

transporte

MODERNO

PUBLICAÇÃO MENSAL - ANO 27 - Nº 311 - DEZEMBRO 1989 - NCz\$ 63,00


Editora TM Ltda



SEGREDO

Os pesados da
Mercedes

ESPECIAL

Tudo sobre
financiamento



GRANDE PROMOÇÃO

GANHE 1 SCANIA

BRINGANDO

RELAÇÃO DOS GANHADORES

1º Prêmio: Caminhão Scania T 112 HS 4x2 IC "OK"

Afonso Marson - Chassi 3213800

Prêmio Especial: Afonso Marson - Chassi 3213800

2º ao 101º Prêmio: Kit Scania

NOME	CHASSI	NOME	CHASSI
Anibal Jardim e Outro	3220320	Santa Fé Transp. Rodoviários Ltda	3202118
Antonio Aparecido Guirro	3300435	SBD Transp. Rodoviários Ltda	3223647
Antonio Carlos Paco	0080400	Sérgio Lemes Cavalheiro	3224859
Ari José Pompermayer	3231197	Silvestre Wildemberger	3224627
Arlindo Cesaro e Cia Ltda	3219659	Sulfrio Transp. Rodoviários Ltda	3221382
ATDL Transportes Rodoviários Ltda	3216265	Transbertin Transportes Ltda	3229000
Atrevida Empresa de Transportes Ltda	3352357	Transavante Transp. Avante Ltda	3204816
Birajal Lemes Cavalheiro	3200316	Transilmara Transp. Rodov. Ltda	3231335
Carlos Luiz Letzow Filho	12083	Transpanont Transp. Rodov. Ltda	3216245
Celso Vieira de Goes	3210918	Transmarco Transp. Cargas	3217183
Central Transportes Rodoviários Ltda	13256	Transmarco Transp. Cargas	3232508
Cêsa Cia Empreend. Sabará	3224291	Trans-Pluma S.A.	3013009
Concreto Redimir do Brasil S.A.	3204404	Trans-Pluma S.A.	17158
Containers e Transportes Integrados Ltda	19824	Transprata Transp. Pes. Com. Ltda	3224438
Dalvino Santo Borssato Transp.	3235162	Transp. Baggio Ltda	3219187
Dario de Oliveira Coelho Jr.	3209115	Transp. Beija-Flor Ltda	3228064
David Rodrigues de Souza	16803	Transp. Cavan S.A.	19902
Empresa de Transportes Pantera Ltda	3234737	Transp. e Com. Marcon Ltda	3206374
Francisco Aldero Gozzi	3200975	Transp. Coral Ltda	3201744
Indaiá Transportes Ltda	3221547	Transp. e Otto Ltda	3226036
Irmãos Carvalho Ltda	3226050	Transp. Erdei Ltda	0019967
J.R. Indústria e Comércio de Madeiras Ltda	3350306	Transp. Imbaú Ltda	3217399
João Adolfo Vieira Pizzi	12400	Transp. F. Souto Ltda	3230866
João Edercio de Souza Filho	18743	Transp. Fanti S.A.	3353475
José Aparecido Vicentini	3212295	Transp. Foggiatto Ltda	3226784
José Bueno Pisa	0018609	Transp. Grande Oriente Ltda	15166
José Luis da Silva	3221031	Transp. Irmãos Pandolfo Ltda	3353521
Jurandyr Rodrigues Lisboa	3301039	Transp. Itaipava S.A.	3221925
Lord Empresa de Transp. Ltda	3211161	Transp. Julio Simões S.A.	3227775
Luiz Escarazzati	11369	Transp. Julio Simões S.A.	3228781
Luiz Otavio Amaral de Vasconcelos	12467	Transp. Julio Simões S.A.	3230393
Luiz Rodrigues dos Santos	18404	Transp. Minas Modal Ltda	3212717
M.F. Raposo Navegações Ltda	3219897	Transp. Nardi Ltda	3226569
Maiã Transp. Rodoviários Ltda	3215866	Transp. Nat Ltda	19956
Manacá Transportes Ltda	3230816	Transp. Oeste Ltda	3213565
Manoel João de Souza Cia Ltda	3216773	Transp. Panegassi Ltda	80615
Marcilio Ruiz e Transformiga Transp. Cargas	19633	Transp. Pelissari Ltda	3213838
Materiais de Construção Agua Doce Ltda	3227545	Transp. Pivatto Ltda	3302761
Milton Pereira de Araújo	3351414	Transp. Real Ltda	3225521
Nelson Capello	403152	Transp. Rudiger Ltda	3235386
Odair Pedro Joanella	3202371	Transp. Rodov. Cintia Ltda	3203716
P. Severino Netto e Cia Ltda	3207308	Transp. Sabauna Ltda	323871
Pinhoeste Transp. e Terrapl. Ltda	3606971	Transp. Salviatto Ltda	3221174
Postes Irpa Ltda	3204896	Transp. Samavi Ltda	3302100
Rangel Transportes Ltda	3231907	Transp. Latino América Ltda	3223004
Rodogorski Transportes Ltda	3353054	Transp. Seni Ltda	3222187
Rodoviário Aracá Ltda	3223598	Transp. Transpianaro Ltda	13008
Rodoviário Liderbrás S.A.	3214187	Transp. Valmar Ltda	3236499
Rodoviário Morada do Sol Ltda	3205640	Valdomiro Balbinot	3231829
Rodovictor Transp. Rodoviários Ltda	16498	Vicente Ampessan Cia Ltda	3223552

SCANIA

GRÁTIS!

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



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

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

CARTÃO RESPOSTA

Não é necessário selar

O selo será pago por
EDITORA TM LTDA

05999 São Paulo - SP.

SUMÁRIO

REDAÇÃO

Editor

Neuto Gonçalves dos Reis

Redatora Chefe

Valdir dos Santos

Redator Principal

Gilberto Penha de Araújo

Redatores

Carmem Lígia Torres
Walter de Sousa
Francisco C. dos Reis (Caderno S. Paulo)

Colaboradores Autônomos

Marco Piquini (Londres) Antonio Arnaldo Rhormes (Pesquisa) Wellington Almeida (Brasília) Roberto Galletti (Rio de Janeiro) Orides Canton (Porto Alegre) Celso Cabral (Belo Horizonte) Elaine Saboya (Santos)

Fotógrafo

José Romeu Feixas

Colaboradores Autônomos

Marcelo Vigneron (S. Paulo) César Lima (Rio de Janeiro) Vania Coimbra (Londres)

Diagramação

Quatrix Produção Gráfica Ltda.

Secretário Editorial

Sérgio Figueiró

Assessor Econômico

Jorge Miguel dos Santos

Documentação

Angela Maria Tomazelli

Jornalista Responsável

Neuto Gonçalves dos Reis (MTB 8 538)

Impressão e Acabamento

Cia. Lithographica Ypiranga
Rua Cadete, 209
Fone: 825-3255 - São Paulo - SP

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Diretor

Rynti Igarashi

Gerente

Marcos Antonio B. Manhanelli

Representantes

Carlos A. B. Criscuolo
Carlos F. Soares Jr.
Murilo Oliveira
Roberto Lucchesi Jr.

Coordenadora

Margareth Rose Puccioni de Oliveira

Representantes

Paraná e Santa Catarina

Spala Marketing e Representações
Gilberto A. Paulin
Rua Alcides Munhoz, 69 - conjunto 31
Fone: (041) 335-1871 - Curitiba - PR

Rio Grande do sul

CasaGrande - Representações
Ivano CasaGrande
R. Gonçalves Ledo, 118
Fones: (0512) 24-9749 / 24-5855
Telex 51 1917
90160 - Porto Alegre - RS

DEPTD. ADMINISTRATIVO-FINANCEIRO

Gerente

Mitugi Oi

DEPARTAMENTO DE CIRCULAÇÃO

Gerente

Cláudio Alves de Oliveira

Distribuição

LOBRA - Mala
Oirela, Comércio
e Distribuição
Ltda.

Assinaturas

Anual (doze edições) 67 BTNs
Pedidos com cheque ou vale postal
em favor da Editora TM Ltda.
Exemplar avulso NCz\$ 63,00. Em
estoque apenas as últimas edições

Filiada ao IVC - Instituto Verificador de Circulação

Circulação: 26 000 exemplares

Registrada no 2º Ofício de Registro de Títulos e Documentos sob nº 705 em 23/3/1963; última averbação nº 26 394 em 20/7/1988.

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

Editora TM Ltda.

Rua Vieira Fazenda, nº 72
CEP 04117 - Vila Mariana - São Paulo - SP
572-8867 - 575-4236 - 575-1304
Fones: 575-3993 - 570-5560 - 571-7017
570-4818

Fax (011) 571-5869

Telex (011) 35247

C.G.C. 53.995.554/0001-05 Inscrição Estadual

nº 111 168 673 117

Filiada à ANATEC

SEGREDO

16

Os pesados da Mercedes em teste
A fábrica programou o lançamento de sua família de caminhões pesados para o segundo trimestre de 1990. **TM** mostra, com exclusividade duas versões, em teste na serra do Mar.

TUDO SOBRE FINANCIAMENTO

CONJUNTURA

20

Sem financiamento, frota fica velha
O desafio da renovação da frota nacional de veículos comerciais passa necessariamente por uma revisão dos atuais sistemas de financiamento. Enquanto a reforma não vem, as empresas optam pela compra a vista.

CONSÓRCIO

24

Preços altos inibem o mercado
Os defensores deste sistema colocam como principal vantagem a compra a prazo e sem juro, mas a antecipação de receita e o aumento dos preços dos veículos muito acima da inflação têm inibido esse meio de financiamento

CDC

30

Empresas fogem das taxas de juro
Embora seja a forma de financiamento mais fácil, o alto custo das taxas de juro flutuante tem afugentado os empresários do CDC

FINAME

33

Faltam recursos para ampliar mercado
Embora estejam sujeitos aos limites de caixa do BNDES, os recursos da Finame são os mais concorridos. Mesmo limitados a 30% do valor do veículo, continuam interessantes.

LEASING

36

O ano de 1989 é marcado pelo fracasso
O benefício fiscal do arrendamento é a arma mais utilizada pelas empresas de leasing para atrair seus clientes. Mas este ano quase nenhuma empresa fechou contrato.

LOCAÇÃO

40

Mercado novo que desperta interesse
Embora seja a mais recente modalidade de complementação de frota, o aluguel vem ganhando espaço onde a aquisição é difícil

ANÁLISE

44

Estudo financeiro aponta as saídas
Análise financeira feita pela Assessoria Econômica de **TM** concluiu que pela Finame ainda é a forma de financiamento mais interessante

USUÁRIOS

50

Armadilhas contra o financiamento
Dosar a criatividade na busca da melhor oportunidade e contar com a sorte são táticas usadas na hora da decisão de compra

SEÇÕES

Neuto Escreve 5 - Cartas 6 - Atualidades 8 - Atualidades Europa 15 - Mercado de Novos 52 - Mercado de Usados 58 - Carroçarias 60 - Produção 61 - Frete 62 - Custos 63 - Legislação 64 Entrevista 66

Troque um caminhão de problemas por um caminhão de vantagens.

Ao utilizar uma carroceria de madeira você, na verdade, está trazendo consigo uma carga muito mais pesada e difícil do que pode imaginar. Talvez você nem se dê conta disso, devido ao hábito. Mas pra que servem certos hábitos, senão pra serem mudados? A Alcan acha que é o momento de você parar e analisar as vantagens que vem levando ao utilizar carrocerias de madeira. Poucas, claro. Por outro lado, as em duralumínio reduzem o peso de seu caminhão e possibilitam o aumento de peso em sua carga. E mais: permitem redução no consumo de combustível, pneus, lubrificantes e demais equivalentes. Tudo isso, sem mencionar economia com manutenção, limpeza, pintura, reparos gerais e aumento da vida útil de sua carroceria. E o melhor de tudo é que você ainda recupera parte do valor investido na revenda do Duralumínio Alcan. Entretanto, se você prefere carregar atrás de si um caminhão de problemas, ele é todo seu.

Alcan. A solução para os problemas de transporte.



Carrocerias com Duralumínio Alcan.

Procure um montador de sua preferência ou a

Alcan Alumínio do Brasil S.A.

Av. Paulista, 1106 - 13º andar - São Paulo, SP

Tels.: 252.0955 e 252-0968





NEUTO

ESCREVE

“Finamão”, um velho sonho

Comprar caminhões e ônibus financiados nunca foi tão difícil. Os obstáculos começam já na própria análise da viabilidade econômica do investimento. Puxada pelo próprio governo, a ciranda financeira que campeia solta pelo país afora desestimula qualquer aplicação produtiva. Afinal, para que correr riscos e arcar com juros estratosféricos se o mercado financeiro garante 5 ou 6% ao mês acima da inflação sem a menor dor de cabeça? Há alguma operação de transporte capaz de render tanto?

Superada a tentação do over, o comprador em potencial defronta-se com outra grande barreira: inexistem, praticamente, fundos de financiamento específicos para veículos comerciais.

O tradicional Finame, por exemplo, tem juros e prazos bastante favoráveis. No entanto, além de só beneficiar pessoas jurídicas, na compra de ônibus e caminhões pesados, é bastante burocratizado e limita seus financiamentos a 30% do valor do veículo.

Como ficam os 70% restantes, os caminhões leves, médios e semipesados, ou os ônibus menores? A verdade é que, fo-

ra do Finame, há poucas esperanças de salvação. Uma delas consiste em usar o CDC — Crédito Direto ao Consumidor, com seus juros de geladeira ou televisão.

Embora caro, o leasing despontava, há alguns anos, como excelente opção para empresas de boa rentabilidade. A contabilização das prestações como despesa permite uma grande redução de custo. Mais ainda: no fim do contrato, o arrendatário pode incorporar o veículo à sua frota, pagando apenas um valor residual simbólico.

Os sucessivos descongelamentos, no entanto, se encarregaram de revelar o outro lado da operação. O aumento das prestações foi brutal, escaldando muitos dos adeptos do leasing.

Pior ainda: o fisco (e muitos juízes pensam da mesma forma) entende que, quando exerce a opção de compra por valor simbólico, o arrendatário perde o direito às deduções fiscais já realizadas. A prevalecer tal interpretação, adeus vantagens fiscais.

Desatendidos pelo Finame e descontentes com o leasing, não faltam frotistas que migraram para o consórcio. Mas, com isso, não só são obrigados a antecipar seus investimentos, empatando o capital por vários meses antes de receber os veículos, como também ficam sujeitos a aumentos das prestações muito superiores à inflação.

Não é de estranhar, portanto, que hoje a maior parte das compras de veículos comerciais se realize a vista. Quem consegue reunir algum capital, vai comprando ônibus e caminhões em doses homeopáticas. Quem não consegue, vai reformando seus veículos até onde der.

O resultado é que a idade média da frota comercial já ultrapassa os dez anos. Veículo velho, naturalmente, é sinônimo de custos maiores, elevado consumo de combustível, menor produtividade e maior número de acidentes.

Repetidos até a exaustão há mais de vinte anos, tais argumentos, no entanto, têm se mostrado incapazes de sensibilizar as autoridades. Mesmo diante de um novo presidente da República, eleito pelo voto direto, um “Finamão”, aberto tanto a transportadoras e indústrias quanto a careteiros, beneficiando toda a linha comercial e financiando até 80% do valor do veículo, continua não passando de um sonho de uma noite de verão. Até quando?

Fabricante analisa a edição de implementos

Vemos, em boa hora, a reportagem "Implementos: em busca da evolução", publicada em TM nº 306, julho de 1989, com comentários dirigidos ao setor.

Lamentavelmente, a falta de dados estatísticos é um fato, que deve ser debitado à inoperância das entidades que representam o setor, pois, independente de serem ou não associadas, as empresas estão de portas abertas.

Salvo raras exceções (entre elas, a ANFIR), entidades como o Simefre, IMAM, Abimaq/Sindimaq etc. estão mais voltadas para dentro de si mesmas do que para o setor que dizem representar. Não dão o mínimo apoio e nem se interessam pelo setor, salvo por suas próprias empresas, e desconhecem até o número exato de empresas do setor.

A reportagem fala somente nos maiores fabricantes. E as pequenas, não contam? Sabemos que as pequenas são a maioria e têm peso bastante expressivo no setor e, por isso, deveriam ser levadas em conta. Quanto ao fato de os dados do computador do Renavam passarem pelo registro da ANFIR, acreditamos ser novidade para a maioria dos fabricantes, inclusive para nossa empresa, apesar de toda a atenção que merecemos por parte daquela entidade.

A normalização e a qualidade industrial são imprescindíveis para o setor de implementos. Antes disso, porém, acreditamos ser muito mais importante a denominação correta dos mesmos em todo o país (...). Não compreendemos que a carroçaria de uma picape seja denominada "caçamba". Quanto ao basculante, o termo mais adequado seria "caçamba-basculante", para não haver confusão com "janela". Voltando à picape, o correto seria "carroçaria" (de aço, fibra ou alumínio).

Ainda é bastante usual chamar de *Brooks* os já difundidos



poliguindastes que, apesar de seu uso universal nos mais diversos setores, não vêm tendo a devida receptividade ou consideração pelas entidades e meios de comunicação.

O mercado ainda chama de "contêineres" as caçambas estacionárias, termo que se aplica melhor aos cofres tipo ISO para o transporte internacional.

Não vemos menção na reportagem aos coletores-compactadores traseiros ou laterais nem para as caçambas estacionárias que coletam lixo, nem tampouco para as caçambas basculantes tipo prefeitura (...).

Algumas entidades e montadoras de viaturas ainda usam os termos "guincho" ou "socorro" para um equipamento que seria mais corretamente chamado de "guincho-socorro" (...).

Não sabemos exatamente o que a ANFIR pretende com a classificação "mecanismos operacionais", utilizada na tabela da página 18, quando já existem definições específicas para cada equipamento.

Enfim, no nosso entender, as nomenclaturas deveriam ser nacionais, lógicas e adequadas aos

usos dos equipamentos. Portanto, vamos lutar por uma classificação nacional, que permita a normalização dos equipamentos e um trabalho integrado junto aos meios de comunicação, que certamente facilitará a vida de todos os envolvidos no setor (...).

No nosso entender, TM está cometendo uma injustiça com os fabricantes e montadores de implementos ao afirmar que realizam modificações no chassi de arrear qualquer líder de classe. Elas são feitas por empresários responsáveis, que se prezam e atendem às especificações e normas indicadas ou sugeridas pelas montadoras, com o objetivo de reduzir custos e melhorar tecnicamente o produto.

WALTER GRATZ

Kabi Indústria e Comércio S.A. Rio de Janeiro - RJ

As considerações do senhor Walter Gratz sobre as denominações dos implementos apenas confirmam as conclusões da reportagem e dos entrevistados. O setor carece de normas técnicas. A começar por uma norma padronizando a terminologia e a nomenclatura.

TM estabeleceu as tendências do crescimento do setor utilizando informações não só de grandes fabricantes mas também das entidades de classe, que representam indústrias de todos os tamanhos. E as reportagens contêm depoimentos de grandes, médios e pequenos fabricantes, indistintamente.

TM não teve a pretensão de esgotar o assunto ou abordar todos os setores. Limitou-se a tratar de alguns tipos de implementos mais palpitantes.

Quanto às adaptações pouco técnicas, TM mantém o que disse. Embora não sejam todos ou nem mesmo a maioria, muitos fabricantes de implementos ainda realizam modificações de arrear qualquer estudante de engenharia.

AQUI, COMO NOS ESTADOS UNIDOS, RECAUCHUTAR COM RUZI É UM EXCELENTE NEGÓCIO.

A MESMA BORRACHA RUZI PARA RECAUCHUTAGEM QUE RODA AQUI,
RODA TAMBÉM NOS ESTADOS UNIDOS. E COM MUITO SUCESSO.

SÓ ESTE ANO SERÃO 2.400 TON.
DE PRÉ-MOLDADO RUZIMOLD
EXPORTADAS, OU 4 MILHÕES
DE DÓLARES EM DIVISAS
PARA O BRASIL.

DESCUBRA VOCÊ MESMO
PORQUE OS AMERICANOS FAZEM
EXCELENTE NEGÓCIOS:
COMPROVE AS VANTAGENS
DE RECAUCHUTAR COM RUZI.



Ruzi[®]
EXPORTANDO
A QUALIDADE
DA RECAUCHUTAGEM
BRASILEIRA.



CONTROLE A QUILOMETRAGEM DO SEU PNEU RECAUCHUTADO.



Os agentes de terço acesso ao "Assyca"

Vasp informatiza e agiliza sistema de carga

Com o novo programa de software "Assyca", a Vasp cumpre mais uma etapa de seu plano de modernização na área de cargas, iniciado em julho último com a criação da Central Informatizada de Cargas de Congonhas, em São Paulo. Agora, os agentes poderão emitir e calcular conhecimentos aéreos por microcomputador, reduzindo o tempo para o despacho das mercadorias e também a margem de erro no preenchimento da documentação. Atualmente, segundo a Assessoria de Imprensa da companhia, são constatados, mensalmente, cerca de 20 mil conhecimentos aéreos incorretos.

A Vasp concedeu os direitos de utilização do "Assyca" para todos os agentes de carga interessados, e dará o suporte técnico necessário para sua operacionalização. Elaborado pela área de informática da própria companhia aérea, o programa vem acompanhado de um manual de instruções e de dois disquetes de aplicação.

Também para agilização do serviço que presta na carga aérea, a Vasp implantou o chamado "porta-a-porta", através do qual as encomendas enviadas para as capitais do país serão entregues num prazo médio de 24 horas e as destinadas ao interior, em 48 horas.



Heloísio : acordo após manifesto

Chapa única garante reeleição para Rodonal

Acabou em *pizza* a disputa entre Heloísio Lopes (São Geraldo) e Aylmer Chieppe (Águia Branca) pela presidência da Rodonal. Lopes será reeleito por mais dois anos, enquanto a oposição indicará dois dos sete conselheiros da entidade — o próprio Chieppe e Amauri Andrade, presidente da Roderj.

Em um "Manifesto aos companheiros da Rodonal", divulgado em setembro de 1989, Chieppe acusava a entidade de conivência com legislações que prejudicam os pequenos e médios empresários. Entre elas, o "malfadado" regulamento de 1986 (Decreto nº 92 353), que possibilitou a "violação de mercados tradicionais" e o Decreto nº 96 756, de setembro de 1988, que transformou em permissões muitos prolongamentos de linhas, viagens ou alterações parciais.

Outra acusação é a de que a Rodonal fechou suas portas às empresas intermunicipais, obrigando-as a criar a NTI, sob a alegação de que defendem interesses colidentes com os das interestaduais e internacionais.

Depois do acordo, Lopes tentou dar o assunto por encerrado. "Vamos apagar isso", apelou a TM. Mas acabou não resistindo à tentação de fazer a sua réplica. "Quando assumimos a Rodonal, em janeiro de 1988, o regulamento de 1986 já vigorava", defendeu-se. "Mas conhecemos a liberdade com que a gestão anterior conduziu os debates sobre o assunto."

O presidente reeleito entende



Neuto recebe o prêmio de Roberto Bogus

que "o regulamento atual atende a contento o setor e representa um significativo avanço em relação à norma superior". Mas reconhece que a legalização de situações provisórias cria novos direitos. A transformação de prolongamentos em linha permite às beneficiadas solicitar, por exemplo, novos prolongamentos — o que prejudica as empresas de percursos curtos.

Edição de segurança ganha dois prêmios

Com a edição 307, "Guerra à insegurança: os frutos da mobilização", TM ganhou o segundo lugar do Prêmio Anfavea de Jornalismo 1989, que teve como tema a Segurança no Trânsito, e menção honrosa no 3º Prêmio Volvo de Segurança no Trânsito.

O primeiro lugar do concurso da Anfavea ficou com a revista *Quatro Rodas*, com o "Manual de Segurança no Trânsito", encartado na edição de fevereiro deste ano. O terceiro lugar, com o *Jornal do Brasil*, que fez um suplemento especial sobre a insegurança no trânsito carioca. O mesmo jornal, juntamente com *O Estado de S. Paulo*, recebeu menção honrosa. O editor de TM, Neuto Gonçalves dos Reis, recebeu o prêmio das mãos de Roberto Bogus, diretor da Fiat Automóveis.

O Prêmio Volvo reuniu quatrocentos trabalhos em cinco categorias: "Jornalistas", "Interessados em Geral", "Motoristas", "Estado" e "Empresa", 39 dos quais foram contemplados com prêmios nacionais, regionais e menções honrosas. A menção honrosa a TM foi recebida pela redatora-chefe, Valdir dos Santos.

RODOSHOPPING FERNÃO DIAS. TUDO PARA O SEU CAMINHÃO E PARA VOCÊ.



RODOSHOPPING

FERNÃO DIAS

A GRANDE ARRANCADA.

Venha conhecer o Rodoshopping Fernão Dias. O Rodoshopping tem tudo para o seu caminhão: oficinas especializadas, lojas de auto-peças e acessórios, borracheiros e muito mais. Além disso, o Rodoshopping tem os melhores serviços para você também.

Ampla área de lazer, salão de jogos, restaurantes, lanchonetes, lojas para compras diversas e confortáveis dormitórios. No Brasil, onde 60% das cargas circulam por estradas, o Rodoshopping vem iniciar uma nova era de desenvolvimento e integração entre os caminhoneiros. Conte com esse novo amigo da estrada: Rodoshopping Fernão Dias. O Shopping do Caminhoneiro



UM EMPREENDIMENTO





Foto: Divulgação

O comboio transporta contêineres entre Porto Velho e Manaus

Grancarga investe em ro/ro na Amazônia

Em fevereiro, a Grancarga Intermodal completa um ano de operação ro/ro entre Porto Velho e Manaus, descendo o rio Madeira. Há pouco, a empresa investiu US\$ 7 milhões em empurradores, terminais, balsas, empilhadeiras, carretas e cavalos mecânicos, para incrementar a operação de comboios.

A operação envolve cinco balsas, três empurradores próprios (e três alugados), quatro empilhadeiras Irga de 30 t (duas em Manaus e duas em Porto Velho) e quinhentos contêineres de 20 pés. Cada balsa transporta de cinquenta a oitenta contêineres. "Movimentamos cerca de 350 contêineres por mês, correspondendo a 7 000 t, e pretendemos chegar a 10 000 t", estimou o eng.º José Antônio Balau,

diretor superintendente.

Para o embarque de contêineres, as embarcações utilizam o cais flutuante de Porto Velho, ao contrário de outras companhias, que preferem a tradicional rampa ro/ro. Isto ocorre porque toda a movimentação de carga, pelo sistema ro/ro amazônico, ainda é feita por carretas (ro/ro tupiniquim).

Este não é o caso da Grancarga, que deseja ampliar o rol da clientela, formada por cerealistas de Rondônia e comerciantes de Manaus. A viagem entre São Paulo e Manaus dura, em média, de dez a onze dias (e um mínimo de oito). "A pernada hidroviária é feita em quatro dias, enquanto que o ro/ro convencional leva quinze ou dezesseis dias (e um mínimo de onze) para fazer a viagem redonda", informou o diretor.

Mercado americano descarta caminhão brasileiro

Não é só a linha Cargo que enfrenta dificuldades de exportações para o mercado norte-americano, cuja vertiginosa queda deve levar ao ponto zero a partir de 1991. Iniciadas em 1985, as exportações chegaram ao seu topo em 1988, com 5 284 unidades; neste ano, caíram para 2 479. Para 1990, estão previstas apenas mil. Os caminhões Volkswagen, que começaram a ser exportados em maio de 1987 para a Paccar, nos EUA, tiveram seu melhor desempenho no ano passado, quando foram exportadas 2 100 unidades. Este ano, as exportações caíram para 1 400 e, para 1990, prevê-se que também serão mil as unidades exportadas.

Além da concorrência dos japoneses, a principal causa dessas dificuldades é o aumento do preço em dólar dos caminhões brasileiros. Luc de Ferran, diretor de Operações de Caminhões da Autolatina, contou que o 13-210, lançado em abril de 1987, teve seu preço aumentado em 78% até novembro deste ano, o que o deixou fora de competição nos EUA. Além disso, lembrou a queda do mercado norte-americano de caminhões de 25 para 30% neste segundo semestre, o que tem provocado elevados estoques nas vendas. Para ele, a saída para as exportações seria a correção da defasagem cambial.

PISCA

■ Mesmo encontrando uma certa resistência por parte de um grupo opositor, Areli Teixeira de Lara foi reconduzido ao cargo de presidente do Setcepar — Sindicato das Empresas de Transporte Rodoviário de Cargas do Paraná, para o cumprimento de um segundo mandato.

■ João Augusto Conrado do Amaral Gurgel, diretor presidente da Gurgel Motores, é o "Eminente Engenheiro do Ano de 1989", título concedido pelo Instituto de Engenharia de São Paulo, na 26.ª versão da premiação, iniciada em 1963, para homenagear os profissionais da área que tenham se destacado no

Foto: Divulgação



Amaral Gurgel: Eminente Engenheiro

exercício da profissão. Seu feito mais importante foi o desenvolvimento do projeto do Cena BR-800, aprovado pelo Ministério de Ciência e Tecnologia, marcando a independência tecnológica automobilística brasileira.

■ A partir de janeiro de 1990, estará transitando pelos ares canadenses o primeiro EMB-120 Brasília, de um lote de seis unidades que a Ontario Express comprou da Embraer.

■ Coroando trinta anos de carreira na Ford, completados este ano de 1989, Waine Booker, um dos participantes ativos da criação da Autolatina, foi eleito vice-presidente da Ford Internacional, acumulando, também, desde novembro, a função de articulador da nova organização que está sendo criada para administrar as operações da empresa na região Ásia-Pacífico.

CAMINHÕES



TRANSFORME SEU CAPITAL DE GIRO EM ATIVO CIRCULANTE.

Os Caminhões Ford não são apenas um grande negócio. Eles são também um ótimo investimento. Ao comprar um caminhão na Mesbla, você ganha o menor preço, a garantia de tradição, o atendimento sempre em alta e, na hora da revenda, ele é supervalorizado. Faça uma aplicação segura que tenha rendimentos diários: Caminhões Ford da Mesbla.

Mesbla
CAMINHÕES



Caminhões



Foto: Divulgação

O novo visual suavizou os traços, mas carregou nas cores

Itapemirim lança novo Tribus com mais potência

Já circula pelas estradas o novo ônibus Tribus 3, produzido pela Viação Itapemirim, com design semelhante ao do ônibus-leito, mas apresentando nova pintura, que mantém o amarelo tradicional e substitui o marrom pelo cinza e pelo vermelho. A concepção visual, criada pelo arquiteto Carlos Ferro, da Flot Designers, estende a aplicação das cores escolhidas às lojas de venda de passagens, luminosos em rodoviárias, sinalização de garagens, uniformes de motoristas e funcionários, além da modernização do serviço de bordo e redesenho de bilhetes.

O novo modelo ganhou um tratamento acústico especial, resultando na diminuição sensível do barulho interno do motor. Dispõe de um motor Mercedes OM 355/6 LA, turboalimentado intercooler, com potência máxima de 326 cv a 2 000 rpm e torque máximo de 133 mkgf, que garante velocidade regular nas subidas e maior segurança nas ultrapassagens.

De terceira geração, o projeto buscou compatibilizar a linha aerodinâmica com agregados de comprovada resistência. Possui largura de 2,6 m, poltronas ergonômicas (mais largas e com maior espaçamento entre si), e painel de instrumentos, com comandos e luzes-piloto do tipo satélite.

Telefonia móvel chega ao Rio de Janeiro

Apenas os cariocas poderão usufruir o sistema de telefonia móvel, a ser implantado no país em agosto de 1990. Os prováveis 10 mil usuários poderão fazer ligações DDD ou DDI de seus automóveis, caminhões ou ônibus, no perímetro urbano do Rio.

A revelação foi feita por Emílio Matsumoto, assessor de Imprensa da NEC do Brasil, sem adiantar o preço de custo de uma linha móvel, cuja área de atendimento está dividida em pequenos setores denominados "células", e cuja operação exige o uso de transmissores de baixa potência. O projeto, estimado em US\$ 64 milhões.

A operação do sistema consumirá três etapas de execução. A primeira, com prazo de conclusão previsto para 260 dias a partir do contrato (9 de agosto), cuidará da infra-estrutura, levando-se em conta a quantidade de canais conectados à estação de rádio-base, a densidade e o tráfego estimados.

Na segunda etapa, a se completar em 18 de outubro, o sistema será ampliado até a região da Baixa da Fluminense e até Niterói. Na última etapa, com prazo de 470 dias, que se estenderão até 7 de março de 1991, serão cobertos cinco trechos de estradas com acesso ao Rio de Janeiro.



Foto: J.R. FARIAS

Luc de Ferran: novidades em 1990

Autolatina promete mais seis caminhões para 1990

O mercado de caminhões semi-pesados e pesados deve receber, pelo menos, mais seis novidades da Autolatina em 1990: três da linha Cargo e outras três da Volkswagen. A informação é do seu diretor da Divisão de Caminhões, Luc de Ferran, que, no entanto, evitou entrar em detalhes sobre datas de lançamento e especificações dos produtos. De qualquer maneira, adiantou que o Cargo cavalo mecânico 3224 terá em breve uma versão mais pesada, com intercooler no motor 7.8, que elevará sua potência máxima para 350 cv. Isso possibilitará a introdução do terceiro eixo trator na versão 6 x 4, cujo protótipo já está sendo testado no pesado trabalho de extração de madeira no interior de Rondônia. Segundo ele, a família Cargo tende a crescer em tonelagem até o chamado "baby-eight".

Além disso, Luc de Ferran afirmou que, embora a linha Volkswagen não deva utilizar o motor série B da Cummins, que acaba de ser lançada no mercado nacional, está entusiasmado com a família X-10 da MWM, que deverá equipar não só os leves e médios (7-90, 7-110, 1140 e 12140) mas também o semipesado 14140. E ainda anunciou que esses motores substituirão os atuais D-229 da linha F, da Ford.



Foto: Divulgação

Arne Karlsson: mais vendas internas

Scania promete continuar crescendo em 1990

Em meio a turbulências e fracassos da economia como um todo, e a um saldo negativo para o mercado global de caminhões pesados e de ônibus, a Scania fecha o ano de 1989 com um recorde de vendas de 4 100 unidades pesadas no mercado interno e 1 350 ônibus, representando crescimento de, respectivamente, 10 e 6% em relação ao ano de 1988. Sua participação no segmento dos caminhões pesados, que deverá ficar, até o final do ano, em torno de 10 mil veículos (praticamente o mesmo número do ano anterior, 10 071), subiu para 41%, segundo seu presidente, Arne Karlsson. No segmento dos ônibus, com a previsão de queda de vendas, a Scania elevou para 14,5% sua participação.

Também nas exportações o desempenho da empresa superou suas próprias expectativas, segundo Karlsson. As vendas para o exterior atingiram 1 190 veículos, o que significa um total de US\$ 110 milhões (incluindo peças e componentes) e um crescimento de 32% em relação aos resultados de 1988, quando as vendas atingiram a cifra de US\$ 83 milhões. Arne Karlsson justifica que houve avanço nas exportações graças aos negócios realizados com o Iraque, no valor de US\$ 45 milhões, e também ao



Foto: J.R. Feixas

Fleury, secretário de Segurança de São Paulo: atualizar leis

incremento das exportações para a América Latina, além da exportação de motores para a Suécia.

Apesar de todo o crescimento, o presidente da Scania assegurou que o lucro da empresa neste ano que termina será menor do que no ano anterior, atribuindo a queda a problemas econômicos gerais, como inflação, defasagem cambial e até mesmo às greves de trabalhadores.

Em 1990, independentemente do resultado das eleições presidenciais, a Scania pretende continuar com o pé no acelerador. Dará início a um novo programa de investimento, de US\$ 100 milhões no prazo de cinco anos, tendo em vista, principalmente, a ampliação da capacidade produtiva, tanto de veículos como de motores. No final deste ano, a empresa finaliza um programa de três anos de investimento de US\$ 60 milhões, com o qual conseguiu elevar de 6 mil para 8 mil a produção de veículos.

Simpósio faz balanço do Ano Brasileiro da Segurança

O 3º Simpósio Nacional Volvo de Segurança no Trânsito encerrou o programa do Ano Brasileiro da Segurança no Trânsito em São Paulo. Mais de uma dezena de representantes de empresas privadas, estatais e órgãos dos governos federal e do Estado de São Paulo fizeram um balanço das ações executadas durante o ano. Todos eles, com exceção do governo federal, participaram do Prêmio Volvo. Na

ocasião, J. Pedro Correa, coordenador do programa, sugeriu que a década de 90 fosse dedicada à segurança no trânsito, alegando que todos os países que enfrentaram problemas semelhantes levaram mais de uma década para sentir nas estatísticas a redução dos acidentes. Outra proposta foi a introdução do uso do cinto de segurança nas cidades a partir de 1991, coincidindo com a exigência de vidro laminado em todos os veículos novos.

O secretário de Segurança Pública do Estado de São Paulo, Luiz Antonio Fleury Filho, representante do governo estadual no simpósio, acrescentou a necessidade de atualização da legislação em vigor, que consagra a impunidade aos delitos de trânsito.

Por sua vez, Roberto Scaringela, diretor do Contran, lamentou a falta de recursos do governo federal para implementação de ações previstas no Ano Brasileiro da Segurança. Anunciou, porém, o início de execução do Projeto Renavam, a revisão do Código Nacional de Trânsito, que incluirá a lei de delito de trânsito, o Renar, um programa integrado de controle dos delitos, propondo a cassação das carteiras de habilitação, bem como a vistoria mecânica obrigatória. Scaringela queixou-se da morosidade do Congresso Nacional, que ainda não discutiu um projeto de lei enviado pelo Executivo em junho de 1988, e que prevê punição ao motorista que dirige embriagado.



Fotos: Divulgação

Álcool no lugar do diesel contra poluição

Para quem tem várias garagens, é o lava-rápido ideal

Saab-Scania testa ônibus a álcool

No ano que vem, a Scania começa a testar, nas ruas de Estocolmo, uma frota de 35 ônibus urbanos com motores diesel adaptados para funcionarem com álcool. Equipados com catalisadores, estes ônibus pretendem atender às exigências antipoluição dos anos 90. O álcool tem melhores características que o diesel em relação a óxidos de nitrogênio e partículas.

Embora o álcool custe na Europa duas vezes mais caro que o diesel, e ainda que o diesel tenha propriedades energéticas 1,7 vez maior que o álcool, este combustível é considerado por empresas de transporte urbano suecas uma "alternativa realista" para se cortar a poluição rapidamente.

Um ônibus movido a álcool produz 50% menos óxidos de nitrogênio que um ônibus Scania com motor DSC11-04 Diesel, 75% menos hidrocarbonetos, 75% menos óxidos de carbono e 60% menos partículas.

Os testes incluem ainda outros 35 ônibus movidos com um combustível especial, sem enxofre e substâncias aromáticas. Dependendo dos resultados desses testes, os motores adaptados poderão ser produzidos a partir de 1991.

Lava-rápido móvel atende a domicílio

Um lava-rápido móvel. Assim é o *Transwash*, da TCS — Transport

Cleaning Services, de Carchalton, Inglaterra. "O operador conduz o equipamento às diferentes garagens de uma empresa, otimizando o seu uso", diz Cyril Jones, da TCS. "Faz mais sentido mover o lava-rápido entre as garagens do que transportar a frota toda para um ponto fixo". Os rolos de lavagem são montados numa esquadra que se dobra para fora ou para cima do caminhão. Sensores elétricos determinam a abertura dos rolos de acordo com o tamanho do veículo a ser lavado. O caminhão carrega reservas de água e sabão e pode lavar doze veículos por hora. A fonte de força é puxada do motor. A operação exige apenas um funcionário (o próprio motorista). A TCS já fez também uma versão para limpeza de trens. Normalmente, as ferrovias são obrigadas a levar os trens até um ponto fixo de limpeza, o que é custoso e demorado.

Direitos de cabotagem dividem a Europa

Transportadores europeus estão engatados numa amarga disputa sobre direitos de cabotagem nos países da Comunidade Econômica Européia. Pelas leis atuais, por exemplo, uma firma espanhola, com carga da Espanha para a Alemanha, só pode obter retorno se tiver recibo alemão e a Espanha como destino final; carga da Alemanha à França é proibida por lei, mesmo que a entrega seja no caminho da volta.

Estas limitações foram levantadas há anos por interesses nacionais de cada empresa de transporte e hoje contradizem a proposta de liberação de fronteiras da Europa após 1992. Na França e na Alemanha, onde os mercados são altamente regulados e de altas tarifas, os transportadores locais temem a competição de companhias de países como Espanha e Itália, onde custos operacionais são menores. Por outro lado, Espanha e Itália temem um confronto com os transportadores do Norte, eficientes e organizados.

De acordo com um estudo da firma Ernst & Whinney inglesa, o custo do retorno vazio na Europa ultrapassa hoje US\$ 1,4 bilhão. Se fosse eliminado, beneficiaria toda a indústria e o consumidor em geral. Holanda, Bélgica e Luxemburgo internacionalizaram seu transporte no começo dos anos 60 e desmentem qualquer efeito negativo. A cabotagem, dizem, representa apenas 5% do total de movimentos na Europa e tem potencial de crescer 5% ao ano, dando espaço para todos. Além disso, o DRI Europe calcula que a livre cabotagem equivaleria a apenas 1,5% do mercado doméstico de cada país.

A CEE deve tomar uma decisão até 1992. Fala-se em quotas, licenças e outros mecanismos de controle, o que não combina com o espírito de abertura da CEE. Os transportadores ainda não venceram os receios da livre competição.

MERCEDES-BENZ

Pesados em teste na serra

TM surpreendeu na serra do
Mar dois dos novos
pesados da Mercedes, equipados
com o motor 447

■ Os novos caminhões pesados da Mercedes-Benz, equipados com motores OM-447, já estão em teste nas rodovias que contornam a serra do Mar, entre o litoral e a fábrica em São Bernardo do Campo. Um comboio formado por um ônibus rodoviário com a antiga nomenclatura O-370, um cavalo mecânico verde-escuro com carreta de três eixos, denominado 1630, e outro ainda mais pesado, branco, com a mesma configuração, batizado de 1940, deixa diariamente a fábrica, e retorna depois de percorrer estradas íngremes e trechos planos do litoral paulista com e sem pavimentação. Os dois cavalos fazem parte do programa de lançamento que a empresa prepara para maio ou, no máximo, para junho próximo, completando com isso a substituição total de sua linha de caminhões, iniciada no ano passado com os leves, e seguida, neste ano, pelos médios e semipesados.

A fábrica promete fazer muito barulho com sua safra. Os pesados da Mercedes serão o principal lançamento de veículos comerciais do ano, talvez o único. A fábrica, porém, chega atrasada em relação à Volvo e à Scania, que já apresentaram este ano as novas linhas para 1990.

A presença do monobloco rodoviário no comboio comprova informações que já eram do conhecimento de alguns grandes frotistas, segundo as quais a fábrica também pretende in-

troduzir o motor OM-447 nos ônibus, em substituição ao OM-355/6 atual. Essa troca colocará o veículo em nível de igualdade, ou quem sabe, de superioridade em relação à concorrência, graças à maior capacidade de potência e torque.

O trem de força dos novos veículos é totalmente novo, composto de um motor turbocooler de até 400 cv, uma caixa de câmbio de oito marchas ZF modelo GE-51 reforçada, assim como de uma nova transmissão com redução, também ZF. Se a potência máxima ficar limitada a 400 cv, os pesados da Mercedes já estarão superados pelos novos 410 HW, da Scania, e pelos NL 12400, da Volvo.

O motor OM-447, de doze litros e seis cilindros em linha, vai substituir o OM-355/6, que equipa os pesados de hoje. A potência máxima vai aumentar dos atuais 340 cv a 2 000 rpm para até 400 cv, e o torque de 1 373 Nm a 1 300 rpm poderá chegar a 1 660 Nm a 1 600 rpm. Nascida da série 400 de motores pesados, o 447 é a quarta versão; apresenta, além daquelas, outras novidades, como cabeçotes individuais por cilindros, juntas em aço e pistões dentro de camisas molhadas e removíveis. A bomba injetora é Bosch MPA, com duas molas que possibilitam a pré-injeção, recurso técnico capaz de reduzir as emissões a fim de atender às exigências mais rigorosas de controle da poluição.



Fotos: Paulo Igarashi

Acesso fácil — Conservando o mesmo estilo de cabina HPN, os novos pesados da MBB terão o porte dos Scania, Volvos e MB LS 1934. Porém, levarão vantagem no acesso à cabina, feita por um único degrau, contra três do Scania e do 1934 e dois dos Volvos. Mais larga e mais alta que a dos semipesados, a cabina dos pesados é dupla e apresenta um degrau no teto, para acompanhar a linha aerodinâmica e, ao mesmo tempo, oferecer maior altura interna, facilitando assim a movimentação do motorista no espaço de dormir. O desenho da parte traseira da cabina chega a lembrar o do 1934, mas as janelas laterais são mais altas e, portanto, mais



Equipados com carretas de três eixos, os pesados estão sendo submetidos a duros testes

Mais altos e mais largos que os semipesados, os novos pesados mostram imponência

quadradas. O conforto interno, propiciado pelo espaço e pelo isolamento termoacústico, já é uma característica da cabina HPN nos modelos leves, médios e semipesados. Nos pesados, o espaço aparenta ser ainda maior tanto para o motorista como para o auxiliar, sem contar o espaço para dormir, melhor distribuído que o 1934.

Fase final — Ao colocar diariamente o comboio na estrada, a Mercedes-Benz já não esconde mais suas novidades, como fazia antes, uma vez que o protótipo ficou pronto há mais de três anos. Além desses testes, a Mercedes também promove comparações com os similares da concorrência, o que denota a finalização das provas que antecipam o lançamento. Houve até quem dissesse que a Mercedes, diante da pequena aceitação do modelo LS 1934 e do lançamento pela Scania, em outubro, da linha 1990, estaria planejando antecipar o lançamento da nova família de pesados, coisa que a fábrica não desmente, mas também não confirma. Por outro lado, a expectativa do lançamento poderá inibir ainda mais as vendas dos modelos atuais, embora a Mercedes venha garantindo, há algum tempo, que não pretende substituir o LS 1934 pelos novos modelos com cabina HPN, mas sim, oferecer ambos ao mercado, aumentando desse modo sua gama de produtos para atender às diferentes aplicações.

Valdir dos Santos

No encalço dos segredos de fábrica

A antecipação dos lançamentos de produtos tem marcado a história de **TM**. A nova linha de caminhões Mercedes-Benz, que surgiu nas pranchetas da fábrica em 1981, começou a ser divulgada pela revista em dezembro de 1985 por meio de desenhos. O trabalho preparado pelo desenhista Walter Brito, com base em informações colhidas junto a uma rede de fontes que a equipe da revista formou ao longo dos anos, se aproxima muito dos modelos já lançados e do que está em testes. Em abril do ano seguinte, o repórter fotográfico Paulo Igarashi flagrou o primeiro pesado, o semipesado

e o leve, enquanto o texto revelava detalhes do trem de força e da cabina.

Em outubro de 1987, **TM** foi encontrar os novos Mercedes rodando pelas estradas alemãs e antecipou quase todos os detalhes técnicos dos leves, inspirados na linha LN2. No ano passado, a edição de maio mostrava mais detalhes sobre as duas classes de veículos, antecipando os lançamentos. O fato se repetiu com os médios e semipesados na edição 303.

Além dos segredos dos caminhões **TM** revelou com fotos e detalhes técnicos dos ônibus rodoviários e urbanos da linha O-370 e O-371.

**É ASSIM
QUE VOCÊ VÊ UM PNEU
UNISTEEL:**



É ASSIM QUE SEU BOLSO VAI VER:

MAIOR QUILOMETRAGEM FINAL

Quanto mais você usa um pneu Unisteel, menos vezes você põe a mão no bolso. A principal vantagem de usar um radial de aço com cintas de aço é que sua durabilidade é superior. Você vai perceber isso começando pelo maior tempo de uso da banda de rodagem original, pelas recapagens mais espaçadas, pelo menor tempo parado para trocas, finalizando por uma quilometragem maior e, conseqüentemente, um menor custo por quilômetro rodado.

ECONOMIA DE COMBUSTÍVEL

Seu bolso vai economizar de 7 a 9% de combustível, graças ao maior aproveitamento de torque e menor resistência ao rolamento.

RECAPABILIDADE OTIMIZADA

Usando um pneu Unisteel você diminui o número de recapagens que faria com um pneu comum e seu bolso gasta menos do que gastaria com um pneu comum. Ou seja, com o pneu Unisteel você obtém uma quilometragem final maior com um número menor de recapagens. Assim, você economiza parando menos, fazendo menos recapagens e aumentando a quilometragem entre essas paradas.

ASSISTÊNCIA TÉCNICA

A Goodyear dá assistência total ao seu bolso. Através de um programa de acompanhamento de seus produtos, ela soluciona problemas que vão desde a indicação do pneu certo para o serviço desejado, análise de geometria de direção do equipamento a ser utilizado, treinamento através de cursos de manutenção preventiva e corretiva, além de acompanhamento e análise do desempenho do produto. Essas são as principais características da linha G Unisteel, que só o seu bolso pode ver.

Mais uma vantagem: para que você possa escolher o pneu mais adequado às suas necessidades, toda a linha G Unisteel é apresentada nos tipos com e sem câmara.

G-167

G-124

G-291

G-186



LINHA G UNISTEEL

GOODYEAR

Preencha este cupom e remeta para a Goodyear do Brasil, Departamento de Marketing de Pneus, Caixa Postal 1424, CEP 01369, São Paulo, SP.

Sim, quero receber a visita de um especialista de pneus Goodyear.

Sim, quero receber material informativo sobre a linha G Unisteel.

Nome:

Cano.:

Endere.:

CEP:

Um setor sem recursos

Cada vez mais inacessíveis,
as atuais fontes
de financiamento não permitem
a renovação da frota



■ O discurso já começa a ficar tão velho quanto a frota nacional de caminhões. Há pelo menos doze anos, numa estimativa conservadora, discute-se no Brasil a necessidade de renovação e de ampliação da frota. E questiona-se duramente o sistema de financiamento, uma torneira que se abre e que se fecha em descompasso com as necessidades impostas pela produção de grãos para exportação e pelo surgimento de novas concentrações agrícolas, principalmente na Região Oeste.

Estima-se que a frota brasileira de caminhões tenha, em média, onze anos e meio de idade, conforme cálculos da Anfavea. Os dados, na verdade, não estão atualizados. Usam-se ainda os números de 1985 como referência, porque são os únicos disponíveis. Como os levantamentos eram feitos com base na antiga TRU — Taxa Rodoviária Única, que facilitava o balanceamento entre produção/vendas internas e o chamado *scrap* (“sucateamento”), perdeu-se a fonte de apuração a partir da criação do IPVA. A TRU, nacional, permitia a centralização dos dados, o que o IPVA, estadual, não permite. Os dados de 1985, do Geipot, indicavam que os caminhões leves estavam com idade média de 7,7 anos; os médios, com 10,8;

os semipesados, com 7,1; os pesados, com 10,1; os superpesados, com 4,5; e outros, classificados como “categoria não-identificada”, tinham 14,6 anos.

Por que, afinal, ocorre essa deterioração?

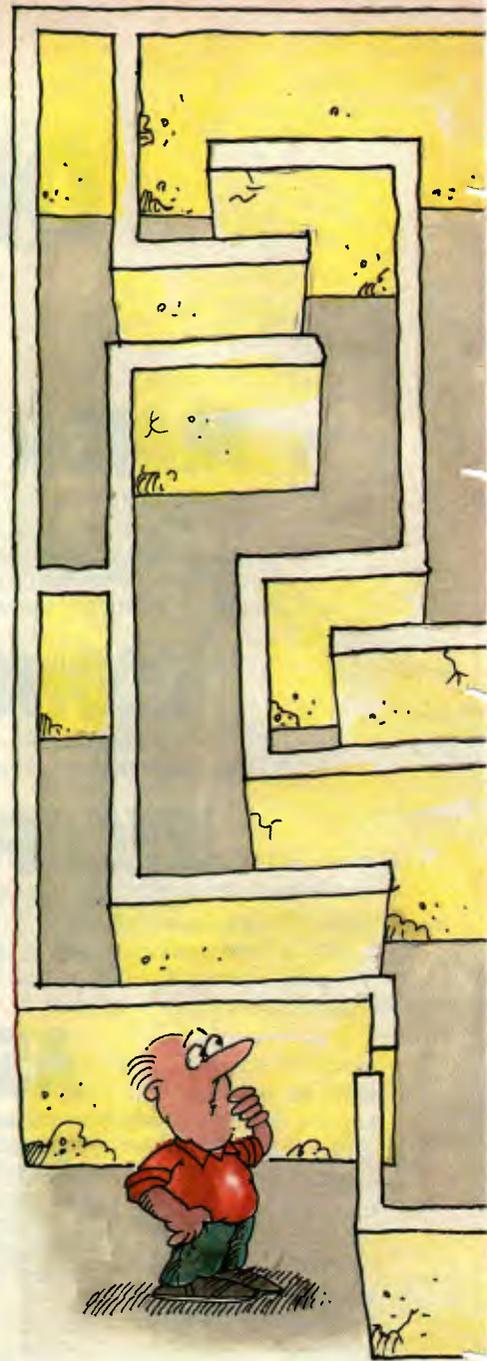
As razões são múltiplas e, antes de mais nada, coerentes com a situação geral da economia do país, onde impera a desordem que todos conhecem. Geraldo Vianna, vice-presidente executivo da NTC — Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Carga e da Fenatec — Federação Nacional das Empresas de Transporte de Cargas, prefere ater-se a dois problemas que considera básicos: 1) a produção não vem crescendo no mesmo ritmo do país; 2) Há uma concentração muito significativa na faixa dos caminhões leves e médios, que não apresentam melhor desempenho.

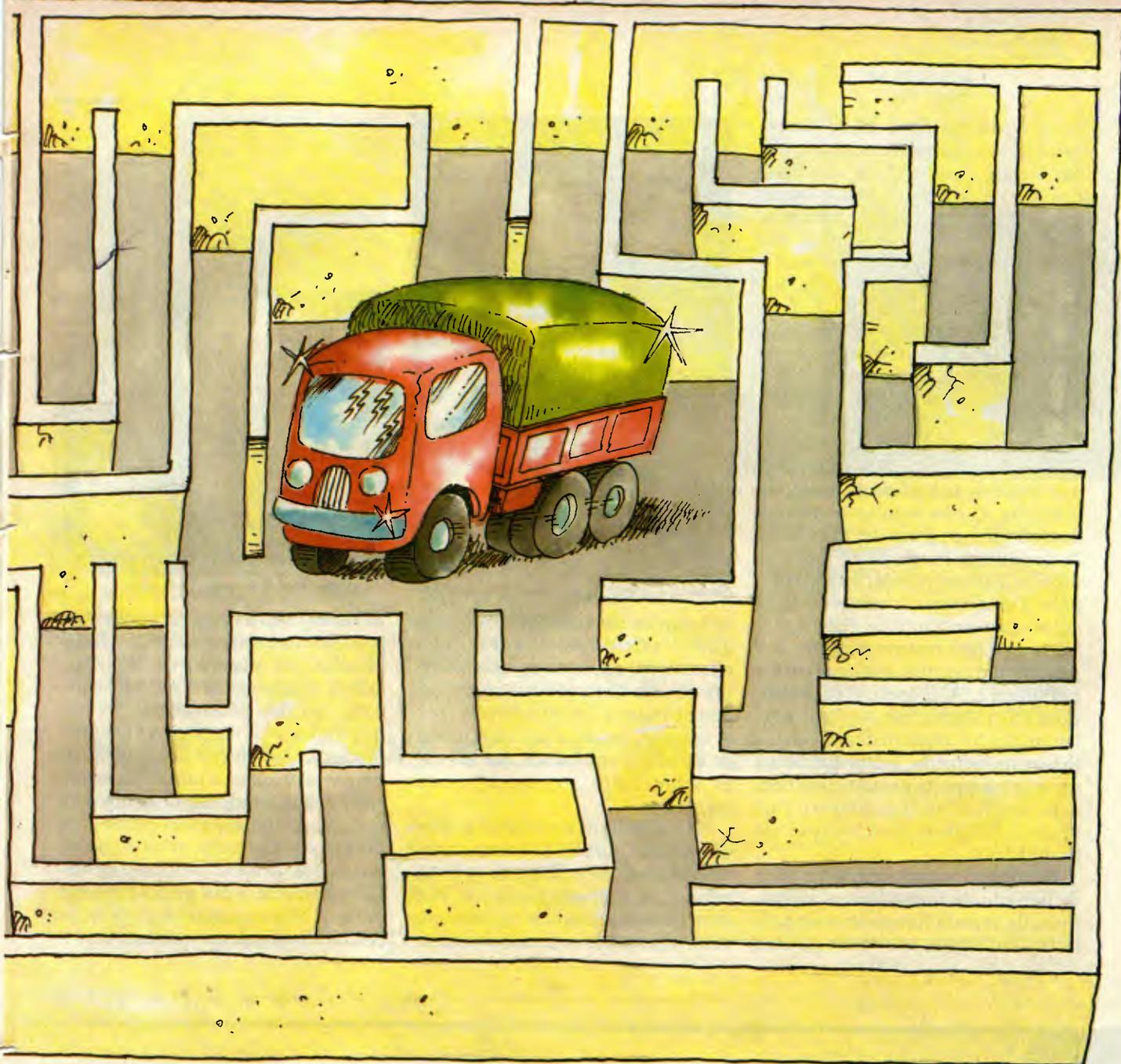
Segundo Vianna, entre as principais causas dessa situação está o fato de que houve uma depressão na demanda durante toda a década de 80. “O setor trabalhou num mercado difícil e isso não gerou recursos para investimentos.” Ele considera, ainda, que as linhas de financiamento são muito precárias.

A Finame, por exemplo, oscila muito e se acha limitada aos veículos pesados. Não proporciona financiamentos integrais, de 100% do valor do veí-

culo, e a porcentagem varia muito. Já chegou, por exemplo, a financiar 80% do valor do caminhão, mas esse percentual reduziu-se para 30%, de dois anos para cá. Mesmo nos períodos em que financiava 80%, a Finame era um instrumento de elite, atendendo apenas às empresas de carga própria, companhias de leasing e grandes frotistas.

Mas o leasing, segundo Vianna, seria um excelente instrumento. Porém, foi atropelado pelos desdobramentos que se sucederam após o Plano Cruzado e o Plano Verão. Os reajustes chegaram de repente e aplicaram índices estratosféricos. Houve casos de prestações que subiram 1 000% da noite para o dia.





Vianna considera o consórcio uma invenção brasileira, que acabou sendo copiada por muitos países. Mas os problemas foram tantos durante o Plano Cruzado, pela falta de produto para entrega, que o sistema quase ruiu. Os veículos sumiram devido ao ágio, e, quando veio o descongelamento dos preços, o aumento foi de 80%. O atraso nas entregas, somado aos novos preços, traumatizou de tal forma o mercado que, ainda hoje, se verifica muita relutância em lançar mão desse recurso, assim como do leasing.

Por sua vez, o CDC, sistema usado pelas pessoas físicas principalmente para a aquisição de eletrodomésticos, é simplesmente impensável ten-

do em vista a compra de um bem de alto valor, como o caminhão.

Sem canais atraentes para captação de recursos, as empresas adotaram, segundo Vianna, uma prática muito simples para a formação ou a renovação de suas frotas: passaram a comprar poucas unidades por mês, pagando a vista e barganhando no preço. Se, por um lado, esse processo é relativamente seguro, por outro é extremamente lento e está muito aquém das reais necessidades do setor produtivo.

Em síntese, em vez de ampliar suas fontes de financiamento, o transporte usa cada vez menos as já existentes. Como explicar tal processo?

Se observado por um prisma ma-

croeconômico, o setor de bens de consumo durável, no qual se inserem a indústria automobilística e seu segmento de caminhões, assim como o setor de bens de capital, gerador de máquinas e equipamentos, foram os mais atingidos pela recessão econômica que marcou esta década. Maciçamente concentrado em São Paulo, onde é indústria de ponta, o setor automotivo não poderia ter escapado ileso de uma década na qual a indústria paulista cresceu apenas 8,3%, de 1981 a julho último, segundo dados do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas, enquanto a indústria nacional engordou 16,1%. Comparando-se regionalmente, constata-se que a performance da in-

dústria paulista ficou muito abaixo dos 25,2% de crescimento da de Minas Gerais, ou dos 22,7% dos Estados sulinos. São Paulo pagou um alto preço pela sua vocação para produzir bens duráveis e de capital, tradicionais pilares da economia do Estado. Minas e os Estados do Sul concentram-se na produção de bens de consumo não-duráveis e intermediários, cabendo ao setor siderúrgico um expressivo peso nas exportações. Além disso, o setor agropecuário cresceu mais que o industrial.

Esse descompasso mostrou sua face recentemente, numa das situações mais irônicas da história da economia brasileira. O país orgulha-se de uma notável safra de grãos, de 75 milhões de toneladas, festejada de todas as formas, mas tem grandes dificuldades para fazê-la chegar aos corredores de exportação de Santos e Paranaguá. Não existe nem mesmo selagem para permitir um eventual esquema para o escoamento. A própria NTC previa essas dificuldades, que, no final, acabaram sendo contornadas. Enquanto isso, na indústria, fontes ligadas ao setor de transporte pesado eram bem mais taxativas, afirmando que o país vivia efetivamente uma escassez de caminhões.

Ao mesmo tempo, nestes dez anos de inibição de investimentos produtivos, de ciranda financeira e especulação com papéis, não foram poucos



Geraldo Vianna: financiamento precário

os balanços das sociedades anônimas que registraram lucro não-operacional superior ao operacional bruto, uma distorção que só poderia desencorajar o investimento de risco. A retração, nesses casos, é um processo de reação em cadeia, que se reflete sobre todos os setores e seus segmentos.

Na indústria automobilística, especificamente, tornou-se extremamente difícil conciliar interesses do setor terminal com o de autopeças. Os insumos básicos subiam, e os aumentos eram repassados às peças e aos com-



René Perrone: não superar limites

ponentes, mas a indústria sofria o represamento imposto pelo CIP. A defasagem, na alegação da indústria, andou quase sempre em torno de 25%, variando para mais ou para menos conforme o modelo. Aumentar a produção equivaleria a aumentar os prejuízos, diziam os principais executivos das montadoras. O resultado é o que todo mundo sabe: escassez de peças e componentes, substancial redução dos níveis de produção de veículos e aumentos dos preços reais, em dólares. Nas empresas transportadoras, os reflexos dessa realidade se evi-

3º eixo



A cada dia mais perto de você.

GOLIVE - IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS LTDA.
Rod. SP - 322 Armando de Salles Oliveira, Km 337,9
PABX (016) 642-2399 - Telex (016) 4041 GOIM - BR
CEP 14.160 - Caixa Postal 55 - Sertãozinho - SP.



Autorização Eixo Veicular
Auxiliar Nº AA.EIX - 011/88

Autorização 3º Eixo
Nº CE.EIX - 103

denciaram pelas elevações, nas planilhas, não só nos custos de propriedade como também nos percentuais arbitrados para reposição de peças e componentes. Há quatro meses, o tradicional percentual de 1% ao mês pulou para 1,35%, e poderá chegar aos 3%, nas projeções da NTC.

A adição de todos esses fatores resultou numa produção não realizada, que jamais poderá ser recuperada. A produção da indústria automobilística no ano passado foi inferior à de 1980 — 1 068 756 unidades contra 1 165 174. Para este ano, a Anfavea prevê uma produção basicamente igual à do ano passado, em termos globais. Contudo, na área de caminhões e ônibus espera-se uma queda em torno de 15% relativamente à produção de 1988, que totalizou 90 237 unidades. Essa diferença cresce ainda mais, em números absolutos e proporcionais, quando se considera que em 1980 foram produzidos 116 482 caminhões e ônibus.

Essa realidade remete a outro aspecto da questão: os riscos de uma frota deteriorada pelo tempo, sugada pelo excesso de carga, exaurida pela intensidade do uso, precocemente fatigada por rodovias malconservadas ou simplesmente abandonadas. Para o especialista René Perrone, gerente de Desenvolvimento de Vendas da Saab-Scania, o fundamental é sempre observar a vida útil econômica de um caminhão, e não apenas o quanto ele pode durar. "Quando falamos sobre vida útil econômica, estamos considerando um gráfico de custos que sobe, se estabiliza e, depois de certo nível, começa a baixar. Essa queda vai representar o que se perde em rentabilidade para manter o caminhão rodando. Então, estabelecemos, com base em estudos e pesquisas, que a vida útil econômica de um caminhão médio é de cinco anos, contra oito anos do caminhão pesado, este último rodando uma média de 12 000 km por mês. Quando esses limites são superados, começam a surgir os problemas de manutenção, encarecendo os custos?"

Geraldo Vianna, por sua vez, observa que a quantidade de transporte demandada pode superar a oferta, com a conseqüente elevação do pre-

ço do frete. "Quem tiver um caminhão, ainda poderá ganhar muito dinheiro num setor onde o frete sempre foi aviltado?"

Finame para todos — Adalberto Pansan, presidente da Fetcesp — Federação das Empresas e Transporte Rodoviário de Carga do Estado de São Paulo reivindica a abertura da Finame para todo o tipo de caminhão e não apenas para os pesados, como ocorre atualmente. Ele defende uma sistemática com carência e cobertura de 80% do valor do veículo, contra 30% atuais.

"O Brasil tem atualmente 1,2 milhão de caminhões", diz Pansan, "e o que se verifica é que o usuário só vai trocar de veículo no 24º ano.

Camilo Cola, presidente da CNTT — Confederação Nacional dos Transportes Terrestres, reivindica o estabelecimento de mecanismos especiais de financiamento para os investimentos em renovação da frota de veículos, na infra-estrutura viária urbana e em serviços de apoio ao transporte. No caso de investimentos privados, caberá conceder linhas de crédito especial destinadas à aquisição de veículos, ao incentivo de se introduzir fiscais para os adquirentes de veículos de transporte (depreciação acelerada e/ou contagem em dobro, como despesa, dos investimentos realizados com recursos próprios ou dos dispêndios com amortizações e juros de financiamento para investimento, observados certos limites estabelecidos em função do valor do imposto de renda devido), com carência de dois anos e amortização em até dez anos?"

A extensão da Finame aos transportadores autônomos foi uma das reivindicações apresentadas pelo deputado federal e transportador Denisar Arneiro à Comissão Mista de Orçamento do Congresso. Em pronunciamento realizado no dia 9 de novembro de 1989, onde Arneiro falou sobre a proposta de aplicação do sistema BNDES na área de transportes para 1990, ele sugeriu que a operação fosse agenciada pelo Banco do Brasil e intermediada pela Servat, cooperativa criada por iniciativa da CNTT.

Milton Saldanha Machado



sf - Capacidade, aptidão.

COMPETÊNCIA

Não é por acaso que TRANSPORTE MODERNO é a revista líder do seu segmento. Foi uma posição conquistada em 26 anos de muito trabalho e dedicação. Por isso, TRANSPORTE MODERNO é a melhor opção de informação para o setor de transporte comercial em todas as modalidades. E, a informação competente é o melhor instrumento para quem precisa tomar decisões. Faça sua assinatura de TRANSPORTE MODERNO e compreve. A fórmula do sucesso tem muitos ingredientes. Certamente a competência é um deles.

Desejo assinar a revista TRANSPORTE MODERNO por um ano. Sei que receberei 12 exemplares por apenas 67 BTN's.

NOME _____
ENDEREÇO _____
CIDADE _____
CEP _____ ESTADO _____ FONE _____
EMPRESA _____
RAMO DE ATIVIDADE _____
CGC _____ INSC. EST. _____
DATA _____ ASSINATURA _____

NÃO MANDE DINHEIRO AGORA



Editora TM Ltda

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

A opção que mais agrada

Competindo com o leasing e com o
CDC, o consórcio se
alastrou pelo país, ocupando o
lugar da Finame



■ Eliminados os altos juros de mercado, o consórcio vem ocupando cada vez mais o lugar das fontes tradicionais de financiamento.

“Das modalidades disponíveis para financiamento de bens de produção, a única não inflacionária é o consórcio, pois não exige a figura do aplicador do dinheiro, que necessita ser remunerado pelas taxas de mercado”, afirma Roberto Torri, diretor do Consórcio Rodobens, comparando-a com o CDC e o leasing.

Em seu ponto de vista, o leasing e o CDC estão atrelados a fatores de custo flexível, em dólar e BTN, ao passo que o consórcio depende apenas da evolução do preço do veículo. Historicamente, segundo ele, a análise de médio e longo prazo demonstra que esses custos se equivalem. Tanto o leasing quanto o CDC exigem garantia em forma de taxa, o *spread* bancário, de 4% a 6% ao mês. Mas o consórcio não, pois cobra apenas 7% de taxa de administração para todo o período; e, dentro do prazo médio de entrega de um veículo, de trinta meses, isso corresponde a um custo mensal de 0,23%. “A diferença favorável ao consórcio é substancial, em média de 4,77% ao mês”, explicou.

À medida que os financiamentos se tornam escassos e com prazos menores, o consórcio surge como a única

opção de compra viável. O melhor exemplo é a Finame, que no passado chegou a financiar até 80% do custo total de um caminhão, e hoje, com o BNDES descapitalizado, concede apenas 20% do valor do bem pretendido.

Contudo, muitos transportadores desconfiam da vantagem dos consórcios, que lideram hoje o financiamento de caminhões, ônibus e implementos rodoviários. Eles criticam o fato de esse sistema levar um tempo indeterminado para entregar um caminhão novo. E o que é pior: as prestações crescem muito mais que a inflação, ao sopro de reajustes constantes, chegando às vezes a duplicar ou triplicar o valor em apenas um semestre.

Reclamam que o dinheiro aplicado durante anos não apresenta nenhum rendimento. E que, quando contemplados, só podem retirar o veículo após trinta ou 45 dias da realização da assembléia.

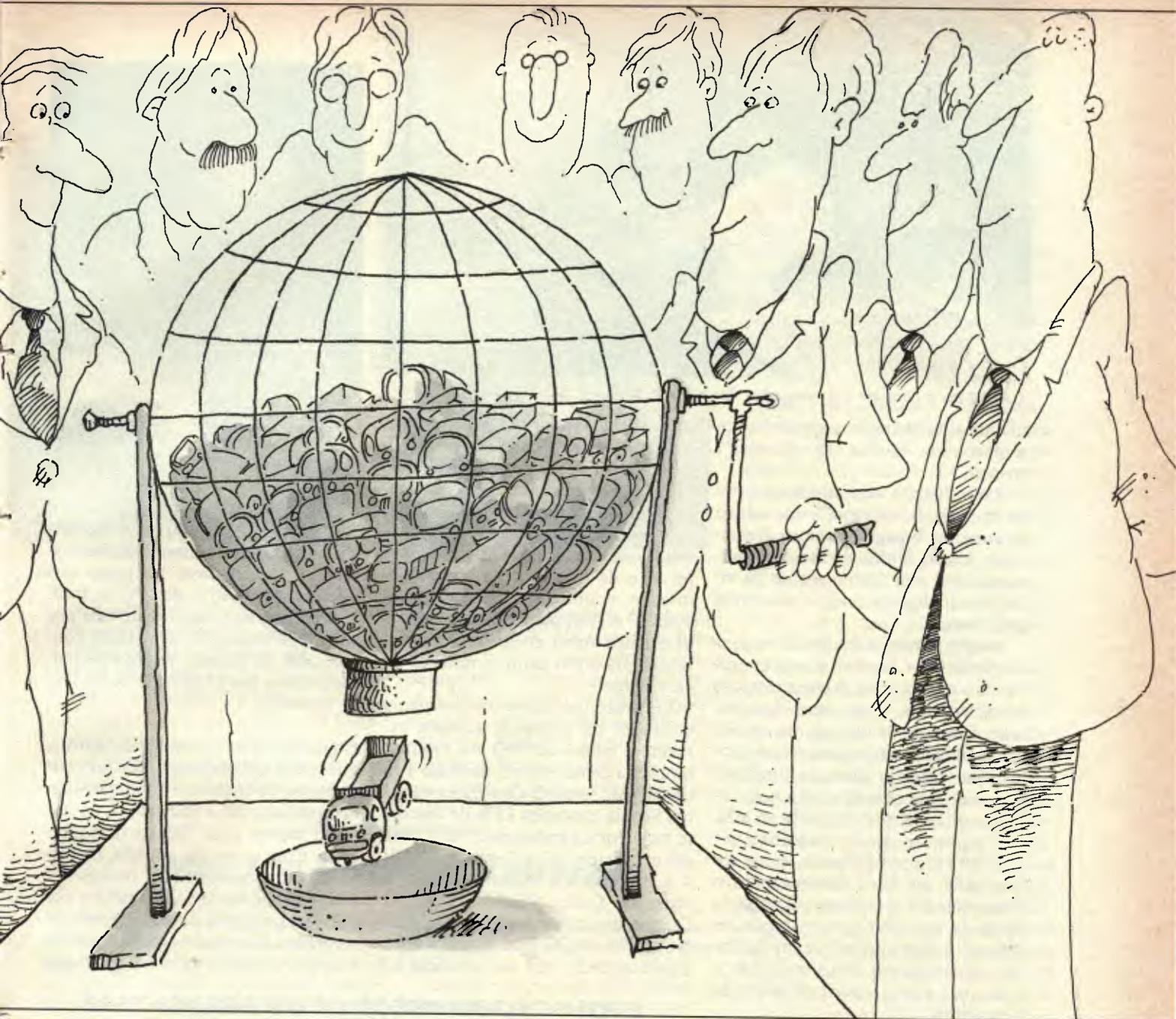
Rebatendo as críticas, Egídio Aínton Modolo, presidente da ABAC — Associação Brasileira das Administradoras de Consórcio, observa que, no decorrer de sessenta meses, tomando-se os valores da primeira prestação até a última, na média ponderada, todos os consorciados pagaram 60% do valor correspondente ao último veículo entregue. “O valor, claro, é o indexador do bem”, não nega, mas esclarece a diferença de percentuais: num



grupo de 25 meses (cinquenta participantes), paga-se a prestação correspondente a 4% do valor do bem, ao passo que num de cinquenta meses (cem inscritos), a 2%. “No final, todos têm de pagar 100% do valor do bem de cada mês”, admitiu.

A seu ver, para o grande frotista o consórcio é bastante vantajoso, pois, ao comprar uma ou várias cotas, ele percorre todo mês a um caminhão por sorteio e a outro por lance. Geralmente, os frotistas retiram de circulação os veículos mais antigos, e os oferecem como lance, garantindo assim a renovação da frota de modo planejado.

Direito de troca — “O importante é



que, quando oferece o lance, o consorciado quita as prestações em ordem inversa. Se o lance pagar, por exemplo, vinte parcelas, que são irrealizáveis, ele passa a dever apenas trinta. Quitando o restante, ele ficará, obviamente, desligado do grupo.” Essa exclusão ocorre com o atraso de duas prestações seguidas.

Se um usuário detentor de uma cota de um Volvo ou Scania, no valor de NCz\$ 400 mil, já pagou 10% do valor do bem e, quando chegar à vigésima mensalidade, por qualquer motivo, não pode cumprir o compromisso, terá direito de fazer a opção por um outro bem da mesma espécie (um caminhão de NCz\$ 200 mil) até 50% inferior ao original. Isso é pos-

sível graças ao que determina a Portaria n.º 190, de 27 de outubro, baixada pelo Ministério da Fazenda.

Trata-se de um item importante, inclusive para os não contemplados, que terão ainda suas prestações reduzidas. O consorciado só pode trocar uma vez, e com a condição de já ter liquidado 10% do valor atualizado do plano original. A diferença entre a nova prestação e as prestações já quitadas servirá para amortizar a dívida. No entanto, a regulamentação não prevê a obrigatoriedade das administradoras de aceitar a troca.

A taxa de administração deve ser cobrada de acordo com o valor do bem, que pode custar até 6 mil BTN (12%), de 6 mil a 60 mil BTN (10%)

e acima de 60 mil BTN (8,5%). Essa taxa, diluída no número de meses, quando aplicada na data de constituição do grupo não pode ser alterada durante a vigência deste.

A burra cheia — Outra taxa obrigatória é a do Fundo de Reserva, de 5%, depositada em conta bancária e com rendimento financeiro em Letras do Tesouro Nacional. Serve para cobrir eventuais inadimplências e reajuste do saldo do fundo comum (fluxo de caixa). Se não ocorrer nenhuma inadimplência ou retirada, e se o dinheiro atingir um montante que iguale o valor de um bem (de menor valor do grupo), haverá o sorteio de um “terceiro veículo”. “Hoje, não há no Bra-



Fotos: J.R. Feivas

A ABAC faz o controle das operações das associadas

sil uma administradora que tenha um centavo no Fundo de Reserva”, revelou.

Além disso, a administradora pode embutir, “de quebra”, um seguro de garantia, e pagá-lo com o dinheiro do fundo. Ultimamente, as administradoras têm feito o seguro de vida principalmente porque ele é bem mais barato.

Ao que parece, a tendência do consórcio de bens duráveis é crescer ainda mais nos anos 90. Alguns técnicos entendem que o governo favorece mais o consórcio que outras opções de crédito, deixando as administradoras com a burra cheia de dinheiro, num mercado às voltas com uma inflação oficial superior a 40% ao mês.

A aquisição de um caminhão novo, com recursos próprios, é um sonho cada vez mais distante para o transportador de carga. O elevado preço de mercado (*ver evolução em dólares*) e o baixo nível de capitalização das empresas transformaram o consórcio numa espécie de salvação da lavoura.

Reajustes assustam — Não obstante, é indispensável avaliar corretamente o seu custo quando os empresários estimam o tempo necessário para o empenho de capital, desprezando a compra de veículos usados, com quatro ou cinco anos de estrada, pela metade do preço, porém de operação nem sempre rentável. Nesse caso, o mais comum é aplicarem no consórcio, visando a renovação parcial da frota ou a aquisição de veículo extra para cobrir determinada rota comercial, e assim obter lucros maiores em, no máximo, dois ou três anos.

Ocasionalmente, empresários inscritos em vários grupos conseguem, por meio de sorteio ou de compra de lances contemplados, um certo número

de veículos em doze ou dezoito meses de participação.

Em novembro, as revendedoras Mercedes-Benz exigiam apenas quinze a vinte dias para a entrega de veículos. Entretanto, cerca de 60% das vendas de caminhões leves, médios e pesados da marca, no mercado doméstico, eram realizadas pelos consórcios. A Autoplan, administradora de cotistas Volvo, chegou a limitar os lances máximos para a retirada de caminhões.

Os descontos oferecidos aos consorciados na época de grandes aumentos, como ocorreu na segunda quinzena de novembro, indicam a vitalidade do setor. O Consórcio Nacional Scania concedeu 15% de desconto no valor da prestação. Nesse mês, um cavalo mecânico Scania T112HW, 4 x 2, sofreu um reajuste de 52,21%, passando a valer NCz\$ 1 125 305,00. Com o desconto, o preço caiu para NCz\$ 973 438,00. Em contrapartida, a mensalidade, que era de NCz\$ 8,8



Egidio Modolo: vantagens ao frotista

mil em outubro, subiu para NCz\$ 18,6 mil em novembro.

O presumível acordo entre o governo e a indústria automobilística, estimando um reajuste no preço dos veículos de até 90% do IPC — Índice de Preços ao Consumidor, caiu por terra, pois esses 52% de reajuste contêm mais de dezoito pontos percentuais acima dos 33,86% (90% do IPC de outubro).

O grande boom — Dados da ABAC, que reúne 520 empresas, mostram que esse setor já engloba 187 mil pessoas, acomodadas em 1 560 grupos de sessenta meses, com 120 participantes cada. Com as vendas em alta, no primeiro bimestre deste ano, manteve-se a entrega média de 3 200 veículos por mês. Isto ocorreu devido à restrição ao crédito e ao poder aquisitivo reduzido por reajustes salariais inferiores

EVOLUÇÃO DO PREÇO DE UM SCANIA T112

(Em milhares de dólares)

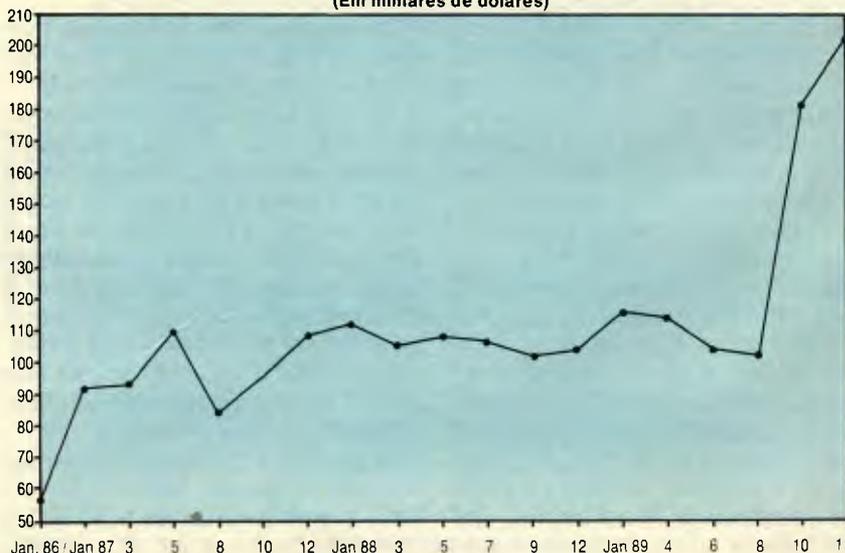




Foto: Alvaro Barros

Fausto: renovação da frota é mais difícil

aos aumentos nos preços dos bens duráveis.

No ano passado, o nível dos preços foi reajustado, em média, em 835%, o que estreitou as possibilidades de aquisição para os consumidores de renda média, com salários corrigidos em 587% no mesmo período. Com o Plano Verão, na visão de Modolo, não só os consumidores foram beneficiados como também as próprias fábricas, cuja produção pôde ser mantida porque o sistema garante o escoamento, programado de acordo com os prazos de formação dos grupos. "Entregamos mensalmente de 32

mil a 34 mil veículos, o que representa 45% de toda a produção automobilística para o mercado interno?"

Em todas as regiões do país, florescem novas administradoras. Um total de 567 consórcios organizados disputam esse rico filão, comercializando diversos tipos de bens, desde eletrodomésticos até casas pré-moldadas, automóveis (em até cinquenta meses), caminhões e ônibus (em sessenta meses). Surgiram grandes organizações, como o grupo Battistella, em 1982, que chegou a formar grupos para carroçarias Randon, implantando o primeiro *pool* de administradoras para a mesma marca de produtos, além de administrar o Consórcio Nacional Scania. A Rodobens abocanhou a maior fatia do mercado, com a diversificação dos modelos Mercedes-Benz, e a Battistella conquistou o segmento de caminhões pesados Scania, enquanto que a Autoplan ficou com os superpesados Volvo.

Novos fiscais — Em São Paulo, 35 novas empresas foram autorizadas

pela Receita Federal a operar o sistema, e outras 32 ingressaram no mercado nos demais Estados. Somente no primeiro semestre deste ano, houve um crescimento em torno de 14%. O número de consorciados passou de um total de 3,1 milhões de pessoas, em dezembro de 1988, para 3,5 milhões em outubro. Desse contingente, 60% estão no segmento automotivo, englobando caminhões, ônibus, tratores, automóveis e motos. Calcula-se que, no final do ano, o sistema atinja 4,1 milhões de associados, significando um crescimento de 30% em relação a 1988.

A disputa acirrada de mercado, com inúmeros casos de burla à legislação, levou o governo a intervir várias vezes no sistema, inclusive com a suspensão da atividade por dois anos. Aparentemente, as últimas alterações legais contribuíram para consolidar o sistema, impondo uma contabilidade padronizada, para permitir maior transparência nas operações, tanto para os usuários como para o fisco.

A nova regulamentação prevê, na primeira assembleia, a eleição de até três participantes do grupo para fiscalizar a aplicação dos recursos arrecadados durante a vigência do plano, com permissão para verificar a documentação contábil da administradora. Para o ingresso de novas empresas, elevou-se de 61 mil para 250 mil BTNs o capital e o patrimônio líquido mínimos.

O número de cotas anuais, liberado desde agosto de 1988, voltou a ficar sujeito ao limite de 20 mil. Desde o Plano Verão, em janeiro passado, os lances máximos estavam limitados a 20% do valor do bem, visando reprimir uma demanda explosiva. Agora, os lances para grupos de até cinquenta meses foram limitados a um mínimo de 10% e a um máximo de 50% do valor atualizado do bem, desde que não ultrapassem o valor das prestações a vencer.

Imposto de Renda — O pagamento antecipado das prestações, até então proibido, pode agora ser feito com o valor da mensalidade atual, isentando o usuário de aumentos futuros. Esse pagamento não mais será dedu-

“Ninguém compra com juros de ladrão”

Apesar de ter sido contemplado uma única vez, em quatro anos, o empresário Emanuel Fausto Caltabiano de Barros, diretor da Expresso Transcorre, de Guaratinguetá (SP), mantém em dia quatro cotas do Consórcio Battistella (Scania) e uma do Autoplan (Volvo), desde setembro de 1985, certo de que valeu a pena esperar.

“Quem consegue pagar juros bancários de 60% ao mês?”, indagou em voz alta. Depois de trinta anos de serviços prestados à Basf, transportando produtos químicos e carga seca, o empresário não se conforma com o fato de que sua frota de cem caminhões leves e médios Mercedes-Benz e dezessete Scania T111 e T112, “passam da hora de renovar”. “Não temos como desembolsar NCz\$ 1 milhão para comprar a vista um caminhão. Ninguém consegue pagar juros de ladrão.”

O IPC de nada vale para sinalizar o aumento das prestações. No final de outubro, um Scania sofreu um senhor reajuste, de 59,74%, elevando seu

preço a NCz\$ 739 306,00, enquanto um Volvo, reajustado em base menor (29,12%), iria para NCz\$ 640 171,00. Em novembro, porém, o preço do Volvo disparou para NCz\$ 948 029,00 (reajuste de 48,09%).

A aquisição de motores por antecipação revela a crise por que passam as transportadoras, bastante descapitalizadas. Meses atrás, Caltabiano recorreu à Codema para adquirir cinco cotas de motores completos de caminhões médios Mercedes e outras cinco de motores Scania (grupos de 24 meses). “No momento, a gente não está precisando de motores, mas, daqui a um ano, com certeza precisaremos”, justificou.

Entusiasmado com o consórcio, o diretor não vacilou em comprar mais três cotas de tanques de aço inoxidável, para 18 mil litros, do Consórcio Randon, com prazo de sessenta meses. O valor de uma unidade, em novembro, era de NCz\$ 300 mil. Na primeira assembleia, uma cota foi sorteada, com a prestação em NCz\$ 5 260,00.

zido do valor limite do lance, como ocorria antes. Por outro lado, todo o grupo de participantes fica obrigado a pagar pelas inovações tecnológicas

acrescidas aos bens, independentemente de quem já tenha sido contemplado. A regulamentação obriga a transferência, para os usuários, dos

Situação geral

(em dezembro/88)

TIPO, ESPÉCIE E MARCA DE BEM	EM UNIDADES		EM %	
	GRUPOS EM ANDAMENTO	COTAS ATIVAS	GRUPOS EM ANDAMENTO	COTAS ATIVAS
Caminhões	306,67	26 505	100,00	100,00
Ford	109,67	10 676	35,76	40,28
Mercedes-Benz	97,46	7 765	31,78	29,30
Volks	51,12	4 319	16,67	16,30
General Motors	22,21	1 478	7,24	5,58
Volvo	10,78	934	3,52	3,52
Agrale	8,46	746	2,76	2,81
Scania	6,78	569	2,21	2,15
Fiat	0,16	15	0,05	0,06
Outras	0,03	3	0,01	0,01
Equipamentos rodoviários	11,60	819	100,00	100,00
Randon	7,93	722	68,36	88,16
Facchini	2,00	48	17,24	5,86
Noma	1,67	49	14,40	5,98
Pneus	20,00	437	100,00	100,00
Michelin	17,00	365	85,00	83,52
Goodyear	3,00	72	15,00	16,48

Fonte: Departamento de Economia e Informática - ABAC/Sinac

“Que fazer no mercado em alta?”

O impasse vivido pela Transplus, especializada na distribuição de tintas, está no fato de a empresa precisar muito mais de veículos novos do que propriamente de renovar a frota, cujos veículos têm idade média de quatro anos. Embora admita existir oferta de serviço, Elizabete Sarmento, diretora da empresa, não pretende aventurar-se em negócios a vista e contrair dívidas que comprometam o saldo do caixa no dia seguinte.

Com modéstia, considerou prejudicial a inexistência de planos de financiamento em 24 meses. Desconfiada da rentabilidade de outras linhas de crédito, a empresária até pensou, há dois anos, em assinar um contrato de leasing, mas achou-o inviável quando ponderou o custo financeiro. “Dois Mercedes custam quase NCz\$ 1 milhão”, reforça, e, para fugir do preço exorbitante de um novo, a empresária recorre frequentemente ao mercado de usados, onde, com

o dinheiro de um zero quilômetro, pode comprar dois Mercedes anos 1985 ou 1986, “em condições de rodar”.

Diante da singular situação de vir a perder clientes em potencial num mercado aquecido, a Transplus apela, invariavelmente, para o Consórcio Conprof, de Guarulhos, seu fornecedor de caminhões Ford desde a época do Plano Cruzado.

Buscando compor uma frota homogênea, com veículos semelhantes aos modelos 608, 708 e 1114 da Mercedes, a empresa tornou-se prestamista da Senap, concessionária Ford de Guarulhos, adquirindo em 1987 três cotas e, em 1988, mais três. “Estou tirando hoje um caminhão Ford em quinze dias”, informou, sem descartar a dificuldade de compatibilizar um maior volume de serviços, no próximo semestre, com uma frota própria de 22 caminhões médios, dos quais sete veículos Ford foram conseguidos por meio de sorteio e da compra de cotas contempladas.



Foto: J.R. Feixas

Elizabete: caminhões em quinze dias

recursos advindos da cobrança de multas por atraso de pagamento.

De acordo com o artigo 47, os consorciados com saldo devedor quitado e que ainda não receberam o bem no prazo de trinta dias após a contemplação, por inexistência do mesmo, terão assegurado o direito de receber crédito correspondente em dinheiro, dentro de dez dias contados a partir da data de entrega do pedido, por escrito, à administradora.

Com o parecer normativo CST 01/83 da Receita Federal, os usuários ganharam um benefício fiscal: o abatimento da diferença entre o custo imobilizado do veículo pela empresa e o valor reajustado, pelo qual é calculada a prestação dos cotistas. O abatimento deve ser feito por meio da declaração deste montante como despesa operacional ou financeira.

O parecer estipula que o valor das prestações até o sorteio ou o lance pode constar no imposto de renda como “adiantamento a fornecedores”, seja no imobilizado, no circulante ou no realizável a longo prazo, a critério exclusivo da pessoa jurídica. Quando do recebimento do bem, vale o valor da nota fiscal. Se for lançado como débito, entra como conta específica do ativo permanente. Se for lançado como crédito, entra na conta na qual vinham sendo registrados os pagamentos mensais; ou, em conta do passivo, registra-se a obrigação pelo saldo devedor do bem, ou seja, pelo número de parcelas vincendas vezes o valor da última parcela paga no recebimento do bem. Os ajustes das prestações, à medida que ocorrem, servem para corrigir o saldo devedor da obrigação em contrapartida da variação monetária passiva (ou ativa).

sf - Qualidade de sério, modos próprios de pessoa séria.

SERIEDADE

Não é por acaso que TRANSPORTE MODERNO é a revista líder do seu segmento. Foi uma posição conquistada em 26 anos de muito trabalho e dedicação. Por isso, TRANSPORTE MODERNO é a melhor opção de informação para o setor de transporte comercial em todas as modalidades. E, a informação séria é o melhor instrumento para quem precisa tomar decisões. Faça sua assinatura de TRANSPORTE MODERNO e comprove.

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

transporte
MODERNO

Desejo assinar a revista TRANSPORTE MODERNO por um ano.
Sei que receberei 12 exemplares por apenas 67 BTN's.

NOME _____

ENDEREÇO _____ FONE _____

CEP _____ CIDADE _____ ESTADO _____

EMPRESA _____

CGC _____ INSC. EST. _____

ASSINATURA _____

NÃO MANDE DINHEIRO AGORA


Editora TM Ltda

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

Crédito sem demora

A liberação é imediata, mas
não há como fugir
das altas taxas em vigor no
mercado atualmente



■ Uma das maneiras mais fáceis e rápidas de obter financiamento para veículo comercial ou utilitário é através do CDC — Crédito Direto ao Consumidor. Ficha cadastral, documentos comprovantes de renda compatível com o valor do bem financiado e balanço, no caso de pessoas jurídicas, são as exigências básicas de qualquer instituição financeira.

O dinheiro poderá ser liberado no mesmo dia da solicitação ou, no máximo, em dois dias, dependendo da familiaridade com a situação financeira do cliente. A garantia é o próprio produto a ser adquirido, que fica sob alienação fiduciária até o final do pagamento.

Não importa idade, marca ou modelo do veículo, o usuário encontrará sempre uma financeira com critérios adequados ao seu caso. Não há teto mínimo, e tampouco máximo, para os valores. Depende do “estoque” de dinheiro de cada financeira. Tanto para veículos novos como para usados, o financiamento poderá atingir até 80% do preço. Nas trocas de veículos, há possibilidade de obtenção de crédito até para o valor total.

O CDC também pode ser usado como complemento de Finame ou leasing. Normalmente, a instituição que efetuou a operação principal li-

bera o complemento, que, no entanto, dificilmente alcançará 100% do valor, para que o risco não seja total. Neste caso, é necessária uma garantia adicional, pois o veículo já se acha comprometido na primeira operação. Outro veículo, novo ou usado, dependendo do valor em negociação, é suficiente para assegurar o contrato, desde que esteja em nome da pessoa financiada, seja ela jurídica ou física.

Muito cuidado — Facilidade, no entanto, nem sempre significa vantagem. É preciso verificar, com muito cuidado, até que ponto compensa adquirir um bem de alto valor arcando com as pesadas taxas de juros e de correção que vigoram para essa linha de crédito.

Liberando rapidamente os recursos e não exigindo reciprocidade, as operações do CDC envolvem altos custos operacionais e administrativos. Em períodos de muita liquidez no mercado, como ocorre atualmente, quando quase toda a economia gravita em torno do over night, esses custos aumentam ainda mais.

Em 21 de novembro passado, segundo exemplo do professor Rogério Bonfiglioli, diretor da Acrefi — Associação das Instituições de Crédito, Financiamento e Investimento, a taxa do over era de 48,03% e a da inflação, de 39,49%. A defasagem financeira era, portanto, de 6,12%. Esse índice, mais a variação do BTN fis-



cal, foi o mínimo que o investidor exigiu naquele dia para aplicar seu dinheiro por um mês. “O sistema privado de captação de dinheiro tem de competir com as taxas de over baixadas pelo governo”, sintetiza o professor Flávio Pacheco, diretor conselheiro da Acrefi.

Para as financeiras, o dinheiro é como qualquer outra mercadoria. É preciso comprá-lo e depois transformá-lo em financiamento para o mercado. Para adquirir esses recursos, as financeiras têm como fonte depósitos de acionistas, recursos de terceiros, captação em letras de câmbio, em cessão de créditos e CDI. Elas podem operar com até doze vezes o valor de seu patrimônio líquido. O preço pago na captação determinará as taxas de financiamentos.

Na opinião dos dois economistas da Acrefi, o valor das LFT — Letras Financeiras do Tesouro lançadas no over é o grande causador das taxas elevadas em vigor para o CDC.



Peixoto: prazos maiores possibilitariam maior procura do CDC



Shiraishi: altas taxas afastam transportador de financiamentos

Para a instituição financeira, trabalhar com leasing ou Finame também não tem sido vantajoso, lembra Saba. Em sua agência, por exemplo, as duas linhas de crédito estão fechadas. “O prazo do leasing afasta o tomador e também o financiador. Ninguém sabe o que acontecerá amanhã”, explica.

Para quem está com o dinheiro na mão, a alternativa da compra a vista é óbvia. Não há sentido em pagar, no acumulado, em setenta dias, o valor de um veículo novo em juros, correções e taxas, como o CDC exigia em novembro.

Sílvio Bergman, da Transportadora Relâmpago, também reforça a tese de que a época atual não é favorável a dívidas. As aquisições da empresa, segundo ele, estão sendo a vista. Com uma frota de aproximadamente quinhentas unidades, entre cavalos mecânicos, carretas e veículos de suporte, a Relâmpago está voltada, este ano, para o reforço de sua infraestrutura administrativa e operacional. A hora e a vez da frota foram de 1985 a 1987, quando o número de unidades triplicou. A partir do ano que vem, a Relâmpago voltará ao mercado à procura da melhor opção para a aquisição de veículos. Bergman, no entanto, avisa que o CDC nunca foi usado e também que não é desta vez que o será.

Nesse marmoto, o consórcio tem-se apresentado como a opção mais viável para o transportador (*ver matéria sobre consórcio*). Com a intensificação desse mercado e o surgimento de novas administradoras, é possível que o maior beneficiado seja o usuário, alvo cobiçado de todas elas.

Porém, para o pequeno transportador, especialmente o autônomo, não há saída, conforme explica José Araújo Silva, presidente do Sindicato — Sindicato dos Transportadores Rodoviários Autônomos. “Nosso asso-

ciado está passando por dificuldades extremas. Para conseguir trabalhar, está sendo obrigado a dilapidar pequenos patrimônios conseguidos com esforço, como poupança ou algum outro bem imóvel”, lamenta. José assegura que nenhuma das alternativas hoje existentes no mercado financeiro está ao alcance desse transportador, que roda, na maioria das vezes, com um veículo que há muito deveria ter sido trocado ou aposentado por tempo de serviço.

Economia instável — Embora os contratos de CDC possam ser dos tipos pré e pós-fixação, a maioria das financeiras, atualmente, devido à instabilidade da economia, trabalha apenas com os pós-fixados. Para esses, as taxas oscilavam, em novembro, entre 7 e 9,5% mais a variação do BTN fiscal, ao mês. Há outras duas alternativas para os contratos pós-fixados. Numa delas, as prestações são predefinidas de acordo com as conveniências do usuário e da financeira. Na última parcela do financiamento, há o acerto final para liquidação do saldo devedor. O outro tipo prevê decréscimo nos valores das parcelas, fixadas em BTN.

Os contratos pré-fixados, quando praticados, têm prazos que não ultrapassam sessenta dias. As taxas, em novembro, variavam entre 50 e 60%. Elas incluem uma expectativa de inflação, em geral, com margem de alguns pontos percentuais para cima, justamente para garantir, para as financeiras, o risco do futuro, que é o risco do desconhecido.

O professor Flávio Pacheco acredita que os prazos sejam o maior obstáculo à queda na procura do CDC. Para veículos novos, o Banco Central permite financiamentos de até oito meses. Apesar disso, a maioria das financeiras prefere trabalhar com apenas seis meses de prazo, tanto para

usados como para novos.

“Prazos maiores permitiriam operações com prestações menores e abririam possibilidade para um maior número de usuários”, analisa. Porém, admite que seria necessária a adoção de medidas complementares para desviar o investidor do over (com liquidez diária, além das altas taxas) e atraí-lo para as financeiras, a um custo mais baixo e com prazos mais longos. Desse modo, o alto custo do dinheiro acaba sendo, de fato, o vilão dos financiamentos.

Mesmo assim, a Acrefi luta junto aos órgãos governamentais competentes pela dilatação dos prazos para os CDCs, começando por aí algumas mudanças que julga necessárias.

Para o investidor de capital, o mercado financeiro, em sua opinião, é ilusoriamente menos arriscado que aplicações em áreas produtivas. Isto porque o retorno é rápido e a operação é extremamente fácil. Basta um telefonema para o dinheiro render altas taxas de um dia para o outro. Porém, garante que os bens de consumo estão valorizando muito mais que o dinheiro.

O mercado está em turbulência, afirmam os especialistas, e as financeiras estão em compasso de espera. Enquanto esperam, praticam juros e taxas de mercado (válidos também para outras operações financeiras), e prazos mínimos, procurando arriscar-se o menos possível.

As diferenças entre as taxas de juros oferecidas vão de 1 a 3%, e dependem do estoque de dinheiro e do fôlego financeiro da instituição. O usuário precisa garimpar no mercado a melhor opção. O que mais pesa, no entanto, é a correção, medida pela variação do BTN fiscal, e que está presente em qualquer proposta de financiamento de CDC.

Carmen Lígia Torres

FINANCIAMENTO
FINAME

R Recursos mais escassos

O BNDES chegou a financiar
até 80% do valor
dos veículos, mas atualmente
limita-se a 30%



■ No período de janeiro a outubro de 1989, o volume de financiamentos concedidos pela Finame, agência de financiamento do BNDES — Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social ao transporte rodoviário de carga sofreu uma redução de 65,47% em relação a igual período do ano passado, enquanto aqueles concedidos para o segmento de passageiros tiveram uma elevação de 14,05%, comparado com igual período. Nos primeiros dez meses de 1989, o setor de carga foi contemplado com o equivalente a 34,99 milhões de BTN's, enquanto que em 1988 recebera 101,36 milhões de BTN's. O setor de passageiros, que em 1988 absorvera 81 milhões de BTN's, obteve, até outubro, 92,42 milhões. Comparando-se os empréstimos

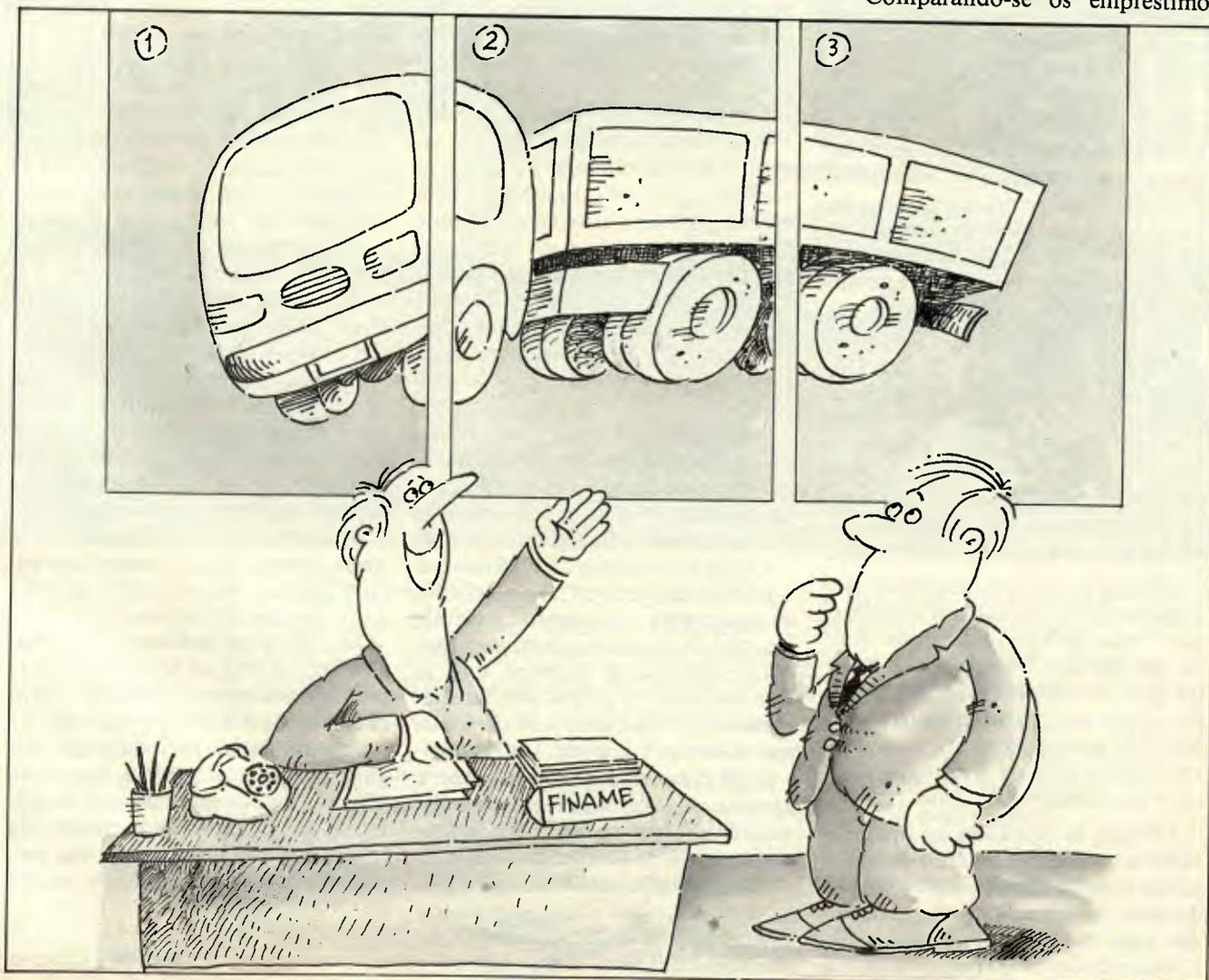




Foto: César Lima

Darlan Dória, da Finame: retorno e demanda definem orçamento

realizados em 1988 com os de 1987, nota-se idêntica tendência no setor de carga, com um ligeira redução também nos financiamentos concedidos ao transporte de passageiros. Em 1987, o transporte de cargas recebeu financiamentos de 106,6 milhões de BTN's, caindo em 1988 para 54,86 milhões de BTN's. O de passageiros, que em 1987 recebera 154,49 milhões de BTN's, teve seu volume ligeiramente reduzido para 114,05 milhões de BTN's em 1988.

De qualquer forma, nos últimos quatro anos (incluindo 1989, até outubro), o transporte de passageiros recebeu empréstimos por intermédio dos duzentos agentes da Finame espalhados pelo país, que somaram 437,9 milhões de BTN's, ao passo que o rodoviário de cargas obteve financiamentos de 243,49 milhões de BTN's.

O diretor da Finame, Carlan Dória, explica que a fixação do orçamento da instituição é feita tomando-se por base duas tendências: a perspectiva de retorno de capital, que a agência prevê receber para o ano seguinte, e o crescimento da demanda nos vários setores atendidos pela Finame.

Quanto à origem dos recursos, hoje praticamente tudo o que é emprestado (cerca de 93%) provém de retorno de capital, e o restante dos aportes vem diretamente do PIS/Pasep e de recursos orçamentários do BNDES, maciçamente originários do PIS/Pasep, além de retorno de capital e de operações externas.

Do lado da demanda, os financiamentos concedidos ao setor de transportes representaram, em 1989, 12,3% do total de financiamentos concedidos pela Finame. Isto é, além dos 127,42 milhões de BTN's destinados a

atender caminhões e ônibus, outros 15,83 bilhões de BTN's, aproximadamente, financiaram os mais variados tipos de equipamentos industriais, inclusive no setor de informática.

Além da grande pressão de demanda por parte de outros setores, o transporte conta com uma "torneirinha", que tanto pode ser aberta como fechada, de acordo com a demanda. Na verdade, é ela que regula a demanda, via redução da participação da Finame no total do custo do produto, e não a intenção do empresário em adquirir um veículo comercial.

Atualmente, essa torneirinha só está 30% aberta. Ou seja: a Finame só participa com 30% do valor do bem adquirido. Mas houve época em que a torneirinha foi mais generosa, abrindo a 80%, época não tão distante assim, tendo em vista os 25 anos de existência da Finame, que se completam no dia 22 de dezembro deste ano. Até julho de 1987, vigorou esse regime.

A imagem da torneirinha é usada pelos próprios técnicos da agência, que devem manter a torneira pingando até o fim do ano, em cumprimento ao orçamento fixado de cada ano.

O mês de setembro de 1986 marcou o final de um período que beneficiou extremamente o transporte rodoviário, seja de cargas seja de passageiros, com economia de dinheiro, que, se não resultou em preços satisfatoriamente compensadores, pelo menos levou a custos razoáveis, via leasing.

O processo consistia no seguinte: a Finame colocava seus recursos à disposição de seus agentes, que, quando se tratava de um conglomerado financeiro, emprestava-os à sua empresa de leasing, que adquiriria o produto e compunha uma taxa média de juros para o cliente. Dessa forma, o

bem adquirido, embora não viesse acompanhado de todas as facilidades dos recursos da Finame, também não chegava a pagar juros de mercado, já então bem salgados. A Finame financia com prazo de 36 meses de amortização, incluindo seis de carência, juros de 10,5% ao ano, e mais comissão de até 1,5% para o agente e correção pelo IPC — Índice de Preços ao Consumidor.

Mas, desde o dia 3 de julho de 1987, a concessão de financiamentos para o setor de transporte é feita através de um Programa Automático que, entre a data de entrada do pedido de enquadramento, PAC — Proposta de Abertura de Crédito num dos duzentos agentes da Finame, e a data da liberação dos recursos, não demora mais de quinze dias para ser executado. Dentro da Finame, a aprovação se dá, no máximo, em 48 horas. Por intermédio desse esquema, saem 99% dos financiamentos concedidos.

A agência também trabalha com um programa especial, voltado para as prefeituras, envolvendo um projeto mais amplo de ordenamento urbano. Neste caso, a iniciativa cabe às prefeituras, que, dentro do projeto, podem incluir renovação de frotas de ônibus urbanos, que é, aliás, a área de maior demanda da carteira.

Até 1983, esses financiamentos eram exclusivamente voltados para empresas públicas. Mas, diante da Resolução n.º 1 469 do Banco Central, que limitou o endividamento de Estados e municípios aos níveis de 31 de dezembro de 1987, o BNDES baixou sua resolução, de n.º 684, em 8 de dezembro de 1988, estendendo o benefício às empresas privadas de transporte urbano, desde que estejam envolvidas num projeto maior de ordenamento das prefeituras.

No transporte rodoviário de carga, só a família N12, da Volvo, não se beneficia atualmente da linha de financiamento da Finame, por não atingir o nível mínimo de nacionalização exigido por aquela agência, que é de 85%. Todos os demais caminhões acima de 30 t de capacidade máxima de tração estão incluídos, além das carrocerias adaptadas a veículos acima de 19 t de pbt.

Roberto Galletti

transporte

CADERNO REGIONAL

MODERNO

Nº 56 - Este encarte faz parte de Transporte Moderno nº 311 - Não pode ser vendido separadamente - Circula no Estado de São Paulo



*Sorocaba reorganiza
o transporte coletivo*

SOB A MESMA DIREÇÃO



A Chambord Auto **GUARULHOS** mudou de nome. Agora é Transpaulo Caminhões. O nome mudou, mas a Transpaulo continua utilizando o know-how da Chambord Auto, o maior revendedor de caminhões Volkswagen do país.

- 10.000 m² de oficina especialmente projetada para o seu caminhão.
- O mais completo estoque de peças do país.
- Profissionais especialmente treinados.
- Lazer e alojamento especiais para motoristas em trânsito.
- Atendimento rápido. O seu caminhão não pára e você não perde dinheiro.

TRANSPAULO. AGORA É O REVENDEDOR DE CAMINHÕES VOLKSWAGEN DE GUARULHOS.



Revendedor Autorizado



TRANSPAULO
CAMINHÕES E PEÇAS LTDA.

Av. Senador Adolfo Schindling, 120
(Via Dutra - Km 230)
Tel.: 209-1011 - Guarulhos - SP



YAMAHA

Atenção proprietários de automóveis — utilitários caminhões e motos

REFINANCIAMOS seu Veículo ou **FINANCIAMOS** sua nova aquisição.

Temos os melhores planos do mercado.

Aprovamos seu crédito por telefone. — Ligue já!

VEROTTI

Adm. de Negócios Ltda.
Av. Goiás 335/341
São Caetano do Sul - São Paulo
Fones: **744-2140 - 744-2780**

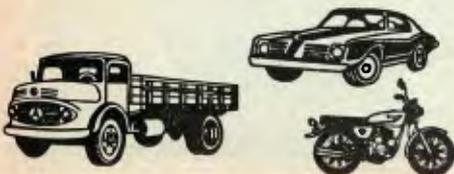


Foto: J.R. Feixas

A areia é descarregada diretamente no pátio

Rede inaugura terminal de areia em SP

A Pedrasil Comércio de Pedras inaugurou, no dia 9 de novembro, o Terminal de Areia, no bairro paulistano da Água Branca. O terminal ocupa área de 18 000 m², alugada da Rede Ferroviária Federal por um período de oito anos, com direito a renovação. A empresa investiu US\$ 1,5 milhão na construção do terminal. A Rede forneceu o maquinário especializado no transporte de areia, no valor de US\$ 4,7 milhões.

Inicialmente, serão realizadas duas viagens diárias em um comboio com vinte vagões, carregados com 1 500 t, equivalentes aos oitocentos caminhões de areia que circulam por mês pela Dutra. "Em seis meses, esperamos ter condições de executar duas viagens diárias com dois comboios", afirma Nelson Calil Jorge, diretor presidente da empresa. "Dentro de dezoito meses, deveremos

fazer quatro comboios, substituindo toda a frota de caminhões, que transporta 85 000 t por mês." Cada viagem de trem, incluindo o embarque, leva doze horas, mas Jorge acredita que poderá reduzir esse tempo pela metade. "O mais importante é que passamos a operar com muito maior segurança", afirma.

Para a Rede Ferroviária Federal, essa concessão é considerada importante "porque recupera uma carga típica da ferrovia, além de reduzir a ociosidade de nossos equipamentos", explica Nicácio Marcondes Neto, superintendente regional de São Paulo. Além disso, segundo Marcondes, a Rede se sente gratificada por contribuir para a redução do pesado tráfego de caminhões na Dutra, particularmente no trecho do Vale do Paraíba.

Leitor agradece nota

Gostaríamos de apresentar-lhes os nossos mais sinceros agradecimentos pela nota inserida no *Caderno Regional* da revista **Transporte Moderno** n° 308, de setembro de 1989, sob o título "Expansão compra

Rodonda para ampliar o mercado".

RUBENS LUIZ PEREIRA
Sócio-gerente da Expansão Transportes Gerais
São Paulo-SP

TRANSPORTE MODERNO - SP

3º eixo GOLIVE

A cada dia mais perto de você.

MONTADORAS AUTORIZADAS



FRANCA VEÍCULOS
FRANCA VEÍCULOS LTDA.

Franca - SP
Tel. (016) 723-3088



PERES

PERES DIESEL VEÍCULOS S.A.

São João da Boa Vista - SP
Tel. (0196) 22-3633



Sertãozinho - SP



Sambaíba

SAMBAÍBA DISTRIBUIDORA DE VEÍCULOS LTDA.

Campinas - SP
Tel. (0192) 42-9133



consoline

CONSOLINE S.A. VEÍCULOS

Itatiba - SP
Tel. (011) 435-2657 - 435-1821



Fotos: J.R. Felkas

Cada articulado transporta 180 passageiros

CMTC recebe ônibus Volvo articulados

A CMTC — Companhia Municipal de Transportes Coletivos colocou em operação, em novembro, onze ônibus Volvo articulados, com carroçaria Padron II. Os veículos vão operar em três linhas de grande demanda da capital e aumentarão a oferta de transporte em 40 mil lugares/dia.

Entre as vantagens do articulado, Oswaldo Tuacek, diretor de Marketing da Volvo, cita o motor localizado entre os eixos e sob a plataforma dos chassis B58 da Volvo, que evita a propagação de calor e ruído no interior do ônibus; as quatro portas, que agilizam o em-

barque e desembarque dos passageiros; e a menor distância entre eixos, que reduz o raio de giro externo de 10,50 para 9,50 m.

Por ocasião da entrega, Adhemar Gianini, secretário municipal dos Transportes, disse que a meta da CMTC é chegar a dezembro com 3 mil ônibus em circulação, contra os 2 687 que rodam atualmente. "A CMTC investiu NCz\$ 317 milhões, provenientes da prefeitura, para recuperar centenas de ônibus quebrados e adquirir outros cem, sendo 73 convencionais da Mercedes e 23 articulados da Volvo", explica Gianini.



SR aposta no atendimento especializado

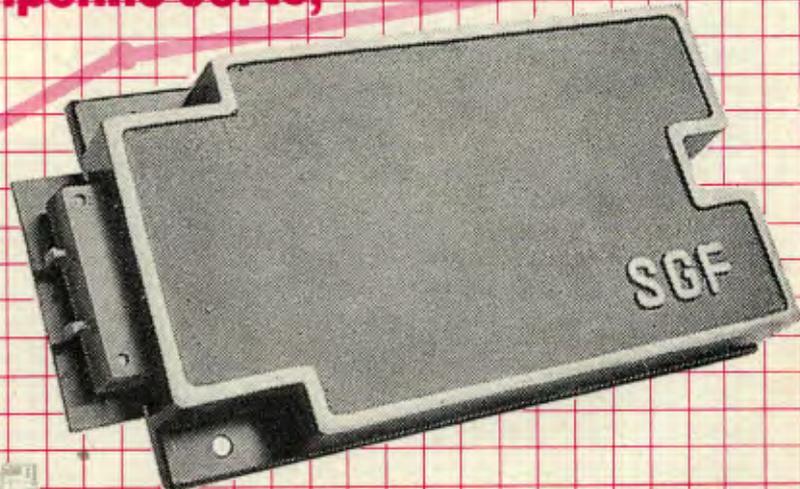
SR inaugura revenda de caminhões

Localizada na Marginal do rio Tietê, 4 540, na Vila Maria, próxima às rodovias dos Trabalhadores e Presidente Dutra, e do minianel viário em torno da capital, junto ao maior ponto de concentração das transportadoras da capital, a Souza Ramos, tradicional revendedora Ford, inaugurou no dia 9 de novembro suas instalações exclusivas para venda e assistência técnica de caminhões.

Com 3 500 m² de área construída, em terreno de 10 750 m², onde foram investidos US\$ 2,5 milhões, a revenda poderá atender a até quarenta caminhões diariamente. Para isso, a SR Caminhões contratou 52 funcionários para trabalhar nos 24 boxes de serviço e seis com valetas, na seção de peças, que oferece mais de 3 mil itens, e no atendimento de venda e pós-venda. A rede de revendedores exclusiva para caminhões já soma 163 distribuidores em todo o país.

Computador de Bordo, desempenho certo, economia garantida

- controla a logística de distribuição
- programa a chegada e saída de veículos
- fornece relatórios sintéticos das viagens
- controla o consumo de combustível
- auxilia na manutenção dos veículos



Preocupado com um plano de transportes que o governo do Estado está elaborando sem a participação do empresariado, o novo presidente do Setpesp ainda enfrenta dificuldades para reestruturar a entidade depois da perda do superintendente e diretor jurídico

Faltam regras para o jogo



■ *Natural de Mogi-Mirim, no Norte do Estado, Laércio Mazon, de 48 anos, é empresário do transporte intermunicipal de passageiros há trinta anos, e detém hoje o controle de três empresas (Santa Cruz, Cristália e Rápido Jaú), além da participação acionária em outras três empresas. Na liderança da classe há alguns anos, Mazon ocupou, na gestão anterior, a vice-presidência e a diretoria do Conselho Urbano.*

TM-SP — *Qual o principal problema que o setor enfrenta hoje?*

Mazon — É o fato de a legislação sobre o setor ainda não estar regulamentada após a promulgação da Constituição.

TM-SP — *Mas o novo decreto do governo estadual, que estabelece a concorrência na distribuição das novas linhas, não regulamentou o setor?*

Mazon — Sim, modificou uma regulamentação que estava defasada, pois data de 1960. Mas, apesar disso, mantém ainda alguns pontos obscuros.

TM-SP — *Que pontos são esses?*

Mazon — O decreto determina que os empresários deveriam obedecer aos regulamentos estabelecidos pelo Plano de Transporte. Até agora, não nos foi dado conhecimento desse plano, que, segundo informações que buscamos na Secretaria dos Transportes, ainda está sendo elaborado. Gostaríamos de ter uma participação efetiva na confecção desse plano que, seja qual for o resultado, afetará diretamente nosso setor.

TM-SP — *Foi por esse motivo que os empresários entraram na Justiça contra o decreto?*

Mazon — Não foi somente por esse motivo. Consideramos que o decreto fere a Constituição, que deixa bem clara a competência exclusiva da União para legislar sobre o transporte.

TM-SP — *Mas o Setpesp não perdeu o processo no qual alegava a inconstitucionalidade de decreto?*

Mazon — Eu não diria que perdemos. Simplesmente, o tribunal o arquivou. Entretanto deixou aberta a possibilidade de as empresas que se sentirem prejudicadas abrirem novos processos.

TM-SP — *E isso será feito?*

Mazon — Até agora, nenhuma das 163 empresas filiadas ao Setpesp veio até o sindicato pedir explicações de como proceder e creio que a categoria irá apoiar as determinações até que seja totalmente definido o Plano de Transportes citado no decreto. O sindicato não pretende polemizar. Só lamentamos que essa falta de definição possa trazer intranqüilidade ao setor. Estão faltando as regras do jogo.

TM-SP — *A mudança de governo preocupa o setor?*

Mazon — O país está vivendo um clima de expectativa muito grande, pois ninguém sabe o que virá depois das eleições, o que gera instabilidade. Por isso, ninguém se arrisca a investir.

TM-SP — *Por falar em eleições, qual*

o candidato que o Setpesp apoiou?

Mazon — O sindicato não tem candidato. As empresas e empresários são livres para escolher aquele que lhes parecer melhor ou mais preparado. Os candidatos de esquerda sofrem certa restrição devido ao programa de estatização. Mas o certo é que alguma coisa precisa ser feita para colocar a casa em ordem. Se o caminho for pela esquerda, que sigamos por ele. A minha preocupação é de que modo isso será feito.

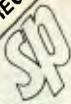
TM-SP — *Qual a prioridade no seu mandato?*

Mazon — Estruturar e informatizar o Setpesp. Isto é fundamental para que possamos prestar melhor atendimento a nossos associados. Outros objetivos são: manter contacto permanente e cordial com as autoridades, para resolver nossos problemas da melhor forma possível, e reestruturar o sindicato para a nova realidade sem o Dr. Cid Silva*.

TM-SP — *Quem substituirá Cid Silva no Setpesp?*

Mazon — Dificilmente encontraremos um substituto à sua altura, pois ele se identificava inteiramente com a entidade. Dr. Cid dedicou sua vida inteira à categoria, vivendo para o sindicato. Por isso, estamos precisando nos reestruturar, criando equipes para fazer os serviços que o Dr. Cid fazia sozinho. Isto para tentar minimizar a sua ausência.

* Dr. Cid Silva foi secretário-geral do Setpesp durante cinqüenta anos e faleceu no dia 27 de agosto último.



Sorocaba muda tudo e promove competição

TRANSPORTE COLETIVO

Apesar da oposição do PT, a prefeitura de Sorocaba reestrutura o transporte coletivo, cria corredores exclusivos, abre concorrência e decide remunerar as empresas por quilômetro rodado

■ Depois de dezessete anos, com apenas duas concessionárias operando o transporte coletivo, a prefeitura de Sorocaba resolveu abrir o mercado para outras empresas. “No início deste ano, contratamos uma assessoria especializada em transportes para elaborar, junto com nossa equipe, um projeto, considerando os aspectos operacionais, financeiros, tarifários e jurídicos”, conta João Antonio Caldini Crespo, presidente da Urbes — Empresa de Desenvolvimento Urbano e Social de Sorocaba. “Aprovado, o projeto dividiu a cidade em quatro áreas exploradas por quatro empresas distintas, que seriam remuneradas por quilômetro rodado?”

O plano, no entanto, admite a redução das quatro para, no mínimo, duas operadoras. Esta possibilidade foi aventada para o caso de não haver um número de empresas suficiente para concorrer às quatro áreas. Mas a expectativa da prefeitura é que muitos interessados se apresentem. Até o dia 10 de novembro, vinte dias após a abertura da concorrência, cinco já haviam retirado as pastas: Viação Manchester, que participou da polêmica concorrência de 1986 (CSP nº 42, abril/1987), TCS — Transportes Coletivos Sorocaba, Empresa L. Fioravante, Pagliato Veículos, concessionária Volvo, de Sorocaba e Codema, revendedora Scania, de São Paulo.

Novo sistema — Mas não é só o sistema de concessão que vai mudar. A



Foto: J. R. Farias

cidade terá quatro terminais centrais e periféricos interligados por corredores exclusivos, semelhantes aos de Curitiba.

O projeto estabelece que serão necessários 264 ônibus operando diariamente para atender o índice de 6,23 pessoas/m²; o atual é de 10 passageiros/m².

Além disso, determina que oitenta ônibus para os corredores exclusivos devem ser do tipo Padron, e que a idade máxima dos veículos da frota não poderá ultrapassar os sete anos.

Para a aquisição desses veículos, a prefeitura se compromete a apoiar a iniciativa privada no empréstimo junto ao BNDES. Como a Urbes já tem um projeto aprovado pelo banco, o financiamento de 80% do valor dos veículos é tido como certo, assegura Crespo. Para efetuar o pagamento do quilômetro rodado, a Urbes fará toda a arredação diariamente e começará a remunerar as operadoras também diariamente, a partir do 16º dia, de acordo com a quilometragem realizada. A diferença entre o que é devido às empresas e a quantia arrecadada no mesmo período será utilizada para a formação de um fundo destinado à melhoria do transporte e que se traduzirá em melhorias em vias públicas, abrigos, e até para redução



Para tentar organizar o transporte urbano de Sorocaba, Cresso enviou um projeto que acabou sendo muito criticado pela vereadora Iara Bernardi

da tarifa.

Para fazer cumprir o contrato, a Urbes instalará postos de fiscalização em locais estratégicos, de onde virão informações sobre o cumprimento dos horários das linhas. “Calcularemos o quilômetro rodado com base nas planilhas do Geipot, que prevê 1% ao mês de remuneração a todo o capital investido”, adianta Cresso. Segundo ele, a remuneração deve ser justa para todas, o que não ocorre hoje, pois empresas com custos diferentes recebem a mesma tarifa.

Os itens que mais pesam nos custos das operadoras são combustível e mão-de-obra, que representam 63% da tarifa. Com o novo sistema, as correções serão automáticas, o que nem sempre significará aumento de tarifa. Os insumos só provocarão aumento de tarifa quando atingirem, somados, o índice de 20%. Segundo Cresso, o fundo de transporte permitirá uma pequena folga.

Além da participação nos recursos da tarifa, o fundo de transporte será formado por outras quatro fontes auxiliares:

1ª — Uma porcentagem do valor arrecadado com o estacionamento regulamentado nas ruas, chamado “zona azul”, e demais estacionamentos públicos.

Serão instalados postos de fiscalização, para que todos os horários e linhas sejam cumpridos

A Fioravante é uma das empresas que se apresentaram para a concorrência. A seu favor, há a experiência dos "linhões".



Foto: J.R. Feixas

2.^a — Uma taxa do comércio beneficiado com o transporte urbano de passageiros.

3.^a — Outra taxa a ser cobrada das indústrias que deixarão de fazer freteamento para transporte de seus empregados.

4.^a — Uma parcela do IPTU — Imposto Predial Territorial e Urbano contribuirá para completar os recursos do fundo. A inclusão dessas taxas ainda depende de estudos e de posterior aprovação da Câmara Municipal para ser implantada.

Oposição — A introdução das novas normas para o transporte urbano em Sorocaba vem encontrando resistências junto aos parlamentares. Iara Bernardi, vereadora do PT, afirma que o transporte em Sorocaba está atrasado pelo menos quinze anos, que as decisões sempre foram políticas e que nunca se fez um estudo mais sério sobre o assunto.

Iara afirma que as empresas operadoras não costumam recolher as multas aplicadas devido à desobediência às normas do contrato de concessão. "O lobby tem sido tão grande e poderoso que muitos veículos não têm sequer documentação em ordem", denuncia Iara. "Além disso, durante dez anos não pagaram multas", garante.

Mas o que mais irrita a vereadora é "o grande poder da Urbes em comparação com a prefeitura". Segundo

ela, o projeto de regulamentação não prevê nenhum mecanismo de fiscalização do fundo de transporte. Ela receia que as verbas sejam desviadas para obras ou pagamento de dívidas atrasadas da Urbes, que atingiriam hoje o total de NCz\$ 500 milhões.

Crespo afirma que a Urbes tem apenas quatro atribuições:

1.^a — Organizar e prestar o serviço público de transporte coletivo no município.

2.^a — Planejamento, controle e fiscalização de cargas, freteamento, transporte através de táxi e transporte escolar.

3.^a — Implantar e explorar terminais e estacionamentos.

4.^a — Executar serviços e obras no sistema viário do município.

Por outro lado, Antonio Crespo mostrou-se espantado com as críticas da vereadora. Em reunião da Urbes com vereadores, Iara elogiou a transparência com que vem sendo conduzida a nova regulamentação. "Se tivermos poder para executar obras de pavimentação, daremos prioridade ao asfaltamento das ruas por onde circulam os ônibus, adiantou Crespo.

A exploração dos futuros terminais pela iniciativa privada é outro ponto polêmico. A vereadora sugere que a exploração seja feita pelo poder público, uma vez que considera os terminais interessante fonte de receita. Mas a prefeitura prefere a iniciativa privada, que se responsabilizaria pe-

la construção. "Se não temos recursos, deixemos a iniciativa privada investir; cobraremos aluguel da área e teremos renda de outra maneira", argumenta Crespo.

Iara Bernardi defende, por fim, a criação de uma empresa pública de transporte urbano. Sua proposta, porém, foi rejeitada pela prefeitura. Mesmo assim, considera que o novo regulamento só será útil no momento em que possibilitar a verdadeira competição entre as empresas.

Interessadas — A Empresa de Ônibus L. Fioravante, que opera no transporte suburbano nos municípios de Salto de Pirapora, Piedade e São Miguel, e que entrou na competição, já prestou serviço em Sorocaba por vinte anos, até 1974, tendo retornado em março último com uma linha experimental, que utiliza onze ônibus Padron, transportando 18 mil passageiros/dia.

A nova modalidade atraiu a empresa, embora sua diretoria veja algumas falhas. Seu diretor, Luiz Alberto Fioravante, defende o lucro e considera o pagamento por quilômetro rodado como uma forma de remuneração que se aproxima da mais justa: "Quem for mais capacitado e mais eficiente terá mais lucro."

A Fioravante está investindo NCz\$ 40 milhões na construção de duas garagens, uma de 40 000 m² e outra de 6 500 m². Além disso, Fioravante, confiante em ganhar uma ou mais linhas, informa que já encomendou mais cinquenta ônibus Padron à Mafersa. Sua empresa está concorrendo com a Vima, TCS e Pagliato Veículos. A Codema, revendedora de ônibus Scania, informa que não participará da concorrência, mas está interessada na comercialização dos veículos às operadoras. "Precisamos estar prontos para atender as empresas vencedoras da concorrência", afirma Júlio Alberto Siqueira, representante de Vendas de Ônibus da Codema.

O Grupo Pagliato já mantém uma empresa de transporte de passageiros. "Como a concessionária Volvo, a Pagliato pretende concorrer com a Codema no fornecimento dos veículos, mas a diretoria está estudando a possibilidade de operar o transporte coletivo", antecipa Milton Franques, encarregado do Departamento de Vendas de Ônibus.

Francisco Célio dos Reis

“Há muitas moradas na casa de meu Pai”

Enquanto moradores desta, cumpre-nos preservá-la, não poluindo águas, não destruindo matas e animais, não sujando o ar. Enfim, temos o dever de sermos bons hóspedes e bons familiares, num mundo de paz e harmonia. Por amor à casa, aos Irmãos e ao Pai. E talvez nos tornemos dignos de habitar outras moradas.

*Um Natal de Paz e uma Nova Década de Fraternidade e Progresso.
São os votos da Caric - dirigentes e funcionários.*



Concessionário Mercedes-Benz

CARIC

VEÍCULOS • PEÇAS • SERVIÇOS

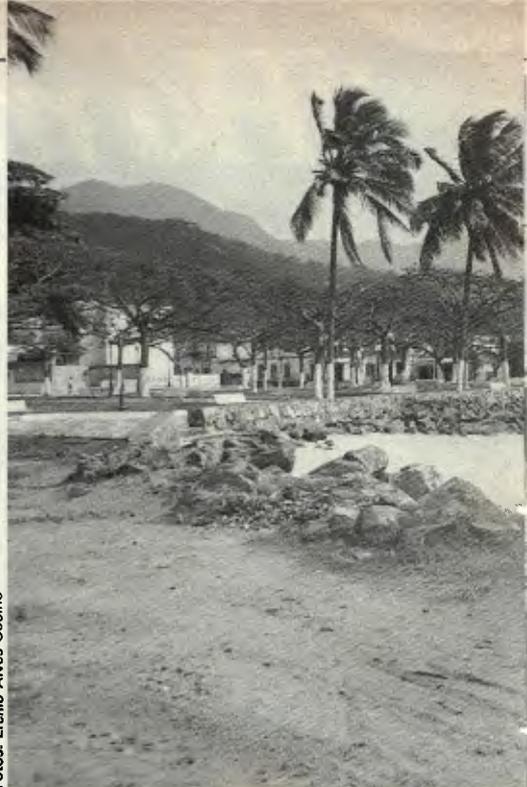
RUA FERREIRA DE OLIVEIRA, 180/182
FONE: 291-0044 - TELEX (011) 61150 - S. PAULO, SP
AVENIDA JOSÉ MELONI, 998 - FONE 469-7444
TELEX (011) 35617 - MOGI DAS CRUZES, SP



São Sebastião à espera do novo presidente

MARÍTIMO

Fotos: Eraldo Alves Coelho



■ Enquanto não se define o novo presidente da República, o estratégico porto de São Sebastião permanece num impasse. A retomada das obras de ampliação (a primeira fase terminou em setembro) depende dos planos do governo Quéricia de privatizá-lo, mas essa decisão exige o apoio do governo federal. Seu gerente, Décio Moreira Galvão, informa que há dois grupos de empresas interessadas nessa privatização, mas Galvão não quis dizer que grupos são esses, nem confirmar se seriam um consórcio da Fiesp — Federação das Indústrias do Estado de São Paulo ou empresários do Vale do Paraíba, região mais diretamente beneficiada pelo porto do litoral norte.

O porto que se pretende expandir, operando diversos mas não todos os tipos de cargas, é administrado pela Dersa, subordinada à Secretaria dos Transportes do Estado. Alguns obstáculos explicam, por esse motivo, a indefinição das obras em outubro último. É que o porto de São Sebastião está sob gerência estadual através da concessão da Portobrás desde 1934. O prazo termina em 1994, e muitos usuários admitem que quatro anos é pouco tempo para arriscar investimentos vultosos, tanto para o governo estadual como para a iniciativa privada.

Além disso, observam analistas, não se sabe ainda o que o futuro presidente da República pensa a respeito. Walter Nory, secretário dos Transportes, tem afirmado que o contrato de concessão é prorrogável por mais

dez anos e que a privatização do porto interessa ao governo. Mas o deputado federal Del Bosco Amaral (PMDB) lembra que o atual presidente da Portobrás, Carlos Theóphilo de Souza e Melo, não alimenta tendências privatizantes.

Amaral não é contra a privatização das estatais, com exceção das portuárias, alegando que elas administram áreas de segurança nacional. No caso de São Sebastião, frisou, trata-se de um porto potencialmente rentável, situado em área muito estratégica, entre Santos e Rio de Janeiro. Alguns técnicos mencionam o fato de São Sebastião oferecer um dos melhores canais naturais do mundo e excepcionais condições de abrigo.

O futuro acena com um potencial de crescimento alentador (ou preocupante para os ecologistas). Uma macrometrópole formada por Campinas/Sorocaba/Baixada Santista/São José dos Campos viabiliza investimentos, se houver segurança para a exploração do porto, ou, melhor ainda, se ocorrer a privatização.

Atrativo — Para os usuários (importadores e exportadores do Vale do Paraíba e Campinas), o porto de São Sebastião tem sido tão atraente que muitos deixaram há tempos de procurar o porto de Santos, considerado o mais caro do país.

Por coincidência, a última grande conquista de São Sebastião foi uma



O aterro foi construído para tornar possível a ampliação do porto



Galvão não recebeu recursos da Dersa

perda para Santos: a Autolatina e a General Motors iniciaram, em outubro, embarques experimentais de veículos através de São Sebastião. Estava previsto, de acordo com Décio Galvão, um navio por mês para levar ao Chile cerca de 3 600 veículos.

O motivo da experiência seriam as taxas mais baixas de São Sebastião. Veículos até 2 000 kg pagavam nesse terminal, em outubro, apenas 1,23 BTN fiscal por unidade movimentada. Nesse custo entram 0,61% do BTN fiscal por armazenagem e 0,62% por capatazia. Em Santos, essa taxa era, em outubro, de 4,53 BTNs fiscais por veículo, independentemente do seu peso.

Os produtos siderúrgicos, por outro lado, custavam US\$ 3,90 por tonelada em São Sebastião, contra US\$ 20,22 em Santos, de US\$ 15 a 18 no Rio de Janeiro e de US\$ 11 a 14 em Vitória.

Atividade — O porto de São Sebastião exporta principalmente veículos, material forjado, vergalhões para construção, chapas e outros produtos siderúrgicos, além de amianto e Eucatex. Importa principalmente bobinas de aço e sucata, mas 90% de seu movimento é de exportação. Opera mensalmente cerca de 300 000 t, contra 30 milhões anuais movimentadas por Santos. As obras de ampliação do porto do litoral norte objetivam aumentar seu movimento anual para 1,5 milhão de toneladas.

Curiosamente, São Sebastião fecharia o ano com um movimento intenso, em que pese a queda na produção industrial do país. A situação paradoxal é explicada pelo gerente Décio Moreira Galvão: o brasileiro, com poder aquisitivo menor, reduziu a renovação de eletrodomésticos e carros. Assim, começou a faltar sucata, matéria-prima da indústria de ferro de construção e outros produtos siderúrgicos. Por isso, a Dedini estava importando sucata da Holanda (30 000 t) e a Pêrsico Pizzamiglio, 30 000 t de folhas de aço. Esse volume representa a média mensal desse porto, entre importação e exportação.

As obras — O aterro hidráulico, primeira fase de obras do porto de São Sebastião, ficou pronto em setembro. Destina-se ao retroporto, que teve assim sua área acrescida em 300 000 m², o que significa 600% a mais do que a área atual, de 50 000 m². Observa o gerente Décio Galvão que será preciso mais um ano para consolidar esse aterro. Depois disso, será feita sua complementação, além de arruamentos e construção de armazéns cobertos, postos da Receita Federal, Corpo de Bombeiros e pátios de estacionamento.

Simultaneamente, assim que o governo definir a privatização ou obter recursos, poderá ser iniciada a ampliação do cais: mais dois berços através de uma plataforma e cais em "L", com 250 m de comprimento e 50 m de largura. Esse novo cais poderá receber dois navios ao mesmo tempo, um por dentro e outro por fora da plataforma, e o calado médio será aumentado dos 9,20 m atuais para cerca de 12 m.

Além da área de 300 000 m², foi feito um aterro de mais duas faixas de 50 000 m², para obras de uso da comunidade, como uma marina para embarcações de recreio. Aterro e novo cais foram orçados em US\$ 84 milhões, incluindo obras civis e equipamentos. A despesa operacional prevista será de US\$ 3,8 milhões por ano, gerando uma arrecadação em torno de US\$ 5,8 milhões e pelo menos 1 500 empregos. Atualmente, o porto emprega 150 funcionários na administração direta, enquanto os avulsos (estivadores e outros) somam trezentos homens.

"Por enquanto, praticamente só o governo federal, através da Petrobrás, entrou com recursos de vulto", explica o gerente Décio Galvão. "A Petrobrás precisava dragar o canal do Tebar e aproveitou para depositar a lama visando o aterro do retroporto, em vez de jogá-lo em alto-mar, como sempre o fez."

Foram gastos US\$ 4 milhões no aterro, ficando a Secretaria dos Transportes com 1/3 dos custos do transporte e espalhamento.

A Secretaria dos Transportes calcula que economizou US\$ 6 milhões, graças a esse convênio com a Petrobrás.

Com recursos, prevê Galvão, o aumento do cais poderá ser feito em dois anos e, assim, o porto estará apto a operar com veículos, cargas gerais e contêineres, menos granéis lí-

INEC Cardans

Marca de tranquilidade em Eixos Cardan

- Recondicionamento e balanceamento eletrônico de eixos cardan com moderna tecnologia.
- Fabricação de eixos cardan industriais, agrícolas e automotivos, conforme amostra ou desenho.
- Estoque completo de peças originais.



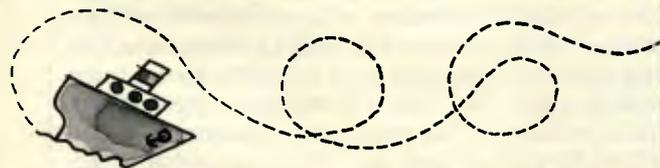
- Maquinário de alta precisão.
- Pessoal especializado.
- Amplo pátio de estacionamento para melhor atender frotistas e caminhoneiros.



**INEC - IND. E COM.
DE AUTO PEÇAS E
ACESSÓRIOS LTDA.**

Matriz: Av. Condessa
Elizabeth Robiano, 3.600
CEP 03075 - São Paulo - SP
Fone: 294-1555

Rio de Janeiro
Rua Nicolau Cheuen, Qd.
10 - Lts. 12 a 15
Jd. Meriti
Fone: 756-4861 e 756-3444
(Via Dutra, Km 6)
CEP 25500 - São João do
Meriti - RJ



**A INFORMAÇÃO
É O MELHOR
CAMINHO**



**TM. HÁ 26 ANOS
PONDO A INFORMAÇÃO
NO SEU CAMINHÔ**

FAÇA JÁ A SUA ASSINATURA

transporte

Para assinar TRANSPORTE MODERNO basta escrever para Editora TM, Rua Vieira Fazenda, 72 - 04117 - São Paulo - SP. Assinatura anual com 12 exemplares custa apenas 67BTN's.

TM
Editora TM Ltda

CADERNO REGIONAL



A Pêrsico
Pizzamiglio usa
o porto para exportar
tubos de aço



Foto: J.R. Felkas

quidos e sólidos, que exigem outros tipos de instalações. O administrador portuário cita alguns dos usuários mais importantes de São Sebastião, que poderá, no futuro, atrair empresas do Rio de Janeiro: Dedini, de Campinas, Piracicaba (tubos de ferro e aço), Pêrsico Pizzamiglio, de Guarulhos, Aços Anhangüera, de Mogi das Cruzes, e Villares.

Potencial — Num amplo estudo feito pela Hidroservice para o porto de São Sebastião, foi detectado o seguinte potencial de mercadorias containerizadas produzidas e consumidas por indústrias do Vale do Paraíba: motores (e racks de retorno), demais componentes automotivos, produtos químicos, papel fotográfico, equipamentos eletrônicos (em torno de 20 000 t/ano). De fora do Vale do Paraíba, há perspectivas para café solúvel e em grãos, papel e carne congelada (30 000 t/ano).

As operações *roll-on/roll-off* (ro-ro), através de rampas de acesso direto do cais aos navios, teriam um potencial de 12 mil veículos novos, produzidos no Vale, conforme a Hidroservice. Empresas paulistas como a Confab, de São Caetano, Pindamonhangaba e Moreira César, de produtos siderúrgicos, têm optado pelo porto do Rio de Janeiro, apesar da distância rodoviária. Isso devido aos altos custos do porto santista. São Sebastião, devidamente aparelhado, poderia operar esses produtos, conclui a Hidroservice.

**Elaine Saboya,
de Santos**

ROBINO 1.3		UTILITÁRIOS	
Modelo	1.3	Modelo	1.3
Marca	Fiat	Marca	Fiat
Motor	1.3	Motor	1.3
Transmissão	Manual	Transmissão	Manual
Valor	1.000.000	Valor	1.000.000
Quilômetros	10.000	Quilômetros	10.000
Consumo	10 km/l	Consumo	10 km/l
Valor	1.000.000	Valor	1.000.000

ASSUMAM O CONTROLE

GRÁTIS!

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



Quem sabe quanto custa, sabe como economizar.

A partir de agora, para saber o custo operacional de cada veículo de sua frota, você só precisa de **TM OPERACIONAL/CUSTOS & CONTROLES**.

TM OPERACIONAL/CUSTOS & CONTROLES, é um serviço exclusivo da Editora TM. É um sistema técnico, composto de planilhas de custos, individualizadas por categoria de veículos e seus modelos, especialmente desenvolvida para o controle dos custos operacionais das frotas comerciais.

TM OPERACIONAL/CUSTOS & CONTROLES, leva em conta todos os fatores, para chegar a um sistema simplificado de cálculo, atualizado mês-a-mês, que você aplica diretamente sobre a quilometragem de cada veículo.

Se você é contratante de frete, tem frota comercial ou frota própria, não pode prescindir de **TM OPERACIONAL/CUSTOS & CONTROLES**, como referência para a compra de frete, para formar seu frete ou compor a planilha de custos dos seus produtos.

Basta saber quantos quilômetros o veículo rodou, para saber exatamente quanto ele custa para a empresa. Por quilômetro ou mensalmente. Assim, simples e prático. **TM OPERACIONAL/CUSTOS & CONTROLES**, faz todas as contas para você.

Preencha o cupom de assinatura e envie para a Editora TM. Vai ser o primeiro passo para você assumir o controle dos custos de sua frota.

TM OPERACIONAL CUSTOS & CONTROLES

FAÇA JÁ SUA ASSINATURA

Desejo receber mensalmente, pelo período de um ano, ao custo de 126 BTN's por categoria, **TM OPERACIONAL/CUSTOS & CONTROLES** nas seguintes opções (marque com x as categorias de seu interesse):

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

Assim, o custo total por mim contratado é (nº de opções escolhidas) _____ x 126 BTN's = _____ BTN's.

Para tanto, estou escolhendo a seguinte forma de pagamento:

- Cheque nº _____ do Banco _____ em nome da Editora TM Ltda., no valor de NCz\$ _____
- Solicito faturamento e cobrança bancária;
- Autorizo o débito do valor em meu cartão de crédito Bradesco nº _____ validade: mês _____ / _____

Empresa _____ Inscr. Est. _____ Quero recibo: _____

Em meu nome Em nome da empresa acima: CGC: _____

Endereço _____ Estado _____ Bairro _____

CEP _____ Cidade _____ Estado _____

Nome de quem assina: _____ Cargo que ocupa _____

Ramo de atividade _____ Telefone: _____ Telex: _____

Envie meus exemplares para: Endereço da Empresa Endereço Particular

Endereço _____ Bairro _____

CEP _____ Cidade _____ Estado _____

Data _____ Carimbo e Assinatura _____

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



Editora TM Ltda

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



Uma família libanesa com certeza

ESTRATÉGIA

Fiel ao estilo empreendedor do pioneiro Afiz, a família Abi Chedid continua espalhando empresas de transporte por todo o interior de São Paulo

■ O sobrenome Abi Chedid é bastante conhecido nos meios políticos e esportivos. Nabi, 56 anos, o membro de maior projeção do clã, na área política há 24 anos, já foi deputado estadual e atualmente é o primeiro-secretário da Assembléia Legislativa de São Paulo. Dirigia a Federação Paulista de Futebol e foi vice-presidente da Confederação Brasileira de Futebol. Jesus, 51 anos, seu irmão mais novo, por sua vez, foi prefeito de Serra Negra e é o atual presidente do diretório regional do PFL e do Bragantino, time de futebol de Bragança Paulista. Seus filhos também estão na política: Edmir José é vereador pelo PFL e Eumir Kalil é vice-prefeito de Serra Negra.

O que pouca gente sabe é que Nabi, Jesus e sete de seus filhos comandam poderosas empresas de transporte de passageiros, fretamento, turismo e até uma revendedora de ônibus usados.

Dessa constelação fazem parte a Ensatur (de Campinas), a Rápido Serrano (de Serra Negra), a Piccolotur (de Jundiá), a Embrave (revendedora de Bragança Paulista), a Jundiá (de Indaiatuba) e a Serra Dourada (de São Manuel).

Tanta prosperidade não veio por acaso. Na verdade, é fruto de 51 anos de teimosia e dedicação.

Falecido em 1986, Afiz Abi Chedid deixou o Líbano aos 28 anos, em 1938. Chegou ao Brasil com sua es-

posa grávida, quando o filho Nabi Abi Chedid tinha cinco anos de idade. Aqui foi camelô, padeiro, dono de hotel e proprietário de dois caminhões, que transportavam material de construção para as estradas de Itatiba, na região de Campinas.

À medida que as rodovias iam ficando prontas, o serviço escasseava. Em 1951, o imigrante resolveu vender os dois caminhões e adquirir a linha de ônibus entre Itatiba e Bragança Paulista. Mas a empresa não era rentável e acabou sendo vendida em 1954. Afiz preferiu optar pelo transporte urbano em Bragança Paulista, onde comprou a empresa Nossa Senhora de Aparecida. Tendo como motorista de um dos ônibus seu filho mais velho, Nabi, então com 21 anos, e como cobrador o mais novo, Jesus, com dezesseis anos, Afiz recomeçou com mais vigor.

Nem assim obteve êxito. Por isso, resolveu retornar à mesma linha que começara cinco anos antes: Itatiba—Bragança Paulista, rebatizada para Ensatur. Dessa vez, Afiz acertou na previsão: os negócios prosperaram e as oportunidades aumentaram. Em Bragança, ficou sabendo que a Viação Rápido Brasil, que fazia as linhas Águas de Lindóia—São Paulo e Serra Negra—São Paulo, passando por Campinas, estava à venda. Além dos ônibus, a empresa mantinha a Viação das Estâncias, com um serviço de limusines para Serra Negra e que pas-





Fotos: J.R. Feinwas

André, Eumir e Edmir (de baixo para cima) tiveram de escalar cada degrau da empresa que seu avô, pai e tio iniciaram e que assumirão em futuro próximo

saria a operar com ônibus.

Afiz não perdeu tempo. Comprou as duas empresas, mantidas independentes por dois anos. Em 1960, foram unificadas com o nome de Rápido Serrano, em homenagem a Serra Negra, onde a família Chedid passou a residir.

Em 1965, Nabi Abi Chedid, além de colaborar com seu pai na administração das empresas, resolveu montar seu próprio negócio e adquiriu a Navetur, especializada em fretamento e turismo, hoje administrada em conjunto com seu filho, Marco Antonio Nassif Abi Chedid.

Seu irmão Jesus associou-se à família Piccolo, que tinha uma empresa especializada no transporte de gado em Jundiá. Mas, diante do sucesso do pai e do irmão, também resolveu entrar para o transporte de passageiros. Por isso, vendeu os caminhões, adquiriu dez ônibus e formou, em sociedade com os Piccolo, a Piccolotur, empresa de transporte coletivo, turismo e fretamento.

Em expansão — Da mesma forma que seus filhos procuravam expandir seus negócios, Afiz, mesmo morando em Serra Negra, mantinha-se informado sobre o que se passava nas cidades onde seus ônibus trafegavam. Por isso, transferiu a matriz da Ensatur para Campinas, onde floresciam indústrias, e passou a transportar funcionários. O número de empre-

sas que usavam os seus serviços de fretamento foi crescendo e gerando recursos para o desenvolvimento do transporte rodoviário de passageiros.

Para agilizar as decisões, Afiz permanecia em Serra Negra, e seu filho Jesus em Bragança Paulista, onde possuíam linhas urbanas. Sempre que via uma boa oportunidade, comprava empresas de transporte rodoviário de menor porte para ampliar o número de itinerários.

Em pouco tempo, a Ensatur fazia a ligação entre várias cidades, como Atibaia—São Paulo, Atibaia—Bragança Paulista e Itatiba—São Paulo, via Campinas. Além dos recursos provenientes do fretamento, as novas rotas geravam recursos para o grupo continuar crescendo. Assim, o grupo estendeu seus tentáculos para Sororro, Amparo, Monte Alegre do Sul, Jundiá, Mogi-Mirim e Ouro Verde (MG), o único percurso interestadual.

Em 1972, a família desistiu das linhas urbanas de Bragança Paulista. A direção da empresa considerou inviável enviar os ônibus para Jaguariúna ou Monte Alegre do Sul, onde a Rápido Serrano opera no transporte urbano. Para livrar-se dos ônibus usados, abriu a Embrave — Empresa Brasileira de Veículo, especializada em ônibus usados, comércio que mantém até hoje.

Outra tentativa de manter uma empresa de transporte urbano foi feita em 1980, com a aquisição da Auto

Ônibus Jundiá, vendida três anos depois pelos mesmos motivos que levaram o grupo a sair do setor em Bragança Paulista.

Mas a empresa não desistia de buscar alternativas de fontes de renda. Contabilizando 600 mil passageiros/mês, a Rápido Serrano tinha um elevado custo com a impressão dos bilhetes de passagem. Por isso, os Chedids decidiram, em 1981, montar uma gráfica, que, além de produzir as passagens das empresas do grupo, imprime o jornal semanal *Serra Negra*, com tiragem de 2 500 exemplares.

Incorporações — Em 1983, aproveitando a oportunidade para ampliar sua área de atuação, o grupo adquiriu a Empresa de Transporte Jundiá, de Indaiatuba, que opera no ramo rodoviário de passageiros. Em 1987, em um contato com Kleber Felício, do grupo Danúbio Azul (CSP nº 54, outubro de 1989), Jesus Abi Chedid vislumbrou a possibilidade de adquirir a Empresa de Ônibus São Manuel, da cidade homônima, em sociedade com o grupo Felício. Estava ali a oportunidade de realizar um antigo sonho do grupo, de operar percursos mais longos. A situação da São Manoel era pré-falimentar: metade dos 104 ônibus estava parada, os 52 horários diários não eram respeitados devido ao índice de quebra, de 14,7 veículos por dia. Por isso, a Secretaria dos Transportes ameaçava cassar as linhas.

Para manter a imagem da empresa, lavagem diária dos veículos

Na tentativa de salvar a situação, os Chedids se associaram à família Felício e, em sessenta dias, conseguiram recolocar 27 ônibus em circulação e reduzir o índice de quebra para 2,3 veículos ao dia, mesmo com uma frota de dez anos de idade média, e rodando mensalmente 1,1 milhão de quilômetros.

Por diferenças de métodos administrativos, a sociedade durou pouco e foi desfeita em março deste ano. A Felício coube as linhas do eixo de Barretos, e a Chedid as próximas da região de São Manuel. Com a separação, foi criada a empresa Serra Dourada, em homenagem à riqueza da região de Botucatu.

Para 1991, aproveitando a infraestrutura da Rápido Serrano, que atende a 33 cidades, e da Serra Dourada, que atende a mais doze, o grupo pretende montar uma transportadora rodoviária de carga.

Hoje, possui filiais em catorze cidades, com dezoito garagens próprias. Além de investir em infraestrutura, não permite que seus ônibus atinjam mais de cinco anos em operação, mantendo a idade média da frota em três anos.

“Se você não faz isso, a distância entre seu capital e a necessidade de renovação da frota fica muito grande”, afirma Edmir José Abi Chedid, filho de Jesus. “Por isso, estamos sempre adquirindo novos ônibus e capitalizando a empresa.”

Nova geração — Em respeito à tradição árabe, Jesus e Nabi começaram cedo a ajudar o pai. Seus filhos, da mesma forma, trabalham desde que tinham doze ou treze anos de idade. E iniciaram o aprendizado em postos secundários no escritório, almoxarifado ou oficina.

Marco Antonio Nassif Abi Chedid, o filho mais velho de Nabi, é sócio do pai na Navetur e já dirige a empresa, com a colaboração do irmão Marco Aurélio Charbel e da irmã Magda. O caçula da família, Afiz Adib também já entrou na dança. Edmir José Abi Chedid, com 24 anos, assim como seu irmão gêmeo, Eumir Kalil, é contador e advogado. Edmir é responsável



Foto: J.R. Feixas

pelas estatísticas e custos, e Eumir cuida da administração. “Mas, na hora da decisão, todos se reúnem e decidem em colegiado”, adianta Edmir.

O filho mais novo de Jesus, André Luís, também já está trabalhando na empresa. Recentemente, foi promovido

de ajudante de mecânico a comprador. A irmã, Érika, é a única da família que não participa na empresa. “A gente não permite que ela meta a mão na graxa”, explica Edmir.

Francisco Célio dos Reis

Uma família de políticos

A administração de suas empresas não é a única preocupação do grupo Abi Chedid. A política também faz parte da tradição da família.

Nabi começou como vereador em Bragança Paulista, em 1958, pelo então PRP — Partido Republicano Popular, e, em 1963, se elegeu deputado estadual. Com a extinção dos partidos em 1965, entrou para a Arena — Aliança Renovadora Nacional, pela qual obteve mais três mandatos. Em 1979, com a mudança da sigla para PDS — Partido Democrata Social, foi reeleito por mais dois mandatos. Após as últimas eleições, passou para o PFL — Partido da Frente Liberal. Sua base eleitoral sempre foi a região de Bragança Paulista. Atualmente, cumprindo a sétima gestão, é secretário da assembléia e, durante as duas últimas legislaturas, foi líder do PFL.

Além dos cargos legislativos, Nabi foi vice-presidente da Federação Paulista de Futebol e da CBF — Confederação Brasileira de Futebol, entre 1986 e 1987.



Foto: Bettina Musatti

Nabi: base eleitoral em Bragança Paulista. Seu irmão Jesus foi prefeito de Serra Negra, entre 1973 a 1979, pela Arena. No ano seguinte, assumiu a presidência da Transcamp — Associação das Empresas de Transporte de Campinas. Quando deixou o cargo, tornou-se secretário municipal dos Transportes de São Paulo, na gestão de Antônio Salim Curiati.

Atualmente, é vereador e líder do PFL em Bragança Paulista. Seu filho Eumir é vice-prefeito de Serra Negra e seu outro filho Edmir é vereador na mesma cidade. Ambos pelo PFL.

A PETROBRÁS ESTÁ MUDANDO O AR DO NATAL.



A frota de ônibus movidos a GÁS NATURAL BR foi ampliada com a chegada à cidade de Natal, no Rio Grande do Norte, de 17 novos ônibus a gás. Esse não é um acontecimento casual. Na verdade, ele é fruto de um trabalho pioneiro da PETROBRÁS no desenvolvimento de um novo combustível, capaz de oferecer a mesma eficiência dos demais, com uma redução de 70% nos níveis de poluição. Ao todo já são 260 veículos movidos a GÁS NATURAL BR circulando em vários pontos do País. Algumas pessoas podem pensar que isso é uma solução para o futuro, mas para a PETROBRÁS o futuro já chegou.

GÁS NATURAL BR. O combustível que está mudando o ar deste País.



PETROBRÁS
DISTRIBUIDORA S.A.

Celeuma esfria usuários

O ano de 1989 foi marcado pela
alta do juro,
ausência de novos contratos e
ações judiciais



■ Dentre os meios de aquisição, o leasing, ou arrendamento mercantil, é o que oferece um dos prazos mais longos (mínimo de 24 meses)

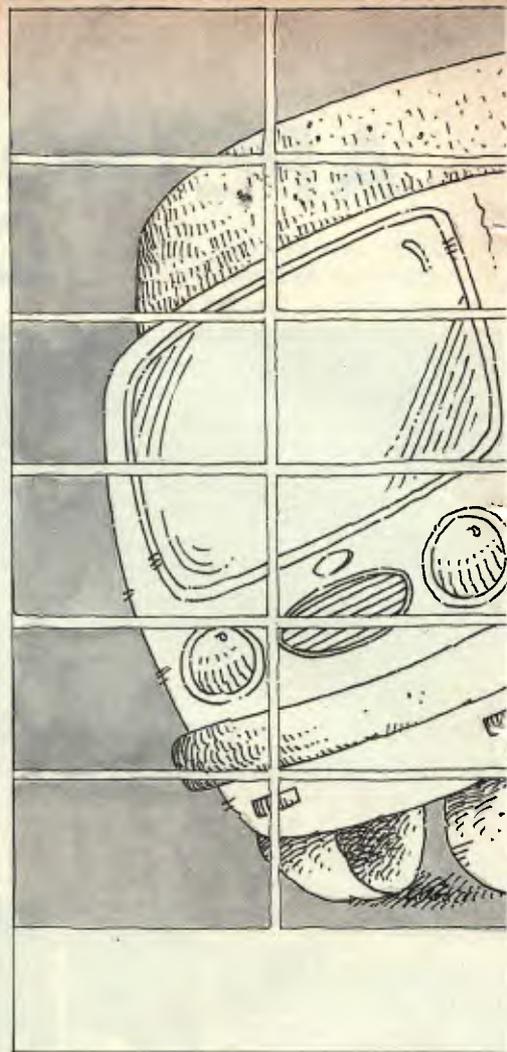
e as vantagens fiscais mais atraentes. Durante o contrato, as prestações entram como despesas operacionais dedutíveis do imposto de renda. Fim do contrato, o equipamento pode ser incorporado ao ativo permanente da empresa pelo valor residual. O IR recai somente sobre a correção monetária desse valor residual. Além disso, o veículo tem mais três anos de vida útil nas mãos do arrendatário que, ao adquiri-lo no final do contrato por apenas 1% do valor corrigido, o recebe já amortizado. Cabe à empresa de leasing cuidar da depreciação pelo período restante.

Com tantas vantagens, por que o leasing foi tão pouco usado pelas empresas de transporte neste ano? As empresas de leasing passaram 1989 praticamente paradas, sem fechar novos contratos, embora Antonio Borna, presidente da ABEL — Associação Brasileira das Empresas de Leasing, mostre otimismo ao anunciar que o setor fechará o ano com um montante de negócios equivalente à metade do realizado no ano passado. E as razões não são outras senão o alto custo do dinheiro vigente durante todo o ano.

Além disso, ou por causa disso, as empresas de leasing só vinham oferecendo, como opção de pagamento, correção monetária mais taxa de juro pré-fixada e corrigida a cada sessenta dias com base na flutuação dos CDB — Certificados de Depósito Bancário, título mais usual para captação de recursos no mercado financeiro.

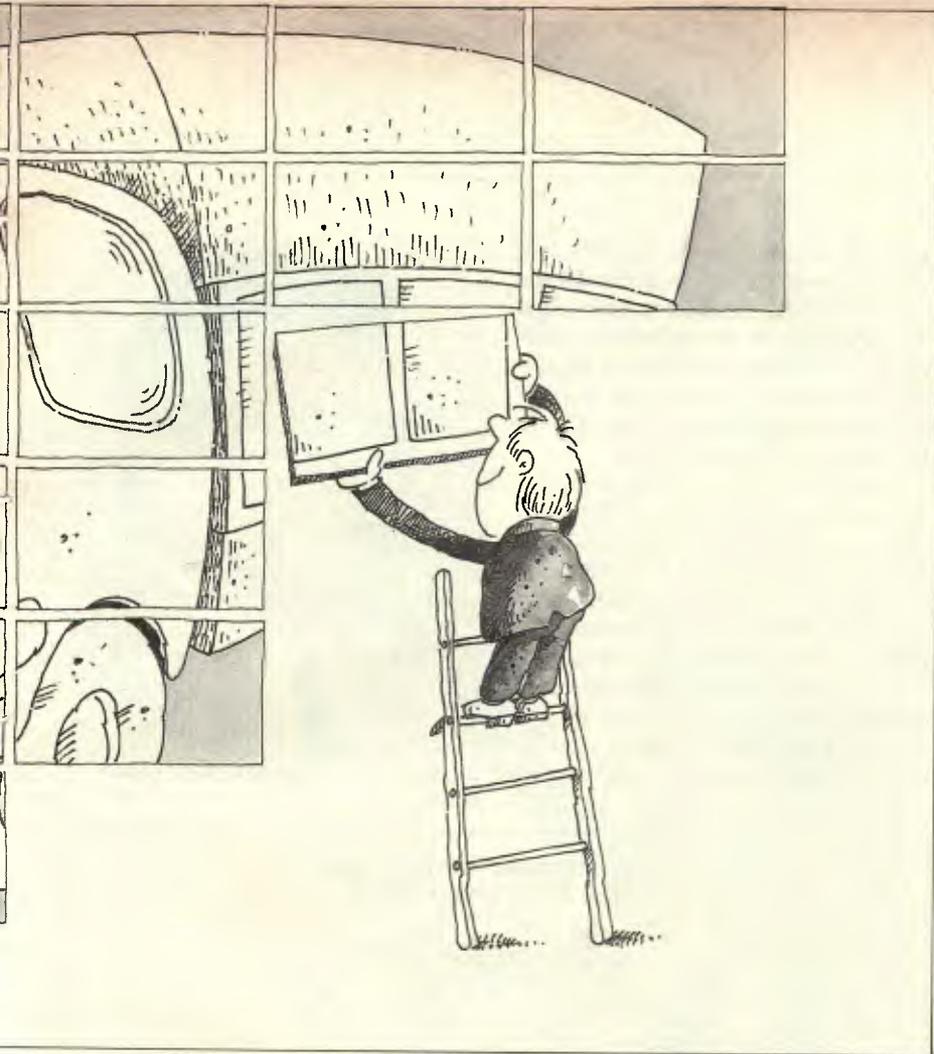
Os negócios teriam sido semelhantes aos dos anos anteriores, não fosse o Plano Verão baixado pelo governo federal em 15 de janeiro (medida provisória n.º 32), que extinguiu a OTN (indexadora dos contratos), congelou as tabelas de frete e permitiu a explosão das taxas de juro, de 12 para 100% ao ano. Essas conseqüências provocaram tamanha celeuma, que muitos empresários nem querem ouvir falar em leasing. Quem tinha contrato em andamento ingressou na Justiça pedindo anulação da cláusula de reajuste pelo IPC. Essas ações, mesmo depois de julgadas favoráveis aos arrendatários, acabaram se transformando em acordo com as empresas de leasing, pois o Congresso baixou a Lei n.º 7 843, em 18 de outubro, limitando as correções a 80% da valorização das cadernetas de poupança.

O resultado de tudo isso foi que, desde que as operações foram disciplinadas, em 1974, pela Lei n.º 6 099, as empresas de leasing nunca viram um ano tão fraco como este, tendo



permanecido (com raras exceções) dez meses e meio sem fechar contratos e sobrevivido com aqueles assinados nos dois últimos anos. Como se não bastassem a elevação dos juros e as ações judiciais que levaram à suspensão dos negócios, o Plano Verão ainda limitou as operações ao volume de contratos liberados em dezembro do ano passado como medida de contenção do consumo.

Além disso, as operadoras de leasing queixam-se do governo federal, que promulgou a Lei n.º 7 843 em outubro, com efeito retroativo a julho, e da movimentação dos arrendatários, que deixou seqüelas no relacionamento entre ambas. Se as centenas de ações judiciais não levaram o sistema ao total descrédito, deixaram as carteiras das empresas de leasing, na sua quase totalidade, fechadas até o começo de dezembro. Os contratos de leasing, que vinham em um crescendo nos últimos quinze anos, embora tivessem registrado queda nos primeiros anos desta década, somaram o equivalente a US\$ 2,5 bilhões em 1988 (ver quadro), quantia superior aos recursos de US\$ 9,9 bilhões, por exemplo, da Finame, agência de financia-



mentos do BNDES. Este ano, com exceção da previsão otimista de Antonio Bornia, nenhuma empresa de leasing quis arriscar projeção.

Vantagens — Para Bornia, que é também vice-presidente executivo do Bradesco, o leasing é a forma de aquisição que melhor atende aos interesses de quem quer adquirir um bem de alto valor sem fazer investimento inicial. “Ao contrário do consórcio, que exige uma poupança prévia, o leasing possibilita a utilização do bem antes de se pagar a primeira prestação. O prazo mais longo, por outro lado, compete com vantagens com o CDC — Crédito Direto ao Consumidor, hoje limitado a dez meses. Já a Finame, além de limitar o financiamento a poucos produtos, sofre os revezes da falta de recursos do BNDES.

Seja como for, o leasing sofreu no Brasil, em comparação com o sistema utilizado nos Estados Unidos, onde surgiu na década de 1920, o que o gerente da Autolatina Leasing, Antonio Resende, chama de adaptação às necessidades locais, o que, em outras palavras, é uma aplicação do famoso “jeitinho”. Segundo ele, os ar-

rendatários levaram ao pé da letra o benefício de descarregar os custos do arrendamento nas despesas operacionais, para se beneficiar das deduções do imposto de renda e receber o bem, no final do contrato, por um valor simbólico. Nesse caso, o bem será ativado pelo valor residual. E, na hora de fechar o balanço, o imposto de renda só incidirá sobre a correção desse valor, evitando lucro inflacionário. Esses benefícios, segundo a ABEL, chegam a 30% do valor do bem, considerando-se apenas 40% de sua vida útil. No caso dos veículos, as empresas de leasing condensaram o período de depreciação de cinco anos para 42 meses. Ao final do contrato de arrendamento, em 24 meses, a empresa arrendadora já garantiu uma receita antecipada para cobrir os custos de depreciação dos dezoito meses restantes.

Com esses benefícios, segundo Resende, fica difícil entender por que os arrendatários espernearam tanto contra a correção das taxas de juros, como ocorreu durante a vigência do Plano Verão. Por isso, ele espera conseguir fechar contratos ainda este ano e começar 1990 com um plano que

considera mais favorável, com prazos de 25, 36 e 37 meses, além do habitual, de 24. Com 25 ou 37 meses, o arrendatário faz o pagamento da primeira parcela no ato da assinatura do contrato e não trinta dias após, como é praxe.

A empresa operadora também se beneficia dos incentivos fiscais previstos na Lei nº 6 099: não recolhe IOF, por não ser uma financeira, mas apenas ISS, e, ao estabelecer o limite de 1% para o valor residual, praticamente elimina o risco de crédito.

Ações judiciais — Os contratos de leasing, que, até pouco tempo, dispunham de pelo menos três opções para indexadores de correção (variação cambial, taxa fixa e variação da OTN com juro pós-fixado), foram aos poucos cedendo lugar para apenas uma modalidade de indexação: a variação da OTN, depois IPC, e, agora, BTN fiscal, com revisão a cada sessenta dias da taxa pré-fixada de juro do CDB. Com o fim da OTN, pelo Plano Verão, o indexador dos contratos em vigor é substituído pelo IPC — Índice de Preços ao Consumidor, de acordo com uma cláusula do contrato. Como as tabelas de frete continuaram congeladas durante o Plano Verão, os arrendatários partiram para a Justiça com ações declaratórias pedindo a nulidade dessa cláusula.

O juiz Heraldo de Oliveira Silva, da 25ª Vara Cível de São Paulo, ao anular a cláusula na ação impetrada pela Empresa Partezani de Transportes, de Rio Claro (SP), contra o CCF — Credit Commercial de France Arrendamento Mercantil, considerou que uma das partes teve seus interesses contrariados, ferindo os princípios do Direito Comercial.

Ao acatar os argumentos da Partezani, o juiz Heraldo Silva considerou que os contratos de adesão, como os de leasing, não possibilitam o ajuste entre as partes nem permitem discussão; desse modo, nada mais resta ao arrendatário senão conformar-se com a oferta feita. Isso fere um dos princípios fundamentais do direito contratual, que é o da autonomia da vontade. Esse princípio estabelece que ninguém pode aproveitar-se da situação de inferioridade do outro ou locupletar-se com a infelicidade alheia.

Legislação beneficia os banqueiros

Das 45 empresas filiadas à ABEL, apenas duas não têm ligação com grandes grupos financeiros

■ À luz do Direito, o leasing ou arrendamento mercantil, como é denominado na legislação brasileira, é “uma operação de natureza econômica e financeira, por meio da qual uma empresa (de leasing) cede em arrendamento a outra (arrendatária) um bem móvel ou imóvel, mediante pagamento de determinada contraprestação durante a vigência do contrato”, como define o professor José Eduardo Zdanowicz, em seu livro *Leasing Arrendamento Mercantil Legislação Básica*.

Por sua vez, a Lei nº 6 099, de 12 de setembro de 1974, modificada pela Lei nº 7 132, de 26 de outubro de 1983, que dispõe sobre o tratamento tributário das operações do gênero, define o leasing como o negócio jurídico realizado entre pessoa jurídica, na qualidade de arrendadora, e pessoa física ou jurídica, na qualidade de arrendatária, e que tem por objetivo o arrendamento de bens adquiridos pela arrendadora, segundo especificações da arrendatária e para uso próprio desta.

O professor Zdanowicz divide as operações em duas classes: a operacional e a financeira. A primeira surgiu nos Estados Unidos na década de 20, quando as indústrias passaram a arrendar itens de seu ativo imobilizado, com cláusula de prestação de serviço, prevendo a opção de compra e a rescisão de contrato a qualquer tempo, desde que manifestada pela parte interessada com antecedência mí-

nima de trinta dias. A segunda tem como característica a presença de uma instituição financeira denominada sociedade de arrendamento mercantil. No Brasil, funciona a segunda modalidade, pois o bem escolhido pela arrendatária é adquirido do fabricante pela arrendadora.

Para disciplinar o funcionamento do leasing, que começou no Brasil em 1968, foram baixadas duas leis ordinárias (6 099/1974 e 7 132/1983), sete decretos-leis e dez decretos pelo executivo federal; dez portarias, oito pareceres normativos, dois pareceres, seis instruções normativas, seis atos declaratórios pelo Ministério da Fazenda; 71 resoluções, setenta circulares, 58 cartas-circulares e três comu-



Foto: J.R. Feixas
Antonio Bornia, da ABEL, pede regras claras

Participação média anual dos bens arrendados



ATIVOS ARRENDADOS
US\$ MILHÕES





Foto: J.R. Feixas

Antonio Resende, da Autolatina, amplia planos

nicados do Banco Central; um comunicado do Banco do Brasil/Cacex, um decreto legislativo pelo Senado e uma resolução pelo Ministério da Justiça, conforme elencou o professor Zdanowicz em seu livro sobre a legislação básica do leasing.

Mas o advogado Marcos Aurélio Ribeiro, que está defendendo os em-

Posição semestral da frota arrendada

Posição em	Total	Evolução %
Dez/82	66 622	—
Jun/83	70 219	11,7
Dez/83	76 763	10,6
Jun/84	63 082	-18,2
Dez/84	83 358	30,6
Jun/85	80 370	-1,5
Dez/85	107 158	32,7
Jun/86	115 681	8,9
Dez/86	121 044	4,4
Jun/87	95 684	-19,8
Dez/87	85 149	-11,0
Jun/88	80 076	6,0

presários de transporte de cargas nas ações declaratórias contra a elevação da correção das contraprestações e do valor residual do contrato durante o Plano Verão, junto ao Setcesp — Sindicato das Empresas de Transporte Rodoviário de Carga do Estado de São Paulo, considera que a regulamentação ainda está por vir, pois a Lei nº 6 099, modificada pela 7 132, apenas dispõe sobre o tratamento tributário das operações de leasing, trazendo uma série de benefícios às em-

presas de leasing, que, em sua maioria, são vinculadas a instituições financeiras. “Estas captam recursos no mercado a custo zero, como os depósitos a vista em conta corrente, e, além de obterem benefícios fiscais de empresas prestadoras de serviço, cobram garantias do crédito (*spread*) que chegam a superar os 20%, além das revisões das taxas pré-fixadas de juro a cada sessenta dias”, argumenta Ribeiro.

Para ele, toda a legislação baixada até agora tem beneficiado as empresas vinculadas aos conglomerados financeiros. A prova disso é que, das 45 empresas associadas à ABEL, apenas duas, a Época e a Ponto Frio, não são ligadas a grupos financeiros.

Os limites do contrato

Para arrendar um veículo, a empresa deve escolhê-lo na revenda e procurar uma empresa de leasing, que o adquirirá antes de fazer o contrato. Esse contrato vigorará durante um período mínimo de dois anos (o período de vida útil dos veículos comerciais está estimado em sessenta meses), durante o qual a arrendatária recolherá, em nome da arrendadora, prestações mensais compostas da seguinte maneira: 99% do valor do veículo são divididos por 24 e cada parcela é convertida em BTN fiscal; sobre o valor apurado é aplicado o juro do CDB pré-fixado (válido por duas prestações) e o *spread*, que inclui taxas como licenciamento, seguro obrigatório, além dos impostos (ISS, Finsocial, PIS) e do impacto fiscal. O valor residual de 1% também é corrigido também pelo BTN fiscal. Com todos estes itens, a empresa de leasing constrói um fator de cálculo da prestação. No final do contrato, quitadas todas as prestações, o arrendatário tem três opções: quitar o valor residual e ficar com o veículo,

devolvê-lo, ou renovar o contrato por um período adicional. Segundo o presidente da ABEL, no caso dos veículos, 99% dos arrendatários optam por pagar o residual.

Como o período de depreciação de sessenta meses foi acelerado em 30%, para 42 meses, no final do contrato de 24 ainda restam dezoito a serem depreciados. De acordo com a Resolução nº 980 de 13 de dezembro de 1984, a empresa de leasing deve manter o veículo em seu ativo até completar a depreciação de 99% do valor inicial. A arrendatária, por sua vez, incluirá o veículo em seu ativo imobilizado pelo valor residual e, sobre ele, também fará a depreciação. Durante a vigência do contrato, a arrendatária pode contabilizar o valor das prestações como despesas operacionais. Com isso, terá uma redução de imposto (recuperação fiscal) de 38% da despesa (30% de IR mais 8% de contribuição social). A recuperação deixará de existir se a empresa não for lucrativa ou se não estiver sujeita ao regime de tributação real do IR.

Evolução — Porém, tanta controvérsia sobre legislação, critérios de composição do contrato e fator de correção não impediram o crescimento da operação no Brasil, pois, apesar de todas as desavenças, o leasing ainda oferece vantagens sobre as demais formas de aquisição. A ABEL, que elabora estatísticas anuais das operações realizadas, com base em levantamentos efetuados junto ao Banco Central, apurou que o arrendamento de veículos tem sido responsável por mais de 40% do conjunto das operações. O melhor ano foi 1986, quando os investimentos privados alcançaram US\$ 50 bilhões, equivalentes a 19% do PIB, e as operações de leasing representaram 5%. Este foi o recorde histórico do setor (*ver gráfico*), pois, a partir daí, a curva começa a descer novamente.

O veículo do próximo

As locadoras de caminhão
ainda são poucas,
mas o mercado já está
bem definido



■ Há pouco mais de um ano e meio, o sistema de locação soava aos ouvidos dos frotistas como sinônimo de aluguel de veículos utilitários. Quando muito, lembrava as fitas de videocassete. Embora já estivesse bem difundida nos países europeus e, principalmente, nos EUA, a locação de caminhões só recentemente brotou na cabeça de alguns donos de concessionárias — no primeiro semestre de 1988 os frotistas ainda nem imaginavam essa possibilidade.

A pioneira no mercado paulista, e a primeira a efetivar seu serviço de aluguel de caminhões, foi a Rental Truck, que funciona junto à Itatiaia Veículos, em São Paulo. Aliás, a Santo Amaro — Transportes, Locação e Comércio de Veículos Ltda. passara por uma experiência similar em 1982. Mas precisou desativar o serviço, que só seria retomado no ano passado.

“Nosso primeiro passo foi fazer um trabalho de marketing junto ao frotista, para ele perceber as vantagens da locação”, explica José Alves de Araújo Neto, gerente comercial da Rental Truck, que não viu alternativa senão partir para um trabalho de campo, que incluía visitas às empresas. A questão fundamental dessa apresentação do serviço aos empresários de transporte estava na compa-

ração com os sistemas de financiamento e aquisição de veículos. O alvo mais próximo era, certamente, o leasing.

Portanto, nada melhor do que destacar as vantagens da locação. “Nós colocamos o veículo no seguro, coisa que o leasing não tem como fazer. Outra grande vantagem é quando o caminhão precisa ser revisado. O veículo pára, mas o locatário não perde com isso. Ele recebe um substituto enquanto a revisão é feita”, diz Alves.

Tendo iniciado suas atividades com seis carros, a Rental Truck já alcançou em um ano e meio de atividade a frota de vinte caminhões, entre leves e médios, além de um trucado. O período mínimo de locação é de 24 horas, o que envolve um avantajado índice de risco para a segurança do veículo. “Por isso, cobramos do locatário um seguro com franquia de 5% do valor do carro, para dividir a responsabilidade”, afirma Alves. Todos novos (o mais velho é de 1988), os veículos, na previsão do gerente comercial, terão vida útil, para locação, de dois anos.

De posse do caminhão locado pela Rental, o cliente tem a quilometragem liberada para rodar o quanto necessitar. Assim como no leasing, qualquer locação é totalmente dedutível, como despesa, do imposto de renda. Se, para o locatário, a opção faz fren-



te aos demais sistemas de financiamento, emergindo com vantagens práticas, para o locador o quadro é o inverso. Perguntado como adquiria os veículos que loca, Alves não titubeou: “Com leasing e consórcio, é claro”.

Deslanchando — Se a Rental Truck colocou o carro na rua e emplacou, isso não quer dizer que tenha sido original. A Santo Amaro, especializada na locação de utilitários, também viu o horizonte mercadológico da locação de caminhões e apostou nele. Há um ano e meio reiniciavam sua exploração, com quatro baús F-4000 e seis F-14000, com carroçaria de madeira. O salto foi seguro, apesar de o gerente-geral, Joaquim Manolo Duran, afirmar que “ainda não foi possível deslanchar no mercado”. Hoje, a locadora conta com 32 veículos,

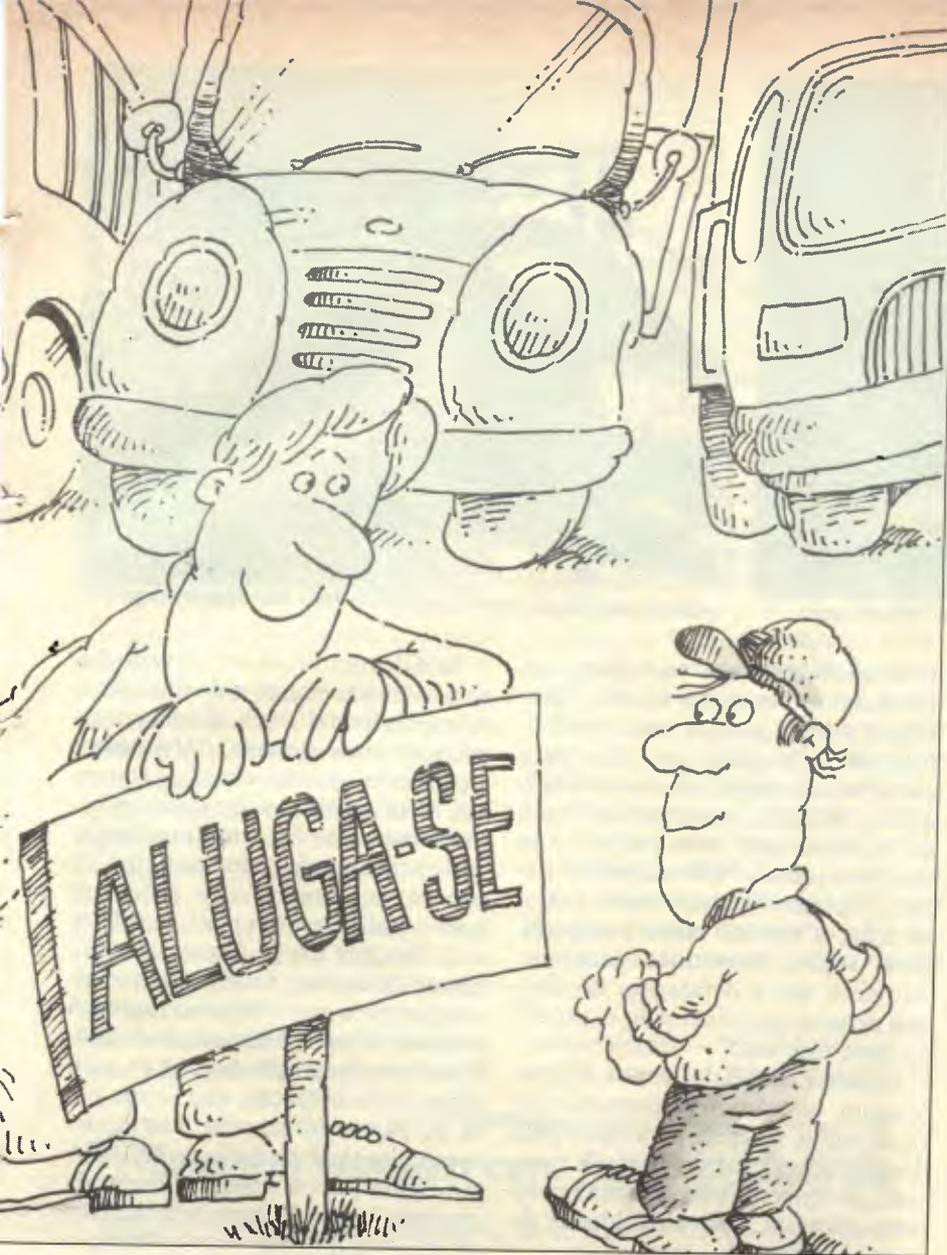


Foto - J.R. Feixas

Alves, da Rental Truck: marketing

dentre eles dois basculantes F-11000, sendo o mais antigo de 1987. “Cremos que seis anos seja a vida máxima do veículo para locação”, afirma Daniel Ignácio Silva, gerente de Vendas da Santo Amaro.

A locação diária foi descartada por Manolo logo de início. “É muito arriscada.” Desse modo, o período mínimo fixado é de trinta dias. “Mesmo assim, nossos veículos, em sua maioria, são locados no mínimo por seis meses.” O seguro é dividido entre locador e locatário. “É uma maneira de o cliente tratar do carro como se este também fosse seu.” É então repassada para o locatário uma franquia obrigatória sobre furto, roubo e acidentes.

A Santo Amaro também adquire seus caminhões por leasing. “Somos obrigados a recorrer a este sistema, caso contrário não há caixa que

agüente”, conta Daniel. Está claro para Manolo que, como o locatário abre mão da aquisição de uma frota própria, para locar um veículo por leasing ou qualquer outro financiamento, ele estará, indiretamente, repassando este financiamento para o locador. “Além das vantagens conhecidas da locação, acho que a maior delas é a de poder se livrar deste inferno!”

A manutenção é a combinar com o cliente. A Santo Amaro mantém uma oficina própria, com o intuito de baratear esse item. “Depende muito do serviço que o veículo prestará, e onde o fará. Se ele vai carregar material de construção numa estrada sem pavimentação, é lógico que vamos dividir a manutenção”, fala Daniel.

Sangue novo — Fechando o restrito número de locadoras paulistanas, está a caçula Locatruck, que funciona

há menos de um ano, em São Paulo. Paulo Bonilha, diretor administrativo da locadora, costuma dizer que o número de veículos disponíveis em sua empresa é o mesmo que uma empresa aérea tem de aviões. Mas, em termos reais de crescimento, até que sua frota decolou em poucos meses. Dos dois caminhões que deram início à empresa, em fevereiro deste ano, a Locatruck chegou aos atuais dezesseis. Contam-se aí veículos toco e 6 x 4. “Só não chegamos ao truque porque os planos econômicos do governo não deixaram.”

Bonilha oferece vantagens no caso de quebra do veículo locado. O caminhão vai para a oficina sem prejuízo da locação, sendo o dia parado descontado no acerto final do contrato. Vindo da experiência de sócio de uma concessionária, o empresário sabe fazer bom uso desse fato. Seus veículos, comprados de concessionárias, têm menos de um ano. É possível locar um caminhão por 24 horas, ou mesmo por apenas uma hora, embora haja uma franquia de 300 km por dia e vinte por hora. “Trata-se de uma franquia psicológica e até negociável. Fizemos isso só para evitar que o cliente faça o trajeto São Paulo—Rio duas vezes no mesmo dia”, explica Bonilha. No entanto, ele atesta que, até hoje, ninguém avançou o valor franqueado.

Detectando outro vácuo no merca-



Bonilha, da Locatruck: um ano para depreciar veículo novo



Fotos: Marcellio Vigneron

Manolo, da Santo Amaro, encontrou filão das construtoras

do, o diretor da Locatruck acaba de entrar na locação de empilhadeiras. Trata-se de um sistema inédito em que o contrato de aluguel é de, no mínimo, seis meses, e em que o veículo locado vem diretamente da fábrica. Tal privilégio garante todos os benefícios de manutenção e de revisão, inclusive a análise espectrofotométrica, que detecta o período de vida do motor, com base no desgaste das peças.

Qual o mercado? — Afinal, quem é que loca caminhões, como opção para sistemas de financiamento? A verdade é que, ao contrário da locação de utilitários, o mercado para caminhões é muito mais específico, devido às evidentes ramificações que o setor apresenta. A Santo Amaro, por exemplo, segmentou o mercado e aca-

bou concluindo que seu cliente em potencial são as construtoras. “Esse filão é grande porque uma construtora não vai adquirir uma frota para obras de seis meses, ou de um ano”, afirma Manolo. Isso coloca de lado as empresas sem frota própria e as transportadoras. “Não é negócio para o empresário transportador usar a locação, a não ser como regra-três, para suprir demandas sazonais. Acontece que a defasagem do frete não permite que o mercado se expanda para esse lado.”

Levando ao pé da letra a tese de Manolo, os transportadores não teriam, então, margem para optar pela locação. O diretor da Santo Amaro vai mais longe: “Pode ser uma opção para empresas com dificuldades de caixa e pessoal”.

Se o delineamento do mercado feito pela Santo Amaro é desalentador, Alves, da Rental Truck, dá uma interpretação mais otimista. “Atendemos a pequenas, grandes e médias empresas, sem distinção mercadológica. Principalmente as multinacionais, mais acostumadas com esse tipo de serviço no exterior, nos procuram com mais frequência”, explica.

A Teleport Carga Expressa Ltda., cliente da Rental, toda a vez que alcança o pico de atividades, recorre à locação. “Com o dinheiro que eu usaria na compra de um caminhão, eu o alugo. A manutenção, que ficaria para eu pagar no caso de leasing, eu compenso também na locação”, afirma Edson Pereira Américo, diretor da empresa. Antes de optar pela locação, ele recorria a firmas entregadoras, o

DRIVER 2000

A TECNOLOGIA DO CONFORTO

O DRIVER 2000 é a síntese da tecnologia KEIPER RECARO. É a soma de anos de trabalho planejando, projetando e produzindo bancos reconhecidos internacionalmente.

O DRIVER 2000 cumpre todas as exigências para um sentar eficiente, garantindo saúde, conforto e segurança.

Regulagem de altura e da inclinação do assento, regulagem milimétrica do encosto, apoio lombar regulável, travamento do sistema de suspensão, conformação ortopédica e regulagem horizontal com duplo travamento, são as principais características deste banco adaptável em caminhões, ônibus e utilitários, nas versões pneumático, mecânico, soft e fixo.

DRIVER 2000 KEIPER RECARO: o máximo em tecnologia.



**KEIPER
RECARO**

KEIPER RECARO DO BRASIL LTDA.
Av. Fábio Eduardo Ramos Esquivel, 2599
PABX: 445-2122 - Telex (11) 44826 - Telefax - 4452219
Dept.º Comercial - Fone: 445-3311
CEP 09920 - Diadema - SP



Camargo trocou frota própria



Américo: a manutenção compensa o serviço

que saía bem mais caro. Para piorar, as empresas desse tipo trabalham, no máximo, dez horas por dia.

“A linha de tiro, no caso da locação de caminhões, é bem mais concentrada”, defende Bonilha, da Locatruck, que acredita ser a decisão de optar por esse recurso fruto de uma análise global, que apontará as van-

tagens fiscais, tributárias e operacionais do sistema. “Já imaginou, locar um veículo novo e ter um ano para depreciá-lo?”, pergunta com bom humor. Mesmo assim, ele define mais o mercado. Trata-se de empresas que acharam melhor liquidar sua frota para locar os veículos, ou que servem para a prestação de serviços eventuais

Mercado quinze anos atrasado

O mercado de locação de caminhões chegou ao país com, pelo menos, uma década e meia de atraso, e só não embalou porque, simplesmente, o setor ainda não acordou. Esta é a opinião de Udo Stellfeld, presidente da Abla — Associação Brasileira das Empresas Locadoras de Auto-veículos, em São Paulo.

“Nosso maior problema foi não conseguir expor ao frotista as vantagens da locação”, afirma. Acontece que, segundo Stellfeld, a maioria dos empresários de transporte está fazendo qualquer negócio para que o capital não fique parado, o que acaba nivelando a situação por baixo. “O pior de tudo é que o frotista nem sequer consegue definir o custo efetivo do caminhão; daí o seu susto diante do preço da locação.”

Arredondando sua análise, Stellfeld acredita que o mercado dos locadores de caminhões, que acaba tendendo para os veículos médios e leves, só deco-

lará quando houver uma restrição aos caminhões pesados dentro dos centros urbanos.

Com um ano e meio de atividade, o montante de caminhões locados no país (provenientes, inclusive, de três locadoras paulistas e de outras duas transportadoras mineiras que prestam esse tipo de serviço) ainda é ínfimo, se comparado com os 20 mil carros alugados só no Estado de São Paulo. No entanto, a locação de automóveis no país data do pós-guerra, tendo se profissionalizado apenas há quinze anos. “Não há motivo para entusiasmo. Mesmo a locação de automóveis ainda está engatinhando. No primeiro semestre deste ano, por exemplo, não compramos um só veículo”, aponta Stellfeld. Uma afirmação que vem frontalmente de encontro ao acelerado crescimento das locadoras de caminhões em São Paulo.

W.S.

no setor transitário de carga aérea.

Um ano depois de liquidar sua frota, Moyses de Camargo, da Atlas Air Cargo, cliente de Bonilha, não se arrependeu. “Nos primórdios do leasing, queríamos a todo custo ter uma frota própria. Hoje, fazendo uma análise de custo e benefício, concluímos que a locação é um mercado crescente e vantajoso para nós.”

Custos e pagamentos — Assim como as vantagens operacionais, cada locadora apresenta suas vantagens de pagamento. A Rental Truck, que repassa no aluguel um pequeno percentual de depreciação do veículo, dispunha até novembro passado de um veículo leve, com capacidade para 4 t, por 300 BTN's a diária. “Um valor que aumentará com o tempo, uma vez que o preço dos caminhões avança mais que a inflação”, alerta Alves.

Por outro lado, na Santo Amaro, que só aluga mensalmente, a taxa de um veículo usado, médio, é de NCz\$ 28 000,00, com vencimento trinta dias após a entrega do veículo ao cliente. Só a Locatruck tem um sistema diferenciado de pagamento. Todo aluguel é fixado pelo BTNF do dia do início do contrato. Então, o valor é corrigido mensalmente pelo BTNF da data de vencimento do mês. O aluguel de veículos (a maioria é da marca Volkswagen), no caso de leves (modelo 7.90 S), é de 238 BTNF/dia; caminhões médios (VW 11140), saem a 316 BTNF/dia e os pesados (Toco, VW 14140) ficam por 344 BTNF/dia. Essas taxas, em termos comparativos, representam uma média de 0,46% ao dia do preço do veículo novo.

Todas as locadoras discutem com o cliente a aquisição de caminhões novos para locação, mediante a necessidade do locatário e as condições do locador. A proposta é discutida, analisada conjuntamente e negociada. Há, no entanto, solicitações que, por motivos que exigem uma análise mais apurada, são obrigadas a ficar na fila de espera. As três empresas de locação só trabalham com pessoas jurídicas e necessitam de um prazo mínimo para cadastro, consulta e negociação, isso se a empresa não for cliente.

Walter de Sousa

Escolha a melhor opção

Fora da Finame, é melhor
comprar a vista ou
fazer CDC do que entrar na
fila do consórcio



■ Qualquer que seja a rentabilidade da empresa, a Finame é sempre a opção mais interessante para financiar a compra de veículos.

Esta é a conclusão a que chegou a Assessoria Econômica de TM, depois de montar e descontar os fluxos de caixa para cinco hipóteses diferentes (veja gráfico): a compra a vista, pelo CDC, pela Finame, pelo consórcio ou por meio do leasing.

Depois da Finame, a opção mais econômica é a compra pelo CDC, seguida de perto pela compra a vista. O leasing só é vantajoso para rentabilidades muito altas (superiores a 7% ao mês), e o consórcio, sobrecarregado pelos aumentos das prestações bem acima da inflação, só ganha do leasing.

Para efeito de comparação, adotou-se para cada uma das formas de financiamento um único veículo com as mesmas características. A fim de eliminar o efeito inflacionário, o preço de mercado foi convertido em BTN's do dia 28 de novembro. Em todos os casos, o período analisado é de 72 meses e o valor residual do veículo, de 35%. As taxas de juros e de custos empregadas na obtenção das respectivas prestações resultam de médias praticadas no mercado financeiro com base no dia 28 de novembro.

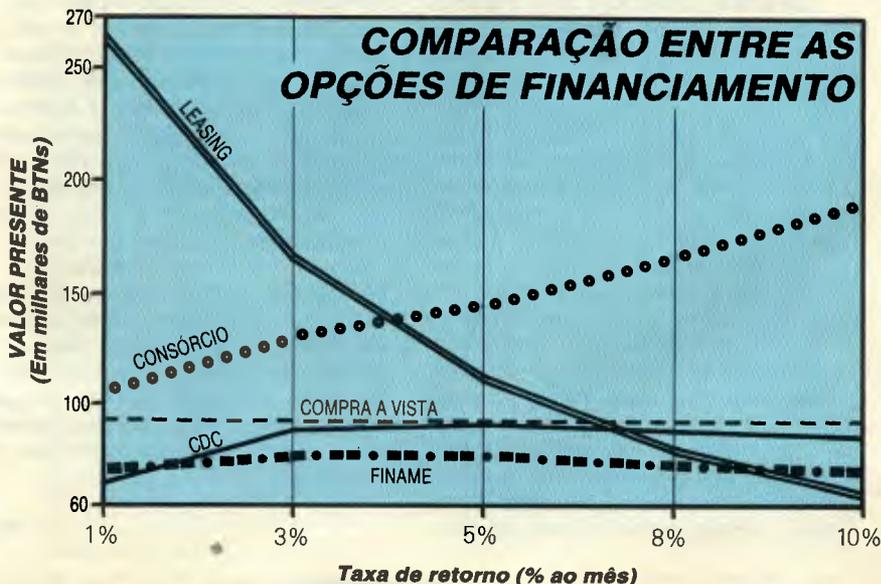
O veículo adotado é um Mercedes-Benz L-1520, cujo valor era

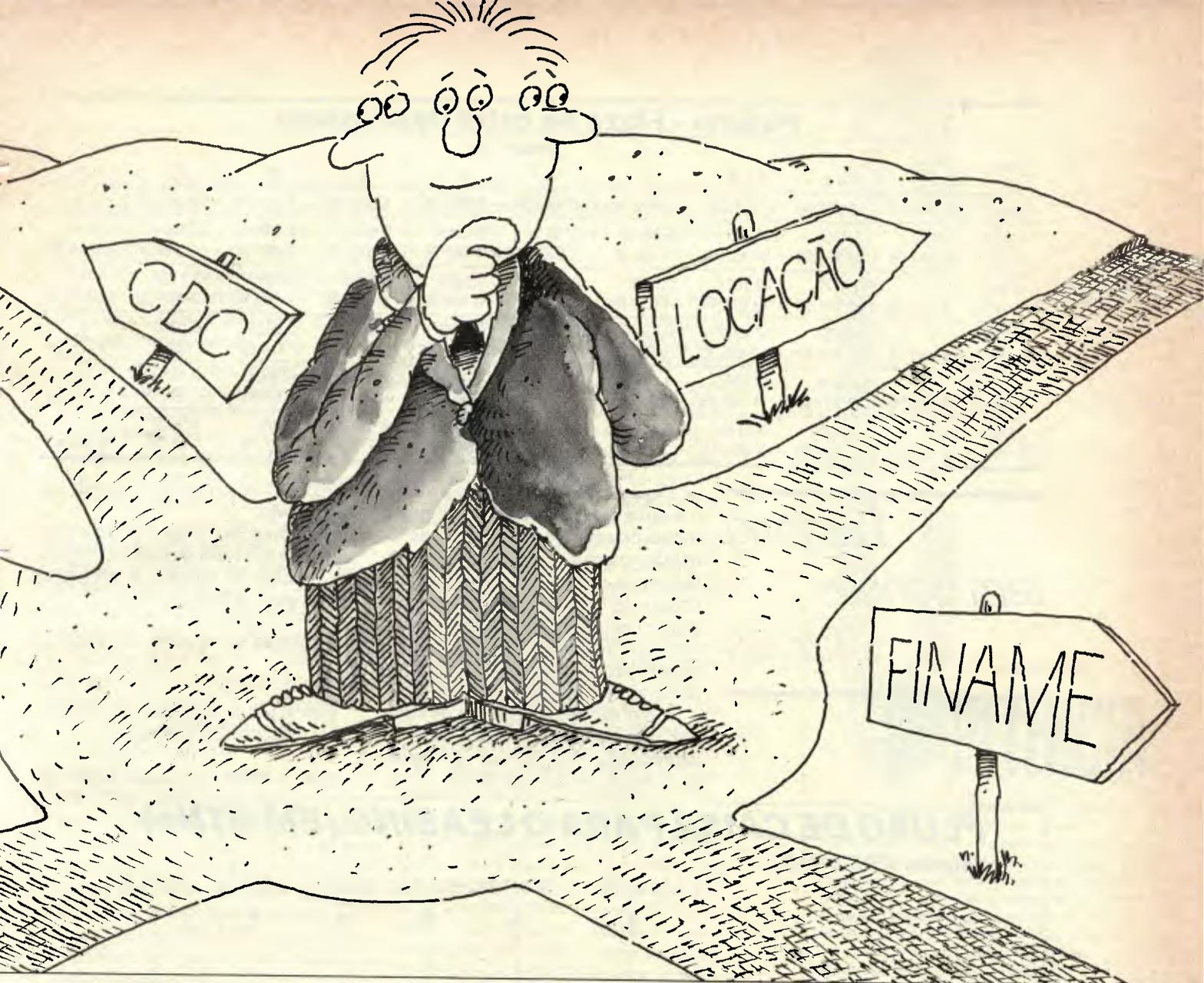
de NCz\$ 617 002,93, correspondente a 92 003,48 BTN's.

Para proporcionar uma análise mais completa, o estudo leva em conta taxas de atratividade de 1, 3, 5, 8 e 10% ao mês. As despesas apresentadas em cada fluxo de caixa refletem as respectivas entradas, quando necessárias, e as prestações devidas. Computam-se como receitas todas as recuperações fiscais (RF) resultantes do abatimento do imposto de renda (38%) das despesas e depreciações no final de cada exercício.

O valor residual do veículo, no final de sua vida útil (72 meses após efetuada a venda), também foi com-

putado no fluxo de caixa como receita.





Finame: o dinheiro mais cobiçado

■ Os financiamentos por intermédio da Finame são os mais cobiçados, devido às grandes vantagens que proporcionam. A taxa de juros é de apenas 10,5% ao ano e o período de carência, de seis meses. A única restrição está no valor financiado, atualmente limitado a 30% do valor do veículo. O frotista deve arcar com os

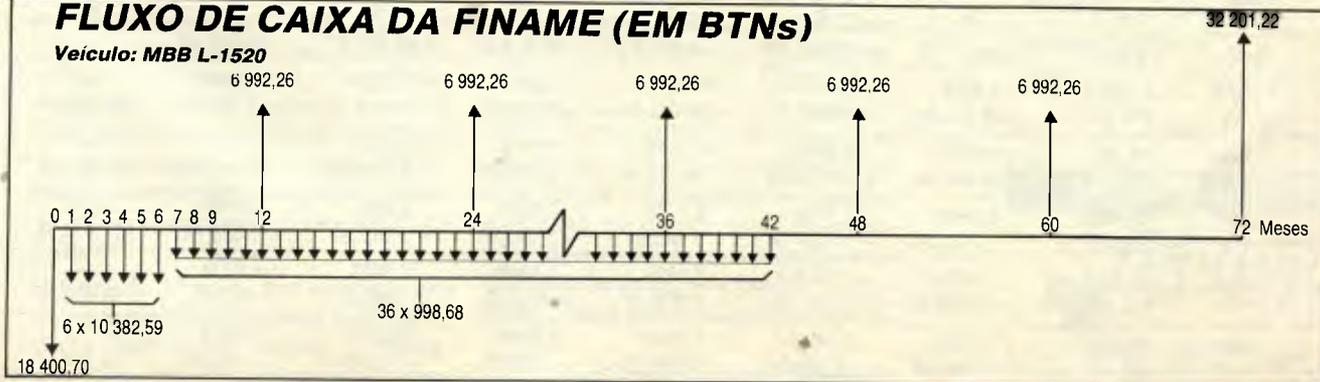
70% restantes ou financiá-los de uma outra forma.

Neste estudo, adotou-se o CDC para financiar 50% do valor total e 20% foram dados como entrada.

Entrada = 18 400,70
 Prestação CDC = $10\,382,59 \times 6$
 Prestação Finame = $998,68 \times 36$

FLUXO DE CAIXA DA FINAME (EM BTNS)

Veículo: MBB L-1520



Finame - Fluxo de caixa descontado

Taxas %	Período - Mês									
	0	1 a 6	7 a 42	12	24	36	48	60	72	VP
Fluxo	+ 18 400,70	+ 10 382,59	+ 998,68	- 6 992,26	- 6 992,26	- 6 992,26	- 6 992,26	- 6 992,26	- 32 201,22	—
Fator 1	1	5,7955	34,1581	0,8874	0,7875	0,6989	0,6202	0,5504	0,4884	—
VP 1	+ 18 400,70	+ 60 172,30	+ 34 113,01	- 6 205,05	- 5 506,51	- 4 886,98	- 4 336,68	- 3 848,61	- 15 727,36	72 174,82
Fator 3	1	5,4172	23,7014	0,7013	0,4919	0,3450	0,2419	0,1697	0,1190	—
VP 3	+ 18 400,70	+ 56 244,56	+ 23 670,11	- 4 903,76	- 3 439,56	- 2 412,37	- 1 691,46	- 1 186,61	- 3 832,02	60 849,59
Fator 5	1	5,0757	17,4232	0,5568	0,3100	0,1726	0,0961	0,0535	0,0298	—
VP 5	+ 18 400,70	+ 52 698,91	+ 17 400,20	- 3 893,36	- 2 167,64	- 1 206,89	- 671,97	- 374,09	- 959,61	79 226,25
Fator 8	1	4,6229	12,0067	0,3971	0,1576	0,0626	0,0248	0,0098	0,0039	—
VP 8	+ 18 400,70	+ 47 997,67	+ 11 990,85	- 2 776,68	- 1 102,00	- 437,72	- 173,41	- 68,53	- 125,59	73 705,29
Fator 10	1	4,3553	9,8174	0,3186	0,1015	0,0323	0,0103	0,0032	0,0010	—
VP 10	+ 18 400,70	+ 45 219,29	+ 9 804,44	- 2 227,78	- 708,73	- 225,85	- 72,02	- 22,38	- 32,20	70 135,47

Leasing tem ganhos fiscais

■ Dependendo da opção do usuário, o leasing pode se transformar numa forma de aquisição do veículo no final do contrato. Mas o critério adotado neste estudo é que, durante o horizonte de 72 meses, não haverá a opção de compra. O contrato será renovado no final de 24 meses, quando o veículo será devolvido e substituído por outro.

Como não existe a opção de compra, não existe recuperação fiscal da depreciação, mas apenas das despesas mensais de aluguel. Sendo assim,

as receitas ocorrerão no final de cada período.

Em novembro, o fator de prestação médio para o leasing era de 8,79% sobre o valor do veículo. A prestação média para o L-1520 será:

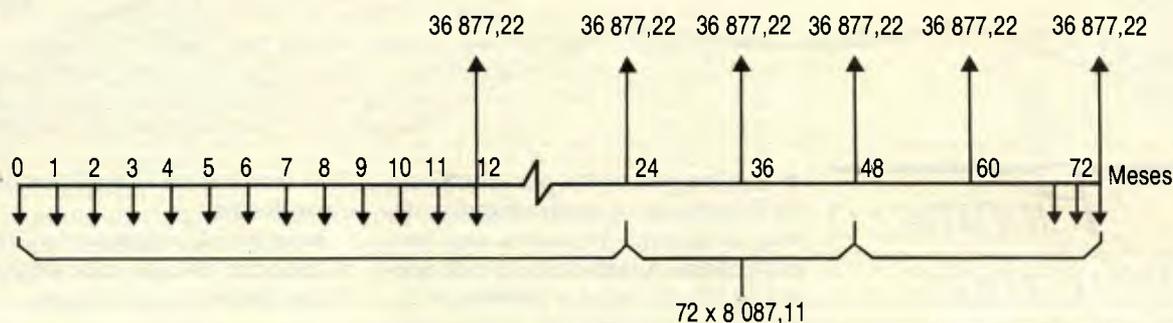
$$92\ 003,48 \times 0,0979 = 8\ 087,11 \text{ BTN}$$

Calculada a prestação, o valor de cada recuperação anual será:

$$0,38 \times 8\ 087,11 \times 12 = 36\ 877,22$$

FLUXO DE CAIXA PARA O LEASING (EM BTNs)

Veículo: MBB L-1520



Leasing - Fluxo de caixa descontado

Taxas %	Período - Mês							
	1 a 72	12	24	36	48	60	72	VP
Fluxo	+ 8 087,11	- 36 877,22	- 36 877,22	- 36 877,22	- 36 877,22	- 36 877,22	- 36 877,22	—
Fator 1	51,1504	0,8874	0,7875	0,6989	0,6202	0,5504	0,4884	—
VP 1	+ 413 658,91	- 32 724,84	- 29 040,81	- 25 773,49	- 22 871,25	- 20 297,22	- 18 010,83	264 940,47
Fator 3	29,3651	0,7013	0,4919	0,3450	0,2419	0,1697	0,1190	—
VP 3	+ 237 478,79	- 25 862,00	- 18 139,90	- 12 722,64	- 8 920,60	- 6 258,06	- 4 388,39	161 187,20
Fator 5	19,4038	0,5568	0,3100	0,1726	0,0961	0,0535	0,0298	—
VP 5	+ 156 920,66	- 20 533,24	- 11 431,94	- 6 365,01	- 3 543,90	- 1 972,93	- 1 098,94	111 974,70
Fator 8	12,4510	0,3971	0,1576	0,0626	0,0248	0,0098	0,0039	—
VP 8	+ 100 692,61	- 14 643,94	- 5 811,85	- 2 308,51	- 914,56	- 361,40	- 143,82	76 508,53
Fator 10	9,9895	0,3186	0,1015	0,0323	0,0103	0,0032	0,0010	—
VP 10	+ 80 876,19	- 11 749,08	- 3 743,04	- 1 191,13	- 379,83	- 118,01	- 36,88	63 568,22

CDC: no máximo, seis parcelas

■ O Crédito Direto ao Consumidor está restrito a, no máximo, seis prestações mensais, com taxas de juros pós-fixadas. Para os financiamentos com taxas pré-fixadas, o número de parcelas, apesar do limite, não ultrapassa a duas prestações mensais. Isto ocorre devido aos desníveis inflacionários que, se extrapolados por um período maior, podem incorporar erros consideráveis, diminuindo a rentabilidade da financeira. Praticamente todos os financiamentos em CDC são precedidos de uma entrada.

Tomando-se como exemplo o L-1520, com financiamento a taxas pós-fixadas, tem-se:



Foto: Marcelo Vigneron

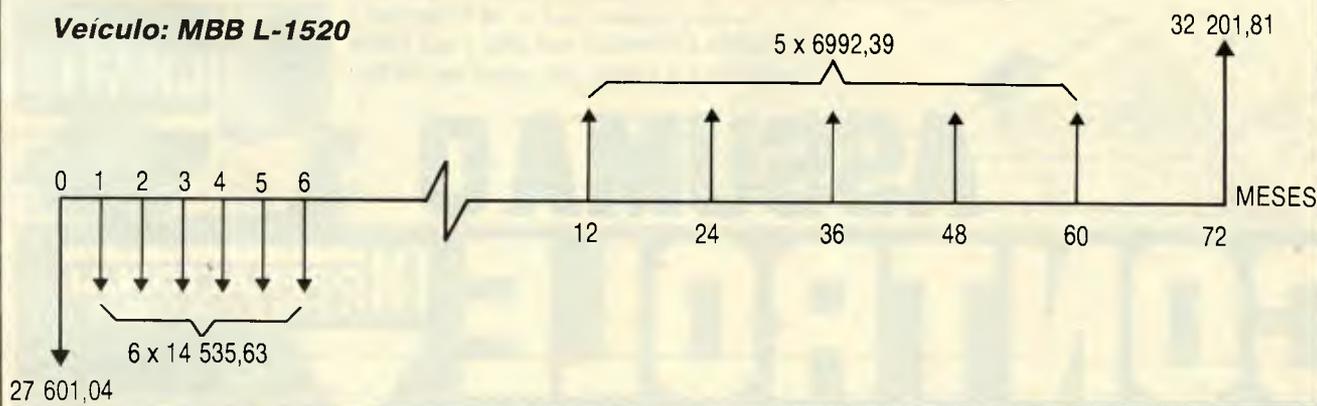
A procura por crédito na rede bancária para CDC, leasing e Finame caiu em 1989

Valor de veículo em BTNF = 92 003,48	Recuperação fiscal = 6 992,39
Entrada = 27 601,04	Valor residual = 32 201,81
Saldo = 64 402,44	Recuperação fiscal na depreciação = $(92 003,48/5) \times 0,38 = 6 992,38$
Nº de prestações = 6	
Coefficiente financeiro = 0,2257 (9,41% a.m.)	
Prestação mensal = $64 402,44 \times 0,2257 = 14 535,63$	

Jorge M. Santos
Assessor Econômico

FLUXO DE CAIXA NO CDC (EM BTNs)

Veículo: MBB L-1520



CDC - Fluxo de caixa descontado

Taxas %	Período - Mês								
	0	1 a 6	12	24	36	48	60	72	VP
Fluxo	+ 27 601,04	+ 14 535,63	- 6 992,26	- 6 992,26	- 6 992,26	- 6 992,26	- 6 992,26	- 32 201,22	—
1 Fator VP	1	5,7955	0,8874	0,7875	0,6989	0,6202	0,5504	0,4884	—
	+ 27 601,04	+ 111 842,28	- 6 205,05	- 5 506,51	+ 4 886,98	- 4 336,68	- 3 848,61	- 15 727,36	71 331,63
3 Fator VP	1	5,4172	0,7013	0,4919	0,3450	0,2419	0,1697	0,1190	—
	+ 27 601,04	+ 106 343,45	- 4 903,76	- 3 439,56	- 2 412,37	- 1 691,46	- 1 186,61	- 3 832,02	88 877,67
5 Fator VP	1	5,0757	0,5568	0,3100	0,1726	0,0961	0,0535	0,0298	—
	+ 27 601,04	+ 101 379,53	- 3 893,36	- 2 167,64	- 1 206,89	- 671,97	- 374,09	- 959,61	92 105,97
8 Fator VP	1	4,6229	0,3971	0,1576	0,0626	0,0248	0,0098	0,0039	—
	+ 27 601,04	+ 94 797,80	- 2 776,68	- 1 102,00	- 437,72	- 173,41	- 68,53	- 125,59	90 113,87
10 Fator VP	1	4,3553	0,3186	0,1015	0,0323	0,0103	0,0032	0,0010	—
	+ 27 601,04	+ 90 908,07	- 2 227,78	- 708,73	- 225,85	- 72,02	- 22,38	- 32,20	87 618,11

Aumentos encarecem o consórcio

■ Os grupos de consórcio podem ter vários prazos, que vão de doze a sessenta meses. No entanto, no caso particular de veículos comerciais o mais utilizado é o de trinta meses. No consórcio, não há taxas de juros, mas sim encargos, como a taxa de administração (em torno de 11% sobre o valor do veículo) e de seguro (0,077%), incorporado a cada parcela. A grande desvantagem do consórcio está na disponibilidade do bem a ser adquirido.

Como a entrega depende de sorteio ou de lances, o veículo pode estar à disposição do consorciado tanto no primeiro como no último mês. Dessa forma, será adotado como mês de retirada do veículo o décimo quinto mês de uma série de trinta. Os meses -14 a -1 serão incorporados como entrada após o cálculo do montante até o instante zero.

Outro dado importante é que as prestações mensais sofrem alterações de acordo com o preço de fábrica e, em muitos casos, acima da inflação. No exemplo adotado, o preço do L-1520 sofreu, num período de 26 meses, aumento médio mensal de 2,4411%. Portanto, torna-se necessário incorporar este valor a cada uma das parcelas, o que transformaria o fluxo de caixa numa série em gradiente. A fim de simplificar os cálculos, o método utilizado foi a média arit-

mética após a atualização de cada prestação. Somando-se o preço do veículo aos encargos e dividindo-se o valor obtido por trinta meses, a prestação inicial seria de NCz\$ 3 406,75. Aplicando-se a fórmula de montante, tem-se:

$$M = 3\,406,75 \times (1,02441^{30} - 1) : (1,02441)$$

$$M = 306,75 \times 43,4930$$

$$M = 148\,169,71$$

$$\text{Prestação mensal} = (148\,169,71/30) = 4\,938,99$$

Portanto, ao longo do período de consórcio, as prestações iniciais estarão superestimadas entre os meses -14 e -1, mas serão compensadas entre os meses 1 e 15, quando as prestações estarão subestimadas. As receitas são as mesmas do CDC.

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



ASSUMA O

CONTROLE

TM OPERACIONAL
CUSTOS & CONTROLES

FAÇA JÁ
SUA ASSINATURA

Quem sabe quanto custa, sabe como economizar. A partir de agora, para saber o custo operacional de cada veículo de sua frota, você só precisa de **TM OPERACIONAL/CUSTOS & CONTROLES**.

TM OPERACIONAL/CUSTOS & CONTROLES, é um serviço exclusivo da Editora TM. É um sistema técnico, composto de planilhas de custos, individualizadas por categoria de veículos e seus modelos, especialmente desenvolvida para o controle dos custos operacionais das frotas comerciais.

TM OPERACIONAL/CUSTOS & CONTROLES, leva em conta todos os fatores, para chegar a um sistema simplificado de cálculo, atualizado mês-a-mês, que você aplica diretamente sobre a quilometragem de cada veículo.

Se você é contratante de frete, tem frota comercial ou frota própria, não pode prescindir de **TM OPERACIONAL/CUSTOS & CONTROLES**, como referência para a compra de frete, para formar seu frete ou compor a planilha de custos dos seus produtos.

Basta saber quantos quilômetros o veículo rodou, para saber exatamente quanto ele custa para a empresa. Por quilômetro ou mensalmente. Assim, simples e prático. **TM OPERACIONAL/CUSTOS & CONTROLES**, faz todas as contas para você.

Preencha o cupom de assinatura e envie para a Editora TM. Vai ser o primeiro passo para você assumir o controle dos custos de sua frota.

Desejo receber mensalmente, pelo período de um ano, ao custo de 126 BTN's por categoria, **TM OPERACIONAL/CUSTOS & CONTROLES** nas seguintes opções (marque com x as categorias de seu interesse):

- Automóveis Caminhões Leves Caminhões Semi-Pesados

- Utilitários Caminhões Médios Caminhões Pesados

Assim, o custo total por mim contratado é (nº de opções escolhidas) x 126 BTN's = _____ BTN's

Para tanto, estou escolhendo a seguinte forma de pagamento:

Cheque nº _____ do Banco _____ em nome da Editora TM Ltda., no valor de NCz\$ _____

Solicito faturamento e cobrança bancária:

Autorizo o débito do valor total em meu cartão de crédito Bradesco nº _____ val. mês _____ / _____

Empresa _____ Quero recibo _____

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

Endereço _____ Bairro _____

CEP _____ Cidade _____ Estado _____

Nome de quem assina: _____ Cargo que ocupa _____

Ramo de atividade _____ Telefone: _____ Telex: _____

Envie meus exemplares para: Endereço da Empresa Endereço Particular

Endereço _____ Bairro _____

CEP _____ Cidade _____ Estado _____

Data _____ Carimbo e Assinatura _____

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

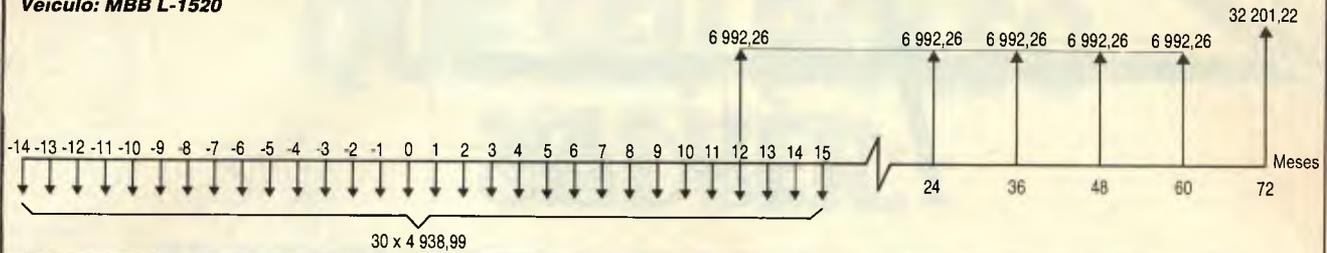


Editora TM Ltda. R. Vieira Fazenda, 72 - Vila Mariana - 04117 - São Paulo - SP
Tel.: (011) 572-8867, 575-1304, 575-4236 e 575-3983 - Telex: (11) 35247



FLUXO DE CAIXA PARA O CONSÓRCIO (EM BTNs)

Veículo: MBB L-1520



Consórcio - Fluxo de caixa descontado

Taxas %	Período - Mês								
	- 14 a 0	1 a 15	12	24	36	48	60	72	VP
Fluxo	+ 4 938,99	+ 4 938,99	- 6 992,26	- 6 992,26	- 6 992,26	- 6 992,26	- 6 992,26	- 32 201,22	—
1 Fator	16,096896	13,8651	0,8874	0,7875	0,6989	0,6202	0,5504	0,4884	—
1 VP	+ 79 502,41	+ 68 479,59	- 6 205,05	- 5 506,51	- 4 886,98	- 4 336,68	- 3 848,61	- 15 727,36	107 470,81
3 Fator	18,5989	11,9379	0,7013	0,4919	0,3450	0,2419	0,1697	0,1190	—
3 VP	+ 9 1859,85	+ 58 961,15	- 4 903,76	- 3 439,56	- 2 412,37	- 1 691,46	- 1 186,61	- 3 832,02	133 355,22
5 Fator	21,57856	10,3797	0,5568	0,3100	0,1726	0,0961	0,0535	0,0298	—
5 VP	106 576,31	51 265,23	- 3 893,36	- 2 167,64	- 1 206,89	- 671,97	- 374,09	- 959,61	- 148 567,98
8 Fator	27,15212	8,5595	0,3971	0,1576	0,0626	0,0248	0,0098	0,0039	—
8 VP	134 104,02	42 275,28	- 2 776,68	- 1 102,00	- 437,72	- 173,41	- 68,53	- 125,59	171 695,37
10 Fator	31,7724	7,6061	0,3186	0,1015	0,0323	0,0103	0,0032	0,0010	—
10 VP	156 923,97	37 566,45	- 2 227,78	- 708,73	- 225,85	- 72,02	- 22,38	- 32,20	- 191 200,46

UM NOVO SINAL NO TRÂNSITO.

Lonas para freios Duroline. Este lançamento é uma baita mão na roda para quem tem o pé na estrada. O Centro Tecnológico da Duroline desenvolveu este produto que apresenta como grandes diferenciais elevados índices de segurança e durabilidade. O nível de desempenho foi comprovado pelas pesquisas realizadas durante todo o processo de fabricação e testes de uso. Se você quer lonas para freios seguras e duráveis, exija Duroline. Um novo sinal para o trânsito parar e rodar melhor.



DUROLINE
LONAS PARA FREIOS

SULCROMO DUROLINE - Materiais de Fricção Ltda.
Rua 2, nº 366 - Distrito Industrial - C.P. 212
Fone: (054) 225.2200 - Telex: 541010 CDUL - BR
95.001 - Caxias do Sul - RS

Táticas de guerrilha

Grandes frotistas contam
como fazem para
escapar das armadilhas
do financiamento



■ Em meio aos percalços que envolvem o frotista que se aventura a atravessar o campo minado do financiamento, há quem demonstre suficiente habilidade para não resvalar para explosivas oportunidades que acabam deixando cicatrizes de longo e doloroso prazo.

O caso é que, nessa “guerra de guerrilha”, a tática financeira, quando não exige uma perfeita performance do departamento comercial (o que envolve preparo e sorte no rastreamento da melhor oportunidade), acaba exigindo do frotista grande criatividade mercadológica.

A Rápido Paulista, por exemplo, satisfaz-se com o leasing na medida em que o veículo negociado não permanece imobilizado durante o financiamento. Essa extrema velocidade para colocar o veículo na frota, que se estende à perspectiva tributária do negócio, compensa até disparates como o que acometeu o leasing após o Plano Verão do início do ano.

A NTC chegou a aconselhar seus associados para que procurassem outros meios de financiamento, uma vez que o leasing passou a ser pré-fixado a juros reais, e suas taxas saltaram de 350 para 1 500% ao ano. O diretor comercial da Rápido Paulista, Fernando Campinha Panissa, foi um dos que defenderam um acordo para pro-

curar e encontrar um meio-termo para o leasing. “Antes mesmo de ser assinada a Lei nº 7 842, de 18 de outubro de 1989, que fixava as prestações em 80% da variação da poupança, os bancos já facilitavam as amortizações”, afirma.

Longo prazo — A ausência de uma linha de financiamento de longo prazo exclusiva para o setor dos transportes é transformada em bandeira pelo diretor da Rápido Paulista. “Somente com uma linha desse tipo é que poderemos renovar nossa frota”, acredita. Mais grave do que se imagina, a impotência de renovação coloca o setor muito aquém do crescimento industrial, mesmo porque o BNDES possui linha especial para investimento na indústria.

“Para agravar ainda mais a situação, as mudanças sociais embutidas na nova Constituição pesaram demais para nós. Nossa matéria-prima é a mão-de-obra. Por isso, não conseguimos cobrir por muito mais tempo este descasamento político”, sentenciou Panissa, que, no primeiro semestre deste ano, chegou a apelar ao próprio BNDES e ao Badesp — Banco do Estado do Paraná, na tentativa de sensibilizar as entidades financeiras para que cubram esse vácuo.

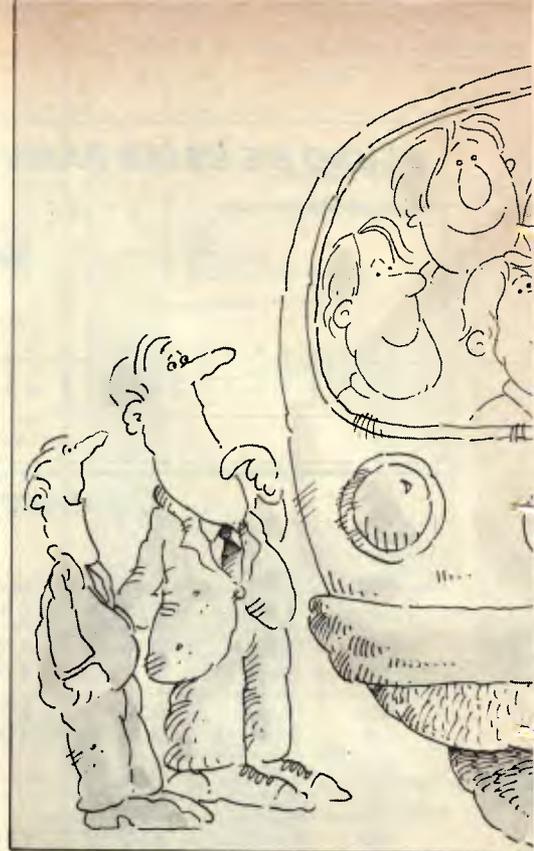
A frota da Rápido Paulista, hoje com 370 caminhões, está sendo modestamente ampliada por meio do

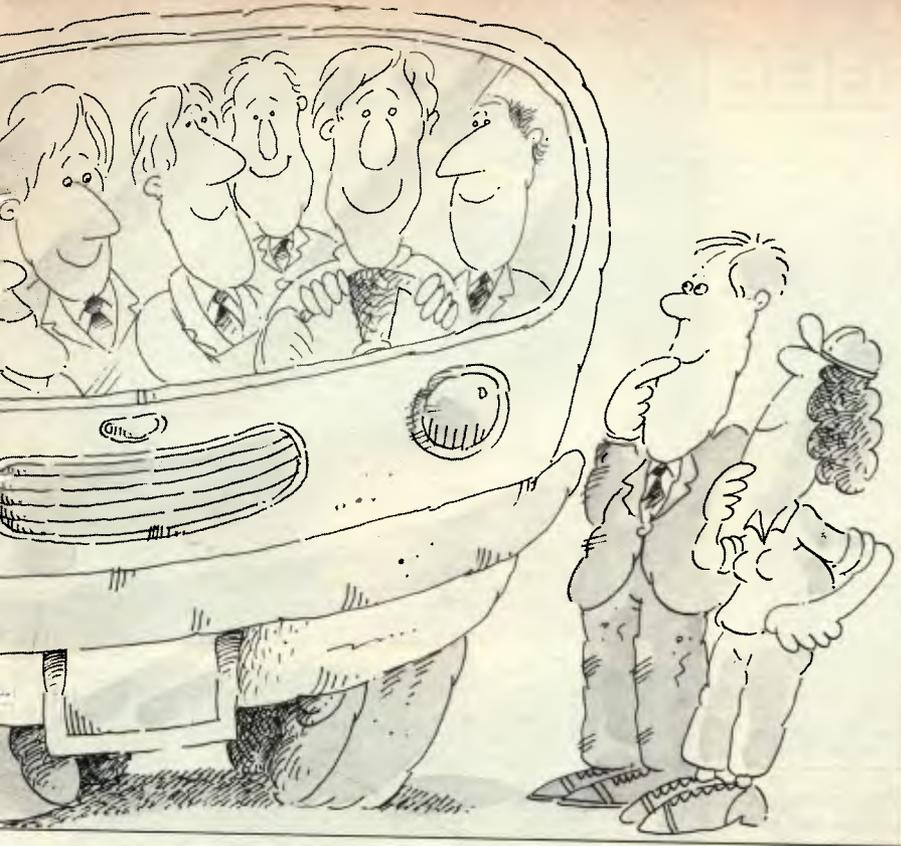
leasing, sem no entanto ser renovada. Panissa, sem opção, garante que “não há meio de trabalhar amadoristicamente, pois o custo operacional é muito grande”. Até a profissionalização, o leasing é o mecanismo mais próximo.

Outros frotistas, porém, preferem a peneiragem financeira. A empresa Irmãos Borlenghi, que prima por sua 11ª colocação no ranking das maiores do TRC, prefere aguardar oportunidades financeiras para efetuar seu plano de renovação de frota. A apatia demonstrada por Dener Montero San Juan, gerente administrativo da transportadora, tem raízes no evidente desânimo que inspira o mercado. “Compramos o estritamente necessário. Fazemos inclusive recomendações para que nosso Departamento Comercial realize um estudo muito maior das propostas de que temos conhecimento”, conta Montero.

Embora a frota da Borlenghi atinja oitocentos veículos, o gerente administrativo insiste em que “nada temos a falar sobre financiamento, a não ser repetir as reclamações que o setor já está acostumado a fazer”.

Criar a saída — Para desviar-se das traiçoeiras tocaias do mercado, há quem utilize táticas que, apesar de simplórias, exigem uma certa consolidação empresarial. A 15ª empresa no ranking, a Rápido 900, dispõe de





diretor da empresa. A surpresa maior viria com a aceitação do negócio. Foi feito então um misto de consórcio e financiamento direto, onde a ITD pagaria o valor do veículo em até 24 meses, com a devida correção mensal feita pelo BTN ou por meio de uma fórmula paramétrica de custo do equipamento, seguindo índices da Fundação Getúlio Vargas. Havia uma só vantagem: retiravam-se os caminhões na assinatura do acordo.

“Foi uma verdadeira virada. Substituímos todos os nossos truques e tocos por carretas”, entusiasma-se Morassutti. Assim, foi acertada a aquisição de 170 carretas de dois eixos, fora as outras cinquenta adquiridas por leasing, num total de 220 veículos — vinte a menos do que o projetado pela empresa em setembro de 1988, num plano de renovação de frota. “Mesmo assim, pretendemos cumprir o programa até o final do ano.”

Essa primorosa tática “guerrilheira” de mercado constitui, na opinião do diretor da ITD, “criatividade de marketing”, tão essencial para enfrentar tempos econômicos chuvosos. Não haveria necessidade de apelar para tal alternativa se o sistema financeiro nacional dispusesse de linha de crédito específica para o transporte. “Até mesmo o Finame está cada vez menor”, lamenta Morassutti.

No entanto, as vantagens que fizeram de 1989 um ano não tão negro para a ITD parecem apagar-se neste final de ano. Como parte dos acordos segue o índice do BTN e a indústria automobilística tem majorado seus preços acima desse índice, a opção já se desgastou. O parâmetro calculado pela Fundação Getúlio Vargas, utilizado em outros casos pela ITD, tem base nos índices dos fabricantes. Mesmo assim, Morassutti não descarta o fato de que “negociar com a indústria tem sido bem mais gratificante que com os banqueiros”. E mais, o diretor acredita que tal alternativa irá se transformar, a partir da próxima década, numa verdadeira tendência financeira entre as empresas de transporte. Seria, enfim, entendimento direto entre o fabricante e seu consumidor final. Sem intermediários.

Walter de Sousa



Foto: Lúcia Paolone

Panissa: BNDES deveria ter linha especial



Foto: Marcelo Vigneron

Morassutti: acordo direto com fabricantes

um poderoso antídoto às oscilações financeiras: a próprio caminhão. Para se ter uma idéia da dimensão do poder de fogo da empresa, até janeiro ela consumará a compra de quinze veículos Mercedes-Benz e de dois Volvos. O segredo? “Nada de leasing, nada de Finame. Compramos tudo no *cash*. Se temos disponibilidade de caixa, tudo bem, investimos. Caso contrário, simplesmente não compramos nada”, afirma o diretor administrativo José Carlos Ferreira.

Acontece que o volume de caminhões adquiridos pela Rápido 900 não cabe mais hoje em seu pátio próprio, o que obriga a empresa a usar as dependências da Transportadora Partezani. Os veículos servem igualmente de garantia de caixa. Desse mo-

do, se faltarem recursos, serão revendidos. Mas a frota só ficará desfalcada até que a situação se reequilibre e a empresa possa reinvestir.

“Financiamento, nem pensar. É toma lá, dá cá.” A justificativa por tamanha ojeriza pode ser atribuída a uma “síndrome de Plano Cruzado”, marco do fim dos contratos de financiamento da Rápido 900 (precisamente em setembro de 1987).

Aquisição acordada — Numa certa tarde de fastio financeiro, a diretoria da ITD Transportes resolveu arriscar junto aos fabricantes de caminhões. “Não havendo mais possibilidade de trabalhar com leasing, resolvemos discutir o financiamento direto com a indústria”, conta Nillo Morassutti,

VEÍCULOS NOVOS	Entre-Eixos (m)	Tara (kg)	Carga (kg)	PBT (kg)	3º Eixo Adaptado (kg)	Potência (cv/rpm)	Capacidade Máxima (kg)	Pneus Dianteiros	Preços s/Adaptação
----------------	-----------------	-----------	------------	----------	-----------------------	-------------------	------------------------	------------------	--------------------

CAMINHÕES PESADOS (em NCzS)

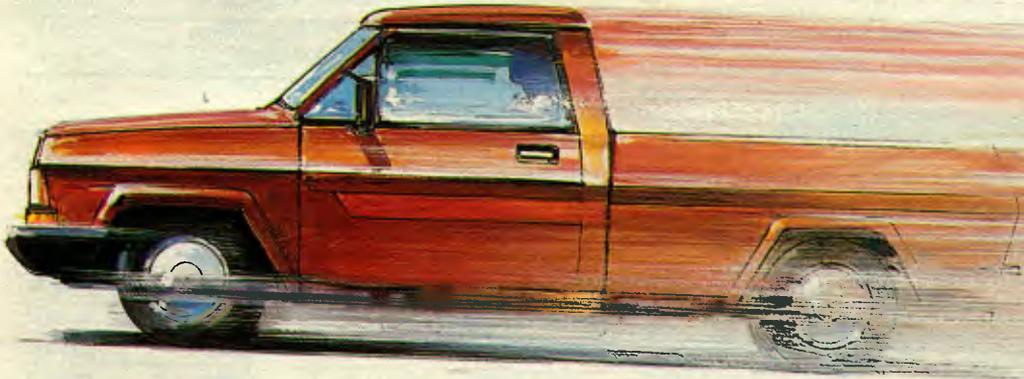
MERCEDES-BENZ		Entre-Eixos (m)	Tara (kg)	Carga (kg)	PBT (kg)	3º Eixo Adaptado (kg)	Potência (cv/rpm)	Capacidade Máxima (kg)	Pneus Dianteiros	Preços s/Adaptação
L-1520/51	- chassi c/ cabina	5,17	5 450	9 550	15 000	22 000	192DIN/ 2 200	32 000	10 00x20 PR-16	617 002,93
LK-1520/42	- chassi c/ cabina	4,20	5 300	9 700	15 000	22 000	192DIN/2 200	32 000	10 00x20 PR-16	618 918,27
LS-1520/36	- chassi c/ cabina	3,60	5 275	—	15 000	—	192DIN/2 200	32 000	10 00x20 PR-16	655 153,32
L-2220/48	- chassi c/ cabina - Tração 6x4	4,83 + 1,30	6 880	15 120	22 000	—	192DIN/2 200	32 000	10 00x20 PR-14	717 397,54
LK-2220/36	- chassi c/ cabina - Tração 6x4	3,60 + 1,30	6 560	15 440	22 000	—	192NBR/2 200	32 000	10 00x20 PR-14	713 472,94
LB-2220/36	- chassi c/ cabina - Tração 6x4	3,60 + 1,30	6 580	15 420	22 000	—	192NBR/ 2 200	32 000	10 00x20 PR-14	710 782,19
LS-1525/42	- chassi c/ cabina - Tração 4x2	4,20	6 660	—	15 000	—	238NBR/2 200	35 000	10 00x22 PR-16	695 180,58
LS-1933/42	- chassi c/ cabina - Tração 4x2	4,20	7 120	—	15 000	—	326NBR/2 000	45 000	10 00x22 PR-14	662 991,35
LS-1934/42	- chassi c/ cabina - Tração 4x2	4,20	7 120	—	15 000	—	250NBR/2 000	45 000	11 00x22 PR-14	946 171,61
SAAB-SCANIA										
T112HW	- 4x2	4,20	6 250	13 250	19 500	—	305/2 000DIN	50 000	11 00x22-14	1 225 305,00
T112HW	- 4x2 IC	4,20	6 250	13 250	19 500	—	305/2 000DIN	50 000	11 00x22-14	1 145 221,00
T112EW	- 6x4	3,80 + 1,35	8 760	28 240	37 000	—	305/2 000DIN	80 000	11 00x22-14	1 493 959,00
T112EW	- 6x4 IC	3,80 + 1,35	8 760	28 240	37 000	—	333/2 000DIN	80 000	11 00x22-14	1 604 104,00
T142HW	- 4x2 IC	4,20	6 250	13 250	19 500	—	400/2 000DIN	50 000	11 00x22-14	1 303 258,00
T142EW	- 6x4 IC	4,20	9 170	27 830	37 000	—	400/2 000DIN	80 000	11 00x22-14	1 669 530,00
R112HW	- 4x2	5,00	6 250	13 250	19 500	—	305/2 000DIN	50 000	11 00x22-14	1 113 588,00
R112HW	- 4x2 IC	5,00	6 250	13 250	19 500	—	305/2 000DIN	50 000	11 00x22-14	1 212 353,00
R112EW	- 6x4	3,80 + 1,35	8 830	26 170	35 000	—	305/2 000DIN	80 000	11 00x22-14	1 483 853,00
R112EW	- 6x4 IC	3,80 + 1,35	8 830	26 170	35 000	—	333/2 000DIN	80 000	11 00x22-14	1 593 998,00
R142HW	- 4x2 IC	4,20	6 250	13 250	19 500	—	400/2 000DIN	50 000	11 00x22-14	1 317 587,00
R142EW	- 6x4 IC	3,80 + 1,35	9 100	25 900	35 000	—	400/2 000DIN	80 000	11 00x22-14	1 691 017,00
VOLVO										
NL10 280	- turbo 4x2	4,10	6 708	11 792	18 500	—	275/2 200NBR	70 000	11 00x22-14	948 029,00
NL10 280	- intercooler 4x2	4,10	6 653	11 847	—	—	340/2 050NBR	70 000	11 00x22-14	1 088 720,00
NL10 280	- turbo 6x4	4,20	9 110	23 380	—	—	275/2 200NBR	120 000	11 00x22-14	sob consulta
NL10 280	- turbo 6x4	5,40	9 210	23 290	—	—	275/2 200NBR	120 000	11 00x22-14	sob consulta
NL10 340	- intercooler 6x4	5,40	9 230	23 370	—	—	340/2 050NBR	120 000	11 00x22-14	sob consulta
NL12 400	- intercooler 4x2	4,10	6 873	18 500	—	—	400/2 050NBR	70 000	11 00x22-14	1 226 502,00
NL12 400	- intercooler 6x4	3,80	8 920	16 580	—	—	400/2 050NBR	75 000	11 00x22-14	sob consulta
NL12 400	- intercooler 6x4	4,20	9 300	23 200	—	—	400/2 050NBR	120 000	11 00x22-14	sob consulta

CAMINHÕES SEMIPESADOS (em NCzS)

MERCEDES-BENZ		Entre-Eixos (m)	Tara (kg)	Carga (kg)	PBT (kg)	3º Eixo Adaptado (kg)	Potência (cv/rpm)	Capacidade Máxima (kg)	Pneus Dianteiros	Preços s/Adaptação
L-1314/42	- chassi c/ cabina	4,20	4 075	8 925	13 000	21 500	126NBR/2 800	21 650	9 00x20 PR-14	313 929,55
L-1314/48	- chassi c/ cabina	4,83	4 175	8 825	13 000	21 500	126NBR/2 800	21 650	9 00x20 PR-14	318 471,32
LK-1314/36	- chassi c/ cabina	3,60	3 975	9 025	13 000	21 500	126NBR/2 800	21 650	9 00x20 PR-14	339 519,69
LA-1317/42	- chassi Tração 4x4	4,20	4 365	8 635	13 000	—	170NBR/2 800	22 500	9 00x20 PR-14	399 012,45
LA-1317/48	- chassi c/cabina - Tração 4x4	4,83	4 465	8 535	13 000	—	170NBR/2 800	22 500	9 00x20 PR-14	405 396,61
LAK-1317/36	- chassi Tração 4x4	3,60	4 330	8 670	13 000	—	170NBR/2 800	22 500	9 00x20 PR-14	402 578,88
L-1318/42	- chassi c/ cabina	4,20	4 140	8 860	13 000	22 500	170NBR/2 800	22 500	9 00x20 PR-14	338 402,61
L-1318/48	- chassi c/ cabina	4,83	4 230	8 770	13 000	22 500	170NBR/2 800	22 500	9 00x20 PR-14	342 874,78
LK-1318/36	- chassi c/ cabina	3,60	4 000	9 000	13 000	22 500	170NBR/2 800	22 500	9 00x20 PR-14	363 516,45
L-1514/51	- chassi c/ cabina	5,17	4 490	10 510	15 000	21 650	126NBR/2 800	21 650	10 00x20 PR-16	340 592,03
L-1514/48	- chassi c/ cabina	4,82	4 395	10 605	15 000	21 650	126NBR/2 800	21 650	10 00x20 PR-16	337 687,96
LK-1514/42	- chassi c/ cabina	4,20	4 565	10 435	15 000	21 650	126NBR/2 800	21 650	10 00x20 PR-16	359 464,67
L-1518/51	- chassi c/ cabina	5,17	10 485	4 515	15 000	22 000	170NBR/2 800	22 500	10 00x20 PR-16	382 429,93
L-1518/48	- chassi c/ cabina	4,83	10 580	4 420	15 000	22 000	170NBR/2 800	22 500	10 00x20 PR-16	362 408,62
LK-1518/42	- chassi c/ cabina	4,20	10 410	4 590	15 000	22 000	170NBR/2 800	22 500	10 00x20 PR-16	401 953,64
L-2014/48	- chassi c/cabina - Tração 6x2	4,83 + 1,30	5 620	16 030	21 650	—	130DIN/2 800	21 650	9 00x20 PR-14	553 274,10
L-2214/48	- chassi c/cabina - Tração 6x4	4,83 + 1,30	6 340	15 310	21 650	—	130DIN/2 800	21 650	9 00x20 PR-14	421 057,03
LK-2214/36	- chassi c/cabina - Tração 6x4	3,60 + 1,30	6 178	15 472	21 650	—	130DIN/2 800	21 650	10 00x20 PR-14	418 207,09
L-2217/48	- chassi c/cabina - Tração 6x4	4,83 + 1,30	6 360	15 640	22 000	—	156DIN/2 800	22 500	10 00x20 PR-14	609 234,95
LK-2217/36	- chassi c/cabina - Tração 6x4	3,60 + 1,30	5 752	16 248	22 000	—	156DIN/2 800	22 500	10 00x20 PR-14	605 201,91
LB-2217/36	- chassi c/cabina - Tração 6x4	3,60 + 1,30	5 782	16 218	22 000	—	156DIN/2 800	22 500	10 00x20 PR-14	601 782,77
L-1414/51	- chassi c/ cabina	5,17	4 700	8 800	13 500	21 000	136NBR/2800	22 500	900x20PR-14	586 820,85
LK-1414/41	- chassi c/ cabina	4,20	4 740	8 760	13 500	21 000	136NBR/2800	22 500	900x20PR-14	602 557,54
L-1418/48	- chassi c/ cabina	4,83	4 660	8 840	13 500	21 000	184NBR/2600	27 000	900x20PR-14	633 065,34
L-1418/51	- chassi c/ cabina	5,17	4 820	8 680	13 500	21 000	184NBR/2600	27 000	900x20PR-14	636 442,18
LK-1418/42	- chassi c/ cabina	4,20	4 714	8 786	13 500	21 000	184NBR/2600	27 000	900x20PR-14	642 047,30
LA-1418/51	- chassi c/ cabina	5,17	5 170	8 330	13 500	—	184NBR/2600	27 000	900x20PR-14	703 280,93
LAK-1418/42	- chassi c/ cabina	4,20	5 160	8 340	13 500	—	184NBR/2600	27 000	900x20PR-14	695 978,90
L-1614/51	- chassi c/ cabina	5,17	4 770	10 730	15 500	22 000	136NBR/2800	22 500	1000x20PR-16	612 732,08
L-1618/51	- chassi c/ cabina	5,17	4 990	10 510	15 500	22 000	184NBR/2800	30 000	1000x20PR-16	657 125,73
L-1618/59	- chassi c/ cabina	5,90	5 040	10 460	15 500	22 000	184NBR/2600	30 000	1000x20PR-16	658 207,44
LK-1618/42	- chassi c/ cabina	4,20	4 970	10 530	15 500	22 000	184NBR/2600	30 000	1000x20PR-16	703 927,81

ACELERE OS LUCROS DA SUA EMPRESA.

Financiamento • Leasing • Seguro



BANCO MERCANTIL DE SÃO PAULO

FINASA

VEÍCULOS NOVOS	Entre-Eixos (m)	Tara (kg)	Carga (kg)	PBT (kg)	3º Eixo Adaptado (kg)	Potência (cv/rpm)	Capacidade Máxima (kg)	Pneus Dianteiros Traseiros	Preços s/ Adaptação
----------------	-----------------	-----------	------------	----------	-----------------------	-------------------	------------------------	----------------------------	---------------------

CAMINHÕES SEMIPESADOS (em NCz\$) / cont.

VW CAMINHÕES	14 140/36	-	3,67	3 974	9 826	13 800	21 000	132/2 800 ABNT	26 000	10 00x20-14	416 825,00
	14 210/45	- turbo	4,57	4 887	8 913	13 800	21 400	210 DIN/2 200	27 000	10 00x20 PR-14	458 046,00
	16 210/40	- chassi c/ cabina	3,56	4 907	10 093	15 000	22 000	210 DIN/2 200	30 000	10 00x20 PR-16	533 195,00
	16 210H/35	- chassi c/ cabina turbo	3,56	4 970	10 030	15 000	22 000	210 DIN/2 200	30 000	10 00x20 PR-16	545 688,00
	22 140	- MWM	4,23 + 1,34	6 314	15 086	21 400	23 000	133/2 800	23 000	10 00x20 PR-14	558 943,00
FORD CAMINHÕES	C-1415	- chassi médio Ford	4,34	4 720	9 080	13 800	22 000	155,0/2 800	23 000	9 00x20-14	344 311,15
	C-1418	- chassi médio Ford Turbo	4,34	4 730	9 070	13 800	22 000	182,1/1 600	27 600	9 00x20-14	377 411,61
	C-1615	- chassi médio Ford	4,34	4 960	10 840	15 800	22 000	155,2/2 800	23 000	10 00x20-16	376 732,19
	C-1618	- chassi médio Ford Turbo	4,34	4 970	10 830	15 800	22 000	182,0/2 800	27 600	10 00x20-16	408 799,39
	C-1618T	- chassi médio Ford Turbo	4,34	4 970	10 830	15 800	22 000	176,8/2 600	30 000	10 00x20-16	418 416,97
	C-2218	- 6x2 Ford Turbo	3,71 + 1,33	6 010	15 990	22 000	—	176,8/2 600	27 000	10 00x20-16	461 082,56
	C-2218T	- 6x2 Ford Turbo	3,71 + 1,83	6 310	15 690	22 000	—	182DIN/2 600	30 000	10 00x20 PR-16	477 801,48
	F-14000	- chassi curto MWM	4,42	4 136	9 464	13 600	20 600	127,0/2 800	22 000	10 00x20-14	304 563,33
	F-22 000	- chassi longo MWM	5,121 + 1,340	6 000	16 000	20 500	22 000	127,0/2 800	22 000	10 00x20-14	452 486,13
	GENERAL MOTORS	14000	- chassi curto - álcool	4,34	4 720	9 080	13 800	22 000	155,0/2 800	23 000	9 00x20-14
14000		- chassi médio gasolina	4,34	4 730	9 070	13 800	22 000	182,1/1 600	27 600	9 00x20-14	265 246,80
14000		- chassi longo diesel	4,34	4 960	10 840	15 800	22 000	155,0/2 800	23 000	10 00x20-16	342 510,98

CAMINHÕES MÉDIOS (em NCz\$)

FORO CAMINHÕES	C-1215	- chassi médio Ford	4,340	4 335	7 465	11 800	19 500	155,0/2 800	23 000	900 x 20 - 12	302 853,53
	C-1218	- chassi médio Ford	4,340	4 345	7 455	11 800	19 500	182,0/2 600	23 000	900 x 20 - 12	331 566,55
	F-11000	- chassi médio MWM	4,420	3 533	7 467	11 000	—	127,0/2 600	19 000	1 000 x 20 - 14	239 329,59
GENERAL MOTORS	12000	- chassi curto - álcool	3,99	3 576	7 424	12 000	18 500	148/3 800 ABNT	19 000	825 x 20 - 10 900 x 20 - 12	—
	12000	- chassi médio - gasolina	4,44	3 599	7 411	12 000	18 500	130/3 800 ABNT	19 000	825 x 20 - 10 900 x 20 - 12	210 696,39
	12000	- chassi longo - diesel	5,00	3 890	7 110	12 000	18 500	135/2 800 DIN	19 000	825 x 20 - 10 900 x 20 - 12	205 477,54
MERCEDES-BENZ	L-1114/42	- chassi c/ cabina e freio a ar	4,20	3 785	7 215	11 000	18 500	130 DIN/2 800	19 000	900 x 10 PR-12	347 090,96
	L-1114/48	- chassi c/ cabina e freio a ar	4,80	3 870	7 130	11 000	18 500	130DIN/2 800	19 000	900 x 10 PR-12	352 582,14
	LK-1114/36	- chassi c/ cabina e freio a ar	3,60	3 700	7 300	11 000	18 500	130DIN/2 800	19 000	900 x 10 PR-12	348 203,02
	L-1118/42	- chassi c/ cabina e freio a ar	4,20	3 945	7 055	11 000	18 500	170NBR/2 800	19 000	900 x 10 PR-12	362 023,92
	L-1118/48	- chassi c/ cabina e freio a ar	4,83	4 030	6 970	11 000	18 500	170NBR/2 800	19 000	900 x 10 PR-12	367 766,47
	LK-1118/36	- chassi c/ cabina e freio a ar	3,60	3 700	7 300	11 000	18 500	170NBR/2 800	19 000	900 x 10 PR-12	363 087,52
	L-1214/48	- chassi c/ cabina e freio a ar	4,83	4 400	7 100	11 500	19 000	136NBR/2800	20 000	900x20PR-12	511 684,67
	L-1214/51	- chassi c/ cabina e freio a ar	5,17	4 500	7 000	11 500	19 000	136NBR/2800	20 000	900x20PR-12	515 743,45
	LK-1214/42	- chassi c/ cabina e freio a ar	4,20	4 490	7 010	11 500	19 000	136NBR/2800	20 000	900x20PR-12	517 314,57
	L-1218/51	- chassi c/ cabina e freio a ar	5,17	4 460	7 040	11 500	19 000	136NBR/2600	22 500	900x20PR-14	530 037,88
VOLKSWAGEN	11-140/36	-	3,67	3 830	7 170	11 000	19 000	138/2 800	19 000	9 00 x 20 PR-12	348 377,00
	12-140/36	-	3,20	3 458	8 342	11 800	—	138/2 800 ABNT	19 000	900 x 20 - 12	395 487,00

CAMINHÕES LEVES, PICAPES E UTILITÁRIOS (em NCz\$)

AGRALE	1600D-RS	- rodado simples	2,80	1 840	2 160	4 100	—	63/2 800	6 000	700x16-8	178 796,79
	1600D-RD	- rodado duplo	2,80	1 935	2 215	4 150	—	63/2 800	6 000	650x16-8	199 625,31
	16000D-RS	- 4 x 4	2,80	2 000	2 000	4 000	—	63/2 800	6 000	700x16-10	227 159,03
	1600D-RSCD	- cab. dupla rodado simples	3,10	2 155	1 995	4 150	—	63/2 800	6 000	650x16-8	235 263,12
	1600D-RDCD	- rodado duplo cab. dupla	3,10	2 060	1 940	4 000	—	63/2 800	6 000	700x16-8	243 533,79
	1600D-RSCD	- 4 x 4	2,80	2 000	2 000	4 000	—	63/2 800	6 000	700x16-10	273 785,24
	1800D-RDCS	- rodado duplo cab. simples	2,80	2 100	2 500	4 500	—	90/2 800	6 000	700x16-10	230 105,10
	ENGESA	Engesa 4	- capota de lona - gasolina	2,16	1 500	500	2 000	—	88/4 000 ABNT	—	6,70x16
Engesa 4		- capota de lona - álcool	2,16	1 500	500	2 000	—	85/4 400 ABNT	—	6,70x16	195 214,00
FIAT	Uno Furgão	- 1.3 álcool	2,36	850	400	1 250	—	59,7/5 200 ABNT	—	145 SR-13	70 446,58
	Uno Picape	- 1.3 álcool	2,36	870	620	1 490	—	59,7/5 200 ABNT	—	165/70 SR - 13 RT	77 993,94
	Uno Fiorino	- 1.5 álcool	2,36	920	540	1 460	—	59,7/5 200 ABNT	—	165/70 SR - 13 RT	86 481,07
	Uno Fiorino	- 1.5 gasolina	2,36	920	540	1 460	—	58,2/5 200 ABNT	—	165/70 SR - 13 RT	86 507,60
	Uno Fiorino	- 1.3 álcool	2,36	920	540	1 460	—	59,7/5 200 ABNT	—	165/70 SR - 13 RT	80 897,99
	Uno Fiorino	- 1.3 gasolina	2,36	920	540	1 460	—	58,2/5 200 ABNT	—	165/70 SR - 13 RT	80 922,65
	Uno Picape	- 1.5 álcool	2,36	850	620	1 470	—	82,0/5 200 ABNT	—	165/70 SR - 13 RT	83 326,29
	Uno Picape	- 1.5 gasolina	2,36	870	620	1 490	—	82,0/5 200 ABNT	—	165/70 SR - 13 RT	83 358,90
	FORD	Pampa L	- 4 x 2 álcool	2,57	966	600 (A)	1 568	—	71,7/5 000 A8NT	—	175 SR-13
Pampa L		- 4 x 4 álcool	—	—	—	—	—	—	—	—	92 364,31
F-1000		- álcool	2,91	1 610	660	2 270	—	84,2/4 400 ABNT	—	650x16-8	152 434,35
F-1000		- diesel	2,91	2 010	1 006	3 015	—	83/3 000 ABNT	—	700x16-8	281 967,65
F-4000		- MWM - Ford 4 cil.	4,03	2 444	3 556	6 000	—	89,7/2 800 ABNT	—	750x16-10	234 841,83

VEÍCULOS NOVOS

Entre-Eixos (m)	Tara (kg)	Carga (kg)	PBT (kg)	3º Eixo Adaptado (kg)	Potência (cv/rpm)	Capacidade Máxima (kg)	Pneus Dianteiros Traseiros	Preços s/Adaptação
-----------------	-----------	------------	----------	-----------------------	-------------------	------------------------	----------------------------	--------------------

CAMINHÕES LEVES, PICAPES E UTILITÁRIOS (em NCzS)

GENERAL MOTORS		Entre-Eixos (m)	Tara (kg)	Carga (kg)	PBT (kg)	3º Eixo Adaptado (kg)	Potência (cv/rpm)	Capacidade Máxima (kg)	Pneus Dianteiros Traseiros	Preços s/Adaptação
Chevy 500	- gasolina - 4 cil.	2,39	930	500	1 430	—	62,0/5 200 ABNT	—	175 SR-13	67 480,53
Chevy 500	- álcool - 4 cil.	2,39	930	500	1 430	—	72,8/5 200 ABNT	—	175 SR-13	67 355,37
A-20	- c/caçamba - álcool - 6 cil.	2,92	1 750	1 270	3 020	—	135/4 000 ABNT	—	700x16-8	146 875,45
A-20	- s/caçamba - álcool - 6 cil.	2,92	1 665	1 455	3 020	—	135/4 000 ABNT	—	700x16-8	138 455,45
A-20	- chassi longo - álcool - 6 cil. s/ caçamba	3,23	1 620	1 400	3 020	—	135/4 000 ABNT	—	700x16-8	142 300,43
A-20	- chassi longo - álcool - 6 cil. c/ caçamba	3,23	1 759	1 170	3 020	—	135/4 000 ABNT	—	700x16-8	151 742,51
C-20	- c/caçamba - gasolina - 6 cil.	2,92	1 750	1 270	3 020	—	118/4 000 ABNT	—	700x16-8	148 591,08
C-20	- s/caçamba - gasolina - 6 cil.	2,92	1 665	1 455	3 020	—	118/4 000 ABNT	—	700x16-8	140 061,57
C-20	- chassi longo-gasolina-6 cil. s/ caçamba	3,23	1 620	1 400	3 020	—	118/4 000 ABNT	—	700x16-8	143 943,06
C-20	- chassi longo - gasolina - 6 cil. c/ caçamba	3,23	1 850	1 170	3 020	—	118/4 000 ABNT	—	700x16-8	153 506,82
D-20	- c/ caçamba - diesel - 4 cil.	2,92	1 970	1 050	3 020	—	90/2 800 ABNT	—	700x16-8	218 442,40
D-20	- s/ caçamba - diesel - 4 cil.	2,92	1 685	1 335	3 020	—	90/2 800 DIN	—	700x16-8	209 860,98
D-20	- chassi longo - diesel - 4 cil. s/ caçamba	3,23	1 740	1 280	3 020	—	90/2 800 DIN	—	700x16-8	213 743,64
D-20	- chassi longo - diesel - 4 cil. c/ caçamba	3,23	1 970	1 050	3 020	—	90/2 800 DIN	—	700x16-8	223 363,72
D-40	- chassi longo - diesel - 4 cil.	4,05	2 360	6 200	6 200	—	90/2 800 DIN	—	750x16-12	220 700,78

GURGEL		Entre-Eixos (m)	Tara (kg)	Carga (kg)	PBT (kg)	3º Eixo Adaptado (kg)	Potência (cv/rpm)	Capacidade Máxima (kg)	Pneus Dianteiros Traseiros	Preços s/Adaptação
Tocantins Lona LE		2,04	700	1 220	—	—	56/4 400 SAE	—	700x14	101 538,00
Tocantins Lona Plus		2,04	700	1 220	—	—	56/4 400 SAE	—	700x14	105 856,00
Tocantins TR LE		2,04	800	1 220	—	—	56/4 400 SAE	—	700x14	115 501,00
Tocantins TR Plus		2,04	800	1 220	—	—	56/4 400 SAE	—	700x14	120 361,00
Carajás LE		2,55	1 080	1 830	—	—	56/4 400 SAE	—	700x14	163 123,00
Carajás VIP		2,55	1 080	1 830	—	—	56/4 400 SAE	—	700x14	173 982,00
Carajás LE 4p.		2,55	1 080	1 830	—	—	56/4 400 SAE	—	700x14	174 511,00
Carajás VIP 4p.		2,55	1 080	1 830	—	—	56/4 400 SAE	—	700x14	186 105,00

MERCEDES-BENZ		Entre-Eixos (m)	Tara (kg)	Carga (kg)	PBT (kg)	3º Eixo Adaptado (kg)	Potência (cv/rpm)	Capacidade Máxima (kg)	Pneus Dianteiros Traseiros	Preços s/Adaptação
L-708E/35	- chassi com cabina	3,50	2 450	4 150	6 600	—	85/2 800 DIN	9 000	750x16 PR-12	161 930,17
709/31,5	- chassi com cabina	3,15	2 580	4 120	6 700	—	90/2 800 NBR	9 100	700x16 PR-10	327 324,65
709/37	- chassi com cabina	3,70	2 610	4 090	6 700	—	90 NBR/2 800	9 100	700x16 PR-10	329 549,67
912/42,5	- chassi com cabina	4,25	2 830	5 670	8 500	—	122NBR/2 800	10 000	850 Rx17,5	375 092,34

TOYOTA		Entre-Eixos (m)	Tara (kg)	Carga (kg)	PBT (kg)	3º Eixo Adaptado (kg)	Potência (cv/rpm)	Capacidade Máxima (kg)	Pneus Dianteiros Traseiros	Preços s/Adaptação
D J50 L	- jipe capota lona - jipe	2,28	1 580	420	2 000	—	85/2 800 DIN	—	670 x 16 - 6	180 222,25
O J50 LV	- jipe capota de aço	2,28	1 710	420	2 130	—	85/2 800 DIN	—	670 x 16 - 6	198 013,82
D J50 LV-B	- utilitário c/ capota aço	2,75	1 760	890	2 650	—	85/2 800 DIN	—	670 x 16 - 6	254 731,78
D J55 LP-B	- picape c/ capota aço	2,95	1 830	1 000	2 830	—	85/2 800 DIN	—	750 x 16 - 8	210 274,06
O J55 LP-B3	- picape c/ capota aço	2,95	1 674	1 000	2 674	—	85/2 800 DIN	—	750 x 16 - 8	196 454,49
D J55 LP-BL	- picape c/ capota aço	3,35	1 940	1 000	2 940	—	85/2 800 DIN	—	750 x 16 - 8	212 027,85
O J55 LP-BL3	- picape s/ capota de aço	3,35	1 940	1 000	2 940	—	85/2 800 DIN	—	750 x 16 - 8	197 717,91
O J55 LP-2BL	- picape c/ cabina dupla	3,35	1 975	1 000	2 975	—	85/2 800 DIN	—	750 x 16 - 8	231 143,00

VW AUTOMÓVEIS		Entre-Eixos (m)	Tara (kg)	Carga (kg)	PBT (kg)	3º Eixo Adaptado (kg)	Potência (cv/rpm)	Capacidade Máxima (kg)	Pneus Dianteiros Traseiros	Preços s/Adaptação
Kombi-standard	- álcool	2,40	1 150	1 005	2 155	—	60/4 600 ABNT	—	735 x 14 - 6	79 205,00
Kombi-furgão	- álcool	2,40	1 080	1 075	2 155	—	60/4 600 ABNT	—	735 x 14 - 6	93 386,00
Kombi - picape	- álcool	2,40	1 095	1 075	2 270	—	60/4 600 ABNT	—	735 x 14 - 6	70 529,00
Saveiro - CL	- picape - álcool	2,36	860	570	1 430	—	81/15 200 ABNT	—	175 x 70 - SR 13	72 684,00
Gol Furgão	- álcool	2,36	750	420	1 170	—	51/4 400 ABNT	—	155 SR 13	69 178,00

VW CAMINHÕES		Entre-Eixos (m)	Tara (kg)	Carga (kg)	PBT (kg)	3º Eixo Adaptado (kg)	Potência (cv/rpm)	Capacidade Máxima (kg)	Pneus Dianteiros Traseiros	Preços s/Adaptação
7.90 P/S	- Special/MWM	3,50 (A)	2 580	4 065	6 700	—	90/2 800 DIN	9 500	750 x 16 - 10	285 224,00
7110 S	- Turbo/MWM	3,50	2 750	3 950	6 700	—	115/2 600 DIN	9 500	750 x 16 - 10	310 771,00

ÔNIBUS (em NCzS)

MERCEDES-BENZ		Entre-Eixos (m)	Tara (kg)	Carga (kg)	PBT (kg)	3º Eixo Adaptado (kg)	Potência (cv/rpm)	Capacidade Máxima (kg)	Pneus Dianteiros Traseiros	Preços s/Adaptação
O-385 11 R	- Urb. Motor OM-352-36 ass.	5,55	—	—	14 500	—	130DIN/2 800	—	9 00-20 PR-14	644 398,54
O-371 U	- Urb. Motor OM-366-40 ass.	5,85	—	—	15 500	—	136NBR/2 800	—	9 00-20 PR-14	775 937,23
O-371 UP	- Urb. Motor OM-355/5 39 ass.	6,33	—	—	16 500	—	187NBR/2 200	—	10 00-20 PR-16	987 876,38
O-371 R	- Interurbano - Motor OM-355/5A - 44 ass.	5,85	—	—	15 000	—	200NBR/2 100	—	10 00-20 PR-16	1 013 080,93
O-371 RS	- Rodoviário - Motor DM-355/6A - 44 ass.	6,33	—	—	15 000	—	292NBR/2 100	—	11 00-22 PR-16	1 161 618,47
O-371 RSD	- Rod. 3º eixo - M. OM-355/6LA (turbocooler) 48 ass.	6,05 + 1,48	—	—	18 500	—	326NBR/2 100	—	11 00-22 PR-16	1 300 949,54

VEÍCULOS NOVOS	Entre-Eixos (m)	Tara (kg)	Carga (kg)	PBT (kg)	3º Eixo Adaptado (kg)	Potência (cv/rpm)	Capacidade Máxima (kg)	Pneus Dianteiros Traseiros	Preços s/Adaptação
----------------	-----------------	-----------	------------	----------	-----------------------	-------------------	------------------------	----------------------------	--------------------

CHASSIS E PLATAFORMAS PARA ÔNIBUS (em NCz\$)

MERCEDES-BENZ										
LO-708E/41	- chassi com parede frontal (sem pára-brisas e sem colunas nas portas)	4,10	—	—	6.600	—	85DIN/2 800	—	7 50-16 PR-12	144 403,44
LD 812/42,5	- plataforma para microônibus	4,25	—	—	7.500	—	122NBR/2 600	—	8,5R-17,5	320 178,98
OF 1115/45	- chassi sem coluna motor dianteiro	4,57	—	—	11 700	—	136NBR/2 800	—	9 00-20 PR-12	349 260,42
OF 1315/51	- chassi com motor dianteiro	5,17	—	—	13 000	—	130DIN/2 800	—	9 00-20 PR-14	393 727,39
OF 1318/51	- chassi com motor dianteiro	5,17	—	—	13 000	—	177DIN/2 600	—	9 00-20 PR-14	420 091,62
OH 1315/51	- chassi com motor traseiro	5,17	—	—	13 200	—	136NBR/2 800	—	10 00-20 PR-16	391 128,71
OH 1318/51	- chassi com motor traseiro	5,17	—	—	13 200	—	170NBR/2 800	—	9 00-20 PR-14	413 683,46
OH 1420/60	- chassi sem cabina motor traseiro	6,05	—	—	13 500	—	192DIN/2 200	—	10 00-20 PR-16	420 839,64
OH 1518/55	- chassi com motor traseiro	5,55	—	—	15 000	—	170DIN/2 200	—	10 00-20 PR-16	416 360,25
O 371 R	- plataforma - Motor DM-355/5A	5,85	—	—	15 000	—	200NBR/2 100	—	100-20 PR-16	613 403,44
O 371 RS	- plataforma - Motor DM-355/6A	6,33	—	—	15 000	—	292NBR/2 100	—	11 00-22 PR-16	665 687,49
O 371 RSD	- plataforma - Motor OM-355/6LA - (Turbocooler)	6,05 + 1,48	—	—	18 500	—	326NBR/2 000	—	11 00-22 PR-16	762 837,38
SAAB-SCANIA										
S 112 CL	- 73 CA/A5/RD Urbano	7,30	5 120	—	15 000	—	203/2 200DIN	—	11 00x22-14	602 896,00
S 112 CL	- 73 SU/CA/TU/A5/RD	7,30	5 120	—	15 000	—	203/2 200DIN	—	11 00x22-14	659 742,00
S 112 CL	- 73 SU/SA/CA/TU/A5/RD	7,30	5 120	—	15 000	—	203/2 200DIN	—	11 00x22-14	705 112,00
K 112 CL	- 63 A5/CA/MD/MT/RD Urbano	6,30	5 410	—	15 000	—	203/2 200DIN	—	11 00x22-14	693 574,00
K 112 CL	- 63 SA/CA/A5/RD Urbano	6,30	5 410	—	15 000	—	203/2 200DIN	—	11 00x22-14	756 416,00
K 112 CL	- 33 SU/CA/MD/MT/A5	6,30	5 410	—	15 000	—	203/2 200DIN	—	11 00x22-14	—
K 112 CL	- 33 SU/CA/MD/MT/A5/RD	6,30	5 410	—	15 000	—	203/2 200DIN	—	11 00x22-14	745 218,00
K 112 CL	- 33 SU/SA/CA/A5	6,30	5 410	—	15 000	—	203/2 200DIN	—	11 00x22-14	781 970,00
K 112 CL	- 33 SU/SA/CA/A5/RD	6,30	5 410	—	15 000	—	203/2 200DIN	—	11 00x22-14	808 060,00
K 112 CL	- 33 SU/SA/CA/A5/RD/PR	6,30	5 410	—	15 000	—	203/2 200DIN	—	11 00x22 PR-16	822 037,00
K 112 CL	- 33 SU/SA/CA/A5/RD/PR/IC	6,30	5 410	—	15 000	—	203/2 200DIN	—	11 00x22 PR-16	867 673,00
K 112 TL	- RD/PR/IC	7,40	6 302	—	18 500	—	302/2 000DIN	—	11 00x22-14	927 838,00
F 112 HL	- 65 RD/TU/CA	6,30	6 090	—	15 000	—	—	—	11 00x22-14	610 222,00
F 112 HL	- 65 SU/CA/RD/TU	6,30	6 090	—	15 000	—	—	—	11 00x22-14	667 068,00
VOLVO										
B 58E	- Rod 250 cavalos	7,00	5 350	—	16 500	—	250/2 200DIN	—	11 00x22-16	773 594,00
B 58E	- Rod 3º eixo	6,25	6 100	—	22 500	—	275/2 200DIN	—	11 00x22-16	sob consulta
B 58E	- Urbano	6,00	5 300	—	16 500	—	250/2 200DIN	—	11 00x22-16	760 395,00
B 58E	- Urbano articulado	5,50	7 900	—	26 500	—	250/2 200DIN	—	11 00x22-16	sob consulta
B 10M	- Rod. 4x2 rodoviário	—	—	—	—	—	—	—	—	883 817,00
B 10M	- Rod. 6x2 rodoviário	—	—	—	—	—	—	—	—	975 292,00

Nota: Todos os preços estão atualizados conforme o aumento de 16/10/89.

PREÇOS DE PNEUS (*) (em NCz\$)

UTILITÁRIOS

DIAGONAL	COMUM	BDRACHUDO
850-16-6	482,84	595,09
700-16-10	703,96	835,00
750-16-10	852,76	993,43
750-16-12	901,85	1 056,47
825-16-4 SC	—	823,90
RADIAL METÁLICO	LISO	BORRACHUDO
700R16-10	1 080,13	1 174,06
750R16-10	1 270,94	1 314,52
750R16-12	1 421,88	1 554,88
215R16-6 SC	—	893,61
8.5 R 17.5 90	1 876,23	—

CARGA E ÔNIBUS

DIAGONAL	COMUM	BORRACHUDO
825-20-12	1 605,43	1 723,56
900-20-12	1 826,25	2 116,14
900-20-14	2 122,53	2 429,57
1000-20-14	2 267,67	2 602,17
1000-20-16	2 621,66	3 029,73
1100-20-14	2 864,66	3 072,59
1100-20-16	3 411,19	—
1200-20-16	3 931,31	—
1200-20-18	3 772,78	4 379,47
1100-22-14	2 818,56	3 222,57
1100-22-16	2 606,80	3 864,02

RADIAL METÁLICO LISO COMUM

900R20-14	3 242,42	3 386,28
1000R20-14	3 559,01	3 729,68
1000R20-16	3 991,54	4 187,46
1100R20-14	4 103,73	4 236,11
1100R20-16	4 972,43	5 307,00
1100R22-14	4 409,34	4 619,22
1100R22-16	5 261,27	5 917,24
10R22,5-14 SC	4 506,52	4 912,52
11R22,5-14 SC	5 009,44	—
11R22,5-16 SC	5 205,68	5 674,27
12R22,5-16 SC	6 120,53	6 732,27

(*) Preços médios praticados a partir de 07/11/89 pelos filiados da Ass. Bras. Revendedores de Pneus.
Fonte: ABRAPNEUS

52

Este Cargo foi à Lua e voltou.



800.000km rodados, sem abrir o motor.

Durante quatro anos, o Sr. Angelo de Oliveira, de Santa Rosa do Sul (SC), rodou por este país transportando frutas e cereais no seu Ford Cargo 1317.

Foram 800.000km sem mexer no motor. Distância equivalente a uma viagem à Lua, ida e volta. E o mais espantoso foi na hora de abrir o motor, na presença da imprensa e de frotistas.

Ficou constatado que ele sofreu muito pouco desgaste. As bronzinas, pistões e anéis estavam inteiros.

As partes móveis perfeitamente lubrificadas. Em suma: dava para o Ford Cargo do Sr. Angelo rodar tranquilamente por mais de 100.000km.

Cabe então a pergunta: por que um motor Ford Diesel dura tanto, resiste tanto, apresenta uma perfor-

mance tão excepcional?

Resposta: trata-se do mais avançado projeto tecnológico em caminhões nacionais. São décadas de desenvolvimento, de busca contínua de qualidade, de novos materiais, de melhores processos de fabricação.

Quando a Ford New Holland fala em bloco de alta resistência, válvulas em cromo silício, anéis em formato de cunha e torção negativa, pistões autotérmicos, árvore de manivela forjada em aço-liga, ela está falando em durabilidade, conforto, segurança e baixos custos de manutenção.

Quando a Ford New Holland fala em dutos de admissão helicoidais, cabeçotes de fluxo cruzado, sistema de alimentação e turbocompressor

especialmente desenvolvido para Ford Diesel, ela está falando em alta performance.

Por isso, a proeza de um motor Ford Diesel atingir 800.000km não é obra do acaso. Em vez de se surpreender, a Ford se sente ainda mais incentivada a aprimorar sua qualidade.

Existem 18.000 Ford Cargo rodando pelo Brasil. São 18.000 motivos de orgulho para seus proprietários. Basta que eles façam como o Sr. Angelo fez: efetuem revisões periódicas nas quilometragens indicadas pela Ford, utilizem componentes de reposição originais e os lubrificantes recomendados.

Ford Cargo. Caminhão pra valer tem motor pra valer.



FORD CARGO

CAMINHÃO PRA VALER.



VEÍCULOS USADOS	1988		1987		1986		1985		1984		1983		1982		1981		1980		1979	
	mín	máx																		

CAMINHÕES E UTILITÁRIOS (em NCz\$ 1 000,00)

AGRALE	1600D-RS	108.5 - 113.0	95.1 - 99.1	78.1 - 81.3	64.4 - 67.1	56.1 - 58.4														
	1600D-RD	120.9 - 125.0	105.5 - 109.0	87.5 - 90.4	72.8 - 75.3	65.3 - 67.5														
FIAT	FIORINO	32.3 - 35.5	28.8 - 31.6	22.9 - 25.1	20.5 - 22.5	17.3 - 19.0	14.1 - 15.5													
	PICAPE	30.7 - 33.7	27.4 - 30.1	24.7 - 27.1	20.0 - 21.9	16.0 - 17.5	14.1 - 15.5													
FIAT DIESEL	80				85.3 - 89.1	76.7 - 80.2	68.2 - 71.3	64.0 - 66.9	59.7 - 62.4	51.2 - 53.5	42.6 - 44.6									
	140				105.7 - 110.5	93.0 - 97.3	84.6 - 88.4	80.4 - 84.0	76.1 - 79.6	67.7 - 70.7	59.2 - 61.9									
	190 H				188.0 - 196.6	171.0 - 178.7	158.1 - 165.3	141.0 - 147.4	132.5 - 138.5	123.9 - 129.6										
	190 TURBO				228.0 - 238.4	206.1 - 215.5	184.2 - 192.5	166.6 - 174.2												
FORD	PAMPA L 4x2	44.1 - 48.4	37.8 - 41.5	31.5 - 34.6	28.9 - 31.7	25.5 - 28.1	23.0 - 25.2													
	PAMPA L 4x4	46.3 - 50.9	39.6 - 43.5	33.0 - 36.2	30.4 - 33.4	27.0 - 29.7														
	F 100			56.9 - 62.5	49.7 - 54.6	39.0 - 42.8	35.8 - 39.3	32.5 - 35.7	29.3 - 32.2	26.0 - 28.6	22.8 - 25.0									
	F 1000/2000	165.2 - 175.3	148.4 - 157.6	134.8 - 143.1	115.5 - 122.6	91.2 - 96.8	81.1 - 86.0	73.0 - 77.4	65.9 - 69.9	60.8 - 64.5	57.7 - 59.2									
	F 1000 Álcool	72.3 - 74.9	64.9 - 67.2	59.9 - 62.1	56.4 - 58.4															
	F 4000	136.0 - 142.4	122.6 - 128.4	110.6 - 115.8	97.2 - 101.8	85.3 - 89.3	75.0 - 78.6	63.1 - 66.0	56.4 - 59.0	52.8 - 55.3	49.3 - 51.6									
	F 600/11000	138.9 - 146.2	125.2 - 131.8	115.2 - 121.2	101.5 - 106.8	89.1 - 93.8	80.8 - 85.0	71.1 - 74.8	65.1 - 68.5	60.1 - 63.2	53.4 - 56.2									
	F 7000										43.5 - 46.0	40.2 - 42.5								
	F 13000/14000	152.6 - 158.0	141.1 - 146.2	129.7 - 134.3	116.8 - 121.0	106.8 - 110.6	97.4 - 100.9	87.7 - 90.9	80.1 - 83.0	72.5 - 75.1	65.5 - 67.9									
	F 19000/21000				137.1 - 142.1	119.5 - 123.8	107.5 - 111.3	96.9 - 100.4	87.5 - 90.7	79.7 - 82.5	71.8 - 74.3									
	F 22000	221.8 - 229.7	189.5 - 196.3	173.4 - 179.6	153.2 - 158.7															
	C 1113			154.7 - 160.2																
	C 1114			173.7 - 179.9																
	C 1117 TURBO			181.4 - 187.9																
	C 1215	230.0 - 236.3	188.3 - 195.1	163.7 - 169.5																
	C 1218 TURBD	231.8 - 240.1	200.9 - 208.1	175.8 - 182.1																
	C 1313			179.7 - 186.1																
	C 1314			191.0 - 197.9																
	C 1317 TURBD			199.1 - 206.3																
	C 1415	246.3 - 255.1	201.8 - 209.0	173.3 - 179.6																
C 1418 TURBD	262.4 - 271.8	215.5 - 223.2	185.2 - 191.8																	
C 1514			178.6 - 185.0																	
C 1517 TURBD			184.2 - 190.8																	
C 1615	251.4 - 260.4	212.2 - 219.8	178.6 - 185.0																	
C 1618	267.9 - 277.5	224.6 - 232.7	192.7 - 199.6																	
C 1618 T	291.4 - 301.9																			
GM	CHEVY 500	43.2 - 46.0	40.0 - 42.6	35.2 - 37.5	30.4 - 32.4	28.8 - 30.7														
	A 10	78.8 - 82.9	67.5 - 71.1	60.0 - 63.2	52.5 - 55.3	48.8 - 51.3	43.1 - 45.4	39.0 - 41.1												
	A 20	84.2 - 88.6	74.0 - 77.9	65.8 - 69.3	58.7 - 61.8															
	A 40		77.7 - 80.9	69.5 - 72.4	61.3 - 63.9															
	C 10	74.0 - 80.9	64.0 - 69.9	56.4 - 61.7	49.6 - 54.2	43.5 - 47.5	38.1 - 41.6	33.4 - 36.5	29.5 - 32.2	25.5 - 27.9	22.6 - 24.7									
	C 20	86.0 - 89.0	76.1 - 78.7	67.7 - 70.1	59.7 - 61.8															
	C 40		72.9 - 77.8	65.2 - 69.6	57.6 - 61.4															
	D 10					74.7 - 77.3	67.4 - 69.8	62.8 - 65.0	60.1 - 62.2	58.2 - 60.3	55.5 - 57.5									
	D 20	130.6 - 133.7	114.3 - 117.0	105.9 - 108.5	97.6 - 99.9															
	D 40	134.5 - 137.7	121.1 - 124.0	112.5 - 115.2	104.3 - 106.8															
	D 60						82.2 - 85.1	73.9 - 76.5	68.7 - 71.2	66.0 - 68.3	62.8 - 65.0	60.4 - 62.5								
	D 70						85.6 - 88.4	77.2 - 79.8	71.3 - 73.6	67.3 - 69.5	66.1 - 68.3	62.1 - 64.2								
	D 11000/12000	137.3 - 140.6	125.5 - 128.6	105.9 - 108.5	98.1 - 100.4															
	D 13000/14000	152.3 - 155.9	137.1 - 140.3	127.5 - 130.6	115.4 - 118.1															
D 19000	171.8 - 176.0	151.5 - 155.1	135.2 - 138.4	123.8 - 126.8																
D 21000/22000	193.2 - 197.8	172.1 - 176.2	151.8 - 155.5	138.3 - 141.7																
MERCEDES-BENZ	L 608/708	136.8 - 143.3	123.7 - 129.5	109.8 - 115.0	99.2 - 103.8	90.7 - 95.0	84.1 - 88.1	76.6 - 80.2	69.7 - 73.0	64.3 - 67.4	57.7 - 60.5									
	L 1113/1114	182.5 - 191.1	161.4 - 169.0	147.4 - 154.3	136.5 - 143.0	127.6 - 133.6	117.1 - 122.6	109.1 - 114.2	99.2 - 103.9	93.5 - 97.9	84.2 - 88.2									
	L 1313/1314	212.6 - 217.7	192.5 - 197.1	180.6 - 185.0	165.2 - 169.2	147.4 - 151.0	135.9 - 139.2	122.7 - 125.7	113.2 - 115.9	102.7 - 105.1	96.1 - 98.4									
	L 1513/1514	233.6 - 239.3	217.4 - 222.6	196.6 - 201.3	178.2 - 182.5	166.0 - 170.0	145.6 - 149.1	142.8 - 146.3	129.0 - 132.1	118.6 - 121.4	110.6 - 113.2									
	L 2013/2014	269.4 - 275.9	244.1 - 250.0	218.5 - 223.8	196.8 - 201.5	181.5 - 185.9	167.7 - 171.7	153.5 - 157.2	142.1 - 145.5	131.4 - 134.6	120.3 - 123.2									
	L 2219/2220	274.3 - 280.9	244.3 - 250.2	219.1 - 224.4	199.5 - 204.3	180.1 - 184.4	166.2 - 170.2	153.0 - 156.7	141.4 - 144.8	131.0 - 134.2	120.1 - 123.0									
	L 1519/1520	279.2 - 285.9	246.4 - 252.3	221.5 - 226.8	203.2 - 208.1	184.6 - 189.1	172.3 - 176.5	157.1 - 160.9	143.7 - 147.1	131.4 - 134.6	119.1 - 122.0									
	LS 1524/1525	294.7 - 301.8	257.5 - 263.7	229.9 - 235.4	212.7 - 217.8															
	LS 1924/1929			320.1 - 327.8	298.0 - 305.1	268.2 - 274.6	245.6 - 251.5	208.2 - 213.2	191.6 - 196.2	180.1 - 184.4	162.2 - 166.1									
	LS 1932/1933	464.1 - 475.2	409.3 - 419.1	353.6 - 362.1	343.0 - 351.2															

CARROÇARIAS PRODUZIDAS													
URBANAS		RODOVIÁRIAS		INTERMUNICIPAIS		MICROS		ESPECIAIS		TROLEBUS		TOTAL GERAL POR EMPRESA	
JAN/OUT	OUT	JAN/OUT	OUT	JAN/OUT	OUT	JAN/OUT	OUT	JAN/OUT	OUT	JAN/OUT	OUT	JAN/OUT	OUT

PARA ÔNIBUS

CAIO	2 193	176	45	03	08	-	192	28	07	-	-	-	2 445	207
CAIO NORTE	219	22	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	219	22
MARCOPOLO	799	110	1 309	176	-	-	431	57	-	-	-	-	2 539	343
NIELSON	498	43	1 153	126	-	-	-	-	-	-	-	-	1 651	169
CIFERAL	1 136	91	93	13	-	-	06	01	-	-	-	-	1 235	105
THAMCO	824	78	16	-	07	-	-	-	*09	01	-	-	856	79
COMIL	75	06	239	31	-	-	-	-	-	-	-	-	314	37
COBRASMA	-	-	121	11	-	-	-	-	-	-	-	-	121	11
TOTAL GERAL POR TIPOS	5 744	526	2 976	360	15	-	629	86	16	01	-	-	9 380	973
EXPORTAÇÃO	211	46	333	89	02	-	201	32	-	-	-	-	747	167

* Dois Andares

PREÇOS DE CORROÇARIAS (*) (em NCzS)

LINHA PESADA (semi-reboques)

CARGA SECA	
- de 3 eixos	190 662,25
- de 2 eixos	160 472,55
GRANELEIROS	
- de 3 eixos	219 465,86
- de 2 eixos	188 855,28
BASCULANTES - S/COMANDO HIDR.	
c/cilindro front. - de 3 eixos 20 m ³ / 25 m ³	318 382,30
CARGA GERAL DURALUMÍNIO	
- de 3 eixos	260 668,28
- de 2 eixos	230 611,06
CARREGA TUDO	
- com suspensão de molas	
- 2 eixos 35 t	149 154,74
- 3 eixos 45 t	262 692,00
- 3 eixos 50 t	290 926,00
- 3 eixos 60 t	304 507,06
- com suspensão balancim	
- 2 eixos 35 t	204 359,99
- 3 eixos 45 t	268 243,99
- 3 eixos 50 t	299 014,38
- 3 eixos 60 t	312 586,04
ALONGÁVEIS	
- 3 eixos de 13,80 para 22,00 m	242 619,37
- 2 eixos de 12,36 para 18,36 m	208 195,14
TANQUES PARA TRANSPORTE DE LÍQUIDOS	
- 2 eixos - Cap. 20 000 l	106 106,15
- 2 eixos - Cap. 22 000 l	213 460,03
- 3 eixos - Cap. 26 000 l	226 155,01
- 3 eixos - Cap. 28 000 l	258 973,87
- 3 eixos - Cap. 30 000 l	261 810,29
- 3 eixos - Cap. 32 000 l	264 634,80
- 3 eixos - Cap. 35 000 l	268 872,33
TANQUES PARA TRANSPORTE COMBINADO	
- 2 eixos - Cap. 20 000 l	217 544,31
- 2 eixos - Cap. 22 000 l	220 368,70
- 3 eixos - Cap. 26 000 l	260 236,49
- 3 eixos - Cap. 28 000 l	263 061,00
- 3 eixos - Cap. 30 000 l	265 006,68
- 3 eixos - Cap. 32 000 l	268 715,99
- 3 eixos - Cap. 35 000 l	272 953,50
FRIGORÍFICO	
3 eixos - 12,50 x 2,60 x 2,20 x 0,10 m	749 026,08
Temp. até -30°C	
BASES PARA TRANSPORTE DE CONTÊINERES	
- 2 eixos - 22 t - 7,14 m	132 585,67
- 3 eixos - 32 t - 7,50 m	163 830,05
- 3 eixos - 32 t - 12,40 m	175 516,71

REBOQUE PARA TRANSPORTE DE CANA-DE-AÇÚCAR	
- 7,40 m com tela	178 403,47
COMPLEMENTO DO VEÍCULO TRATDR	
- conjunto complemento engate automático instalado	17 272,02

LINHA LEVE

TERCEIROS EIXOS BALANCIM	
- MB 1314/1214	60 145,72
- VW 11.140	59 319,27
- MB 1317/1514/1520 F-14.000/VW 14.140	61 794,24
- MB 1934	74 244,37
- SCANIA	71 996,07
- VOLVO	72 408,51
- MB 1114 s/Spring Brake	58 084,93
- CARGO/1113/1114/1117/1215/1218	62 253,99
- CARGO 1514/1517	55 028,14
- CARGO 1615/1618	55 028,14
CAÇAMBAS BASCULANTES AREIA E BRITA	
- de 4 m ³	46 899,79
- de 5 m ³	50 579,85
- de 6 m ³	58 698,02
- de 8 m ³	67 082,82
- de 10 m ³	71 128,68
- de 12 m ³	75 171,74
FURGÕES FRIGORÍFICOS	
- 4,00 x 2,20 x 2,00 x 0,10 m	
Temp. até -10C	209 088,99
- 6,30 x 2,60 x 2,10 x 0,10 m	
Temp. até -10C	373 783,70
- 7,50 x 2,60 x 2,10 x 0,10 m	
Temp. até -10C	407 406,64
CARRIÇARIAS ISOTÉRMICAS	
- 2,66 x 1,67 x 0,90	86 732,08
- 3,50 x 2,20 x 2,00	118 771,05
- 4,10 x 2,20 x 2,00	141 989,54
- 4,40 x 2,40 x 2,00	144 483,51
- 4,60 x 2,20 x 2,00	147 800,20
- 4,85 x 2,40 x 2,00	155 185,99
- 4,90 x 2,60 x 2,10	158 676,06
- 6,00 x 2,60 x 2,10	186 834,84
- 6,30 x 2,60 x 2,10	194 286,98
- 6,50 x 2,60 x 2,10	200 031,30
- 7,00 x 2,60 x 2,10	208 549,51
- 7,50 x 2,60 x 2,10	227 543,89
- 8,00 x 2,60 x 2,10	239 034,02

FURGÕES CARGA GERAL DURALUMÍNIO	
INSTALADOS SOBRE CHASSI	
- 4,20 x 2,20 x 2,00 m	36 809,49
- 7,50 x 2,60 x 2,50 m	72 012,34
- 10,0 x 2,60 x 2,70 m	98 898,79
INSTALADOS SOBRE SEMI-REBOQUES (SEM BASE)	
- 10,60 x 2,60 x 2,40 m	93 978,10
- 10,60 x 2,60 x 2,60 m	94 233,71
- 12,38 x 2,60 x 2,40 m	94 546,63
- 12,38 x 2,60 x 2,60 m	95 245,17
CARROÇARIAS DE MADEIRA	
- 2,50 x 2,00 x 0,45 m	5 976,23
- 2,80 x 2,00 x 0,45 m	6 798,18
- 3,20 x 2,00 x 0,45 m	7 351,30
- 4,20 x 2,20 x 0,45 m	9 686,38
- 5,00 x 2,20 x 0,45 m	11 128,30
- 5,00 x 2,42 x 0,45 m	12 386,75
- 6,00 x 2,42 x 0,45 m	13 147,52
- 6,50 x 2,45 x 0,45 m	14 632,07
- 7,00 x 2,54 x 0,45 m	17 518,83
- 7,20 x 2,54 x 0,45 m	17 518,83
- 7,60 x 2,54 x 0,45 m	18 754,95
- 8,20 x 2,54 x 0,45 m	21 022,60
- 8,60 x 2,54 x 0,45 m	23 704,41
- 9,00 x 2,54 x 0,45 m	25 557,67
TANQUE ELÍPTICO PARA TRANSP. DE LÍQUIDOS	
- 3 000 l	44 800,63
- 4 000 l	47 186,26
- 5 000 l	48 675,26
- 6 000 l	54 233,34
- 7 000 l	61 083,36
- 8 000 l	61 485,31
- 9 000 l	62 362,85
- 10 000 l	68 720,11
- 11 000 l	73 407,76
- 12 000 l	77 750,58
- 13 000 l	80 306,48
- 14 000 l	82 508,11
- 15 000 l	87 957,61
- 16 000 l	92 136,06
- 17 000 l	93 290,56
- 18 000 l	96 259,80
- 19 000 l	98 526,38

(*) Preços médios praticados a partir de 01/11/1989 pelos filiados da Ass. Nac. Fabricantes de Impl. para Transp. Rodoviário. A variação de preços entre os fabricantes oscila de 5 a 10%. Fonte: ANFR

VEÍCULOS NOVOS

	PRODUÇÃO				VENDAS	
	OUT-88	JAN/DUT	DUT-89	JAN/OUT	OUT-89	JAN/OUT

CAMINHÕES PESADOS

MODELOS	863	10 314	1 038	8 776	947	7 669
MBB 1520/2220	56	1 769	82	774	67	723
MBB 1525/1924	43	556	50	368	47	335
MBB 1933/1934	153	1 996	144	1 664	140	1 624
SCANIA	307	3 381	374	3 369	365	3 198
VOLVO	304	2 612	388	2 601	328	1 789

CAMINHÕES SEMIPESADOS

MODELOS	1 758	22 846	2 139	16 913	1 662	12 676
CARGO 1415/1618	314	6 641	486	3 553	282	1 944
FORD 14000	127	1 389	182	1 203	130	901
FORD 22000	24	174	5	71	5	145
GM 14000	44	554	140	823	66	66
GM 19/21/22000	0	84	2	57	8	58
MBB 1314/1514	960	10 173	832	8 033	748	7 050
MBB 2014/2214	195	1 547	121	933	113	1 042
VW 14-140/210	94	2 284	371	2 240	310	1 470

CAMINHÕES MÉDIOS

MODELOS	691	9 479	744	7 622	666	5 705
CARGO 1215/1218	111	1 274	20	473	1	189
FORD 11000	149	1 361	95	1 159	101	1 081
GM 12000	122	1 614	145	1 151	126	549
MBB 1114/1118	190	3 545	419	3 430	375	3 171
VW 11/12-140	119	1 685	65	1 409	63	715

CAMINHÕES LEVES

MODELOS	1 995	18 283	1 625	15 261	1 241	13 116
FORD 4000	583	4 903	345	4 319	327	4 085
GM D-40	150	1 661	208	1 630	188	1292
MBB 708/9/912	642	6 002	619	5 433	379	3 883
VW 7.90/7.110	509	4 444	273	2 991	222	2 693
AGRALE	111	1 273	180	888	125	1 163

ÔNIBUS

MODELOS	1 314	12 429	910	9 175	793	7 712
MBB CHASSIS	824	7 538	416	5 040	460	4 454
MBB MONOBLOCO	286	2 919	252	2 240	175	1 653
SCANIA	155	1 343	152	1 273	112	1 114
VOLVO	49	629	90	622	46	491

CAMIONETAS CAR.

MODELOS	9 078	92 230	10 127	102 014	8 395	82 149
FIAT PICAPE	911	10 780	1 311	13 128	542	6 982
FORD F-1000	1 582	14 277	935	14 201	1 004	14 003
FORD PAMPA	1 567	13 213	1 784	19 560	1 930	19 393
GM A-10	378	3 205	128	2 261	132	2 286
GM C-10	276	7 083	584	4 464	16	459
GM D-20	1 425	12 791	2 326	19 354	2 253	18 703
GM CHEVY	839	12 806	553	8 486	53	1 782
TO YOTA PICAPE	334	3 231	196	3 117	202	2 958
VOLKS PICAPE	154	1 860	249	1 414	264	1 423
VOLKS SAVEIRO	1 612	12 984	2 061	16 029	1 999	14 180

UTILITÁRIOS

MODELOS	204	2 385	112	2 542	126	2 569
GURGEL	140	1 386	80	1 815	96	1 862
TO YOTA	63	774	32	662	30	642
ENGESA	1	225	0	65	0	65

CAMIONETAS DE PASSAGEIROS

MODELOS	15 870	142 972	16 024	146 453	11 446	96 914
---------	--------	---------	--------	---------	--------	--------

AUTOMÓVEIS

MODELOS	51 001	493 908	45 202	492 969	37 074	396 639
---------	--------	---------	--------	---------	--------	---------

TOTAL GERAL

MODELOS	82 774	804 847	77 921	801 725	62 350	625 149
---------	--------	---------	--------	---------	--------	---------



**A INFORMAÇÃO
É O MELHOR
CAMINHO**



**TM. HÁ 26 ANOS
PONDO A INFORMAÇÃO
NO SEU CAMINHO**

Desejo assinar a revista TRANSPORTE MODERNO por um ano. Sei que receberei 2 exemplares por apenas 67 BTN's.

NOME _____
 ENDEREÇO _____
 CIDADE _____
 CEP _____ ESTADO _____ FONE _____
 EMPRESA _____
 RAMO DE ATIVIDADE _____
 CGC _____ INSC. EST. _____
 DATA _____ ASSINATURA _____

NÃO MANDE DINHEIRO AGORA

transporte
MODERNO



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

RODOVIÁRIO DE CARGA/CARGA COMUM

■ Os fretes rodoviários oficiais são calculados pela NTC. O uso das tabelas não é obrigatório. Os valores da NTC funcionam apenas como teto para as negociações — normalmente, os transportadores concedem descontos. Embora a NTC publique tabelas para vários serviços e especialidades, a de carga comum é a mais utilizada e serve de referência para os reajustes de fretes. A tabela abaixo é válida para carga comum fracionada. Cargas abaixo de 200 kg pagam frete por conhecimento. Já

mercadorias com mais de 200 kg são cobradas por tonelada. Para calcular o frete total, é necessário adicionar ao frete-peso o frete-valor e as generalidades. O frete-valor é um percentual sobre o valor da mercadoria. Já as generalidades correspondem a taxas e tributos não previstos no cálculo do frete-peso. Se tiver dúvidas sobre a aplicação da tabela ou necessitar de outras tabelas, consulte a Assessoria Econômica de **TM**.

Tarifa nº	Distância em km		BTN/Conhecimento							BTN/t acima de 200 kg	Frete valor (%)	
			até 10 kg	de 11 a 20 kg	de 21 a 30 kg	de 31 a 50 kg	de 51 a 70 kg	de 71 a 100 kg	de 101 a 150 kg			de 151 a 200 kg
	de	até										
001	0001	0050	1,8510	1,8510	1,8510	1,9513	2,4942	3,3935	5,0902	6,7870	33,9349	0,3
005	0051	0100	1,8510	1,8510	1,9022	2,1446	2,7414	3,7298	5,5946	7,4595	37,2975	0,3
010	0101	0150	1,8510	1,8510	2,0729	2,3371	2,9874	4,0645	6,0967	8,1290	40,6448	0,3
015	0151	0200	1,8510	1,9333	2,2408	2,5264	3,2294	4,3938	6,5907	8,7876	43,9390	0,3
020	0201	0250	1,8510	2,0785	2,4092	2,7162	3,4721	4,7239	7,0858	9,4478	47,2389	0,3
025	0251	0300	1,8510	2,2224	2,5760	2,9043	3,7124	5,0509	7,5764	10,1018	50,5890	0,4
030	0301	0350	1,8510	2,3642	2,7404	3,0896	3,9494	5,3733	8,0599	10,7466	53,7328	0,4
035	0351	0400	1,8510	2,5030	2,9012	3,2710	4,1812	5,6887	8,5331	11,3774	56,8872	0,4
040	0401	0450	1,8510	2,6429	3,0633	3,4537	4,4148	6,0065	9,0097	12,0130	60,0648	0,4
045	0451	0500	1,8973	2,7827	3,2254	3,6364	4,6483	6,3242	9,4863	12,6485	63,2423	0,4
050	0501	0550	1,9917	2,9211	3,3858	3,8174	4,8795	6,6389	9,9584	13,2778	66,3890	0,6
055	0551	0600	2,0856	3,0589	3,5455	3,9974	5,1097	6,9520	10,4280	13,9041	69,5203	0,6
060	0601	0650	2,1793	3,1963	3,7048	4,1770	5,3393	7,2644	10,8966	14,5288	72,6438	0,6
065	0651	0700	2,2719	3,3321	3,8622	4,3544	5,5661	7,5729	11,3593	15,1458	75,7288	0,6
070	0701	0750	2,3637	3,4668	4,0183	4,5205	5,7911	7,8791	11,8186	15,7581	78,7907	0,6
075	0751	0800	2,4496	3,5927	4,1643	4,6950	6,0014	8,1652	12,2478	16,3304	81,8520	0,6
080	0801	0850	2,5470	3,7356	4,3298	4,8817	6,2401	8,4899	12,7349	16,9798	84,8990	0,6
085	0851	0900	2,6432	3,8767	4,4935	5,0662	6,4759	8,8107	13,2161	17,6215	88,1074	0,6
090	0901	0950	2,7402	4,0189	4,6583	5,2520	6,7134	9,1339	13,7008	18,2678	91,3389	0,6
095	0951	1000	2,8364	4,1601	4,8219	5,4365	6,9482	9,4547	14,1821	18,9095	94,5473	0,6
100	1001	1100	3,0303	4,4445	5,1515	5,8081	7,4243	10,1010	15,1515	20,2021	101,0103	0,7
130	1301	1400	3,6057	5,2884	6,1298	6,9110	8,8341	12,0191	18,0287	24,0383	120,1913	0,7
150	1501	1600	3,9875	5,8483	6,7788	7,6427	9,7694	13,2917	19,9375	26,5834	132,9169	0,8
170	1701	1800	4,3681	6,4096	7,4258	8,3722	10,7019	14,5604	21,8406	29,1208	145,6839	0,8
190	1901	2000	4,7476	6,9631	8,0709	9,0995	11,8316	15,8252	23,7379	31,6505	158,2524	0,8
220	2201	2400	5,5012	8,0684	9,3520	10,5439	13,4778	18,3372	27,5058	36,6744	183,3719	0,9
280	2801	3000	6,6444	9,7451	11,2954	12,7351	16,2787	22,1479	33,2219	44,2959	221,4793	1,0
340	3401	3600	7,7788	11,4089	13,2240	14,9094	19,0581	25,9294	38,8940	51,8587	259,2935	1,2
380	3801	4000	8,5349	12,5179	14,5094	16,3586	20,9106	28,4498	42,6747	56,8996	284,4979	1,2
480	4801	5000	10,4079	15,2649	17,6935	19,9485	25,4994	34,6930	52,0396	69,3861	346,9304	1,2
580	5801	6000	12,2529	17,9709	20,8299	23,4847	30,0196	40,8430	61,2645	81,6859	408,4297	1,2

VALOR DA BTN DE JUNHO/1989 : NCz\$ 1,2966.

Fonte: NTC

GENERALIDADES — BTN's

- Taxa de despacho (por conhecimento) 2,7765
- CAT — Custo Adicional de Transportes (por conhecimento) 3,4706
- ITR — Incremento ao Transporte Rodoviário (por conhecimento ou por 6 000 kg ou fração) 0,3085
- Frete — peso mínimo 1,8510
- Tributos Estaduais
- De a para AL, BA, CE, PB, PI, RN, SE e PE 1,2340
- De e para AM, MA, PA e AP 1,3882
- Tributo Federal
- Zona Franca de Manaus — 0,4% por valor da nota fiscal, liberada a taxa de desembaraço e documentação 4,3961

■ *Veja, abaixo, os custos operacionais básicos do transporte brasileiro. Representados por seis veículos, um de cada categoria, estes custos vão ajudar sua empresa de diversas maneiras: a) no cálculo do reembolso do quilômetro rodado por automóvel de funcionário; b) no controle do desempenho da frota; c) na formação e*

negociação de fretes. Os parâmetros adotados resultam de pesquisas junto a frotistas. Veja em TM nº 305 os critérios de cálculo. Para se obter o resultado, basta entrar com a quilometragem média mensal. Preços pesquisados até o dia 17 de outubro.

UNO S ÁLCOOL - FIAT

0,01172	de depreciação a	80 169,16	939,18
0,00789	de remuneração de capital a	81 617,00	644,03
1/12	de licenciamento a	96,11	8,00
1/12	de seguro obrigatório a	27,37	2,28
0,0756/12	de seguro do casco a	81 617,00	514,18

Custo fixo mensal 2 107,67

0,15/30 000	de peças e material de oficina a	80 169,16	0,3874
4/45 000	de pneus, câmaras e recapagens a	547,83	0,0486
0,1130	litros de combustível a	3,78	0,3031
4/15 000	litros de óleo do cárter a	15,84	0,0036
3,4/30 000	litros de óleo do câmbio e diferencial a	17,11	0,0019
1/3 000	de lavagens a graxas a	82,00	0,0273

Custo variável/km 0,7719

Custo mensal = 2 107,67 + (0,7719.x)

Custo/quilômetro = (2 107,67/x) + 0,7719

(X = utilização média mensal, em quilômetros)

1 800D-RD FURGÃO ALUMÍNIO AGRALE

0,00851	de depreciação a	238 698,92	2 074,77
0,00796	de remuneração de capital a	243 284,00	1 925,10
1,878	de salário de motorista e leis sociais a	1 293,00	2 428,25
1/12	de licenciamento a	47,07	3,92
1/12	de seguro obrigatório a	60,55	5,04
0,0646/12	de seguro de casco a	243 284,00	1 285,35

Custo fixo mensal 7 722,43

2,5/1 000 000	de peças e material de oficina a	238 698,92	0,5967
0,376/4 000	de salários do pes. de ofi. e leis sociais a	990,52	0,0931
6/60 000	de pneus, câmaras e recapagens a	1 267,22	0,1267
0,1538	litros de combustível a	1,71	0,2629
7/5 000	litros de óleo do cárter a	15,84	0,0221
6/40 000	litros de óleo do câmbio e diferencial a	17,11	0,0025
1/4 000	de lavagens e graxas a	202,00	0,0505

Custo variável/km 1,1545

Custo mensal = 7 722,43 + (1,1545.x)

Custo/quilômetro = (7 722,43/x) + 1,1545

(X = utilização média mensal, em quilômetros)

14-140 - BASCULANTE 9m³ - 3º EIXO VW

0,01014	de depreciação a	562 458,10	5 705,57
0,00757	de remuneração de capital a	587 634,60	4 445,45
1,878	de salário de motorista e leis sociais a	1 827,18	3 431,44
1/12	de licenciamento e DPVAT a	167,80	13,98
0,0789/12	de seguro do casco a	587 634,60	3 863,69

Custo fixo mensal 17 460,12

1,671/1 000 000	de peças e material de oficina a	562 458,10	0,9393
0,376/10 000	de salários do pes. de ofi. e leis sociais a	1 362,00	0,0512
10/80 000	de pneus, câmaras e recapagens a	5 807,03	0,7258
0,3279	litros de combustível a	1,71	0,5607
15,4/5 000	litros de óleo do cárter a	15,84	0,0487
21/58 330	litros de óleo do câmbio e diferencial a	17,11	0,0061
1/6 000	de lavagens e graxas a	283,25	0,0708

Custo variável/km 2,4026

Custo mensal = 17 460,12 + (2,4026.x)

Custo/quilômetro = (17 460,12/x) + 2,4026

(X = utilização média mensal, em quilômetros)

F 1000 ÁLCOOL - FORD

0,01145	de depreciação a	149 104,39	1 707,84
0,00794	de remuneração de capital a	152 434,35	1 210,02
1,878	de salário de motorista e leis sociais a	1 005,00	1 887,39
1/12	de licenciamento a	58,50	4,87
0,0797/12	de seguro obrigatório a	60,55	5,04
	de seguro de casco a	152 434,35	1 012,41

Custo fixo mensal 5 827,57

1 000 000	de peças e material de oficina a	149 104,39	0,3727
0,376/10 000	de salários pes. de ofi. e leis sociais a	769,12	0,0289
4/45 000	de pneus, câmaras e recapagens a	1 399,15	0,1243
0,1961	litros de combustível a	2,84	0,5569
10/15 000	litros de óleo do cárter a	15,84	0,0105
2,4/15 000	litros de óleo do câmbio e diferencial a	17,11	0,0027
1/3 000	de lavagens e graxas a	135,60	0,0452

Custo variável 1,1412

Custo mensal = 5 827,57 + (1,1412.x)

Custo/quilômetro = (5 827,57/x) + 1,1412

(X = utilização média mensal, em quilômetros)

D-12 000 FURGÃO ALUMÍNIO GM

0,00965	de depreciação a	305 206,14	2 943,10
0,00768	de remuneração de capital a	317 430,00	2 439,44
1,878	de salário de motorista e leis sociais a	1 827,18	3 431,44
1/12	de licenciamento e DPVAT a	167,80	13,98
0,0757/12	de seguro do casco a	317 430,00	2 002,45

Custo fixo mensal 10 830,40

2,5/1 000 000	de peças e material de oficina a	305 206,14	0,7630
0,376/10 000	de salários do pes. de ofi. e leis sociais a	1 362,00	0,0512
6/100 000	de pneus, câmaras e recapagens a	4 788,47	0,2873
0,3125	litros de combustível a	1,71	0,5343
16,57/7 500	litros de óleo do cárter a	15,84	0,0348
31/50 000	litros de óleo do câmbio e diferencial a	17,11	0,0106
1/4 000	de lavagens e graxas a	283,25	0,0708

Custo variável/km 1,7520

Custo mensal = 10 830,40 + (1,7520.x)

Custo/quilômetro = (10 830,40/x) + 1,7520

(X = utilização média mensal, em quilômetros)

LS-1 520 SEMI-REBOQUE CARGA SECA 2 EMBB

0,01090	de depreciação a	789 108,78	8 603,65
0,00739	de remuneração de capital a	853 088,60	6 304,32
1,878	de salário de motorista e leis sociais a	2 032,56	3 817,14
1/12	de licenciamento e DPVAT a	187,31	15,60
0,0845/12	de seguro do casco a	853 088,60	6 007,17

Custo fixo mensal 24 747,88

1,25/1 000 000	de peças e material de oficina a	789 108,78	0,9864
0,376/6 666,67	de salários do pes. de ofi. e leis sociais a	1 362,00	0,0768
14/139 000	de pneus, câmaras e recapagens a	4 372,00	0,4403
0,483	litros de combustível a	1,71	0,8259
24/10 000	litros de óleo do cárter a	15,84	0,0380
26/20 000	litros de óleo do câmbio e diferencial a	17,11	0,0222
1/6000	de lavagens e graxas a	332,71	0,5545

Custo variável/km 2,9441

Custo mensal = 24 747,88 + (2,9441.x)

Custo/quilômetro = (24 747,88/x) + 2,9441

(X = utilização média mensal, em quilômetros)

CONTROLE-SE

O que você acaba de ver é uma pequena amostra do que as mais de duzentas planilhas de TM OPERACIONAL / CUSTOS & CONTROLES podem fazer para facilitar o cálculo dos custos operacionais de cada veículo de sua frota. TM OPERACIONAL / CUSTOS & CONTROLES é um serviço exclusivo da Editora TM, e pode ser adquirido através de assinatura por categoria de veículo.

TM OPERACIONAL / CUSTOS & CONTROLES é imprescindível para quem trabalha com transporte comercial, seja contratante de frete, seja frotista comercial ou tenha frota própria.

Quem sabe quanto custa, sabe como economizar. Uma assinatura de TM OPERACIONAL / CUSTOS & CONTROLES é o primeiro passo para assumir e controlar os custos operacionais de transporte.

Informe-se pelos telefones (011) 572-8867, 575-1304, 575-4236 e 575-3983 ou utilize diretamente o cupom de assinatura que você encontra no final da revista.

TM OPERACIONAL
CUSTOS & CONTROLES

Minas quer restrição de horário para perigosos

A Câmara Municipal de Teófilo Ottoni (MG), por intermédio do vereador Rômulo Barreiros, enviou ofício ao Contran sugerindo que o transporte de cargas perigosas passa a ser efetuado somente das 6 às 18h.

O relator do processo e conselheiro Peres da Silva frisou que "o transporte de produtos perigosos está regulado pelo Decreto-Lei nº 2 063, de 6 de outubro de 1983, e pelo Decreto nº 96 044, de 18 de maio de 1988". No seu entender, a restrição de horário proposta pela Câmara Municipal poderia ser feita mediante a alteração do decreto, que não faz referência ao horário de trânsito para esse tipo de carga.

Salientou, ainda, que o Decreto nº 96 044 não limitou a circulação desses veículos a um determinado horário, propositalmente, deixando essa competência para as autoridades com jurisdição sobre as vias públicas.

O relator concluiu que "quando da elaboração do decreto, o legislador entendeu que caberiam às autoridades locais quaisquer determinações particulares, de modo a adequar o transporte de cargas perigosas às peculiaridades da região e aos requisitos de segurança exigidos por lei". Por essa razão, o Contran se viu impossibilitado de atender ao ofício.

Distância entre veículo e calçada é de 30 cm

Contran estabeleceu que, nos casos de estacionamento do veículo automotor ao longo das vias urbanas, a distância entre a lateral do carro e a guia da calçada não poderá exceder a 30 cm. Essa resolução vem aprimorar o artigo 181 do Regulamento do Código Nacional de Trânsito, que não dimensiona o afastamento máximo em que é permitido o estacionamento, sem cometer infração. A decisão é válida para todo o país.

Justiça vai opinar sobre projetos Sest/Senat

A subchefia do Gabinete Civil para Assuntos Parlamentares solicitou ao ministro da Justiça parecer sobre os projetos de lei nºs 868/88, de autoria do deputado Denisar Arneiro (PMDB-RJ), que cria o Sest - Serviço Social de Transporte Terrestre e o Senat - Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte Terrestre, e 1 566/89, do deputado Eurico Pegoraro, que dispõe também sobre a implantação do Senat.

O assunto, relatado pelo conselheiro Alfredo Peres da Silva aos conselheiros do Contran, reacende a discussão sobre a criação do Sest/Senat, um antigo sonho dos transportadores, fruto de intensa negociação junto aos constituintes.

Alfredo Peres lembrou que, anualmente, "mais de 50 mil brasileiros morrem em acidentes e outros 350 mil sobrem ferimentos de maior ou menor gravidade", porque os motoristas profissionais não têm acesso a escolas e centros de treinamento adequados, "como aqueles que a indústria e o comércio propiciam a seus trabalhadores".

Recentemente, Orlando Coutinho, presidente da CNTT, afirmou, na Comissão de Transportes da Câmara, que a sua entidade ratificava a decisão do Contran de apoiar integralmente a criação do Sest/Senat.

Postos de gasolina podem vender selo-pedágio

Os postos revendedores de combustíveis, a Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, a rede arrecadadora de receitas federais, assim como outros pontos que por sua natureza possam facilitar o acesso dos usuários, poderão, a critério da Secretaria da Receita Federal e indicação do DNER, ser credenciados para a venda de selo-pedágio. O decreto foi assinado pelo presidente José Sarney, alterando o regulamento sobre a cobrança do pedágio nas rodovias federais.

Detran aprova regulamento do Funset

Criado em 28 de setembro de 1988, por intermédio do Decreto nº 96 856, o Funset - Fundo Nacional de Segurança e Educação de Trânsito teve seu regulamento aprovado pelo Detran. O principal objetivo do Funset é centralizar recursos e custear despesas com pesquisas, educação e segurança de trânsito.

Entre outros objetivos, destacam-se o apoio aos órgãos estaduais de trânsito, treinamento de pessoal, preparação, edição e divulgação de manuais técnicos e até mesmo tratamento de "pontos negros", a ser realizado por meio da contratação de serviços especializados.

As receitas serão provenientes da venda de publicações técnicas e da prestação de assessoramento técnico nas diversas áreas de trânsito.

Questionada a validade das passagens aéreas

Conselho Nacional de Defesa do Consumidor encaminhou proposta ao ministro da Aeronáutica sugerindo medidas quanto à validade das passagens aéreas.

Como se sabe, o prazo de validade do bilhete de passagem é de um ano, contado a partir da sua emissão. Não obstante isso, a não utilização desse bilhete no prazo de trinta dias sujeita o consumidor ao pagamento dos reajustes incidentes durante o período de validade.

O conselho sugere ao ministro que o valor do bilhete de passagem adquirido à vista não seja atingido pelas variações tarifárias que ocorram dentro do respectivo prazo de validade. Se o bilhete de passagem foi adquirido em prestações, por financiamento direto da transportadora, seu preço não será atingido pelas variações, dentro do respectivo prazo de validade, desde que sua utilização se inicie dentro dos primeiros trinta dias da data de sua emissão ou da correspondente ordem de passagem.

APLIQUE NA NOSSA CAIXA.



Quem sabe das coisas, aplica em Peças Genuínas Scania. Sabe que esta aplicação apresenta o melhor retorno que se pode desejar: mais lucro e tranqüilidade no trabalho do dia a dia. Aplicando peças iguais às que equipam

originalmente seu Scania, você estará permitindo a continuidade do desempenho de uma máquina em que todas as peças funcionam em perfeita harmonia.

Faça o investimento mais seguro - use sempre Peças Genuínas Scania.

É o primeiro passo para você depender menos dos outros e mais de você.



SCANIA
especializada em transporte pesado

As peças genuínas Scania-agora em nova embalagem-têm um ano de garantia.

DOMINGOS

FONSECA

“O setor dispensa o controle de preços”

A meta do novo dirigente da NTC, que abriga 1 250 transportadoras, é promover a integração da entidade com os



Foto: Marcelo Vigneron

cinquenta sindicatos, as seis federações e as associações regionais de transporte em todo o país

O empresário Domingos Gonçalves de Oliveira Fonseca, 48 anos, brasileiro naturalizado (português de origem), assume a direção da NTC, principal entidade dos transportadores rodoviários no país, valendo-se de uma experiência sindical acumulada ao longo dos últimos dez anos.

Do ramo, Fonseca dirige a Unitown Transportes, estabelecida há quinze anos na capital e atuando na distribuição de medicamentos e cosméticos no Estado de São Paulo. Formado em Administração de Empresas pela PUC paulista, em 1968, ele já ocupou o cargo de secretário-geral da NTC nas gestões de Thiers Costa (duas vezes) e Sebastião Ribeiro. Atualmente, ainda encontra tempo para exercer os postos de vice-presidente do Setcesp, diretor da Fetcesp e da Fenatac.

TM — *No processo de escolha de seu nome, houve, em algum momento, uma votação?*

Fonseca — Não, houve uma discussão, uma ponderação sobre as qualidades e características pessoais, origem e formação dos pretendentes à direção da entidade. No instante em que uma pessoa foi indicada, todas as outras possíveis candidaturas foram retiradas e passaram a apoiar o indicado.

TM — *O senhor considera democrático esse tipo de escolha (chapa única)?*

Fonseca — Sim. Porque foi resultado de um consenso numa reunião realizada no dia 12 de setembro (após almoço com Paulo Maluf), onde estavam presentes trinta pessoas. Compareceram os presidentes de seis federações, os ex-presidentes da NTC (Oswaldo Castro, Thiers Costa, Denisar Arneiro, Sebastião Ribeiro) e todos os empresários que, nos últimos anos, foram lembrados como pessoas em condições de, eventualmente, assumir a presidência da nossa entidade maior. Uma vez indicado o presidente, este, livremente, formou a sua diretoria.

TM — *Por que algumas regiões foram premiadas com os cargos mais importantes?*

Fonseca — Não houve esse tipo de preocupação. Romeu Luft e Antônio Siqueira, presidentes dos sindicatos do Rio Grande do Sul e da Bahia, foram escolhidos por mim para ocu-

parem a vice-presidência e a segunda vice-presidência devido às suas qualidades pessoais. Afinal, são duas das mais promissoras lideranças de que o setor dispõe.

TM — *O senhor tem planos para a entidade?*

Fonseca — Não existe um plano de trabalho pronto. Há algumas idéias e objetivos que se pretende atingir a médio prazo. Esse plano deve ser apresentado em abril de 1990, na primeira reunião do Conselho Superior da NTC, integrado por 95 pessoas.

TM — *Como o senhor vê o setor neste momento?*

Fonseca — Somos da opinião de que o transporte é um setor totalmente pulverizado em termos de operadores, e prescinde de um controle de preços porque o mercado se encarrega de estabelecer o melhor preço. A economia como um todo deve ser liberalizada, especialmente setores onde não existem monopólios ou oligopólios. Em nosso caso, o transporte de carga é um segmento difícil de se controlar; e quem faz o melhor controle é o mercado consumidor.

TM — *A sua atenção estará voltada para que setores?*

Fonseca — Na verdade, dois setores deverão receber maior atenção: o técnico e o de relações institucionais.

Na área técnica, pretendemos melhorar as informações de que dispomos, até mesmo do ponto de vista do usuário. Seguramente, vamos estabelecer um relacionamento mais transparente com o mercado consumidor.

Necessitamos, com urgência, fazer uma revisão tarifária para aferir melhor nossos números. A Superintendência Técnica, que comanda o Decope — Departamento de Custos Operacionais, deverá desenvolver estudos micro e macroeconômicos. O Decope deverá aprimorar informações de toda a natureza e a sistemática de variação dos custos. Os empresários precisam saber como o mercado irá comportar-se nos próximos meses, antecipando, por meio de simulações, os sintomas críticos da economia nacional e eventuais problemas futuros, de tal maneira que eles possam se prevenir.

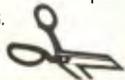
QUEM DECIDE PRECISA DE INFORMAÇÃO

QUEM DECIDE
NA ÁREA DE
TRANSPORTE COMERCIAL
PRECISA DE
TRANSPORTE MODERNO

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

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

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



transporte
MODERNO

FAÇA JÁ A SUA ASSINATURA

Desejo fazer uma assinatura anual de TRANSPORTE MODERNO, ao custo de 67 BTN's

Para tanto, estou escolhendo a seguinte forma de pagamento:

Cheque n° _____ do Banco _____ em nome da Editora TM Ltda., no valor de NCz\$ _____

Solicito cobrança bancária

Autorizo o débito do valor total em meu cartão de crédito Bradesco n° _____ validade: mês ____ / ano ____

Empresa _____ Quero recibo:

Em meu nome Em nome da empresa acima: CGC: _____ Insc. Est. _____

Endereço _____ Bairro _____

CEP _____ Cidade _____ Estado _____

Nome de quem assina: _____ Cargo que ocupa _____

Ramo de atividade _____ Telefone: _____ Telex: _____

Envie meus exemplares para: Endereço da empresa Endereço Particular

Endereço _____ Bairro _____

CEP _____ Cidade _____ Estado _____

Data _____ Carimbo e Assinatura _____

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



Editora TM Ltda

R. Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana
04117 - São Paulo - SP
Tels.: (011) 572-8867/575-1304/
575-4236/575-3983
Telex: (11) 35247

OFERTA ESPECIAL!
Com a sua assinatura anual de
TRANSPORTE MODERNO, você
paga apenas 10 exemplares e
recebe 12. Além do anuário AS
MAIORES DO TRANSPORTE

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

CARTÃO RESPOSTA

Não é necessário selar

O selo será pago por
EDITORA TM LTDA

05999 São Paulo - SP.

QUEM SENTE COMO É MACIA NEM IMAGINA COMO DURA.



Platô 1235 ou 1236.
Tipo MF 310.



Disco 2391-T.
Tipo 310 GTZ.

NOVA EMBREAGEM MERCEDES-BENZ DA AMORTEX.

Com a exclusiva mola de membrana. Mais maciez, maior durabilidade, pelo mesmo preço.

 **AMORTEX**

Amortex Indústria e Comércio de Autopeças Ltda. - Rua Arnaldo Magniccaro, 521 - CEP 04691 - Capital - SP - Tel.: (011) 548-6111



**Pneus Pirelli.
O investimento a longa
distância que garante o melhor
resultado a curto prazo.**

Para conseguir maior lucratividade com sua frota, você não precisa ir longe.

A Pirelli tem a mais extensa linha de pneus, testados e desenvolvidos no seu campo de provas, o único do gênero na América Latina.

Além disso, equipes de assistência técnica orientam na escolha e utilização.

Tudo para garantir o mais alto rendimento, na aquisição e uso dos pneus.

O melhor investimento para sua frota está mais perto do que você imagina. Em um dos 1.500 pontos-de-venda Pirelli espalhados por todo o país.



COM PIRELLI VOCÊ SABE COM QUEM ANDA