perfuração e atingir irremediavelmente a carcaça.

UM ANEL LIMITADO — Se o pneu foi recuperado em máquina de 3 partes (ideal) deve-se medir a dureza nas três partes de borracha. Aliás, sobre isso cabe um comentário da Renovadora de Pneus Jato, que comprou uma máqui-

vantagem concorrer com os próprios consumidores de seu *camel-back*”, de-
duz Susca.

FIM DO VÍNCULO — O presidente da entidade que congrega os recauchutadores paulistas faz outra reivindicação. “Precisa acabar essa vinculação das companhias multinacionais fabricantes de *camel-back* em relação ao recuperador. Onde já se viu colocar isto: ‘Somente damos garantia para as carcaças recauchutadas com o *camel-back* de nossa fabricação’, cita, textualmente um recurso que diz ser usado pelas multinacionais. “É uma besteira pois elas não dão garantia de carcaça e tentam forçar os recuperadores a não produzir seu próprio *camel-back*.”

No *camel-back*, os fabricantes nacionais têm produtos de ótima qualidade. O da Indústria de Artefatos de Borrachas Ruzzi, de Santo André, SP, é recomendado pela Michelin e usado pela Bandag. “Não devemos nada em qualidade ao que é fabricado pelas multinacionais”, assinala enfático o diretor comercial da Ruzzi, Adélio Conter. Tanto assim que o mercado de *camel-back* tem ligeira predominância das três múltis (Pirelli, 40%, Goodyear, 15% e Firestone 5%) contra os 40% das nacionais — 12% da Ruzzi, 12% da Record, e os restantes 16% divididos entre Maggion, Levorin, Rinaldi e Unisa.



Medir a dureza, um controle eficaz

na de recapar composta de 6 partes: “É o que melhor existe no mercado mundial, pois permite uma reconstrução de talão a talão. Nesse equipamento é a matriz que chega ao pneu, enquanto nos outros processos, o pneu é que chega à matriz”, assevera o gerente comercial, Vito Susca. A Durapol, outra das recuperadoras de pneumáticos de grande porte, concorda que a de “6 partes melhora o serviço, porém acredita que a forma de 3 partes, que utiliza, deverá ainda ser usada por algum tempo”. É constituída de uma parte fixa e duas móveis para facilitar a colocação do pneu e não permitir o que ocorre na máquina de anel, definida por Susca “como paliativo para baratear o custo do maquinário. Não se trata de serviço imprestável, mas oferece produto visivelmente inferior. E o motivo é lógico: há uma deformação do talão ocasionada pela entrada forçado do pneumático no anel. No diagonal ainda é possível, mas o radial não dá jeito, pois não tem a mesma manabilidade de carcaça.”

RELACIONAMENTO PERIGOSO — Voltando aos cuidados com a recapagem, preferível à recauchutagem por não afetar o ombro do pneu: deve-se exigir do reformador a marca do fabricante do *camel-back*. “Na identificação da banda deve constar o mês de fabricação do *camel-back*. uma vez que após 6 meses não é recomendável utilizá-lo. Um dos sintomas é a apresentação de uma dureza superior a 62 shore. Depois desse período, o material já entra num processo de auto-vulcanização, principalmente se estiver estocado em local quente. A Indústria de Artefatos de Borracha Ruzzi, de Santo André, SP, que produz um *camel-back* de boa qualidade, diz, segundo o diretor comercial, Adélio Conter, que a “a garantia do produto é de 9 meses. Antes desse período, obedecida temperatura ideal de estocagem, não pré-vulcaniza”. Antes, a garantia era de 12 meses.

Recauchutadores defendem setor nacional

“A recuperação de pneus deve ser um setor protegido como reduto da indústria nacional”, defende, com entusiasmo, o presidente da Associação das Empresas de Recauchutagem de Pneus do Estado de São Paulo, Giosué Rosário Susca. “Isto para que não ocorra como na França, onde a Michelin passou a fazer a recauchutagem e provocou a quebra de muitas empresas do ramo.”

No Brasil, o único caso que se conhece de multinacional fazer recuperação foi o da Firestone, que, no entanto, desativou esta área há cerca de meio ano. “Pois percebeu que não era

Giosué: ‘É besteira não dar garantia’





Outro instrumento indispensável a uma frota é o medidor de profundidade, que determina se o recuperador está colocando uma camada de borracha na espessura correta e, principalmente, se está deixando uma base para que o pneumático tenha mais resistência e não sofra perfurações na sua carcaça. O medidor de profundidade mede em avos de polegadas e em milímetros e é fabricado pela Schrader.

São controles pouco usados por falta, na maioria das empresas, de um profissional que tenha uma rotina sistematizada que o permita evoluir e conseqüentemente trazer benefícios à empresa. Forma-se um círculo vicioso e o borracheiro acaba senhor do feudo, anotando e decidindo em bases empíricas de conhecimento. Nessa desatenção pode estar a origem de muitos problemas: a falta de informação aliada aos sofríveis salários de quem tem a responsabilidade, pode gerar um relacionamento de dependência inexpugnável fornecedor/receptor. Portanto, se o item pneus tem um peso significativo nos custos, o que é indelével, nada melhor do que atribuir ao setor a respectiva importância.

A opinião de alguns frotistas sobre a recapagem a frio



Bandag terá outras opções de bandas

O sistema de recapagem a frio que leva a chancela Bandag ainda engatinha no Brasil e, por isso, é pouco conhecido dos frotistas. O preço do serviço, que varia de 80 a 100% mais caro do que uma recapagem pelo processo a quente, é a primeira barreira: "É a mesma coisa que o radial. Por ser mais caro exige um apurado e eficiente

controle. E a situação financeira não permite isto", define um empresário paulista.

O primeiro recuperador autorizado a operar foi a G. Budin, de Mogi das Cruzes, SP. Em um ano de atividade tem uma carteira de 200 clientes e 6 mil recapagens feitas, das quais 3% para radiais. O que, se não surpreende de um lado, já que a população de pneus de aço ainda é inexpressiva, por outro assusta: segundo o diretor técnico da G. Budin, Mário Tarumaru, "usa-se pneu radial como se fosse o convencional". E dá uma importante pista: "Percentualmente, estamos recusando mais carcaças radiais do que diagonais".

Os danos mais freqüentes verificados nas carcaças radiais são apontados por Tarumaru:

- Talões danificados tendo como causa possível descuido na manutenção das rodas. O radial é projetado para durar o dobro, mas será que a roda agüenta?
- Grande número de cortes nos flancos;
- Uso demasiado do pneu, provocando perfurações na carcaça até atingir as cintas de aço. E aí a ferrugem toma conta, danificando irremediavelmente o pneu.

Nos diagonais, 97% dos serviços de recapagens feitos até agora pela G. Budin, a Transdroga, transportadora paulista com 60 filiais no Brasil, é o cliente mais expressivo. Com frota de 450 veículos, já mandou recapar 350 pneus 9.00, 1.00 e 1.100 — a medida 7.50, que equipa grande parte da frota da empresa, ainda não é atendida pelo sistema Bandag, o que se espera que ocorra em março do ano que vem.

O teste inicial da Transdroga foi feito com 4 pneus de primeira linha. "Escolhemos as piores condições de uso: a linha SP-Belém, que atinge a região quente e que exige muito do pneu; por permitir uma alta quilometragem em curto espaço de tempo; e a colocação na tração, onde o atrito do pneu é significativo", relata o gerente de Manutenção da empresa Radamés Lourenço Ferraz.

RECADO NA DIANTEIRA — O teste foi concluído após uma etapa de 128 mil quilômetros rodados. Uma durabilidade considerada excepcional pela empresa e que determinou a ampliação do uso da recapagem a frio.

O referencial da Transdroga é o sistema de recapagem a quente da Firestone (hoje já desativado pelo fabricante de pneu) que Radamés não considera inteiramente válido à medida em que a Transdroga nunca teve uma severa apuração no controle do serviço. No



Na auto-clave, pneu leva 99° de calor

entanto, a decisão está tomada, uma vez que "na população de carcaças recapadas a frio temos várias com mais de 100 mil quilômetros e nossa expectativa é de uma durabilidade média dentro dessa marca". A recapagem a quente feita pela Firestone atingia entre 29 a 35 mil quilômetros e havia muitos problemas, principalmente, de "soltura de banda"; salienta o gerente de Manutenção da Transdroga. "Era difícil termos duas vidas, incluindo a primeira."

Em ônibus urbano há a experiência feita pela Viação Bandeirante, de São Paulo, que aprovou o sistema de recapagem a frio. Os dianteiros rodaram 40 mil quilômetros e os duplos traseiros, 50 mil. A empresa, cuja frota é de 180 ônibus LPO, só manda para o sistema a frio carcaça de primeira linha ou que já tenha passado por uma recapagem a frio. O motivo é simples: o serviço a frio é mais caro, logo a carcaça precisa estar em ordem para não oferecer risco ao investimento; os pneus recuperados pelo método Bandag estão sendo colocados na dianteira, onde o fator confiabilidade é importante.

A Bandeirante já tem 100 pneus recuperados pela G. Budin (95% a partir de junho deste ano) e teve apenas um problema sério, indenizado pelo recuperador (a Transdroga teve 2 problemas até agora em 350 pneus).

Com base nas experiências iniciais, a Viação Bandeirante constatou algumas vantagens do sistema a frio:

- A carcaça sofre menos no processo de recuperação e tende a durar mais;
- O pneu recuperado a frio apresenta baixa incidência de furos, diminuindo a quantidade de socorros na rua;
- Houve menor compra de pneus novos.

A empresa reconhece que não tem detalhado controle de pneus — só anota datas de colocação e retirada — mas acredita que o sistema a frio permitirá o dobro da vida em relação à recapagem a quente. No entanto, não vai descartar o processo tradicional,

a quem recorrerá no serviço das carcaças rejeitadas pelo sistema a frio.

MENOS QUENTE — A propósito cabe uma observação: os comparativos entre um processo e outro deveriam ser feitos a partir de carcaças nas mesmas condições para que se pudesse cotejar integralmente os resultados.

Outra empresa decidida a usar o sistema a frio é a Casas Alô Brasil, um distribuidor com frota de 470 caminhões Mercedes.

Porém, em certas aplicações o processo a frio de recapagem não encontra receptividade: "Se a quente já temos que exigir muito para termos um serviço bom, a frio eu acho que piora pois o *camel-back* é pensado em temperatura bem menos elevadas", assinala o assistente técnico de pneus da Servix Engenharia.

Gilberto Budin de certa forma concorda que a Bandag ainda não tem no Brasil toda sua linha de bandas: "No momento há apenas três: lisa, borachuda e radial, mas, nos Estados Unidos, são mais de 20 desenhos, que, no futuro, serão fabricadas no Brasil."

Há uma idéia corrente, inclusive do próprio técnico da Servix, de que o processo a frio é recomendável apenas para recapagem de pneus radiais, no que Budin discorda. Na verdade, seria temeridade comercial um sistema só para radiais, quando, hoje, estes pneus respondem apenas por 8,8% do mercado interno.

Outra confusão muito comum é quando se diz que o processo é "a frio". Na verdade, o pneu pelo processo Bandag é submetido, dentro de uma auto-clave, a uma temperatura de 99° de calor. Pode-se dizer, que é um sistema "mais frio" ou "menos quente" do que o processo convencional, que recebe 150°C.



Molde de 6 partes (recape a quente)

Rodas raiadas prejudicam os pneus, segundo a Michelin

A Michelin tem grande preocupação com a qualidade e tipo de roda utilizada pelas montadoras nacionais. "Só a Mercedes usa rodas do tipo disco, enquanto as outras usam a de cubo raiado, também conhecidas como de artilharia ou amovível. Elas prejudicam os pneus, porque dificilmente ficam bem centradas. O futuro na fabricação de rodas, como já existe na Europa e nos Estados Unidos, são as rodas a disco," explica Jean Guilleminot, do departamento técnico da Michelin.

Existem no Brasil bons fabricantes de rodas, mas Jean é preocupado com o controle de qualidade. "Normalmente não é levado a sério". Acha desnecessário a Michelin montar uma fábrica de rodas aqui, tal como existe na Europa, "porque temos condições de passar nossa tecnologia para os fabricantes nacionais".

Mas, o desmonte de rodas com pincetes ou marretas e as soldas aplicadas são considerados atos criminosos pelo técnico da Michelin. "As rodas no Brasil são muito baratas, e ainda não mereceram a devida atenção dos usuários. Poucos sabem de sua importância na estrutura de sustentação do caminhão ou ônibus. A roda também flexiona nas curvas, também colabora com os pneus, trabalhando em "conjunto". E faz uma observação: "Gastam milhões na compra dos pneus, por que não gastar um pouco mais e substituir as rodas com defeito? Quando soldamos uma roda, estamos provocando um ponto frágil, que vai deteriorar o pneu na estrada".

E Guilleminot faz uma comparação: "Os pneus são verdadeiros computadores, com uma memória que guarda todos os trancos no meio-fio, pancadas em buracos, pressão insuficiente etc. Na memória dele, mais cedo ou mais tarde, ele vai desforrar no dono que o trata mal, com estouros ou pequena durabilidade. Às vezes subimos em um meio-fio, e no dia seguinte, o pneu estoura. Nunca associamos um fato ao outro, mas o pneu está apenas respondendo aos maus tratos. Agora se é bem tratado, dura mais e dá muitos lucros, ficando bonzinho com seu dono", explica Jean.

No caso específico das rodas, ele faz questão de citar as vantagens da roda de disco:

O PREFERIDO DOS ENTENDIDOS!



Totalmente em aço forjado e facilmente desmontável, este é o macaco preferido por aqueles profissionais que realmente entendem do riscado.

5 ANOS DE GARANTIA

Eureka

um tipo de macaco para cada caso em especial



JOÃO HOPPE INDUSTRIAL S. A.

Rua Antônio Joaquim Mesquita, 582 - Fone 412122 - End. Ind. EUREKA
Casa Postal, 4 - CEP 90000 - Porto Alegre - RS

FABRICANTES DAS AUTO-PEÇAS EUREKA DESDE 1944

EM 2 MINUTOS ESTA MÁQUINA MONTA E DESMONTA UM PNEU SEM DEIXAR MARCAS



A Ebert Super 1001/0001 é a mais revolucionária máquina de montar, desmontar e abrir pneus. Automática, comandada por sistema hidráulico, é robusta, fácil de operar e não dá problemas de mecânica. Sua qualidade e eficiência

já foram comprovadas por mais de duas mil empresas ligadas ao transporte rodoviário no Brasil. Vá conhecê-la. Você a encontra nas melhores borracharias do país.

EBERT SUPER

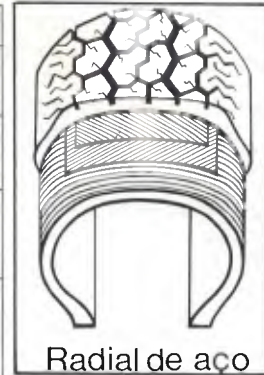


CAMINHÕES E AUTOMÓVEIS

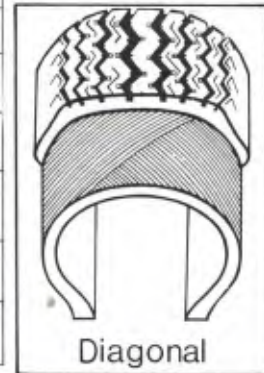
Rodovia Federal BR-116, n.º 3104 e 3116
End. Tel. "ADEBERT" Fone 95-1954 e 95-2458
C. Postal 32 - 93300 NOVO HAMBURGO-RS

Empresas cariocas criticam diagonais

EMPRESA	MARCA UTILIZADA	TIPO DE PNEU	DURABILIDADE (em km)	NÚMERO DE PNEUS	ONDE FAZ A RECAPAGEM	Nº DE VEÍCULOS	CRÍTICAS
Campo Grande	Kelly Michelin	diagonal radial	Kelly 1ª vida - 18 mil Kelly 2ª vida - 20 mil Kelly 3ª vida - 20 mil Kelly 4ª vida - 20 mil TOTAL 74 mil	2.752	Na própria empresa	336	"Durabilidade do diagonal vem caindo. Radial Michelin foi para recapagem e voltou rasgado".
Paranapan	Pirelli Michelin	diagonal radial	Michelin - 1ª vida - 70 mil Pirelli 1ª vida - 15 mil Pirelli 2ª vida - 16 mil Pirelli 3ª vida - 16 mil TOTAL 47 mil	1.740	fora da empresa	240	"Pirelli está descolando talão. Tínhamos 100% Pirelli. Vamos trocar tudo por Michelin".
Faça Turismo	Kelly Pirelli	diagonal	Michelin - 40 mil Ainda não rodou 2ª vida Kelly e Pirelli só tem 1ª vida, de 20 mil km. Depois não são mais utilizados, passando para outra empresa do grupo.	478	Não faz recapagem	76	"Rodo apenas a 1ª vida, porque ônibus de turismo não pode parar".
Luxor	Goodyear Michelin Pirelli	diagonal radial radial	Goodyear 1ª vida - 27 mil Goodyear 2ª vida - 35 mil Goodyear 3ª vida - 35 mil TOTAL 97 mil Michelin 1ª vida - 67 mil Michelin 2ª vida - 70 mil Ainda não rodou 3ª vida. Pirelli ainda não rodou.	1.100	Na própria empresa	120	"A Goodyear está com pneus rachando nos ombros. Só este ano 467 reclamações para a Goodyear. Nunca se sabe quanto o pneu vai durar, o Goodyear está ruim".
Caprichosa	Pirelli	diagonal	Pirelli 1ª vida - 14 mil km Não observam o pneu daí em diante.	1.180	Fora da empresa	140	
Auto-Diesel	Michelin	radial	1ª vida - 55 mil 2ª vida - 60 mil 3ª vida - 60 mil TOTAL 175 mil	1.434	Na própria empresa	189	
Eval	Pirelli	radial	1ª vida 1.000 X 20 - 35 mil 1ª vida 1.000 X 20 - 45 mil 1ª vida 900 X 20 - 25 mil 2ª vida 900 X 20 - 33 mil	1.500	Fora da empresa	212	"Estão baixando a qualidade do diagonal, tirando tudo que ele tinha, deixando só o ar".
Transportes São Geraldo	Pirelli	diagonal	1ª vida na dianteira - 40 mil 1ª vida na tração - 20 mil 2ª vida na tração - 13 mil 3ª vida na tração - 10 mil	2.200	Fora da empresa	100	"Rentabilidade do pneu caiu 30%. Ou eles querem vender mais diagonais, ou então empurrar radiais".
Miriamar	Pirelli	diagonal	1ª vida - 18 mil 2ª vida - 19 mil 3ª vida - 19 mil TOTAL 56 mil	330	Fora da empresa	42	"Os pneus estão durando muito pouco".
Primavera	Pirelli	diagonal	1ª vida - 24 mil 2ª vida - 28 mil 3ª vida - 28 mil TOTAL 80 mil	160	Fora da empresa	22	"A quilometragem já foi melhor".



Radial de aço



Diagonal

TÃO FORTE QUANTO

A tecnologia Scania está a serviço dos trabalhos mais difíceis. E transportar enormes e pesadas toras de madeira é um deles.

O Scania, mais do que forte, é durável e rápido como poucos caminhões conseguem ser. E muito econômico também.

Pegando no batente com ele, a empresa economiza duas vezes: no combustível e nos custos de manutenção.

Venha conversar com o Concessionário Scania. Nosso caminhão vai ter muito prazer em trabalhar com você.





Michelin diz que ensina fazer roda

- Melhor padronização do sistema de fixação (impossível no aro imóvel);
- Redução do empenamento, descentragem de montagem e do desequilíbrio daí resultante;
- Fixação direta das rodas sobre os cubos, centradas mecanicamente com precisão e sem precaução especial neste ponto;
- Possibilidade de acesso aos freios, sem desmontar os cubos;
- Possibilidade de desmontagem, mesmo após trabalho prolongado.

Se o cubo raiado é considerado como a forma mais favorável de ventilar os freios, as rodas a disco atualmente, "já são bastante alveoladas, equivalendo-se às radiais," finaliza o técnico da Michelin.

PRINCIPAIS CAUSAS DE DEFEITOS

DEFEITOS	CAUSA
SEPARAÇÃO DO CAMEL-BACK (Descolamento)	1 - Camada de cola não suficientemente seca 2 - Contaminação com poeira, óleo, umidade etc. 3 - Raspagem do pneu inadequada (ombro arredondado ou canto muito vivo) 4 - Raspagem muito "grossa" 5 - Falta de aperto no molde, devido insuficiência de borracha, matriz má dimensionada ou falta de pressão interna 6 - Carça com o tecido da lona aparente e úmida 7 - Ar ocluso na aplicação do camel-back 8 - Furos na carça, ocasionando entrada de ar 9 - Vulcanização incompleta
DOBRAS INTERNAS	1 - Matriz má dimensionada 2 - Camel-back mal dimensionado
DESENHO DA RODAGEM COM ARESTAS ARREDONDADAS	1 - Falta de borracha 2 - Falta de pressão interna 3 - Matriz má dimensionada
QUEBRA DO DESENHO DA RODAGEM	1 - Desmoldante insuficiente 2 - Matriz defeituosa
RACHADURAS	1 - Excesso de desmoldante no molde 2 - Falta de base (desenho da matriz muito profundo) 3 - Pneu mal dimensionado em relação à matriz (pneu maior do que a matriz) 4 - Excesso de vulcanização
DESGASTE PREMATURO (Baixa quilometragem)	1 - Falta de vulcanização 2 - Excesso de vulcanização 3 - Porosidade (falta de pressão interna)

VTO A CARGA.



SCANIA

RECUPERADORA DE PNEUS BRASÍLIA



Ltda. **25 anos de experiência**



- RECAPAGEM • RECAUCHUTAGEM
- PNEUS DE CARROS E CAMINHÕES
- PNEUS RADIAIS
- PNEUS P/ EMPILHADEIRAS
- BALANCEAMENTO P/ CAMINHÕES

MENOR CUSTO • MELHOR ATENDIMENTO
CONSULTE-NOS

Rua Francisco Duarte, 689
Vila Guilherme CEP 02054
Tels: 292.1599 - 292.0049 - 93.0330 -
292.5841 S. Paulo



6 dicas que ajudam controlar e prolongar a vida dos pneus

1 - OMBROS MARCADOS

Na Viação Paratodos, empresa de ônibus urbano de São Paulo, todos os pneus dianteiros e traseiros externos levam no ombro uma marca de giz de cera, circundando os 360 graus. Se o motorista eventualmente recolher o carro com a risca 'queimada' vai-se apurar responsabilidades. Se ficar comprovada que pegou o meio-fio propositalmente, será punido com advertência ou suspensão (no caso de a carcaça tornar-se imprestável, terá que pagá-la). O estranho controle veio da necessidade da empresa conservar os pneus radiais, como se sabe, bastante sensíveis a danos nas laterais, devido à flacidez que apresenta nessa região.

2 - CALIBRE CASEIRO

Os medidores de pressão fabricados no Brasil em geral não apresentam confiabilidade, no entender do pneumólogo Anselmo Gelli, de São Paulo. Por isso mesmo, ele comprou manômetros, bicos e mangueiras e assumiu a montagem dos medidores para uso próprio. O manômetro foi graduado de 2 em 2 libras, para oferecer maior precisão, e regulado para



Profundímetro: para evitar fraudes

operar entre 80 a 120 libras. Quando há dúvidas sobre a medição, faz-se uma checagem do calibre em uso com um similar-padrão, aferido sempre por um técnico da Michelin aparece por perto de Gelli. O calibre francês é tido como confiável.

3 - DESENHOS CASADOS

Um frotista fez a seguinte experiência: cotejou 6 caminhões calçados com pneus de desenhos *tração* com mesmo número de veículos com bandas de desenhos *raiaidos*. A conclusão foi a seguinte: o raiaido com 50% de rendimento superior.

O teste foi feito com pneus chegados da primeira recapagem. É um controle para ser feito com pneus reformados pois, no veículo novo, o consumidor ainda não tem o arbítrio de escolher o pneu de sua preferência. Aliás, uma sugestão para o departamento de *marketing* das montadoras refletir.



Informações comerciais por computação em 24 horas de todo o Brasil e internacionais

Matriz São Paulo: - Rua Major Sertório, 332 - 1º, 2º, 3º, 5º e 7º ands. - Tels.: PABX (011) 259-1811

Sucursais nas principais cidades do país.

Agência Rio de Janeiro: Av. Pres. Vargas, 583 - 1º and. - Cj. 1218/19 - Tel.: (021) 224-9055/8805 (KS) - Telex nº (011) 31778 - PASL BR.

S.C.I. SERVIÇO DE SEGURANÇA AO CRÉDITO INDUSTRIAL



CONTROLE DE PNEU										N.º do Pneu	
Marca	Dimensão			1.ª Recapadora			Preço Cr\$				
Tipo	Quantidade de Lonas			2.ª Recapadora			Preço Cr\$				
Fornecedor	Preço Cr\$			3.ª Recapadora			Preço Cr\$				
Frota	VIDA ÚTIL DO PNEU					Km na Recauchutagem			FILIAL		
Veículo N.º	Data da Colocação	Data da Remoção	Km. na Data de Colocação	Km. na Data de Remoção	Total da Km	1.ª	2.ª	3.ª			

5M-108

OBSERVAÇÕES NO VERSO



Pneu abaulado tem gasto irregular

A opinião de Anselmo Gelli é de que, um caminhão operando 60% em estradas asfaltadas, o ideal é usar pneus de desenho raiado. Se trabalhar em 60% de estrada de terra, o desenho tração é mais recomendável.

O que não se deve fazer, diz, é, uma vez determinado o desenho ideal, misturar nos duplos traseiros bandas diferentes. Um quadro visual, com chapinhas com côres indicando os vários tipos de desenhos em uso, pode ajudar muito a manutenção a identificar facilmente se há veículos com pneus com desenhos diferentes. Segundo Gelli, decidido o desenho ideal para cada serviço e obedecido o acasalamento, o frotista, "de cara já consegue do pneu um rendimento 25% superior" em relação ao critério empírico, do vai-como-der.

4 - ABAULÔMETRO

São raros os pneumáticos que não apresentam uma banda de rodagem abaulada em excesso: medições apontam variações de 8 a 17 mm nas extremidades das bandas em relação ao centro. Cansado de ver atribuído ao excesso de pressão o desgaste prematuro da área central da banda, um frotista criou um "abaulômetro": uma maçaneta de porta com dois parafusos que, afrouxados, mostram qual o desnível das extremidades em relação ao centro da banda. Na verdade, o instrumento é apenas um recurso para simplificar as medições e sem qualquer outra função que fuja disso. Facilitando observações, permite, por exemplo, uma constatação que passa despercebida: nos pneus radiais o abaulado não passa de 2 mm, um dos fatores que dá a este tipo de construção uma melhor aderência e um desgaste mais homogêneo da banda de rodagem.

5 - PROTETORES SOFRÍVEIS

A CMTC quis saber porque os pneus furavam tanto. Primeiro desconfiou do piso das garagens: providenciou uma varrição geral e encheu vários tambores de sucatas incrustadas nos paralelepípedos. Mas os furos persistiam. Chamou o fornecedor e a resposta veio direta: "Ora, vocês estão comprando protetor de Cr\$ 140 e querem o quê?" (à época do fato, cerca de 1 ano e meio atrás, tinha protetor de até Cr\$ 1,2 mil a unidade). Dito e feito: foi-se ao almoxarifado, pegou-se um protetor novinho e num exame mais apurado achou-se até limalha de ferro incrustada na borracha. A lição serviu para a empresa tomar mais cuidado (passou a especificar um protetor com todas as referências técnicas) e evidentemente, não comprar apenas preço. "Agora temos um protetor razoável. Estão já em 20% da frota desde setembro e os dados mostram uma durabilidade média de 13 968 km. Nossa expectativa é conseguir do protetor uma vida de 25 mil quilômetros, ou seja, equivalente a um ciclo de vida do pneu", diz o diretor de Manutenção, Fernando Gonçalves. Uma marca ainda muito longe da obtida com o uso do produto de primeira. nesses casos atinge-se durabilidade de 150 mil quilômetros, obedecidos os cuidados de passar grafite e talco entre a roda e o protetor, por exemplo - ver TM - 224, matéria sobre Série Oficina Rodas).

6 - REMENDO A FRIO

Se o pneu já não é levado a sério em muitas empresas, imagine-se, então, a câmara de ar. Mas, é importante conhecer desde já um sistema revolucionário de remendo, feito a frio, em poucos minutos, e que dá à câmara a condição de nova. Há no mercado vários produtos: Vipal, Tip Top, Nonasa e Pang.

Conserto a frio não destrói a câmara



**O sol nasce para todos.
Na Cobrave ele brilha
mais para você e
seu veículo.**



O sol nasce para todos.
Mas brilha mais para quem tem Mercedes-Benz.



Concessionário Mercedes-Benz

Cobrave

Companhia Brasileira de Veículos

Av. Tte. José Jerônimo Mesquita, 155 (Via Dutra, km 4)
Parque Novo Mundo - SP

Fone: 201-1644

ESQUEÇA A CORROSÃO

E todos os problemas de um tanque de combustível convencional.
Veja algumas vantagens que o tanque em fibra de vidro Edra* lhe traz:

- resistência
- durabilidade
- não enferruja
- protege o sistema injetor do motor



CONSULTE-NOS

EDRA DO BRASIL

IND. E COM. LTDA.

Estrada Estadual SP 191
Ipeúna, SP - cep 13506 (Próx. a Rio Claro)
Tels.: 277 e 278

Pioneiros na fabricação de tanques em fibra de vidro para caminhões, ônibus e toda a linha de transportes pesados, desde 1975

* Patenteado

Do 'lobby' ao tambor

Enquanto os grandes transportadores ligados à NTC conhecem e desdobram o projeto de lei criando o Registro Nacional de Transportes Rodoviários de Bens, os demais envolvidos estão alienados: o carreteiro talvez espere o tambor dar a notícia

O setor do transporte rodoviário de cargas começou a ganhar notoriedade a partir de 9 de novembro, quando o presidente João Figueiredo enviou ao Congresso Nacional um projeto de lei criando o Registro Nacional de Transportes Rodoviários de Bens (ver texto completo do projeto na seqüência). De imediato, a Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Cargas, a NTC, convocava a imprensa para que seu presidente, Thiers Fattori Costa, bastante empolgado, carregasse nas tintas: "Aprendemos a trabalhar sob a forma de *lobby*".

Quem conhece o setor e Thiers, sabe que era uma empolgação natural. Ainda que na fase de projeto, concretizava-se um sonho e fincava-se um divisor no encaminhamento de atuações da classe frente à pretendida e, parece, inevitável, regulamentação. "O transportador precisa deixar de discutir o assunto, apenas, emocionalmente, como se estivesse em botiquim, para buscar, na fonte, as soluções", entoava, no início deste ano, o então aspirante à presidência da NTC.

Uma emoção que Thiers não conteve, três dias após à divulgação do projeto de lei, ao criticar supermercados e indústrias como "vilões" no relacionamento comercial com os transportadores. O ministro Cloralino Soares Severo, dos Transportes, mostrou-se contrariado com essa atitude, o que revela em boa parte da entrevista (veja na seqüência) concedida em Brasília ao redator de TM, Fred Carvalho. Severo, gaúcho e convivendo de há muito com os episódios do *affaire* regulamentação, recomenda o uso de astúcia mineira, para que se evite o acirramento de ânimos, natural numa questão envol-

vendo inúmeros interesses conflitantes.

Justamente por se constituir em assunto polêmico, alimentado e engrossado com maior ou menor vigor há várias décadas, TM recorreu aos participantes diretos ou indiretos do transporte rodoviário de carga — carreteiros pequenos, médios e grandes transportadores, usuários etc — a fim de levantar críticas, sugestões, ou expecta-

estado caótico, é natural que o restante, que ainda se mantém, queira achar uma saída", ponderava um empresário de transporte de porte médio e sócio da entidade. "Estamos respirando um oxigênio renovado. A aprovação desse projeto nos tira o medo de conviver com o futuro", traduzia Thiers Fattori, para emendar, aos jornalistas presentes à sede da NTC, em São Paulo: "Discordo dessa tese de ouvir-se todos. Por acaso, eu, como consumidor, sou consultado sobre o preço que irei pagar por uma camisa?"

173 MIL CAMINHÕES À VENDA — Na verdade, a NTC jamais ocultou um de seus alvos preferidos: a concorrência exercida pela chamada Empresa de Carga Própria, ECP. Tanto que no elenco de propostas à regulamentação (veja *boxe*) sugere, particularmente uma, que, se acatada, limitará o raio de ação da carga própria: "As empresas de carga própria poderão funcionar sem restrições dentro do Estado onde se localiza a sua sede. A operação fora do Estado ficará sujeita, porém, a autorização expressa do DNER. Não poderão usar carreteiros, nem transportar cargas de terceiros."

O duelo ETC, ou seja, transportadores profissionais, versus ECP, tem lances de muito passionalismo. De parte a parte, diga-se. Por isso, que a proposta feita pela Comissão de Logística, Distribuição e Transporte da Abia, Associação Brasileira das Indústrias da Alimentação, surge, aparentemente, como uma bandeira a tremular por uma tré-gua.

O coordenador da comissão de transporte da Abia, Sílvio de Almeida, é quem empunha a bandeira, na condição de profissional, como mesmo diz. ▶



O carreteiro paga comissão, mas economiza diésel

tivas. Que, condensadas, possam contribuir para um disciplinamento, como quer o Ministro, democrático, onde todas as partes possam ter o direito de falar.

É compreensível que a NTC puxe o coro de reivindicações. A entidade polariza interesses de transportadores, enunciados de forma convicta. "Se 90% das empresas encontram-se em

conhecedor dos dois lados. "Estou há 26 anos em transporte e tanto trabalhei em transportadora como na indústria." Não esconde que a iminente regulamentação é um fator a contar na reivindicação visando a paz, mas que há outro, não menos fundamental: "A partir do início de 1983 deverá ser obrigatória a colocação de data de validade nas embalagens de produtos alimentícios. Isso nos preocupa pois pode representar um grande aumento nas perdas de mercadorias."

Daí, lançar uma convocação aos transportadores e esperar respostas com a rapidez que o assunto pede. "Estamos dispostos a desativar toda nossa frota se o transportador quiser assumir a distribuição", diz, insistindo

num ponto: "Queremos que as empresas realmente assumam o porta-a-porta." Almeida mostra qual é o potencial da oferta: "Nossas 282 empresas têm uma frota de 173 mil veículos: 167 mil atuam na distribuição e apenas 6 mil na transferência de cargas. Como se vê não concorremos com a empresa transportadora e, sim, atuamos num espaço em que ela ainda não descobriu. O incrível é confundir-se transportar com distribuir."

A frota dos associados da Abia, diz o coordenador Sílvio de Almeida, apresenta um perfil onde a predominância é o veículo leve (Mercedinho, F-4000 etc) na base de 70%; a seguir aparece o veículo pequeno, tipo kombi, com 20% de participação; o restante é for-

mado por caminhões no toco, essencialmente Mercedes L-1113. "Essa frota distribui diariamente 334 mil t e chega a 218 mil pontos de venda de 13 156 localidades brasileiras."

PESCOÇO E FILE — Ao decompor mais a proposta, Almeida informa que o Brasil está dividido, no planejamento da Abia, em 97 regiões. Para cada uma serão aceitos no mínimo 5 operadores, certamente para evitar cartéis: na pior das hipóteses, seriam 485 transportadores. Haverá, ainda, mais regras que permitam pulverizar a atuação das empresas de modo a não criar concentrações ou mesmo o vazamento de informações que venham comprometer confidências de comercialização.

O coordenador de transporte da Abia também informa que, hoje, cada veículo dos associados da entidade realiza no macro-varejo, em média, 12 entregas diárias, mais 30 no micro-varejo, perfazendo cerca de 123 milhões de entregas mensais para toda a frota. A inscrição, os interessados poderão fazer na Abia, av. 9 de Julho,

O projeto de lei

Cria o Registro Nacional de Transportes Rodoviários de Bens, fixa condições para o exercício da atividade e dá outras providências.

O Congresso Nacional decreta:

Art. 1º — Fica criado, no âmbito do Ministério dos Transportes, o Registro Nacional de Transportadores Rodoviários, destinados à inscrição e cadastramento de quantos exercitem a atividade de transporte de bens, próprios, ou de terceiros, com fins econômicos ou comerciais, por via pública ou rodovia.

Art. 2º — O exercício, no território nacional, da atividade a que se refere o art. 1º da Lei, é condicionado à obtenção de inscrição no Registro Nacional, que terá efeito de autorização legal para o desempenho da função de transportador rodoviário.

§ 1º — O Ministério dos Transportes disciplinará o funcionamento do Registro Nacional de Transportadores Rodoviários.

§ 2º — Para inscrever-se no Registro, de que trata esta lei, deverá o transportador demonstrar que:

I — Preenche as exigências dispostas na Lei nº 6.813, de 10 de julho de 1980;

II — possui idoneidade para o exercício da atividade e que dispõe dos meios para desenvolvê-la;

III — detém capacidade de transporte exigida para a área de operações e especialização pretendida, de acordo com as normas baixadas pelo Ministério dos Transportes.

§ 3º — O disposto no item I, do § 2º, não se aplica ao transporte de carga própria.

§ 4º — A obtenção do registro habilita o transportador ao exercício da atividade e à assunção das responsabilidades decorrentes do seu exercício, na

forma das prescrições legais e dos contratos que venham a firmar com os usuários.

Art. 3º — O Ministério dos Transportes, em função das necessidades nacionais de transporte, poderá:

I — estabelecer quotas anuais ou limites periódicos ao registro de novos transportadores;

II — fixar direitos e deveres dos transportadores para com a administração dos transportes e estabelecer as cominações às infrações administrativas.

Art. 4º — A fruição de benefícios fiscais ou de quaisquer estímulos concedidos por entidade governamental à atividade só será permitida a transportador autorizado nos termos desta Lei.

Art. 5º — A inscrição no Registro Nacional de que trata o art. 1º desta Lei integra as condições impostas pela legislação para o licenciamento e trânsito de veículo de carga no território nacional.

Art. 6º — No tocante ao transporte internacional de bens, entre o Brasil e os países com redes rodoviárias interligadas, ficam ressalvados os direitos de reciprocidade assegurados em acordos ou convênios bilaterais ou multilaterais firmados pelo governo brasileiro.

Art. 7º — A presente Lei será regulamentada no prazo de 90 (noventa) dias, a contar de sua publicação, respeitandose os direitos dos que já exercem a atividade de transporte rodoviário e assegurando-lhes com a observância das disposições da presente Lei.

Parágrafo único — Até que seja publicada a regulamentação de que trata este artigo, fica suspensa a outorga de novas autorizações a pessoas físicas ou jurídicas para o exercício da atividade de transporte rodoviário de carga.

Art. 8º — Esta Lei entrará em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário.



Almeida: desafiando o transportador

3452, São Paulo, fones: 852-5014 e 852-4609, telex 011-25785 e CEP-01406. Não haverá, segundo Almeida, exigência em relação a capital social. "Mas, a empresa deverá ter no mínimo 60% de frota própria alocada na distribuição; pessoal uniformizado e treinado em relação aos produtos que irá operar."

Ainda de acordo com Almeida, cada veículo pertencente aos associados da Abia roda em média 112 quilômetros por dia na cidade e 210 quilômetros diários no interior com lotação média de 2 t. A entidade, acrescenta, deverá criar um pool entre os associados. "Vamos, por exemplo, tratar de compatibilizar uma carga pesada com carga leve a fim de maximizar o uso do veículo e obviamente reduzir o custo operacional."

Na avaliação que fez, a passagem de cargas das empresas de carga própria para os transportadores deverá significar um "crescimento de no mí-

nimo 20% da oferta". Não esquece também de esclarecer que pretende ver o custo do transporte declinar em relação ao de hoje, no seu dizer, variando de 13 a 29% sobre o custo final do produto, se envolvidas armazenagem, transferência, estiva e distribuição. Outra informação: "Quem assumir a distribuição naturalmente fi-

cará com a transferência." Ou seja, quem comer a carne de pescoço não deixará de provar o filé.

Dessa proposta da Abia fica claro que ao transportador é colocada a idéia dele assumir não apenas a tarefa de transportar, como operação isolada, mas, também, a de distribuição, consolidando cargas. "Quando a NTC diz que

Taxistas falam pelos carreteiros

A participação do caminhoneiro — exigida pelo presidente João Figueiredo — no debate para formulação de normas à regulamentação do transporte rodoviário de bens, está sendo considerada uma tarefa de difícil execução.

A tramitação do processo de conquista da regulamentação do setor, praticamente está sendo conduzida por entidades representativas das empresas, a Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Cargas, NTC, que dispõe de apenas dois nomes de carreteiros, dos 600 mil presumivelmente existentes no país, entre eles está Antônio Maineri, presidente do Sindicato dos Condutores Autônomos de Porto Alegre, que reúne mais taxistas do que caminhoneiros e, também, presidente da recém fundada Federação dos Condutores Autônomos do Rio Grande do Sul, que está *sub-judice*. O outro é José Fioravanti, presidente do Sindicato dos Condutores Autônomos de Presidente Prudente — situada a mais de 600 quilômetros de São Paulo — e, também presidente da Federação dos Condutores Autônomos do Estado de São Paulo, entidade reconhecida pela Comissão do Enquadramento Sindical do Ministério do Trabalho mas que, até hoje, não recebeu sua carta sindical e, assim, está impedida de atuar.

Tanto Maineri como Fioravanti, apesar de taxistas, vêm atuando em nome de caminhoneiros autônomos. A caminhada de um é quase igual a do



Fioravanti: a tiracolo da NTC?

outro. Maineri e Fioravanti chegaram a ser delegados da Federação Nacional dos Condutores Autônomos — A Fencavir — e foram desligados dessa entidade pela teimosia em somar a luta em favor dos taxistas à do caminhoneiro. Razão pela qual, saíram em busca de uma entidade de âmbito estadual e fundaram as duas federações. Por pressão política exercida pela Fencavir, ganharam mas, não levaram suas federações. No Rio Grande do Sul a entidade não pode funcionar por força de um mandado de segurança impenetrado pela Fencavir e que se encontra em fase de julgamento. Em São Paulo, a Federação liderada por José Fioravanti, aguarda em vão a assinatura de sua carta sindical, pelo ministro do Trabalho, Murilo Macedo. Este evita pegar a caneta sob a alegação de que está esperando o desfecho judicial do Rio Grande do Sul.

Enquanto o tempo vai passando, analistas do setor arriscam divulgar uma estratégia que pode estar em fase de execução, pelo menos com referência a Federação paulista, que não está *sub-judice* mas, não tem sua carta sindical. Afirmam que a Fencavir poupou a Federação paulista de uma ação judicial, porque seu presidente, Rondon Pinheiro (taxista), tem planos de comandar as duas entidades. Passaria a presidência da Fencavir para um elemento de sua estreita confiança e levaria a maioria dos sindicatos do Estado de São Paulo para a Federação. Com isso eleger-se-ia seu presidente. Para se ter idéia da situação, no Estado de São Paulo existem 33 sindicatos de condutores autônomos, todos com maioria do quadro social constituída de taxistas. Fioravanti, para fundar a Federação, chegou a reunir 18 desses sindicatos e na hora de iniciar o processo no Ministério do Trabalho chegou a somar 21 entidades, mas, hoje — passados quase dois anos — há quem diga que Rondon Pinheiro pode reunir a maioria dos sindicatos.

Assim mesmo, a NTC vem mostrando-se disposta a levar a tiracolo esses dois líderes sindicais para a mesa dos debates com técnicos do Ministério dos Transportes e eles devem representar os 600 mil caminhoneiros que quem quiser por esse Brasil a fora.



Costa: o que é pequena empresa?

a frota própria está crescendo, é verdade, mas, não por nossa vontade, e, sim, por falta de quem assuma todas as fases do transporte", expõe Almeida, que desfecha: "Há dois caminhos bem definidos: ou o transportador se habilita e nos ajuda ou teremos fatalmente que ampliar a frota.

1% A MAIS DE ISTR — A vingar a primeira probabilidade — uma fonte de TM, ligada à indústria alimentícia descartada que possa haver intenção planejada de se criar um confronto para justificar a segunda hipótese — o transportador profissional assumiria na prática a função de distribuidor, aliás, semelhante ao que faz o grupo mineiro Alô Brasil, se bem que nesse caso a origem da atividade foi inversa: o grupo é essencialmente distribuidor e detém hoje uma das maiores frotas brasileiras de caminhões, com 474 Mercedes-Benz percorrendo todo o país, de Roraima ao Rio Grande, cumprindo o tripé: comprar, vender e distribuir. Um espaço sempre aberto pela impossibilidade de verticalização do fabricante num país de dimensões continentais.

De qualquer forma, a proposta da Abia de ser livre da frota própria, não encontra eco em outros setores industriais. Consultados por TM, alguns profissionais de logística reagiram com o habitual ceticismo ante a perspectiva de impor-se regras disciplinares ao transporte rodoviário. "É uma medida unilateral, estimulada pela NTC que visa apenas a fortalecer um grupo de grandes transportadores, vinculados a uma entidade de pouca influência: tanto que não conseguiu eleger seu indicado à Câmara Federal", cotuca um comprador de frete da indústria, que pediu para não ter o nome revelado.

Contudo, para não parecer apenas arrelento, ele fez uma sugestão que poderia, no seu entender, ser anexada

O CADASTRAMENTO EM JULHO/82

Categoria de Transportador	Transportadores Quant. Perc.		Veículos Quant. Perc.		Idade Média da Frota (Anos)	Veículos por Transportadora
ETC - Empresa de Transporte Rodoviário de cargas	5.977	2,7	97.533	16,9	6,8	16,3
EFC - Empresa frotista de Transp. Rodov. de cargas.	8.635	3,9	25.524	4,4	6,2	3,0
ECP - Empresa de Carga própria	34.236	15,6	269.458	46,6	5,7	7,9
FDE - Empresa de Entrega Coleta e distribuição	26	0,0	177	0,0	5,4	6,8
TRA - Transportador Autônomo - Carreteiro	152.911	69,8	153.569	26,6	8,7	1,0
TCP - Transportadora Individual De carga própria.	17.437	8,0	31.790	5,5	6,7	1,8
*** TOTAL	219.122	100,0	578.051	100,0	6,8	2,6

Fonte: DNER

aos estudos. "O ISTR, Imposto Sobre Transporte Rodoviário, deveria ser aumentado em mais 1%. O adicional funcionaria como um fundo de reserva para tornar possível a renovação da frota do carreteiro. Tenho certeza que a medida não traria mais inflação, pois o comprador de fretes arcaria com o adicional sem repassá-lo ao consumidor."

Também cético se mostra o diretor da SER - Serviços Rápidos de Enco-

mendas, Roberto Teixeira. Há mais de três décadas atuando no transporte rodoviário, Teixeira, dono de uma empresa de porte médio, com faturamento previsto este ano de Cr\$ 600 milhões, faz uma sugestão pouco convencional. "Regulamentar, sem fiscalizar, é medida apenas política, inócua, um repeteco da DG-05, porque o DNER não tem condições de fazer cumprir a lei. Por isso, acho que se deve atribuir a sindicatos e associações de trans-

portadores o exercício de fiscalização." Segundo seu entender, "caso contrário, o pretendido disciplinamento do TRC servirá tão somente para alimentar a indústria da multa ou a indústria do quebra-galho nas estradas".

DESINFORMAÇÃO NA COROA - E o que pensa o pequeno transportador sobre tudo isso? Levantam-se vozes apocalípticas - "Do jeito que está sendo encaminhado o assunto pela NTC, os

O maior parque industrial, a melhor técnica, o melhor produto



Laboratório físico e químico completos para rígido controle de qualidade e desenvolvimento.

Área coberta 15 mil m²
700 Funcionários
Equipamentos pesados com capacidade para 1.500 toneladas/mês.



Material de alta qualidade disponível para todos os usos em pneus convencionais, radiais e fora de estrada.



industrial levorin s.a.

PASSE À

COMPARAR NÃO CUSTA. COMPRAR CUSTA. COMPARE FORTE.

Compare forte. Porque comparando você vai ficar com as Feras Ford.

E quem fica com as Feras Ford passa à frente quando o negócio é transporte de cargas de 660 a 3.556 kg, na cidade ou no campo.

PASSE À FRENTE COM A FERA FORD F-100

O pick-up mais versátil do país tem uma coisa que os outros não têm: a tecnologia Ford, no seu motor 2.3 álcool. E você sabe que, para quem tem Ford, o álcool dá certo. Aliás, a gasolina também, pois o F-100 é mais econômico com qualquer combustível.

Só aí você já sai muito na frente, no trabalho ou a passeio. E vai continuar na frente com o novo painel, muito mais bonito. Com os comandos agrupados na coluna de direção, incluindo lavador elétrico de pára-brisa.

Com as novas cores tipo Super-Série. Com a segurança dos freios dianteiros a disco, auxiliados a vácuo. Com os novos espelhos retrovisores externos tipo "western", muito mais amplos para melhor visibilidade.

A álcool ou a gasolina, pas-

PASSE À FRENTE COM A FERA FORD F-1000

Quem comparou pra valer, já mudou para a Fera Ford F-1000. Prova é que ele é o pick-up que mais cresceu em vendas em 1981 e 1982.

Ele é o mais desejado dos pick-ups porque é o mais incrementado e mais forte que existe.

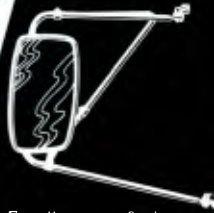
Com o econômico motor MWM diesel, o F-1000 faz até 10 km por litro, carrega até 1.000 kg e dá a você o conforto e a beleza de um carro de passeio.

E agora todo Ford F-1000 é um Super-Série, pintado em duas cores com faixas esportivas, moldura cromada do capô, protetor de madeira na caçamba, tacômetro e outros detalhes que valorizam seu dinheiro.

E seu conforto. Repare que o Ford F-1000 faz menos barulho porque tem um motor de funcionamento

suave. Tem a cabine mais ampla e mais ventilada. Tem freios a disco auxiliados a vácuo. Tem comandos agrupados na coluna de direção. Tem direção hidráulica e novo volante de poliuretano.

Tem câmbio de 4 marchas sincronizadas. Tem tudo o que você quer de um pick-up, e muito mais. Agora, entre nesse sucesso e passe à frente com a Fera Ford F-1000 '83.



Espelho panorâmico

PASSE À FRENTE COM A FERA FORD F-2000

Não tem nem comparação para cargas até 2.010 kg, o F-2000 é único.

Com o novo motor Ford Diesel 4.4 ou com o tradicional MWM, a Fera consome pouco e trabalha muito. Com o F-2000 você passa à frente na entrega de hortifrutigranjeiros, eletrodomésticos, móveis e tudo o que dá dinheiro. E sem sair do seu conforto, pois a cabine é mais ampla, o motor trabalha suavemente, tem direção hidráulica, os comandos estão agrupados na coluna de direção (inclusive lavador elétrico de pára-brisa), o painel já vem com tacômetro, o novo espelho externo é panorâmico, o freio de serviço é a disco servoassistido e o freio de estacionamento, do tipo Orscheln, ajusta-se na própria cabine.

Tem mais: a bomba de combustível é Bosch e o novo câmbio tem cinco marchas, todas sincronizadas.

Compare a Fera Ford F-2000. Você passa à frente sem concorrência.

PASSE À FRENTE COM A FERA FORD F-4000

Se o seu negócio exige transporte de cargas até 3.556 kg, é só comparar

FRENTE COM AS FERAS.

FORD CIDADE/CAMPO



PENSE FORTE PENSE FORD



F-4000 você vai passar à frente.

Pra começar, o F-4000 é o líder de vendas e de trabalho da sua classe.

Com o novo motor Ford Diesel 4.4 ou com o tradicional MWM, o consumo de combustível é 10% menor que o do concorrente direto.

E com muito mais conforto, porque são motores de funcionamento suave e fazem menos barulho.

Além do mais, o F-4000 tem o novo câmbio de 5 marchas sincronizadas e bomba de combustível Bosch.

Tem direção hidráulica.

E tacômetro original de fábrica. E comandos agrupados na coluna de direção, inclusive lavador elétrico de pára-brisa.

E espaço para motorista e 2 (dois) ajudantes na ampla cabine.

E por aí afora, o F-4000 vai rodando macio no asfalto e agüentando como nenhum outro os trancos dos caminhos de terra.

Agora que você já sabe que tem mais caminhão, compare também o preço inicial.

Com a Fera Ford F-4000 você tem a certeza de passar à frente em tudo.



Motor Ford Diesel 4.4



Transmissão de 5 velocidades

COMPARE FORTE PARA PASSAR À FRENTE

A tradicional linha Ford Cidade/Campo

faz você passar à frente no corre-corre do dia-a-dia.

Porque tem o chassi mais provado e aprovado, o forte que agüenta trancos e barrancos. Porque tem a exclusiva suspensão de barras duplas independentes, mais confortável no asfalto, mais resistente na terra. Porque tem mais conforto, segurança e beleza nas cabines.

As Feras trabalham mais, duram mais, produzem mais. Porque trazem mais lucro para o seu negócio.

E porque dão mais prazer a quem têm e a quem dirige. Vá ao seu Distribuidor Ford e compare.

Veja as condições oferecidas pela Financiadora Ford e informe-se do Consórcio. Você vai concluir que é inevitável passar à frente com as Feras Ford '83.

Obs: Alguns itens mencionados são opcionais. Consulte seu Distribuidor.

'83

pequenos e médios serão extintos” — contemporizadoras — “Haverá um processo de seleção natural, com os ruins fechando, outros fundindo-se” — e vozes fulminantes — “Prefiro que desapareçam, pois só fazem esculhambar os preços.” Todas, porém, vozes de terceiros. “Isto porque o pequeno transportador se omite e deixa que as resoluções sejam feitas sem participar”, analisa Jackson Martins Cruz, diretor da Empresa de Transportes Martins, uma pequena empresa de origem mineira e com filial em São Paulo. A falta de consenso começa pela dificuldade conceitual do que seja uma pequena transportadora. “É difícil conceituar”, pondera o presidente da NTC, Thiers Fattori. “Pode ocorrer de uma empresa operar todo o Brasil e não ter sequer frota ou empregado registrado.” Martins arrisca-se a construir uma definição: “Pequena é basicamente aquela que opera no limite de 60 t de capacidade líquida da frota própria; usa pessoal compatível com a tonelagem transportada, por volta de 50 empregados; não opera grandes massas; tem poucos

carreiros vinculados, no máximo 10; seu capital não excede a Cr\$ 15 milhões; tem uma sede e no máximo duas filiais.”

Mas, essencialmente, no entender de Jackson Martins, a pequena empresa conta com outra componente para defini-la: “O dono está envolvido demais no fluxo operacional e falta-lhe tempo para raciocinar sobre o futuro da empresa. É um centralizador excessivo, tem muito gosto pelo poder e, principalmente, o costume de não se abrir com outros transportadores.”

Uma dispersão se assemelha à do caminhoneiro. “Estamos um dia em cada lugar. Bom seria se os sindicatos pudessem falar por nós mas, em sua maioria, são dirigidos por taxistas que não sabem dos nossos problemas”, diz ao repórter Vítório Militello, o gaúcho radicado no Paraná, Sílvio Paniz, dono de um Mercedes placa NB-0380, de Santa Fé.

Paniz, entre uma consulta feita a 15 caminhoneiros no Estacionamento de Caminhões da Coroa, em São Paulo, fora o único a ler em jornal a notícia



Teixeira: “Controle deve ser nosso”

sobre o encaminhamento ao Congresso do projeto de Registro Nacional de Transporte Rodoviário de Bens. Outros quatro ouviram no rádio. Os 10 restantes, uma quinzena após o fato, esperavam, dos tambores, o anúncio da boa-nova.

Conheça as propostas que a NTC está fazendo

Logo após o encaminhamento do projeto-lei de criação do Registro Nacional de Transportes Rodoviários de Bens, o presidente da NTC, em uma entrevista coletiva aos jornalistas informou as mais importantes reivindicações da Associação e distribuiu, em texto não assinado, os seguintes pedidos, “95% dos quais deverão ser atendidos”.

- Suspensão temporária do registro de novas empresas.

- Elevar a exigência de 60 toneladas de capacidade da frota própria para 100 t por Estado operado ou 100 t por 500 km de linhas não duplicadas. “O objetivo é criar no país verdadeiras empresas, realmente dotadas de capacidade técnica e financeira para a atividade que exercem, independente do seu tamanho”.

- Eliminar do cadastramento as documentações jurídicas e tributárias. Para evitar duplicação e simplificar o RTRC. “Os sindicatos e associação de transportadores e carreiros deveriam ser autorizados e preparar a documentação de seus associados. O DNER receberia o processo pronto para ser chancelado.”

- Só as empresas e autônomos cadastrados no DNER terão direito à cobertura dos seguros previstos em lei.

Para fortalecer o transportador autônomo, a NTC prega as seguintes propostas, “nascidas das reivindicações da

Federação dos Condutores de Veículos Rodoviários do Rio Grande do Sul e outras entidades”.

- Fretes mínimos estabelecidos por acordo entre os carreiros e empresários, através de suas entidades de classe, e referendados pelo DNER.

- Os fretes para destinos onde haja dificuldade de se conseguir cargas de retorno, devido a desequilíbrios de fluxo, serão contratados para ida e volta, isto é, viagem de ida com garantia de volta, no máximo 48 horas após a chegada ao destino.

- Os destinos para os quais exista desequilíbrio de fluxo serão estabele-

cidos e periodicamente revistos de comum acordo entre Sindicatos de Empresas e os Sindicatos dos Carreiros.

- No caso de retorno vazio, o frete de retorno não poderá ser inferior a 70% do frete de ida.

- Os sindicatos de Carreiros encerrar-se-ão de receber as reclamações de desrespeito à tabela e tomar providências a respeito.

- As empresas deverão dar preferência aos carreiros sindicalizados e vice-versa.

Para consolidar tais medidas a NTC sugere que,

- Exceto o transporte de produtos agrícolas diretamente para o produtor, fazendeiro, o carreiro não poderá prestar serviços diretamente a empresas de carga própria ou usuários. Deverá prestar serviços somente para as empresas de transporte rodoviário de carga.

A proibição do autônomo de trabalhar com o usuário ou empresa de carga própria conta com a “simpatia” das Federações de São Paulo e Rio Grande do Sul (veja caixa). Tais entidades só não apóiam ostensivamente por razões de política interna.

Segundo a NTC, “está provado que o “confronto” direto carreiro versus usuário acaba aviltando os fretes, o que não acontece quando o frete é negociado pela transportadora”.



Carga própria: subir para 100 t

“Cada um terá de ceder um pouco”

TM — Segundo o trâmite legal, em quanto tempo o Sr. espera ver aprovado o projeto de regulamentação do setor rodoviário de carga?

SEVERO — Até o dia 2 de março o projeto permanece na Comissão Mista do Congresso para análise. No máximo até o dia 22 do mesmo mês será aprovado pelos deputados ou por decurso de prazo.

TM — Por que demorou tanto a decisão de se estudar a regulamentação?

SEVERO — Tudo tem seu tempo certo. Na época do Andrezza (Mário Andrezza, atual ministro do interior), estava tudo certinho, pronto para sair, mas ele, empolgado como sempre, saiu para dar uma volta de iate com o então secretário dos Transportes dos Estados Unidos pela Baía da Guanabara e comentou o assunto. Qual não foi seu espanto quando o colega perguntou como ele iria regulamentar aqui, se nos Estados Unidos estavam ocorrendo sérios problemas com a regulamentação. Inclusive estavam ao ponto de desregulamentar. Na época do Dyrceu Nogueira, os transportadores, sempre agressivos, conseguiram convencê-lo, mas eu

O ministro dos Transportes, ouvido por Fred Carvalho, pretende conduzir a regulamentação sem radicalismos e promete consultar todos os envolvidos

fui contra e expliquei o porquê. O projeto era lobista demais, só defendia as empresas, deixando o carreteiro esquecido. Na época do Eliseu Resende, mudei minha posição, passando a entender a regulamentação como algo muito necessário para a segurança do país. Mas, o problema do cadastramento não estava resolvido, o momento político não era propício, então... Quando cheguei ao ministério, automaticamente, procurei agir o mais rápido possível para soltar o projeto. Mas não preparei nada para sair antes das eleições, para conseguir votos, porque isto é muito sério, apesar das eleições também serem. Não saiu cedo, tampouco tarde, saiu na hora certa.

TM — Quais serão as metas a partir da aprovação?

SEVERO — Primeiro vamos buscar o direito de legislar sobre o transporte rodoviário de cargas para depois executarmos exigências de obediência à lei. Aliás, só descobri isto quando entrei no cargo de ministro, acreditando na eficiência de uma portaria, mas, consultados os procuradores, verificamos ser necessário primeiro um diploma legal, conferindo direitos para legislar sobre o TRC. Temos, é lógico, autoridade para exigir determinadas condições para o uso das estradas federais, mas não sobre as estaduais e as municipais. Desta forma, precisamos ter este projeto aprovado para, depois, instituir as primeiras medidas. Basicamente, os primeiros passos serão cautelosos, com a identificação das empresas urbanas, regionais, estaduais, interestaduais e internacionais. Em português claro: primeiro teremos uma regulamentação conceitual, para depois termos mais detalhes.

TM — Por que não ser mais direto?

SEVERO — Se, porventura, de uma só penada se regulamentasse o transporte rodoviário, poderíamos, simplesmente,

paralisar o país. Por mais bem feita que seja existem inúmeros problemas, como o do dono de horta, com um só caminhão, levando seus produtos para a feira. Temos os entregadores de pão, o pessoal do leite, os fazendeiros que usam seus veículos na safra, colocando-os, depois, concorrendo com as empresas de transportes. Enfim, temos uma gama imensa de casos, que terão de ser estudados um a um. Vamos andar com cautela, sem criar inimigos, sem provocar tumultos, para viabilizar a regulamentação. Temos de arrumar tudo bem à mineira, em silêncio, sem alarde, fazendo o máximo num mínimo de tempo.

TM — Então, a NTC está errada com a publicidade toda que está fazendo, comprando inclusive, uma briga com a FIESP — Federação das Indústrias do Estado de São Paulo?

SEVERO — Isto nunca devia ter acontecido. Foi precipitação demais. Não é porque temos um projeto nas mãos, em tramitação no Congresso, que devemos sair soltando rojões por aí. É lógica a euforia por conseguir algo sonhado há tanto tempo, mas, a partir daí, sair para briga com os supermercados e com a FIESP é bobagem. O correto, é trabalhar em silêncio, conseguir aliados, ir promovendo a regulamentação em passos certos e decididos, sem afofações. Afinal, quem esperou tanto tempo, pode esperar um pouquinho mais. Depois de tudo pronto, funcionando direitinho, se a vontade é fazer festa, vamos festejar. Alguns elementos da NTC compreenderam a necessidade de discricção, enquanto outros abriram suas baterias divulgando amplamente o acontecimento e pedindo mais coisa ao Ministério. Calminha, primeiro temos de concretizar o projeto. Depois, aí sim, vamos estudar todas as sugestões, sejam da NTC, da FIESP, dos carreteiros, enfim, de todos os setores envolvidos, inclusive o da indústria automobilística. Afinal, uma medida desta terá profunda repercussão social, econômica e política em nosso país.

TM — Já que o carreteiro é tão importante, o que pensa fazer o ministro para protegê-lo?

SEVERO — É só prestar atenção no projeto que se verifica o cuidado com o carreteiro. Ele é fundamental para a economia de mercado, sendo a válvula de escape dos clientes para evitar que as empresas rodoviárias exorbitem nos preços. Representam, também, a segurança das empresas para atender eventuais picos de carga e, ainda, permitem aos empresários giro de capital, sem a necessidade de comprar caminhões novos. Muitas das empresas vivem do trabalho do carreteiro. Além



Severo: normas minadas no iate

de coletar cargas em qualquer ponto e dar grande flexibilidade ao sistema, o carreteiro é o maior prejudicado nesta história toda. Com a regulamentação, nossa principal meta é conseguir assegurar maior rentabilidade ao carreteiro, atualmente em situação crítica. A partir dele, sem demagogia, afinal a eleição já terminou, vamos arrumar todo o sistema. Temos uma preocupação séria porque não tem só o lado social, não. Também tem a parte de segurança, de flexibilidade, de operacionalidade. Ele é importante demais, já ouvimos o presidente da Fencavir e de todas entidades de carreteiros, antes de colocarmos o projeto para aprovação. Em todos os sentidos eles serão ouvidos. Vamos conversar sempre com eles, porque são fundamentais.



Sorria, as lágrimas são passageiras (num pára-choque na Cuiabá-Porto Velho)

TM — *E a pequena e média empresa, o que elas podem esperar?*

SEVERO — Não podemos prever tudo, mas temos a certeza da sobrevivência da maior parte delas. Obviamente não sobreviverão as incompetentes, sejam pequenas, médias ou grandes. O próprio mercado vai incumbir-se de separar o joio do trigo. Este negócio que os grandes vão comprar todos os pequenos é mera especulação.

TM — *A maioria das transportadoras é mal administrada?*

SEVERO — Com raríssimas exceções há empresas bem administradas, mas a culpa é da própria liberdade do empresário. Este nunca se preocupou em saber, realmente, qual o seu custo operacional. Ele opera intuitivamente, embora, por incrível que pareça, dê às vezes certo. Como também foi intuitiva a escolha do rodoviarismo ao invés do ferroviário. O transporte rodoviário ainda não atingiu realmente toda sua magnitude no Brasil. O transportador tem de se preparar para administrar bem sua empresa, ser realmente transportador de carga. Não especificamente por rodovia, mas também por

cabotagem, ferrovia ou avião. Eles têm de operar com todos os modais. A empresa exclusivamente rodoviária tende a acabar para dar lugar à operadora de cargas.

TM — *A regulamentação não servirá para baixar a competitividade do setor?*

SEVERO — Não. Embora tanto a cabotagem quanto a ferrovia estejam favoráveis à regulamentação do setor rodoviário, simplesmente, porque acham que a burocracia tirará a agilidade e eficiência do setor e, encarecendo-o, dará vez àqueles dois modais. Na realidade, não pretendemos bitolar ou encrascar o rodoviário. Queremos ordená-lo para melhorar ainda mais sua eficiência, com grandes vantagens para todos os modais, beneficiados que serão com uma maior integração.

TM — *Como será fiscalizada a legislação? Quem irá vigiar se estão sendo cumpridas as normas?*

SEVERO — Isto ainda é objeto de estudo. Outro dia acordei às 3,56 horas da madrugada, com uma idéia que acredito viável: os gerentes de transporte. Em realidade seria a formação, dentro do MT, de um grupo de técnicos altamente especializados em transporte rodoviário de cargas, com mentalidade bem aberta e desburocratizante, para atuar junto ao ministro, no sentido de ir resolvendo os problemas do setor, dando as coordenadas, solucionando os impasses. O nosso principal instrumento, é lógico, será o cadastramento. Depois de pronto, permitiremos ou não uma cota anual de novas empresas que possam entrar no setor, dependendo das necessidades do país. Com este dado novo, as empresas passarão a dar valor ao seu cadastro no DNER, que será uma espécie de carta patente. No cadastramento acompanharemos as infrações da empresa, controlaremos os acidentes, excesso de carga nos eixos, má administração, multas, enfim tudo que possa ser controlado e, através deste mapeamento, teremos uma espécie de SPC — Serviço de Proteção ao Crédito — em relação às empresas. Isto nos permitirá separar as más empresas. De início complacentes, mas depois, com rigor, exigiremos eficiência.

TM — *O Sr. quer dizer que será cada dia mais difícil obter um cadastramento no DNER?*

SEVERO — Exatamente. Não podemos ficar com as portas abertas esperando a toda hora a entrada de alguém. Com o passar do tempo e a melhora do mercado, vamos ser mais exigentes, mais rigorosos. Quem está fica, se sair por faltas graves, não volta mais. Temos de botar ordem na casa. Mas, tudo

isto, com bastante diálogo, abertura. Não seremos severos demais.

TM — *Pode-se esperar alguma novidade no sistema de financiamento?*

SEVERO — Temos de dar alguma coisa para as empresas, quando queremos exigir. Todos os setores têm suas vantagens. Por que não o rodoviário? Sabemos da necessidade de capital de giro, da renovação de frota, de novas tecnologias, enfim, sabemos das dificuldades do transportador. É impossível exigir o uso do pesado sem uma política de financiamento adequada. Existem várias alternativas, às vezes com investimentos altos, e temos de compensar ou ajudar o transportador.

TM — *Para quando pode-se esperar uma regulamentação completa, acabada?*

SEVERO — Só para dar uma idéia, ainda não temos nenhum projeto pronto, nem no Geipot, nem no DNER, nem no Ministério. Apenas temos idéias e estamos trabalhando, fazendo simulações, imaginando como fazer. Estamos criando o grupo de trabalho, vamos ouvir todos envolvidos, para então, paulatinamente, formar um consenso e devagar atingir a fórmula ideal, através da qual serão dados todos os passos. Ninguém espere para o próximo mês de março uma regulamentação completa. Ela será paulatina, para não ter erros. Um só erro pode colocar todo o trabalho em risco. Mas, também, não seremos lentos, porque só tenho 2 anos para executar inteiramente a regulamentação.

TM — *O sr. sempre combateu a regulamentação. O que o fez mudar de idéia?*

SEVERO — Eu nunca gostei das propostas feitas antigamente pela NTC. Eram, como já disse, muito lobistas. Depois da crise do petróleo fui obrigado a reconhecer que, em termos de energia, de segurança nacional, é inviável ficar sem a regulamentação. Normalização como esta, aberta, como o próprio presidente Figueiredo deseja. Há participação de todos, o carreteiro é defendido, estuda-se o problema das empresas de carga própria, do homem que entrega verduras, do feirante, do padeiro. É mais ampla e abrangente, descendo ao nível do detalhe, mas, ao mesmo tempo, evitando trancar o transporte rodoviário dentro de um emaranhado de leis. Seremos os mais simples e objetivos. Nada de páginas e páginas de regulamentação. Algo direto, sem deixar margem à dúvida, sem tirar a flexibilidade e liberdade do transporte rodoviário. Será boa, porque é um consenso. Nunca conseguirei agradar a todos envolvidos, cada um terá de ceder um pouco.



G291.

G186.

G124.

A FROTA DE AÇO.

A Linha G Unisteel Goodyear é a primeira linha de pneus para transportes inteirinha de aço. É aço na carcaça, aço na cinta da banda de rodagem, aço em todos os pneus da linha. Por isso, quando você opta por Unisteel, você opta também por qualidade. E, conseqüentemente, por economia. No sentido mais inteligente da palavra.

Primeiro, porque os pneus Unisteel são bem mais resistentes e duráveis. Rodam muito mais e,

ainda por cima, você ganha com o maior número de recapagens. Depois porque, com eles, as rodas giram mais livres. Você não força o motor e economiza muito mais combustível.

Para obter mais informações sobre a Linha G Unisteel, não hesite em entrar em contato direto com a Goodyear. Quanto mais você souber de Unisteel, mais depressa vai transformar a sua frota também numa frota de aço.

Linha G Unisteel

GOODYEAR

A marca que fala a língua do aço.

Nome

Cargo

Empresa

Endereço

Quero receber a visita de um inspetor de frota da Goodyear Unisteel.

Quero receber material informativo sobre a Linha G Unisteel.

Preencha este cupom e remeta para a Goodyear do Brasil, Departamento Pneus Unisteel, Caixa Postal 1424, São Paulo, CEP

As novas metas do transporte em São Paulo

Logo após a posse do novo governador paulista Franco Montoro, entrarão em debate todas as propostas da Comissão de Transportes peemedebista.

Esta, coordenada por Cyro Antônio Laurenza Filho, e com a participação de seis coordenadores, levou três anos para concluir um relatório de intenções que TM publica a seguir, nos seus pontos mais importantes.

Segundo Laurenza, todo este esforço serviu para identificar graves erros. Para ele, o relatório é fruto de um debate inicial que envolveu cerca de 120 pessoas em 22 núcleos de transporte espalhados por todo o Estado de São Paulo.

Com um orçamento já aprovado de Cr\$ 152 bilhões, a Secretaria dos Transportes, diz Cyro Laurenza, espera só com a "limpeza" dos quadros e a racionalização dos serviços, aumentar este orçamento em aproximadamente 45 bilhões.

TRANSPORTE COLETIVO — Para Cyro Laurenza, um dos setores que deverão ter maior prioridade é o dos transportes coletivos por ônibus. É pensamento da comissão que, a partir do próximo ano, comecem a ser exigidos os horários de cada linha afixados nos pontos de parada e a fiscalização do cumprimento e controle das infrações ficaria por conta de uma associação de moradores.

Os municípios poderão utilizar-se de antigos leitos ferroviários para a implantação de faixas exclusivas para ônibus e trolebus.

O Estado, também, auxiliará os municípios no estabelecimento das concessões de transporte coletivo ou na constituição de empresas públicas.

Segundo Laurenza, o governo procurará elaborar um código de Transportes visando a disciplinar a execução dos serviços de transporte urbano. Dele constarão as regras básicas de concessão e controle operacional e econômico, a regulamentação do transporte fretado, de turismo e dos empregados em transporte.

Depois de três anos de estudos, a comissão de transportes do governo Montoro anuncia as diretrizes e as grandes transformações que devem ser introduzidas a partir de 83.

IMPLANTAÇÃO DE TROLEBUS — O Estado promoverá a implantação de trolebus nos municípios em que esse sistema seja economicamente viável, destinando-o à configuração de corredores de transporte de massa. Utilizará, para isso, suas concessionárias distribuidoras de energia elétrica para a montagem da rede elétrica e sub-estações, ficando com os municípios a decisão quanto à forma de operação dos veículos. Na capital de São Paulo, o governo apoiará o recurso da implantação do Plano Sistran, assim como os aperfeiçoamentos que o sistema possa importar.

Haverá, também, a promoção de um estudo detalhado e viabilidade econômica do transporte de passageiros por trolebus entre municípios, como, por exemplo, São Paulo e Santos, associado ao transporte de carga, através dos cavalos elétricos ou caminhões eletrificados.

"O investimento na estação Anhangabaú do Metrô poderia ter sido usado para concluir a linha do ramo Oeste"

Para os técnicos da Comissão de transporte os objetivos devem ser a ampliação da rede do metrô; garantir a manutenção dos atuais níveis de capacidade, conforto, segurança, regularidade e velocidade; minimizar os custos de operação e custos de implantação; preservar o *know-how* acumulado; propiciar o maior número possível de conexões com o sistema subúrbio e promover a participação dos funcionários na gestão da empresa.

Como estratégia são destaques o cumprimento dos contratos firmados, desde que confirmada a irreversibilidade dos mesmos; neutralizar o tráfego de influência de todas as empresas envolvidas na construção do sistema, para que as decisões tomadas sejam,

efetivamente, as mais econômicas; possibilidade de aplicar a contribuição de melhoria aos imóveis diretamente beneficiados com as linhas, sendo estas cobradas sobre a realização do lucro, ou seja, na venda do imóvel.

Segundo Laurenza, a principal preocupação deve ser a da boa orientação do projeto de metrô. "Com o dinheiro gasto na Estação Anhangabaú", diz ele, "a apenas 200 metros da estação São Bento poderíamos ter concluído a linha oeste". Uma decisão muito mais política do que técnica, já que é uma estação, para o momento, totalmente supérflua.

AEROPORTO DE SÃO PAULO — Com o convênio estabelecido pelo Ministério da Aeronáutica com o Estado de São Paulo, para construção do sistema aeroportuário da área terminal de São Pau-



Solução destaca o subúrbio e o ...

lo e a divisão do tráfego aéreo, proposta no projeto, é de opinião da comissão que o aeroporto de Congonhas ficará ocioso, funcionando, na melhor das hipóteses, com 45% de sua capacidade máxima. Prevêem, também, que em 1988 o mesmo aeroporto funcione com apenas 25% de sua capacidade.

Da mesma forma — com a implantação do terminal de Cumbica — o aeroporto de Viracopos ficará completamente sub-utilizado.

Diante disso, os técnicos recomendam que seja renegociado o convênio firmado, procurando adiar "sine die", ou até impedir, a construção da segunda pista de operações e do segundo módulo de Cumbica.

Desapropriar imediatamente as áreas adjacentes a Viracopos, impedindo o prosseguimento da formação de núcleos urbanos que comprometem sua ampliação futura. E, ao mesmo tempo, desacelerar ao máximo as obras de ampliação do mesmo aeroporto.

Quando ao Daesp recomenda-se adequar seu quadro funcional às suas reais necessidades, considerando a grande ociosidade verificada.

SUBÚRBIOS TAMBÉM NO INTERIOR

— Na área de subúrbios os objetivos a serem discutidos são o de aumentar a oferta de lugares e frequência e assegurar a regularidade do transporte e alto nível de segurança.

Garantir a acessibilidade aos polos de trabalho com menor tempo de viagem, visto que no corredor Oeste o trem apresenta tempo de percurso 2 a 3 vezes inferiores aos dos ônibus.

Aproveitar a infra-estrutura existente, compatibilizando a operação do serviço com o de trens de longo percurso e com os de carga, sem prejuízos mútuos, visando a otimização do uso das instalações.

Reduzir as despesas com o transporte, principalmente para as populações de baixa renda, pois o trem oferece tarifas 5 a 8 vezes mais baixas que as dos ônibus intermunicipal, a partir de 20 km.

Ainda, segundo os técnicos da comissão, é necessário que sejam ampliadas as integrações entre ônibus municipais e intermunicipais com o subúrbio, em todo o corredor Oeste e Sul, de modo a funcionarem como alimentadoras do serviço.

A orientação às municipalidades também é prioritária, no sentido de instruir que núcleos habitacionais sejam preferencialmente desenvolvidas nas proximidades do corredor ferroviário, evitando a demanda de outra estrutura de transporte.

Faz parte das intenções do grupo, também, estender o subúrbio a algumas regiões conurbanas do interior, usando equipamentos reformados. Poderiam ser viáveis entre Campinas e Jundiá, Bauru-Agudos, São José dos Campos-Jacareí, enfim, ligações entre polos ou entre polos e cidades dormitório, criando o subúrbio regional. Criação da linha de subúrbios São Paulo-Campinas.

“A CMTC vai mudar até de nome. Com o número de pessoas que lá trabalha mais parece um Ministério”.

A CMTC — Companhia Municipal de Transportes Coletivos — deverá sofrer mudanças radicais. Primeiro mudará de nome. Tornar-se-á uma empresa de transporte metropolitano, “para se habilitar ao programa de incentivo federal”.

A comissão de Transportes de Montoro vê como imprescindível “uma limpeza na CMTC”. Os técnicos levantaram que só na administração trabalham 600 técnicos de nível superior, “é um Ministério”, e a maioria contratada nos últimos três anos. “Existem sete diretores com *staff* e tudo que nunca compareceram na empresa.”

Segundo eles, os altos salários pagos para esse pessoal, “que serviam basicamente de cabos eleitorais”, deixam claro o porquê dos exagerados déficits da empresa estatal. “Vamos mudar.”

A VASP TAMBÉM VAI MUDAR — A Viação Aérea São Paulo, para a Comissão, deve sofrer uma completa reformulação, cujos objetivos são: aumentar a rentabilidade; abrir rotas para o exterior e pôr termo aos desmandos administrativos.

Para os especialistas da Comissão, a Vasp é vítima do gigantismo de recursos humanos das estatais e entre as recomendações está o impedimento de alterações funcionais e sustação das efetivadas nos últimos 90 dias, identificação do quadro e adequação. Recomendam, também, austeridade no direcionamento de recursos.



... trolebus no transporte de massa

Entre as recomendações do grupo destacam-se os seguintes objetivos:

— As portarias do Ministério da Aeronáutica que regulamentam a aviação comercial constituem verdadeira reserva de mercado, limitante da expansão da Vasp e em benefício das congêneres.

— A empresa, que possui 33,33% das ações ordinárias da TAM, limite legal, mantém, também, a totalidade das preferências. Em 1977 fez incorporar ao patrimônio daquela empresa três aeronaves Bandeirante, cujo valor até hoje permanece sem correção monetária ou juros em conta daquela empresa sob o título “saldo de terceiros para o futuro aumento de capital”. Estranhavam os componentes da comissão que a Vasp não tenha sequer um representante na diretoria da TAM e que esta, mesmo sendo empresa de segundo nível, tenha recentemente inaugurado sua primeira linha internacional, permissão sempre negada à Vasp.

— O quadro de recursos humanos mantém intolerável número de funcionários improdutivos altamente assalariados, sacrificando os níveis inferiores, responsáveis diretos pela imagem

da empresa, já que fazem o contato direto com os usuários.

— Na ponte aérea, a Vasp é vítima do regulamento do consórcio e tem as mãos atadas para ocupar sua parcela de direito nesse mercado nobilíssimo.

A DERSA SERÁ ATROFIADA — Entre as entidades estaduais rodoviárias a comissão de Transportes chegou às seguintes conclusões: existe uma confusão de funções muito grande entre o DER e a Dersa. A Dersa foi criada para agilizar a implantação de grandes rodovias, entre elas a Imigrantes, Bandeirante e Via Leste. Isto, num claro reconhecimento do Governo estadual das grandes limitações do DER. Como não será construída nenhuma grande rodovia no próximo mandato, a influência da Dersa deverá cair. A construção deverá ser restrita ao DER e para isso este departamento será revitalizado.

Para a comissão, o Detran, Departamento Estadual de Trânsito, responsável pela habilitação dos motoristas, licenciamento, fiscalização e até, em alguns municípios, pela operação do trânsito urbano, hoje, vinculado à Secretaria de Segurança Pública, fez sua característica marcante tornar-se um antro de corruptos.

Para os técnicos, ainda, o Comando de Policiamento de Trânsito e a Polícia Rodoviária atuam erradamente, fora do controle das autoridades civis.

AS TARIFAS SERÃO REGIONAIS

— A proposta básica sugere a revalorização e aumento do poder de decisão das regionais do DER, para que, em consonância com os conselhos regionais de Transporte, possam dar atendimento às prioridades na infra-estrutura.

O governo, também, deverá encampar apoio financeiro e técnico às Prefeituras para que estas, utilizando recursos regionais, resolvam os problemas da rede de estradas vicinais.

Apoiar soluções práticas para que o sistema rodoviário tenha sua operação controlada e executada por técnicos rodoviários, passando a Polícia Rodoviária a atender as funções a ela originalmente destinadas de fiscalização e de atendimento ao usuário.

Deve acontecer também uma reformulação nos critérios de concessão, fiscalização e taxação de tarifas para os transportes coletivos intermunicipais, “em outra situação, o que hoje acontece é tomar a capital como referencial”, explica o coordenador Carlos Carvalhosa. Trata-se, portanto, de uma adequação tarifária.

A solução para o problema do trânsito de carga e passageiros será perseguida pela instalação de terminais e pelo desvio do tráfego.

AVIAÇÃO

Redução tarifária torna carga aérea mais competitiva

Depois de muitas lamentações o setor de transporte aéreo de cargas consegue ver atendida uma de suas mais sérias reivindicações. A partir de 1º de dezembro entra em vigor a nova regulamentação da tarifa de carga, adequando os preços à nova realidade deste transporte. Em termos gerais, o novo sistema tarifário define melhor o que era chamado anteriormente de carga industrial, barateando em aproximadamente 35% as grandes cargas e elevando o custo das pequenas encomendas.

A necessidade de transformação surgiu do desenvolvimento e da utilização dos aviões *wide-bodies* que abriram espaço também para a carga, preocupação idêntica a de todas as empresas aéreas.

A legislação anterior tornou-se, então, completamente desatualizada, definindo como carga industrial qualquer carregamento acima dos 50 kgs. Com o aumento da demanda — e o conseqüente incremento de cargas de grande porte ou peso — as empresas viram-se amarradas numa carta de tarifas que atendia apenas às necessidades do movimento de transporte aéreo da década dos 60.

Desta forma, seria o mesmo que dizer que a carga aérea atribua igual importância entre o antigo DC-3 e o moderníssimo Air Bus, que divide seu espaço entre passageiros e carga.

A nova regulamentação reduz o custo das cargas industriais em 30% e busca recuperar um mercado perdido para outros modais. As pequenas encomendas, porém, custam mais

Outro ponto a destacar é o da falta de elasticidade de preço. “Tínhamos de cobrar o mesmo entre um esporádico cliente de 50 kg e um freqüente de uma tonelada”, explica Aristides S. de La Plata Cury, gerente do departamento de Cargas da Vasp. E este preço era obrigatório e seu não cumprimento valia uma infração tarifária.

Esta situação de rigidez de preços minou o setor, principalmente pela inexistência de uma margem de negociação e serviu de freio ao desenvolvimento do mesmo. Isto porque, a falta de tratamento diferenciado só fazia onerar o custo de transporte para os grandes usuários, “causa principal do desvio de cargas tipicamente aéreas para outros modais”, afirma Cury.

Mesma opinião de Hardy Carlos Brust, superintendente de cargas da Varig/Cruzeiro, para quem a antiga tarifa só fez frear o desenvolvimento da carga aérea pela total inelasticidade e uma definição deturpada do que é carga industrial. “Com a nova tarifação”, diz ele, “conseguiremos, entre outras coisas, aumentar a produtividade”. Mesmo porque agora há uma uniformização, com a segmentação do fretamento, distinguindo-se melhor os grandes usuários e dando-lhes, realmente, alguma vantagem.

Para Brust, procurou-se igualar a legislação à da IATA e às circunstâncias nacionais, atingindo, inclusive, a documentação. “O mais importante é a possibilidade de se criar novas tarifas subsidiadas”, já que o DAC — Departamento de Aviação Civil, implantou a regulamentação experimentalmente por seis meses no sentido de otimizar a norma através de eventuais e novas mudanças.

De grande importância, também, é o incentivo que traz a nova regulamentação para o desenvolvimento da carga aérea em trechos de baixa demanda de carga e, ainda mais, “consertar uma falha conceitual que vinculava carga e passageiro”.

A tarifa até hoje cobrada levava em conta 100 kg como peso de um passageiro, 75 kg de peso próprio, mais 20 de bagagem e 5 de bagagem de mão. 1/100 disso definia, rateada a tarifa para o passageiro, o preço de 1 kg de carga expressa. Agora carga e passageiros são diferenciados.

A esperança maior, segundo Cury é que depois desses seis meses experimentais, as empresas consigam uma grande aspiração. “Se suprimida a proibição da consolidação de cargas teremos então derrubado a última grande barreira”, pois, desta forma tornaria ainda mais viável o transporte de carga aérea.

A nova regulamentação do transporte de carga aérea, em vigor a partir de 1º de dezembro, divide as tarifas em gerais e específicas.

A tarifa básica, por quilograma é obtida multiplicando a distância da etapa pelo índice tarifário respectivo (veja quadro).

As tarifas gerais são as aplicáveis a todas as ligações nos sentidos Sul/Norte, Norte/Sul e Leste/Oeste desde que a partir do Rio de Janeiro e/ou São Paulo. Tem os seguintes índices: até 25 kg, 1,70 da tarifa básica; de 26 a 50 kg, 1,50; de 51 a 300, 1,30; de 301 a 500, 1,15; de 501 a 1000 kg, 1,00 e de 1001 kg acima a tarifa geral é 0,09 da tarifa básica.

Tendo como destino São Paulo e/ou Rio de Janeiro, a tarifa geral é calculada multiplicando-se a tarifa básica por 1,15 nas cargas até 25 kg; 1,00 de 26 a 50; 0,75 entre 51 a 300; 0,70 de 301 a 500 e 0,60 de 501 em diante.

O custo mínimo da tarifa, se o destino for Rio ou São Paulo é de 2% sobre a tarifa mínima por quilo.

Quanto às tarifas específicas, para transporte de jornais, revistas, livros, animais vivos, perecíveis e restos mortais, estas são divididas em três categorias. Jornais e revistas quando expedi-



A nova tarifação prevê o uso extensivo dos grandes porões dos *wide-bodies*

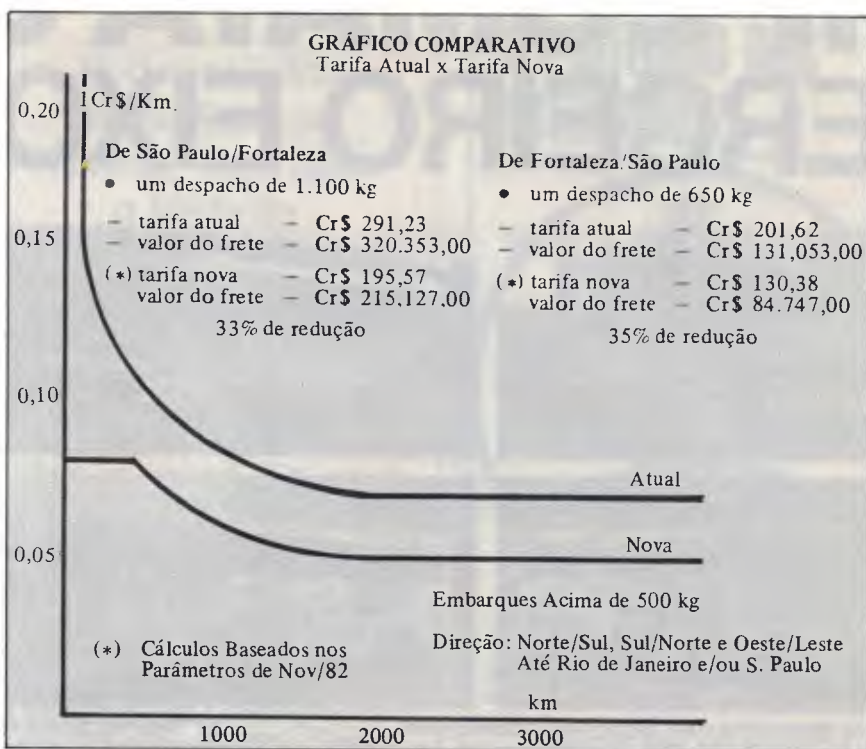
dos pelos editores têm tarifa básica qualquer que seja o peso e cubagem, mediante acordo prévio; os perecíveis pagam como despachos de até 25 quilos, o mesmo que os animais vivos e restos mortais custam 1,7 da tarifa básica.

Durante os seis meses de experiência, porém, o DAC – Departamento de Aviação Civil; poderá autorizar a introdução de outras tarifas específicas, cancelar ou alterar o valor de determinada tarifa específica ou, ainda, estabelecer um período do ano para sua aplicação. Além disso, poderá autorizar a criação, modificação ou eliminação de tarifas específicas.

Nesse período experimental não será permitida a consolidação de carga e uma outra reivindicação das empresas, e as tarifas somente serão aplicadas nos despachos de mercadorias com um mesmo conhecimento.

Como um dos grandes problemas do transporte aéreo é o volume das encomendas, a resolução tratou de estabelecer um limite de 6000 cm³ de volume para cada quilograma de carga.

Não é adicionada à tarifa de carga nenhuma importância a título de seguro, apenas o *ad-valorem*, que incide sobre o valor declarado pelo expedidor. Haja ou não a cobrança desta taxa presume-se a aceitação da declaração



Fonte: Departamento de Cargas Vasp

feita, não podendo, nesse caso, o transportador prevalecer-se do limite de reparação estabelecido.

A coleta e entrega não estão incluídas na tarifa, sendo facultado às trans-

portadoras ou agentes de carga a cobrança dos serviços prestados. No caso se incluem: embalagem, equipamentos especiais de manuseio da carga, documentação, armazenagem, etc.

VIPAL INFORMA:



VOCÊ SABE QUANTO CUSTOU CADA CONCERTO DE CÂMARA DE AR DE SUA FROTA, NO MÊS DE NOVEMBRO?

A QUENTE

4 (quatro) concertos (o máximo suportado por uma câmara de ar) pelo sistema a quente.

Custos tabela câmara de ar:

$900 \times 20 = \text{Cr\$ } 5.126,00$

$5.126 \div 4 = \text{Cr\$ } 1.281,50$

Custo por concerto a quente:

Cr\$ 1.281,50

PELO SISTEMA VIPAL

A FRIO SEU CUSTO FOI:

Cr\$ 89,30

(Custo total Remendo mais mão de obra)

USANDO O SISTEMA VIPAL DE VULCANIZAÇÃO A FRIO VOCÊ ECONOMIZA Cr\$ 1.192,20 POR CONCERTO.

EM QUALQUER LUGAR DO BRASIL A VIPAL TEM SEMPRE UM REPRESENTANTE PERTO DE VOCÊ.
SOLICITE UMA VISITA TÉCNICA. PORTO ALEGRE - (0512) 22-0556 • SÃO PAULO - (011) 240-1634
RIO DE JANEIRO - (021) 264-9792 • BELO HORIZONTE - (031) 225-1182 • SALVADOR - (071) 226-3504
RECIFE - (081) 361-2349 • GOIÁS - (062) 233-3517 • CURITIBA - (041) 264-1291 • FORTALEZA - (085) 225-2919
S.LUIZ - (098) 228-5999 • E. SANTO - (0247) 58-1045 • CHAPECÓ - SC (0497) 22-0655

DIPLOMATATA SUPER TERCEIRO EIXO

APROVADO
Certificados nº 001/82 e 003/82 do
INMETRO (Instituto Nacional de Metrologia,
Normalização e Qualidade Industrial).



Buscando desenvolver com "Know-how" próprio novas características construtivas para o aperfeiçoamento dos seus produtos, a Nielson apresenta a versão com terceiro eixo Diplomata-Super, um ônibus com características novas no mercado.

A carroceria, fruto das mais modernas técnicas aerodinâmicas, oferece o menor custo por quilômetro e possibilita a escolha do veículo ideal para as características das linhas que irá servir.

A mecânica do terceiro eixo, com suspensão totalmente pneumática, recebe peças originais iguais às do eixo dianteiro, proporcionando facilidade de manutenção e peças de reposição. O terceiro eixo dá maior segurança ao conjunto devido à maior área de frenagem, e de apoio, sem contudo aumentar o desgaste dos pneus. Os braços de reação trabalham sobre mancais de borracha garantindo um rodar macio e silencioso.

Os bagageiros mais altos permitem levar volumes com um metro de altura, em até 13 metros cúbicos de espaço.

O seu interior oferece o já tradicional requinte da linha Diplomata. As confortáveis poltronas reclináveis, o bom isolamento acústico,

a repousante música ambiente*, a temperatura agradável da climatização*, o moderno sanitário químico, tudo é feito para garantir ao usuário uma viagem tranquila.

O fato de que um ônibus moderno deve atender as necessidades básicas segundo critérios de economia, durabilidade, segurança e conforto, faz do Diplomata-Super com terceiro eixo a concretização da melhor concepção em transporte rodoviário de passageiros e bagagens.

Prova disso são as mais 200 unidades deste modelo de ônibus que rodam hoje pelo Brasil e exterior proporcionando aos seus proprietários a satisfação de um ônibus moderno, bem dimensionado e rentável; aos usuários, a certeza de uma viagem segura e confortável.

* opcionais.

NIELSON Tecnologia em ônibus rodoviários.

Testado pela IPT (Instituto de Pesquisas Tecnológicas) de acordo com as normas 6743/91, 6746/81, 6747/81 e 6748/81 da ABNT.



CARROCERIAS NIELSON S/A.
Rua Pará, 30 - Caixa Postal 477 e D-017
Telefone: FDX (0474) 25-1133 - Telex (0474) 477 e 189 - CNSA-BR
CEP 89.200 - Joinville - SC - Brasil

ÔNIBUS

Volvo quebra exclusividade da Mercedes

A venda de 100 ônibus Volvo à CMTC provocou festa, marcou alternância de fornecedor e contou com protesto da Scania

Um diretor da Companhia Municipal de Transportes Coletivos mandou soltar foguetes no pátio da Prefeitura Municipal de São Paulo, no Parque do Ibirapuera, durante a entrega do primeiro lote de um total de 100 chassis Volvo e 250 monoblocos 0364. A improvisada festa era para comemorar, segundo ele, o fim da exclusividade da Mercedes no fornecimento de ônibus diésel à CMTC.

Mas, havia euforia também entre os convivas. A Volvo, mesmo alegando não ter lucrado com o negócio que lhe valeu um faturamento de Cr\$ 880 milhões — outros Cr\$ 500 milhões ficaram para a encarregadora Caio — marcava a entrada de seu produto “numa das maiores empresas do mundo”, no dizer do diretor de Marketing, Peter Ekenger, fato que poderá detonar outras vendas no segmento urbano, ainda refratário à Volvo.

Já o diretor da Caio, Cláudio Regina, se não demonstrava euforia, pelo menos desanuviava uma tensão acumulada há mais de 10 anos, período em que ficou sem fornecer à CMTC. Como se recorda, em 1978, a empresa fez veemente protesto por não ter participado da venda de 2 mil veículos à empresa pública. Os carros comprados foram os monoblocos 0362.

Regina, agora, descontraído, até porque a venda de 100 carroçarias sur-

ge num momento em que o setor de carroçarias sofre os efeitos de baixa produtividade, respondeu com sorriso a irônica observação que lhe foi dirigida aos pisar num 0364 para uma volta simbólica em companhia de autoridades e representantes das indústrias. “Bonito este monobloco de Caio, não Regina?”, disse-lhe o prefeito de São Paulo, Salim Curiatti, então já sentado numa das poltronas do monobloco da Mercedes.

ARTICULADO NA GAVETA — Nem todos, porém, partilharam da descontração. A Saab-Scania, por exemplo, entrou com um recurso junto à CMTC para a anulação da concorrência dos 100 chassis Volvo. Ao que se informa, o pedido foi negado pela operadora. Segundo fonte da CMTC, a Scania não tem do que reclamar: “O financiamento feito pela Finame (60% do valor) tinha uma cláusula de que só seria efetivado se os ônibus fossem entregues ainda este ano. A Volvo aceitou as condições, mas a Scania alegou que apenas teria condições de entregar as últimas unidades ano que vem e, incluindo, aí, algum reajuste.”

De acordo com o presidente da CMTC, Modesto Stama, o negócio foi “bom” porque “tivemos garantidos os preços vigentes em julho de 82 sem reajustes até a entrega total dos 350 ônibus.” Disse também a TM que a empresa abdicou do ônibus Padron, aceitando um Padron B porque “se tivesse a caixa automática, como pede o projeto Padron, o ônibus fugiria dos limites da nacionalização exigidos pela Finame, já que a caixa é importada.”

Sobre a compra de 50 articulados diésel — 25 Volvo e 25 Scania — cujo contrato foi assinado há algum tempo pelo então prefeito paulistano, Reinaldo de Barros e alguns bancos escandinavos, Stama disse que “o caso está nas mãos de Secretário Municipal de Transportes.” Dizia-se, no entanto, que o negócio tem poucas probabilidades de ser efetivado já que a prioridade seria dada aos trolebus articulados.

Padron II: perdeu o câmbio automático, mas manteve a suspensão a ar



PNEUS GONÇALVES

O melhor serviço
e atendimento de São Paulo
em recauchutagem

PNEUS RADIAIS -
Reformamos com
tecnologia da
PIRELLI.



PNEUS NOVOS
para caminhões,
ônibus,
automóveis. - Radiais e diagonais.

Distribuidor exclusivo do famoso
PROTETOR VERMELHO.

Av. Goiás, 3.040
São Caetano do Sul
tel: 441-4877



Assine TM agora

Valor Anual Cr\$ 3.500,00 (doze edições)
Enviar cheque em nome da Editora TM Ltda
com os seguintes dados:

Nome _____

Cargo que ocupa _____

Empresa _____

Ramo Atividade _____

Enviar meus exemplares para:

End. Particular

End. Empresa

Endereço _____

Bairro _____ Cep _____

Cidade _____ Estado _____

Assinatura _____



Editora TM Ltda

Rua: Said Aiach, 306
Cep: 04003 S. Paulo - SP Bairro: Paraíso
Fone: 572-2122

Editora TM Ltda
a/c depto Circulação.



Só a Mercedes-Benz vai tão longe quanto os caminhões que ela faz.

A Mercedes-Benz coloca também na sua linha de caminhões pesados a experiência de quem já percorreu uma longa estrada, desenvolvendo, fabricando e aperfeiçoando os mais diferentes tipos de veículos comerciais. E quem possui uma respeitável quilometragem, vivendo os problemas do transporte de longa distância, sabe que rodar horas seguidas nas mais diferentes condições de estrada é um desafio diário para o caminhão e para o motorista.

Para enfrentar esse duro dia-a-dia, a Mercedes-Benz oferece uma linha de caminhões pesados que atende às mais árduas exigências em termos de durabilidade, confiabilidade, segurança, conforto e economia. Nessa linha você encontra o veículo certo, com o motor, a transmissão, a suspensão e o chassi adequadamente dimensionados, que vai corresponder melhor às suas condições de carga e de estrada. A cabina-leito é ampla e arejada, oferecendo conforto e segurança nas longas viagens, o que significa tranquilidade para o motorista. E a manutenção é a mais simples e econômica. Mas você tem outras vantagens exclusivas ao comprar um pesado Mercedes-Benz. Pois na assessoria e na assistência técnica a Mercedes-Benz vai tão longe quanto os seus próprios caminhões.

Quando você tem mais para escolher, você escolhe melhor.

A linha de veículos comerciais Mercedes-Benz, dos leves aos pesados, é a maior e mais completa do País. E só essa linha permite a você padronizar a sua frota, obtendo maior economia pela racionalização do ferramental, da mão-de-obra e do estoque de peças e pela possibilidade de intercambiar diversos componentes importantes, entre diferentes tipos de veículos. Enfim, manutenção simplificada.

Qualidade: um assunto que a Mercedes-Benz controla muito de perto.

A preocupação com a qualidade está presente em cada etapa da fabricação do Mercedes-Benz. Desde a seleção das matérias-primas até a aprovação final na linha de montagem, tudo é minuciosamente controlado e testado. É a soma de todo esse esforço que faz do Mercedes-Benz o caminhão mais resistente e durável, de mais baixo custo de manutenção e com maior valor de revenda.

A Mercedes-Benz oferece a você uma assessoria e uma assistência técnica tão boas quanto os seus veículos.

* Por trás da estrela que acompanha os veículos Mercedes-Benz existe toda

uma organização trabalhando para você: os Concessionários Mercedes-Benz, que oferecem as mais eficientes assessoria e assistência técnica. Seja para determinar a adequação dos veículos e dos equipamentos ao tipo de serviço, seja para dimensionar a frota e orientar sobre o controle de custos operacionais, seja para demonstrar os veículos em condições reais de trabalho, desenvolver projetos de instalações e organização de oficinas e treinar pessoal técnico e motoristas. Ou ainda para lhe proporcionar a mais eficiente assistência técnica. Eles são quase 200, estrategicamente distribuídos pelo País, para atender exclusivamente a veículos comerciais. E, o que é importante, oferecendo serviços com o mesmo padrão de qualidade dos veículos Mercedes-Benz: feitos em instalações apropriadas por pessoal treinado na própria Fábrica, e que usa apenas ferramental especial e peças genuínas.

Na rede de Concessionários Mercedes-Benz você encontra ainda estoques permanentes de peças genuínas, para um atendimento rápido e cortês, de acordo com suas necessidades.

Agora você já sabe como encurtar o caminho para ir mais longe.

Procure um dos Concessionários Mercedes-Benz. Com uma boa estrela ao seu lado, você sempre está no melhor caminho. Por mais longa que seja a estrada.

Você não só compra um veículo:
você ganha uma estrela.



Mercedes-Benz

CAMINHÕES

As montadoras chegam ao fundo do poço

As vendas em 82 foram trágicas. Previsões otimistas apontam para 83 um crescimento zero. As pessimistas, uma queda de 10%

A indústria de caminhões deverá fechar 1982 com um total de 40,7 mil caminhões vendidos no mercado interno, um resultado decepcionante se comparado com as 49 938 unidades comercializadas ano passado e já considerado trágico em relação aos períodos áureos, notadamente 1980, quando ultrapassou a casa dos 70 mil veículos/ano.

Segundo previsões feitas pelas montadoras e comunicadas à Anfavea — Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores, o ano de 1983 reserva dois caminhos poucos animadores para os caminhões de 6 t de peso bruto total em diante: a hipó-

tese otimista admite um desempenho semelhante ao de 1982; a pessimista indica um decréscimo de 10% em confronto com as vendas concretizadas este ano.

Trabalhando com dados reais até novembro e feitas as projeções de vendas para o último mês de 1982, os resultados indicam o seguinte: para os caminhões leves, compreendidos entre a faixa de 6 até 8 t de PBT, o mercado interno consumirá 12,5 mil unidades, desempenho pouco superior ao do ano passado, quando foram vendidos 12 251 veículos; no segmento dos médios (11 t de PBT) a previsão aponta 14,4 mil veículos (contra 10 901 ano passado); na faixa dos caminhões de 13 t, a queda também é significativa: 6,7 mil unidades contra 9 033 ano passado.

Outro segmento em declínio acentuado é o dos caminhões com 3º eixo de fábrica usados principalmente em canaviais: 2,8 mil caminhões este ano contra 4 163 em 1981. Aqui, houve uma forte retração determinada, segundo analistas, pela indefinição que cercou o combustível a ser usado pelos caminhões canavieiros. No segmento dos cavalos-mecânicos, onde predominam os pesados, deverão ser comercializados 4,3 mil veículos, resultado pouco abaixo do registrado no exercí-

cio anterior, quando o mercado interno consumiu 4 590 caminhões.

FÉRIAS COLETIVAS — Os reflexos dessa crise que deverá caracterizar também o ano de 1983 tiveram pontos culminantes a partir de setembro último, quando muitos concessionários deixaram de retirar caminhões das fábricas, preferindo aplicar seu dinheiro no mercado financeiro. “Não vale a pena trocar cebola. Então, é melhor aplicar no *open*, cujos rendimentos seguramente oferecem mais vantagens”, dizia um revendedor paulista.

Realmente, os níveis de comercialização estavam, além de financeiramente sofríveis, decepcionantes em termos de volumes. Para se ter uma idéia: em outubro de 1980 foram vendidos 8 884 caminhões, contra, em igual mês de 1982, uma comercialização de 2 250 unidades.

E os estoques também andam altos, obrigando a Mercedes-Benz a paralisar as fábricas de São Bernardo e Campinas, SP, de 17 de dezembro a 23 de janeiro. “As vendas não vêm acompanhando o atual volume de produção, provocando, por conseguinte, um acúmulo significativo de estoque”, dizia a empresa, esclarecendo que durante os 39 dias de férias coletivas dos 12 mil funcionários “deixarão de ser produzidas cerca de 3,8 mil unidades.”

Apresentamos os equipamentos que melhoram o desempenho de seu pneu radial.



FINISHBALANCER L-4

O perfeito equipamento para o balanceamento de grandes e pequenos veículos.



ALINHADOR DE DIREÇÃO

O equipamento ótico, preciso na aferição do alinhamento das rodas de veículos.



HOFFMANN DO BRASIL

TÉCNICA DE BALANCEAMENTO LTDA.

Av. Comendador Sant'Anna, 634 - Capão Redondo - Santo Amaro - Tel.: 523-0022 - Cx. Postal 2028

TELEX: (011) 23056 - CEP. 05866

Pesquisa de Leitura Transporte Moderno

Prezado amigo,

No intuito de oferecer-lhe uma revista sempre melhor gostaríamos de saber suas opiniões a respeito de revistas especializadas.

Para tanto basta você preencher e remeter o questionário abaixo.

- Quais são as revistas/jornais especializadas que você lê?
nacionais _____
estrangeiros _____
 - Onde você costuma ler?
 em casa no escritório
 - Qual é o horário mais usual de leitura?
 manhã tarde noite
 - Quanto tempo em média você dedica à leitura de uma revista?
 1/2 hora ou menos
 de 1/2 a 1 hora
 de 1 a 2 horas
 mais de 2 horas
 - Entre as revistas que lê quais você dedica mais tempo?
1.ª _____
2.ª _____
3. _____
 - As revistas especializadas técnicas têm várias formas. Qual você prefere?
 notícias breves do que acontece no setor
 artigos comentando e explicando notícias sobre a área administrativa
 artigos comentando e explicando notícias sobre a área técnica
 artigos analisando assuntos administrativos
 artigos analisando assuntos técnicos
- As perguntas seguintes referem-se somente à revista Transporte Moderno**
- Quando você recebe a revista Transporte Moderno você lê:
 de uma vez só
 por partes
 - Quais são as seções de Transporte Moderno que você prefere?
1 _____
2 _____
3 _____
 - As matérias da revista ajudam-no em seu trabalho?
 sim Como? _____
 não
 - O que você sugere para que a revista possa ser mais útil em seu trabalho?

 - Como você vê a quantidade de anúncios na revista?
 excessiva - o espaço poderia ser aproveitado para mais matérias
 razoável - há um bom equilíbrio entre matéria e anúncios
 pequena - há mais matérias que anúncios
 - De modo geral como você vê a adequação dos anúncios na revista?
 os anúncios são de minha área e bastante informativos
 os anúncios são de minha área e pouco informativos
 os anúncios não são de minha área mas bastante informativos
 os anúncios não são de minha área e pouco informativos
 - A periodicidade da revista lhe satisfaz?
 sim
 não Por que? _____
 - Você crê seja viável uma revista quinzenal?
 sim não
 - Em sua opinião qual seria o preço mínimo que deveria custar a assinatura anual de Transporte Moderno, para que ainda tivesse a mesma categoria que tem?
Cr\$ _____
 - E qual deveria ser o preço máximo da assinatura anual da revista além do qual não valeria a pena comprá-la?
Cr\$ _____
 - Você faria uma assinatura de Transporte Moderno:
 pessoalmente
 pela empresa
 não faria

Nome _____

função/cargo _____ profissão _____

Empresa _____ Ramo _____

Endereço _____ CEP _____ Cidade _____ Est. _____

Agradecemos a sua colaboração e gostaríamos de remeter-lhe um artigo de seu interesse já publicado em Transporte Moderno

Desejo receber gratuitamente xerox do artigo _____
_____ publicado na edição TM n.º _____

(escolha seu artigo no anúncio "Os melhores artigos de TM..." em qualquer edição de TM)

Siga as instruções de corte, dobre, cole e coloque na caixa de correio mais próxima (não é necessário selar).

cole aqui

Carta Resposta
Autorização n.º 681
Data 15/07/81
DR/SP

CARTA-RESPOSTA COMERCIAL

Não é necessário selar esta carta

O selo será pago por
EDITORA TM LTDA

01098 - São Paulo - SP

dobre aqui

dobre aqui

Preencha, recorte e coloque no Correo. Sem envelope ou selos.

recorte aqui



“Vamos brigar pelo transporte rodoviário”

TM — *O fato de ser oposição não vai atrapalhar o seu trânsito dentro do governo federal?*

DENISAR — Muito pelo contrário.

Como tenho todos meus impostos em dia, além de ex-presidente de várias entidades de classe, tenho amizade com os ministros, bem como com o pessoal do segundo e terceiro escalão. Aliás, minha grande vantagem é esta: na Câmara ninguém entende de transportes, portanto no PMDB vão passar tudo sobre este assunto para eu analisar, enquanto no governo todos me respeitam como interlocutor, porque sabem que entendo do assunto.

TM — *O que pode fazer na Câmara Federal um empresário que virou político?*

DENISAR — Tudo o que sempre batalhei para conseguir como presidente do Sindicato das Empresas de Transporte do Rio de Janeiro, da NTC e do Intra e não tive sucesso.

TM — *O sr. senhor sempre combateu a corrupção, além de lamentar as negociações. Terá jogo de cintura para enfrentar as jogadas políticas e econômicas?*

DENISAR — Não preciso deste emprego. Portanto vou escolher meus assessores entre os melhores. Não colocarei parentes, mas sim técnicos. Jogo de cintura para beneficiar minha classe consigo ter, mas em negociata não contem comigo. Vou para a tribuna e denuncio. Não vai ser depois de velho que vou virar corrupto. Não tenho nem motivos, porque já tenho o necessário para me aposentar.

TM — *Qual foi o apoio da NTC? Quais as lições que o sr. tirou dessas eleições?*

DENISAR — Olha, eles criaram um órgão político que não soube fazer política, porque a fez partidária. Só enxergaram a eleição do candidato de São Paulo, esquecendo os dos outros Estados. Ao invés de unir, mais uma vez, conseguiram uma total falta de coesão. Mas foi bom para aprenderem que é impossível ditar a vontade de todos. Na realidade deveriam ter apoiado a todos os candidatos, independente de partido.

O empresário transformado em deputado federal, com mais de 50 mil votos, promete uma luta intensa para obter tudo que não conseguiu como líder

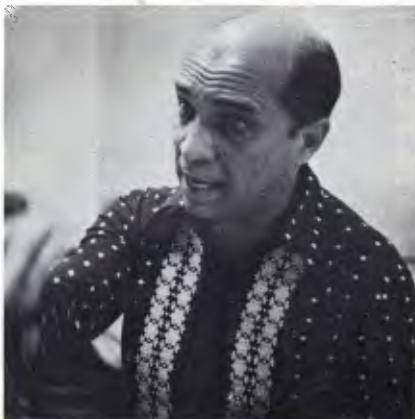
Acredito que nem 30% das transportadoras de São Paulo trabalharam para o candidato paulista. Se realmente tivéssemos arregimentado toda a classe, teríamos força para eleger dois deputados federais só em São Paulo. Precisávamos de candidatos com reduto eleitoral, de preferência no interior, onde sairiam já com mais da metade dos votos necessários garantidos para a eleição. A classe garantiria o resto. O ideal é pegar um candidato de Jundiá, por exemplo, ou Araçatuba, como é o caso do Oswaldo Dias de Castro. Os dois escolhidos não precisariam ser do mesmo partido, para dar liberdade de escolha à classe, que tem conservadores, liberais, governistas e oposicionistas.

TM — *Por que o projeto da regulamentação só foi enviado ao Congresso às vésperas da eleição?*

DENISAR — Porque este projeto saiu exatamente para o presidente João Figueiredo honrar a palavra dada aos transportadores e, como também é um assunto técnico, não tinha data certa para sair. Afinal, esperamos há anos.

TM — *Foram os transportadores que o elegeram?*

DENISAR — Não fui eleito pelos transportadores, os votos que garantiram minha vitória vieram da região onde trabalhei. Consegui em Barra Mansa 30 mil votos, numa comunidade Denisar: temos de agir na surdina



que tem 60 mil eleitores. Os transportadores conseguiram dar uma ajuda, alguns de forma velada, outros vestindo a camisa, mas, muitos simplesmente me viraram as costas. Ainda falta coesão em nossa classe.

TM — *Qual é a sua opinião sobre as sugestões da NTC ao ministro dos transportes?*

DENISAR — A NTC está fazendo muito alarde deste assunto. A galinha só canta depois de botar o ovo. Nós temos de agir assim, na surdina. Não comprar briga com ninguém. Quanto às sugestões, não acredito naquela em que pedem a eliminação para o cadastramento das documentações jurídica e tributária. Isto é coisa de quem está devendo para o Governo, ou tem rabo preso. Aquela de restringir a empresa de carga própria só ao Estado onde tem a sede também precisa ser estudada mais a fundo. Está cheirando a coisa burocrática. Também este negócio de impedir o carreteiro de trabalhar para quem quiser, é perigoso. No resto, está fácil de aprovar. Não adianta ir com muita sede ao pote, que pode quebrar. Quanto ao frete de retorno vazio, em torno de 70%, esta é de lascar. Qual o carreteiro que vai buscar carga, se tem garantida a volta com lucro?

TM — *O transporte não é encarado como atividade secundária no país?*

DENISAR — Todo mundo sabe da sua importância, mas fingem desconhecer. Afinal, é difícil agüentar alguns donos de navios reclamando de ociosidade e, ainda por cima, bancar os prejuízos. Como ficaria o país, se os transportadores resolvessem reclamar? Temos dependentes deste setor. São 3 milhões de empregos, mais os coligados e seus dependentes. Precisamos também de garantia de sobrevivência para nossas empresas.

TM — *Como será sua conduta na tribuna? Terá a mesma agressividade que sempre o caracterizou?*

DENISAR — Se o PDS resolver junto ao PMDB uma composição para salvar o país dos graves problemas que temos, vou ser o deputado mais quietinho que existe. Agora, se não existir boa vontade dos governistas, ninguém vai gritar mais que eu. Sou novato na Câmara mas conheço as manhas. Agora se sentir que o Legislativo não tem força, que é mero adorno decorativo para dizer que este país é uma democracia, e verificar que não conseguirei nada que beneficie o povo, volto pra Barra Mansa, explico tim-tim por tim-tim o que está acontecendo e saio da vida política. Vou pra Brasília trabalhar.



É preciso ser econômico para não deixar seu lucro evaporar.

Quem tem Volvo sabe que tem economia em todos os eixos. Grande capacidade de carga: um pesado que vale por dois semi-pesados. E quanto mais carga por quilômetro rodado, maior a economia.

Motor, caixa de câmbio e eixo traseiro. Nesta combinação, a garantia de menor consumo. Isso significa melhor torque e velocidade média mais alta.

Para transportar mais carga, em menos tempo e a baixo custo, você precisa de um Volvo. É a única maneira de não correr o risco de ver seu lucro evaporar na estrada.

Linha de Caminhões Volvo. A linha do lucro.

VOLVO



Leve mais carga, traga mais dinheiro

A tecnologia vem pelos tempos proporcionando ao homem ótimos instrumentos para uma vida melhor.

O Alumínio, por exemplo, utilizado cada vez mais em aviões, navios, trens, foguetes, oferece resultados excelentes por sua leveza, beleza e, especialmente, por sua resistência e durabilidade.

No transporte rodoviário de cargas o alumínio ocupa lugar destacado na indústria de carrocerias fechadas, na forma de perfis extrudados, chapas e peças fundidas. E sua participação continua crescendo. Agora ele chega às carrocerias abertas, oferecendo mais uma vez vantagens significativas.

Pesando a metade das carrocerias convencionais de madeira, as CARROCERIAS DE ALUMÍNIO ALCAN TRANSPORTAM ATÉ UMA TONELADA A MAIS, sem aumento de custos, apenas com aumento de LUCROS.

Quando vazio, o veículo economiza combustível e tem menor desgaste nos pneus, no motor, nos freios e em todos os componentes importantes.

Uma carroceria de alumínio dura mais do que uma de madeira. Seu valor residual, mesmo em forma de sucata, representa cerca de 30% do valor do alumínio novo. Sua aparência se mantém inalterada ao longo do tempo sem qualquer manutenção importante.

Além de todas estas vantagens, a carroceria aberta chega ainda com a garantia da marca ALCAN, mundialmente ligada a produtos de alumínio da mais alta qualidade.

Conheça de perto a novidade que vai mudar as regras no jogo do transporte. Ela está a sua disposição nas Filiais ALCAN e nos Montadores Autorizados em todo o Brasil.

E lembre-se: QUANTO MAIS CARGA SE LEVA, MAIS DINHEIRO SE TRAZ...



ALCAN ALUMÍNIO DO BRASIL S.A.

Divisões de Extrudados e Distribuição

São Paulo (283-2233, r. 209), Belém, Belo Horizonte, Brasília, Campinas, Campo Grande, Curitiba, Florianópolis, Goiânia, Manaus, Porto Alegre, Ribeirão Preto, Recife, Rio de Janeiro, Santos, São José do Rio Preto e Vitória.