

# transporte moderno

PUBLICAÇÃO MENSAL – N: 267 – ABRIL 1986 – Cz\$ 20,00



Editora TM Ltda



**SEGREDO**

**Conheça os novos Mercedes**



**ÔNIBUS**

**Os lançamentos  
da indústria**



# A FIRESTONE CRIOU A LINHA 2000 PARA QUEM ACREDITA QUE ECONOMIA COMEÇA EM CASA.

Quem vive do transporte, de carga ou passageiros, sabe o quanto a compra de pneus pesa no lucro final do negócio. Às vezes vira um pesadelo. Que tal então transformar essa despesa num bom investimento e descansar tranqüilo?

É o que a Firestone está propondo a você com sua linha de aço 2000. São pneus que, na ponta do lápis, oferecem a maior quilometragem por cruzeiro e permitem o maior número de recapagens.

Cada pneu dessa linha tem características específicas para atender as suas necessidades. Veja: o WAT-2000, extralargo, foi desenvolvido para cobrir longas distâncias, em estradas pavimentadas, podendo ser usado em todas as posições. Seu desempenho no eixo dianteiro é particularmente extraordinário.

Já o UT-2000 é recomendado para estradas pavimentadas ou mistas. Também oferece grande

desempenho em longos percursos e pode ser usado tanto no eixo de tração como no dianteiro.

Pelos seus desenhos, tanto o WAT-2000 como o UT-2000 apresentam um mínimo atrito com o solo, isto é, o seu uso significa substancial redução no consumo de combustíveis.

O PA-2000 tem barras transversais assimétricas e arco de rodagem compatível com sua força de tração, o que minimiza a retenção de pedras no caminho. Ou seja, seu rendimento é excepcional em pavimentos secos ou asfalto molhado.

Finalmente, o SAT-2000 foi desenvolvido apenas para tração, em particular em terrenos acidentados: em pedreiras e usinas de cana-de-açúcar provou excepcional resistência.

Faça sua escolha. Qual seja ela, você estará comprando economia. Com a recompensa daquela soneca tranqüila de quem acertou as contas em casa.



# Firestone

## O AÇO EM AÇÃO

# Quem assina "Transporte Moderno" vai mais longe

Se a sua empresa quer reduzir custos e ganhar na distribuição, contrate os serviços de uma equipe altamente especializada de jornalistas, técnicos e advogados. Para tanto, basta assinar TRANSPORTE MODERNO. Por trás de cada exemplar, feito pensando exclusivamente no empresário e no técnico de transportes, estão 23 anos de experiência e uma fórmula editorial consagrada pelo sucesso. Lendo TRANSPORTE MODERNO, você vai acompanhar de perto os rumos da política de transporte, as novidades da indústria, o desempenho, os preços, os custos operacionais e a manutenção dos nossos veículos comerciais, as tarifas e regulamentos, as alternativas energéticas, a seleção de meios de transportes, a solução de problemas logísticos, etc. Quem lê TRANSPORTE MODERNO está sempre bem informado sobre tudo o que se passa no mundo do transporte. E quem tem melhores informações decide melhor - e vai mais longe.

Revista  
**transporte moderno**

## FAÇA JÁ A SUA ASSINATURA

*Desejo fazer uma assinatura anual de TRANSPORTE MODERNO. Para isso: (marque com um "x")*

( ) Estou enviando cheque n.º \_\_\_\_\_ do Banco \_\_\_\_\_

em nome da EDITORA TM LTDA no valor de Cz\$ 180,00 ( ) Solicito faturamento e cobrança bancária.

Nome \_\_\_\_\_ Cargo que ocupa \_\_\_\_\_

EMPRESA \_\_\_\_\_

Ramo de atividade \_\_\_\_\_ Fone \_\_\_\_\_

Quero o recibo ou a fatura. \_\_\_\_\_ CGC n.º \_\_\_\_\_

em meu nome

Insc. Est. \_\_\_\_\_

em nome da empresa

Envie meus exemplares para:  endereço da empresa  endereço particular

Endereço \_\_\_\_\_ Bairro \_\_\_\_\_

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

Data \_\_\_\_\_ Assinatura \_\_\_\_\_

(carimbo da empresa)



## Algumas especialidades da casa

- Lançamentos de veículos, equipamentos e componentes
- Fretes, custos e preços
- Manutenção de veículos
- Política de transporte
  - Regulamentos do transporte
  - Desempenho de veículos
- Política energética
- Seleção de meios de transporte
- Renovação de frota
- Logística e distribuição



**Editora TM Ltda**  
Rua Said Aiach, 306  
Fone 884-2122 São Paulo  
CEP 04003

ISR-40-3723/84  
UP Central  
DR/SÃO PAULO

## CARTÃO RESPOSTA COMERCIAL

Não é necessário selar

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

01098 São Paulo-SP.

## Portela entrega o cargo, com balanço bem otimista

Na posse do novo presidente do Lloyd, Elmo Serejo (veja outra nota), o ex-presidente Eduardo Portela não mereceu do ministro Reinaldo Tavares mais do que um formal agradecimento "à administração que ora deixa esta casa".

Ao assumir os Transportes, Tavares encontrou uma grande polêmica em torno de Portela, acusado de operações irregulares com contêineres, favorecimento a agentes no exterior e de manter conta na Suíça. Tais denúncias colocaram o ex-presidente em rota de colisão com o então ministro Affonso Camargo.

Eduardo Portela, no entanto, fez questão de apre-

sentar o balanço da sua curta gestão, de menos de um ano. Utilizando muitos adjetivos, destacou que "semeou-se o diálogo franco e honesto com as diferentes categorias profissionais e o espírito de austeridade administrativa e financeira". Na sua opinião, "preparou-se o Lloyd para a bonança que virá depois da tempestade da recessão mundial". Seus técnicos, acrescentou, agindo "com grande competência, reprogramaram as linhas comerciais, organizaram e reformularam as operações do parque de contêineres e dinamizaram as atividades de agentes e delegacias". Pelo visto, a competência foi além da conta.

## Autorizada a recuperação de 1 309 km de estradas federais

"A prioridade maior é o rejuvenescimento das estradas", garantiu o ministro dos Transportes José Reinaldo Tavares, dia 11 de março, ao autorizar o início das obras de recuperação de 1 309 km de rodovias federais, nos Estados de Minas Gerais (509km), Paraná (205 km), Bahia (134 km), Santa Catarina (125 km), Mato Grosso (120 km), Espírito Santo (95 km), Rio de Janeiro (22 km) e Goiás (63 km).

Fiel ao seu espírito de pulverização das obras, Tavares utilizará 29 empreitei-

ras. A meta é colocar em boas condições de tráfego, até 1990, os 30 km que se encontram em péssimo ou mau estado de conservação. Para tanto, será necessário recuperar 5 mil quilômetros por ano.

Segundo Tavares, a caótica situação das rodovias resulta da desvinculação, em 1979, entre o Fundo Rodoviário Nacional e os recursos do Imposto Único. Com a volta da vinculação, o Ministério passou a dispor de mais recursos.

## Tavares entrega ao amigo missão de recuperar Lloyd

"Esta empresa, responsável por mais de 30% do movimento da bandeira brasileira na carga geral e por receitas anuais superiores a



Elmo Serejo

US\$ 300 milhões, precisa, com urgência, iniciar seu processo de recuperação econômica, financeira e operacional".

Eis aí a palavra de ordem do ministro Reinaldo Tavares ao Lloyd Brasileiro, durante a posse do novo presidente da empresa, Elmo Serejo. Tavares prometeu também

não contemporizar com possíveis irregularidades. Logo após a posse de Serejo, anunciou que a comissão interna encarregada de apurar denúncia que somam alguns milhões de Cruzados de prejuízos terá noventa dias para apresentar suas conclusões. Outra comissão, constituída por técnicos do BNDES e do próprio Lloyd será formada imediatamente para propor, "em curtíssimo prazo", um programa de recuperação renovação da frota da empresa.

Já o novo presidente evita fazer declarações. Demonstrando que ainda não está a par das dificuldades, limitou-se a reconhecer "alguns problemas". Quando foi governador do Distrito Federal, Serejo teve Tavares como um de seus secretários. Agora, como ministro, Tavares dirigiu-se ao subordinado, no discurso de posse, como "caro amigo Serejo".



Ministro Reinaldo Tavares

\*\*\*\*\*

A Caio, paulista, e a Mida, mineira, assinaram contrato para lançamento de grupos de consórcio de carroçarias, com prazos de 12 a 24 meses. A Caio deverá, em breve, firmar convênio com empresas de outros Estados para realização de consórcios semelhantes.

\*\*\*\*\*

O registro do Chevrolet 1962 azul do presidente da Fencavir, Adear Bessa, em sociedade com o coordena-

dor da federação, Nélio Botelho (veja edição anterior), indica capacidade de carga de 8 t. No toco, esse modelo não ultrapassa 6,5 t de carga. Em tempo: o certificado não indica truque.

\*\*\*\*\*

Adiada, sem data certa, pelo Departamento Nacional de Estradas de Rodagem - DNER, a seleção sumária para transporte coletivo interestadual de passageiros entre Colatina, no Espírito Santo, e Porto Velho, em Rondônia. O DNER, a seleção sumária para

exploração dos serviços de transporte coletivo interestadual para adiar "sine die" a concorrência.

\*\*\*\*\*

A próxima ponte rodoviária a ser implantada será entre São Paulo e Curitiba. A Cometa e a Itapemirim (Penha) já estão em entendimentos finais para iniciar a operação em pool, que já tem a aprovação da Diretoria de Passageiros do DNER. O volume de passageiros transportados - 900 mil por ano - será dividido igualmente entre as duas empresas.

\*\*\*\*\*

A Consultoria Jurídica do Ministério dos Transportes ainda não recebeu a exposição de motivos da Consultoria Geral da República, já aprovada pelo presidente Sarney, sobre a transferência da Polícia Rodoviária Federal para o Departamento de Polícia Federal. O Ministério sabe que, em razão das vantagens salariais, os patrulheiros querem ganhar *status* de policiais. O presidente Sarney só tem interesse em evitar novos locautes de caminhoneiros.

## Siemens exhibe no Anhembi uma nova balança portátil

A Siemens aproveitou o Salão Nacional de Trânsito, realizado no Anhembi, em São Paulo, de 13 de março a 3 de abril, para exibir seu último lançamento. Trata-se de uma balança dinâmica portátil para pesagem de caminhões. O veículo passa por uma placa de aço que emite um sinal elétrico. Este é convertido por um microprocessador que imprime o peso por eixo, grupo de eixos, peso bruto total, número de pesagem, data, horário, quilômetro da rodovia e a eventual sobrecarga.

A verificação do excesso de peso é possível porque o banco de dados da balança confronta o peso do caminhão com os limites legais. A balança é composta de uma unidade central, duas placas de pesagem, 16 grelhas e 4 rampas, ao custo de cerca de Cz\$ 1 milhão. A impressora é opcional.



## Cofap investe Cz\$ 290 milhões na nova fábrica de Lavras

Inicialmente prevista para Itajubá, a nova unidade de produção da Cofap – Companhia Fabricadora de Peças, em Minas Gerais, será instalada no município de Lavras. O memorando de entendimento entre a empresa e o Governo de Minas estabelece a utilização de recursos do Finame e do BDMG, além de incentivos fiscais do governo estadual. O presidente da Cofap, Renato Kasiky, recebeu uma

carta de crédito no valor de 1,6 milhão de ORTN, equivalente a Cz\$ 150 milhões.

O projeto exigirá investimentos da ordem de Cz\$ 290 milhões, a valores de dezembro de 1985, esperando-se um faturamento anual de aproximadamente Cz\$ 150 milhões, gerando cerca de Cz\$ 16 milhões de ICM, com oferta de 930 empregos diretos.

## Varig incorpora mais seis novos Boeing 767 à frota

Após encomendar seis aeronaves 767 200 ER – Extended Range – à Boeing Commercial Airplane, a Varig realizou a opção de compra de outras quatro unidades. Os novos aviões, que serão entregues a partir de abril de 1987, deverão dotar a companhia aérea de maior flexibilidade

no atendimento de suas rotas nacionais e internacionais, “devido ao seu maior alcance de percurso”, como frisou Hélio Smidt, presidente da empresa.

As primeiras seis unidades foram adquiridas ao preço de US\$ 400 milhões, incluindo equipamentos de bordo.

## Produção da Weber aumentou 14% durante o ano de 1985

A Weber do Brasil, maior fábrica latino-americana de carburadores, cresceu 14% em unidades completas entregues durante 1985, comparativamente ao ano anterior, atingindo o volume de 525 mil carburadores montados nos 846 mil veículos – ciclo Otto – fabricados no País.

A atual participação da empresa no mercado nacional de carros novos representa um percentual superior a 62%, enquanto, no mercado de reposição, tal marca atinge 40%.

Segundo Fausto Lanfranco, diretor Superintendente da Weber, “o crescimento da demanda exigiu rápidos investimentos, que incluíram a preparação de uma nova unidade

industrial, que se somará às três existentes – uma industrial, uma de pesquisa e outra administrativa”.

Já a Amortex Indústria e Comércio de Autopeças Ltda, está alcançando, de acordo com dados divulgados pela Anfavea, índices significativos, no que se refere ao fornecimento de embreagens para a frota transportadora nacional. No segmento de caminhões, a empresa atende aproximadamente 60% do total da frota circulante, com destaque para os veículos pesados, onde atinge níveis de 8%. Nos ônibus, este volume chega a 99%, incluindo-se os serviços de transporte urbano e rodoviário.

## Em Minas, empresários formam “pool” para operar trolebus

Já começaram os contatos entre seis empresas de transporte urbano de Minas Gerais, para a formação de um *pool* para a operação da primeira linha de trolebus a ser implantado em Belo Horizonte. Coletivos Santa Monica, Coletivos Venda Nova, Empresa Venda Nova, Serra Verde, Rio Branco e Luziense são as empresas interessadas.

Para o presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros de Belo Horizonte, Clésio Soares de Andrade, até o final deste mês, deverá estar pronto o plano operacional da Linha Estação Metrô da Lagoinha-Venda Nova.

Nesta data, já deverão estar definidos os aportes financeiros das empresas integrantes do *pool*, com a participação do BNDES, cuja presidência, ao que tudo indica, será ocupada por um mineiro, provavelmente, Cássio França, presidente do BDMG, indicado por Hélio Garcia depois do veto do “andreezista” David Elkind, pelo SNI.

Entretanto, nem as empresas integrantes do *pool*, nem a Metrobel e a Cemig (que instalará a rede aérea) podem ainda definir os prazos para o início das operações da linha, que atenderá a cerca de 150 mil passageiros/dia.



Clésio Soares, presidente do sindicato mineiro

## Governo nega redução nos preços dos combustíveis

O diretor da dívida pública do Banco Central, André Lara Resende, acredita que os preços internos dos combustíveis não acompanharão a queda dos preços internacionais do petróleo. Embora o Brasil deva pagar menos do que a média de US\$ 20,90 o barril projetada para este ano pelo Banco Central e pela Petrobrás, Lara Resende, um dos pais do Plano Cruzado, diz que outras razões impedem a redução dos preços em cruzados. "Os preços internos embutem a estrutura de custos e a programação de investimentos da Petrobrás e ainda a manutenção de programas de substituição do petróleo".

A queda dos preços externos para US\$ 14 a 15 o barril não justifica o abandono de certa cautela, na opinião do diretor do Banco Central.

A briga interna da Organização dos Países Produtores de Petróleo (Opep), por exemplo, pode acabar e tornar possível novo choque do petróleo, pegando de surpresa muitos países consumidores.

O Departamento Econômico do Banco Central explica que o Brasil tem contratos de fornecimento de médio e longo prazos e, assim, só esporadicamente tira proveito dos preços mais baixos do mercado "spot" para ampliação dos estoques. O ministro do Planejamento, João Sayad, acrescenta que a queda dos preços externos ajuda a cobrir o subsídio interno, embutido nos reajustes, de apenas 130,22% dos preços do óleo diesel, 146,91% da gasolina e 146,66% do álcool hidratado, em 1985, para uma inflação anual de 233,66%.

## Cimenteira manipula seus fretes

Há algo de estranho no frete do cimento. Um gerente da Companhia de Cimento Portland Gaúcho, do grupo Antônio Ermírio de Moraes, candidato supra-partidário ao governo de São Paulo, declarou à Polícia Federal que está acrescentando ao preço de cada saca (Cz\$ 36,65) adicionais de Cz\$ 7,08 de frete mais Cz\$ 0,46 de IST.

Para começo de conversa, o IST devia ser de apenas Cz\$ 0,35 (5% do frete). Mas tem mais: o mesmo gerente declarou à "Gazeta Mercantil" que paga aos carreteiros apenas entre Cz\$ 1,10 e Cz\$ 1,70 para transportar cada saca, na Região Metropolitana de Porto Alegre. O preposto de Ermírio de Moraes declarou ainda que não vê nada de anormal na grande diferença. Afinal, alegou, a empresa calcula o frete a cobrar a partir de tabelas aprovadas pelo Conet e liberadas pelo CIP.

## Novas modificações no regulamento de carga perigosa

Num de seus últimos atos à frente do Ministério dos Transportes Affonso Camargo conseguiu introduzir, através da portaria 53/86, novas alterações no Regulamento do transporte rodoviário desses produtos.

A seguir, as principais modificações determinadas na portaria do ex-ministro.

**Tacógrafo** — A instalação do equipamento, que deveria ocorrer até 30 de novembro passado, foi prorrogada até o dia 31 de dezembro deste ano.

**Rótulo de risco específico** — Além dos veículos e equipamentos utilizados no transporte rodoviário de produtos perigosos a nova portaria inclui, para efeito de utilização do rótulo de risco específico e equipamento de proteção individual, as atividades de limpeza e descontaminação dos implementos.

**Notificação** — Nos casos de distribuição regular, local ou intermunicipal, de produtos ou combinação de produtos de natureza e risco similares, a partir de uma base

## Trem metropolitano mineiro começa a operar em julho

Nestor Rocha, diretor Técnico e de Operações da CBTU, afirmou em Belo Horizonte, que o trem metropolitano local estará em operação comercial a partir de julho, seguindo o cronograma oficial. O trem atenderá cerca de 90 mil passageiros diários, através de seis estações. Já a partir de

outubro, o metrô mineiro estará operando plenamente, das 5 às 23 horas.

Gradativamente, está prevista a integração com os ônibus para atender à zona periférica da cidade e para servir às camadas mais carentes da população.



de carregamento, a notificação às autoridades, com antecedência mínima de 72 horas, foi substituída pelo "Quadro de transporte de produtos perigosos", com validade por um ano, ou "enquanto se mantiverem inalteradas as condições de transporte".



Souza Lima

**Itinerário** — A nova portaria estabelece que o itinerário deve, agora, ser definido, no mínimo, pelos locais de origem e destino do transporte e pelas principais cidades intermediárias, ao longo do percurso. Na distribuição local é suficiente o registro dos pontos de origem e destino.

**Certificado para despacho e embarque de produtos perigosos** — A portaria ministerial 105/84 que garantia por um ano a validade do Certificado, nos casos de distribuição local, regular e exclusiva para o abastecimento de áreas urbanas, a partir de uma mesma base de carregamento, foi estendido para os casos de distribuição regular e intermunicipal de produtos ou combinações de produtos de natureza e risco similares.

**Fiscalização** — A fiscalização se fará, agora, visualmente e deverá levar em conta, sobretudo a existência de vazamentos, embalagens danificadas, carga mal arrumada ou mal estivada.

Não é por outro motivo que o coordenador nacional da Comissão de Cargas Perigosas, ligada à NTC, empresário Manoel Souza Lima Junior, considerou "tímida" a portaria 53/86. "A desburocratização do transporte de cargas perigosas não pode parar no meio do caminho", afirmou o empresário, que quer a "reforma integral da legislação".

## Aprovada meia passagem para estudantes de BH

Toda a classe estudantil de Belo Horizonte vai ser beneficiada com o pagamento de meia passagem nos coletivos da Capital, conforme anunciou no último dia 12 de março à bancada peemedebista na Câmara de Vereadores, o prefeito Sérgio Ferrara. Alguns dias antes, Ferrara havia vetado um projeto, aprovado pela Câmara, instituindo a gratuidade do transporte de estudantes. Segundo o prefeito, esta medida redundaria numa distorção porque, para beneficiar uma categoria de passageiros, penalizaria as demais, pela necessidade de um reajuste nas passagens, para fazer frente ao custo operacional da empresa.

Já se encontra na Metrobel uma proposta de custeio — pela Prefeitura — dos 50% dos custos das passagens. Porque, pela lei estadual de 1978 que criou a Metrobel, o município de Belo Horizonte não

tem mais poderes para legislar sobre transportes coletivos. Para os demais municípios que compõem a Região Metropolitana de BH, a situação continua inalterada, dependendo do interesse de seus



prefeitos em seguirem o exemplo de seu colega da Capital e também negociarem, em separado com a Metrobel. Não está fixada ainda a data de entrada em vigor do benefício aos estudantes belorizontinos.

## Escolhido o primeiro presidente conjunto da NTC e da Fenatec

Um malufista na presidência conjunta da NTC/Fenatec, as entidades máximas dos transportadores rodoviários de cargas. Salvo fortes chuvas e trovoadas, é isso que espera o setor, a partir do início de 1987. Fracassada a manobra dos cavaleiros da tábua redonda para consolidarem a candidatura do mineiro e peemedebista Paulo Sérgio Ribeiro (veja nota nesta edição), fortaleceu-se o presidente do Setcesp, empresário de segunda geração Sebastião Ubson Ribeiro Carneiro, há mais de dez anos de olho na cadeira de presidente da NTC.

A essas alturas, graças a uma composição envolvendo a desistência de terceiro candidato, o paranaense Valmor Weiss, Ribeiro já tem o apoio ostensivo do atual presidente da NTC, seu "inimigo cordial", Thiers Fattori Costa. Para possibilitar a coincidência de mandatos, Costa concordou até em abrir mão de seu último ano (1987) à frente da NTC.



Ubson Ribeiro

Não se sabe se é por causa da sucessão. Mas, constatou-se uma certa debandada na equipe da entidade. O superintendente de Comunicação, Dimas Barbosa Araújo, por exemplo, já abrigou-se junto à Pamcar. Também estão de saída o assistente de Comunicação Jalil Issa e a assistente da Diretoria, Odete C. Bonciani. Antes, a NTC já havia perdido o diretor Executivo Geraldo Vianna, substituído por Kamal Nahas.

## Projeto isenta carreiros do pagamento de ICM e IPI

O deputado federal Denisar Arneiro apresentou projeto de lei, em março, isentando dos impostos sobre a produção e o comércio — IPI e ICM — os caminhões adquiridos por carreiros autônomos com, pelo menos, dez anos de efetivo exercício da atividade. O projeto dá preferência, além disso, aos proprietários de veículos com mais de oito anos de fabricação, adquiridos novos. A medida busca a estimular a renovação da frota dos transportadores autônomos.

Segundo o deputado Arneiro, empresário do setor de transporte rodoviário de car-

gas, o governo federal deve apoiar os motoristas autônomos, "que já representaram 70% da frota nacional e hoje não passam dos 30%". Para o deputado, o transporte rodoviário, "meio mais eficaz de transporte no País", poderá sofrer "grave deterioração, se medidas como a sugerida "não forem prontamente executadas".

O projeto de Arneiro prevê ainda financiamento dos veículos isentos pelo Finame, com taxa de juros de 6% ao ano, vedada a transferência a terceiros, dos veículos assim adquiridos, "antes de estarem totalmente quitados".

## Sarney altera a legislação sobre o conhecimento único de carga

Tanto os modais marítimo e aéreo, quanto o rodoviário e ferroviário, já podem emitir, sem restrições, o Conhecimento de Transporte Intermodal e assumir o comando da operação. É o que determina o decreto 92 461/86, assinado pelo presidente José Sarney, na primeira quinzena de março revogando restrição, existente desde 1977, aos transportes rodoviário e ferroviário.

Pela legislação revogada no intermodal que incluiu o transporte marítimo e/ou aéreo, somente essas duas modalidades estavam autorizadas a emitir o Conhecimento de Transporte Intermodal. Apenas no transporte rodoviário ou ferroviário entre o Brasil e os países interligados, o documento podia ser emitido pelas empresas rodoviárias ou ferroviárias. Isso significava alijar do comando do transporte intermodal, em praticamente todo o comércio exterior, os meios rodoviário e ferroviário.

O decreto de Sarney é considerado por Luís França de Mesquita, diretor da transportadora Mesquita S.A. como verdadeiro "tiro de partida" da intermodalidade no País. Sua justificativa: "Dos quatro

modais, o transporte rodoviário de carga detém, sem dúvida, a maior força de comercialização e, dessa forma, está apto a comandar o transporte porta-a-porta. A restrição não era democrática e foi em boa hora revogada pelo presidente Sarney".



França de Mesquita

Complementado o decreto, o Ministério dos Transportes baixou a portaria 64/86, padronizando o Conhecimento de Transporte Intermodal. As empresas do setor têm 180 dias de prazo para se adaptarem ao novo modelo e, também, para apresentarem sugestões sobre o documento aprovado. Decorrido o prazo, que termina dia 13 de agosto, a Cideti apresentará, para aprovação, os modelos de conhecimentos específicos para cada modalidade de transporte.

# Ônibus bonito e alinhado saiu de fábrica ou passou pela EMBÚ

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

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



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



## Frentes Mercedes-Benz galvanizadas e de alumínio

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



## Distribuidor de Cabinas de Caminhões em Fibra de Vidro para:

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

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

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



## EMBÚ - BORRACHA E AUTO PEÇAS LTDA.

Loja, escritório e depto. de vendas: Rua General Júlio Marcondes Salgado, 331, 343 e 351 - tel (PABX) 826-5733 - Campos Eliseos - São Paulo - SP - Telex: (011) 38594  
Filial: Rua Gal. J. Marcondes Salgado, 280, 282, 321 - tel. (PABX) 826-5733 - Campos Eliseos - São Paulo - SP



## Novas opções para o mercado rodoviário de passageiros

Cobrasma, Mercedes e Thamco lançam novos modelos de ônibus rodoviários. O fato demonstra a confiança das produtoras neste mercado, principalmente no setor de curta distância. *Página 14*

## A mudança total da linha Mercedes. A partir de 1987

A Mercedes Benz reformula toda a sua linha de caminhões de 87 a 89. Dos leves aos pesados, a montadora passará a oferecer veículos mais potentes, econômicos e confortáveis.

*Página 18*



## Os reflexos do pacote econômico nos transportes

Empresários e técnicos em transporte procurados por TM, falam das perspectivas trazidas pelas mudanças econômicas e suas conseqüências para o setor de transporte. *Página 29*



### E mais...

Começa a ser adotado o vale-transporte ..... 24  
O potente VW para exportação ..... 27

### Seções

Atualidades ..... 3  
Neuto Escreve ..... 10  
Cartas ..... 11  
Últimas Notícias ..... 48  
Entrevista ..... 50  
Mercado ..... 12



Capa - O novo pesado da Mercedes Benz, flagrado pelo fotógrafo Ryniti Igarashi



Editora TM Ltda

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

## transporte moderno

### REDAÇÃO

**Diretor Editorial:** Eng.º Neuto Gonçalves dos Reis

**Redator-chefe:** Eng.º Pedro Bartholomeu Neto

**Redatores:** Jaime Antonio Mendes dos Santos e José Augusto Ferraz (SP) e Roberto Galletti (RJ)

**Repórter:** Lígia Maria Cruz

**Assessor econômico:** Oscar Pinheiro Coelho Filho

**Colaboradores:** Marco A. Souto-Maior (São Paulo), Aloisio Alberto Ribeiro (Minas Gerais), Antonio Arnaldo Rhormes (pesquisa) e Fernando Barros (fotografia).

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

**Arte e produção:** Claudiney Antunes Andrade

**Composição e fotolitos:** Takano Artes Gráficas Ltda. Rua Tamandaré, 667/675 - 2.º andar - fone: 270-8022 - São Paulo, SP.

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

**Diretor Responsável:** Vitu do Carmo

### DEPARTAMENTO COMERCIAL

**Diretor:** Ryniti Igarashi

**Gerente:** José Maria dos Santos

**Representantes:** Saulo Paulo M. Furtado, Carlos A. B. Criscuolo, Elicio Raffani, Adilson Teixeira (São Paulo)

**Coordenadora:** Margareth Rose Puccioni de Dliveira

**Rio de Janeiro:** Praça Tiradentes, 10, grupo 303, telefone: 221-9404, CEP 20060.

### INTERNATIONAL ADVERTISING SALES REPRESENTATIVES

Coordinator For International Advertising:

Brazmedia Overseas, 54 Queens Road, Weltham Cross, Hertz, England, Phone 76 3435 U.S.A.: The N. De Filippes Corporation

383 Fifth Avenue, 4th Floor, New York, N.Y., Phone: 301 7686, Telex (23) 236869

### ADMINISTRAÇÃO E CIRCULAÇÃO

rua Saíd Aiach n.º 306, São Paulo, SP.

**Consultor Jurídico:** João Pablo Lopez Teruel

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

**Contabilidade:** Mitugi Oi e Vânia Maria Simões Pereira

**Circulação:** Cláudio Alves de Oliveira

**Distribuição:** Distribuidora Lopes

**CPD:** Lina Saito

### ASSINATURAS

Preço anual (doze edições): Cz\$ 180,00. Pedidos com cheque ou vale postal em favor da Editora TM Ltda. - rua Saíd Aiach n.º 306, telefone: 884-2122 - telex 36907 - CEP 04003 - São Paulo, SP. Preço de exemplar avulso: Cz\$ 20,00. Edições especiais: Cz\$ 30,00. Tem em estoque apenas as últimas seis edições.



WZ

**TEL.: 884-2122 - TELEX: 36907**

TRANSPORTE MODERNO, revista de administração, sistemas, equipamentos, política, legislação, distribuição e economia nos transportes, é enviada mensalmente a 2000 homens-chave da indústria, comércio, agricultura, empresas de serviços, transportadores, universidades e órgãos do governo ligados ao transporte. Registrada no 2.º Cartório de Títulos e Documentos sob n.º 1058, em 22/11/76. C.G.C. n.º 53.995.544-0001-05. Inscrição Estadual n.º 111.168.673.

# Detroit Diesel Allison tem compromisso com a gente e as indústrias do Brasil

Desde 1939, a Detroit Diesel Allison está extremamente orgulhosa do relacionamento que tem mantido com a gente e as indústrias do Brasil. Na verdade, há, atualmente, mais de 55.000 motores da Detroit Diesel e acima de 19.000 caixas de transmissão da Allison operando por todo Brasil em diferentes aplicações.

Hoje, o nosso compromisso de servir ao Brasil é ainda mais forte.

Através da nossa crescente rede de distribuidores e revendedores, de âmbito nacional, e mais o nosso grande centro de distribuição e estoques de peças em São Paulo, a Detroit Diesel Allison continuará a assegurar o apoio que você espera. Os usuários podem confiar na disponibilidade das peças, no serviço de assistência e na manutenção do produto. Os nossos distribuidores e revendedores continuarão a manter um alto nível de assistência aos usuários através de seus departamentos de vendas e serviços.

O nosso compromisso de servir a gente e

as indústrias do Brasil é extremamente importante para todos nós da Detroit Diesel Allison. Com um trabalho firme e dedicado, daremos apoio às suas necessidades.

Para maiores informações, procure um dos distribuidores da Detroit Diesel Allison relacionados abaixo ou escreva para Detroit Diesel Allison, General Motors do Brasil S.A., Caixa Postal 6230, São Paulo, S.P. Brasil, CEP 01419.

Distribuidores: COIMSUL-Comercial Importadora Sul LTDA, Porto Alegre, Rio Grande do Sul (0512) 42-9499 • IRMAC-Motores Transmissões LTDA, Curitiba, Paraná (0412) 76-2344 • Marchão Detroit Allison LTDA, Teresina, Piauí (086) 227-1752 • Nordeste Detroit Allison S.A., Salvador, Bahia (071) 246-2211 • Norma LTDA, Belém, Pará (091) 223-0506 • São Paulo Detroit Allison, S.A., São Paulo (011) 542-0799 • STR Serviço, Transporte e Representações LTDA., Rio de Janeiro (021) 260-5749.

**Detroit Diesel Allison**



## Transporte no país do Cruzado

*Desde o dia 27 de fevereiro, o país já não é mais o mesmo. O Brasil da inflação galopante, da correção monetária desenfreada, da especulação sem limites e do Cruzeiro vil cedeu lugar ao Brasil da deflação, do investimento produtivo e do Cruzado forte. Encampado sem hesitações pela Opinião Pública, o plano de estabilização financeira do governo completou um mês de existência, cercado de esperanças e ostentando resultados alentadores.*

*Como fica o transporte no país do Cruzado? Parece óbvio que o que é bom para o Brasil é bom para os seus transportes. Agora, a intermodalidade está mais perto. Intoxicação inflacionária e transporte intermodal, definitivamente, não faziam bom casamento. Na economia indexada do Cruzeiro, tempo era cada vez mais dinheiro. Para fugir dos pesados custos financeiros, não havia outro remédio, senão lançar mão dos meios mais rápidos de transporte. Já a economia estabilizada do Cruzado abre as portas para modalidades mais econômicas, embora mais lentas, como a hidrovía e a ferrovia.*

*Pena que tanto uma como outra ainda não passem, em muitos casos, de vagos planos na cabeça do ministro Tavares e de alguns técnicos do Geipot, encarregados de planejarem o Brasil da intermodalidade.*

*Assim, a curto prazo, o caminhão terá de continuar dando conta do recado. Apanhados de surpresa pelo "pacote", os transportadores rodoviários de carga têm lá suas queixas. Reclamam, por exemplo, de uma alegada defasagem de 20,89% nos reajustes de fretes, provocada pelos cortes arbitrários do CIP, pela inflação desde o último aumento (em 6 de fevereiro) e pelos acertos de salários decretados pela reforma monetária.*

*Há outros complicadores. Com os fretes cobrados de clientes antigos congelados desde 27 de fevereiro, as transportadoras estão às voltas com fortes solicitações opostas. De um lado, os carreteiros lutam por melhores tarifas e pelo reconhecimento da tabela aprovada pela Câmara de Usuários do DNER, no início do ano. De outro, multiplicam-se as pressões dos clientes por descontos financeiros.*

*Mas, o setor tem tudo para driblar as dificuldades. A defasagem de tarifas, por exemplo, atinge apenas o frete-peso, deixando intato o frete-valor. E os transportadores prometem não ceder na questão do desconto,*



*sem antes discutirem muito. Afinal, argumentam, não se pode tirar o que não se cobrava. E os preços da NTC sempre foram calculados à vista – jamais embutiram custos financeiros ou inflação futura.*

*Ademais, sempre haverá contratos novos – e, em transporte, cada serviço é um serviço. Portanto, constitui até esperteza desnecessária da NTC ocupar grandes espaços nos jornais para recomendar aos transportadores que não cobrem acima da tabela do Conet – uma tabela, diga-se, meramente referencial.*

*Se os transportadores de carga podem, simplesmente, dispensar clientes pouco rentáveis, o mesmo já não acontece com as empresas de ônibus. Para muitas delas, especialmente as urbanas, o "pacote" poderá trazer graves dificuldades. Um bom exemplo é a cidade de São Paulo, onde a passagem foi congelada em Cz\$ 1,50 – quando deveria estar custando quase o dobro.*

*Nesses casos, apenas o natural aumento de eficiência não será suficiente para recompor as receitas. Por sua vez, a abertura de qualquer precedente poderia ser excessivamente danoso aos objetivos do governo. Mas, pelo menos, momentaneamente, existe uma válvula de escape à vista. É só lembrar que o petróleo despencou, recentemente de mais de US\$ 30,00 para US\$ 10,00 o barril. Feitas as contas, são apenas US\$ 0,06 por litro de petróleo bruto e US\$ 0,22 por litro do óleo diesel. Será que aí não existe margem para uma boa – e necessária – redução?*

# CARTAS

## Ainda a ponte

Recentemente, em matéria promocional, o Expresso Brasileiro anunciava com destaque a integração de ônibus Nielson 380 à sua frota de ônibus leito. Com a implantação da Ponte Rodoviária Rio-São Paulo, porém — mesmo com a afirmação do DNER de que o nível de serviço seria mantido —, pude constatar uma rápida mudança no atendimento aos usuários.

No último dia 05.03.86, atraído pela propaganda feita, adquirei passagem para o leito das 23:50, horário pertencente ao Expresso Brasileiro, certo de que embarcaria num 380. Resultado: viajei num Marcopolo III antigo.

Indagando aos funcionários da empresa, sobre qual a razão da ausência do ônibus anunciado, descobri que, com a criação da Ponte, a empresa havia retirado todos os 380 de linha, utilizando-os somente em viagens fretadas ou quando eram colocados horários extras.

Portanto, a criação da Ponte Rodoviária não foi boa para os passageiros. Com o desaparecimento da concorrência, que incentivava as empresas a melhorarem os serviços, não

será surpresa se, em breve, o Expresso Brasileiro e as demais empresas colocarem para rodar na linha os desconfortáveis Mercedes O-364.

Washington Carvalho — Mesquita, RJ

## Erro na TRU

Por ser esta revista tão bem conceituada, não poderíamos deixar de comunicá-lhes a desagradável surpresa no pagamento da Taxa Rodoviária Única de 1985, de veículo final 8, com juros, por confiar na tabela publicada por TM.

Tranguima — Transportadora Guimarães Ltda. — Goiânia, GO.

*TM errou e solicita publicamente desculpas pelos prejuízos e transtornos causados. Na tabela da TRU publicada em dezembro de 1985, o vencimento da quota única dos veículos com placas de final 8, ocorreu, na realidade, em 15.09.85 — e não em 15.10.85, como divulgamos.*

## Maiores

Muito nos honra o certificado outorgado pela revista Transporte Moderno à CMTC, por nossa participação na edição "As maiores do Trans-

porte 1985", como a empresa que auferiu a maior receita operacional líquida no setor de transporte urbano de passageiros. Aproveitando, parabenizamos V.Sas. pela alta qualidade editorial da revista e de suas edições especiais, que se tornaram leitura obrigatória e fonte permanente de consulta para os profissionais dos diversos segmentos do setor de transporte.

Jair Carvalho Monteiro — Diretor Presidente da CMTC, Companhia Municipal de Transportes Coletivos. São Paulo, SP.

## Encampação

Agradeço a publicação de minha carta em TM nº 265, de fevereiro de 1986. No entanto, apesar da resposta ("Veja matéria nesta edição"), não encontrei a reportagem com os empresários "casados" do Rio de Janeiro.

Aristeu Antunes — Transportadora Pirmaver Ltda. — Magé, RJ

*Erramos, Aristeu. Sua carta devia sair na edição anterior, de janeiro, junto com a reportagem "Solução carioca é a estatização". Mas, faltou espaço e ela acabou indo para fevereiro. TM promete voltar ao assunto.*

## "Gorjetas"

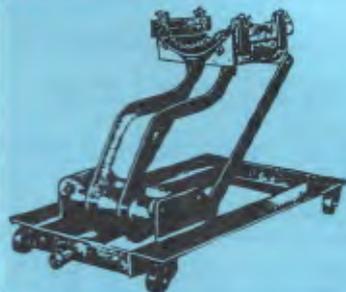
Gostaríamos de aproveitar a grande circulação desta revista para levar a público o problema com a Licença Anual em nosso país. Ela simplesmente não é entregue pelo Detran, provavelmente, por falta total de infra-estrutura na emissão. O protocolo vence a cada trinta dias, deixando nossos motoristas à mercê de "alguns" guardas que chegam a "cobrar" Cz\$ 500 para não multar e prender o veículo — este é o preço praticado pelos policiais cariocas.

Infelizmente, esses "homens da Lei" não fornecem recibo pela "gorjeta" para algo que não é nossa culpa nem do caminhoneiro. Não temos provas a apresentar e nem podemos reclamar direitos. Quando todos os documentos estão em ordem, surgem outros problemas, como lacres supostamente violados, cores das lanternas traseiras, falta delas ou excesso, o peso precisa de um "jeitinho" e aí por diante.

Agora, perguntamos: a quem devemos reclamar? Angel Miguel Lillo del Pozo — Del Pozo Transportes Rodoviários — Ponta Grossa, PR

## CARIM - FERRAMENTAS LTDA.

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



... e tudo para sua oficina

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

Distribuidor Exclusivo

 polaris®

# MERCADO DE USADOS

TABELA DE VEÍCULOS USADOS (CAMINHÕES, ÔNIBUS E UTILITÁRIOS) (em milhares de Czs)

	1985		1984		1983		1982		1981		1980		1979		1978		1977		1976	
	min	máx																		
<b>FIAT</b>																				
Florino	40,0-43,0	35,0-40,0	30,0-35,0	25,0-30,0	20,0-25,0	19,0-22,0	17,0-19,0	15,0-17,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Furgoneta	36,0-39,0	32,0-36,0	28,0-31,0	25,0-28,0	22,0-26,0	21,0-24,0	19,0-22,0	17,0-19,0	15,0-17,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Panorrama	49,0-52,0	45,0-47,0	36,0-38,0	31,0-33,0	26,0-29,0	21,0-24,0	19,0-22,0	17,0-19,0	15,0-17,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Picape	40,0-42,0	35,0-38,0	30,0-34,0	28,0-29,0	19,0-24,0	15,0-20,0	13,0-15,0	12,0-15,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>FIAT DIESEL</b>																				
80	130,0-145,0	115,0-130,0	105,0-115,0	90,0-105,0	80,0-90,0	70,0-80,0	60,0-70,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
140	145,0-155,0	135,0-145,0	120,0-135,0	110,0-120,0	100,0-110,0	90,0-100,0	85,0-90,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
190 H	210,0-225,0	190,0-210,0	175,0-190,0	170,0-175,0	160,0-170,0	150,0-160,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
190 Turbo	235,0-265,0	210,0-235,0	200,0-210,0	190,0-200,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>FORD</b>																				
pampa 4.2	45,0-50,0	42,0-45,0	39,0-42,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
F 100	75,0-85,0	70,0-75,0	65,0-70,0	63,0-65,0	60,0-63,0	55,0-60,0	50,0-55,0	45,0-50,0	40,0-45,0	38,0-40,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
F 1000	140,0-150,0	130,0-140,0	100,0-110,0	90,0-100,0	85,0-95,0	80,0-85,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
F 2000	150,0-160,0	140,0-150,0	130,0-140,0	120,0-130,0	110,0-120,0	100,0-110,0	90,0-100,0	85,0-90,0	80,0-85,0	75,0-80,0	70,0-75,0	65,0-70,0	60,0-65,0	55,0-60,0	50,0-55,0	45,0-50,0	40,0-45,0	35,0-40,0	30,0-35,0	25,0-30,0
F 4000	160,0-165,0	145,0-150,0	130,0-135,0	120,0-125,0	115,0-120,0	110,0-115,0	105,0-110,0	100,0-105,0	95,0-100,0	90,0-95,0	85,0-90,0	80,0-85,0	75,0-80,0	70,0-75,0	65,0-70,0	60,0-65,0	55,0-60,0	50,0-55,0	45,0-50,0	40,0-45,0
F 600	-	125,0-130,0	110,0-125,0	95,0-110,0	85,0-95,0	75,0-85,0	65,0-75,0	55,0-65,0	45,0-55,0	35,0-45,0	25,0-35,0	15,0-25,0	10,0-20,0	5,0-15,0	0,0-10,0	0,0-5,0	0,0-5,0	0,0-5,0	0,0-5,0	0,0-5,0
F 7000	-	150,0-160,0	140,0-150,0	135,0-140,0	120,0-125,0	110,0-115,0	100,0-105,0	90,0-95,0	80,0-85,0	70,0-75,0	60,0-65,0	50,0-55,0	40,0-45,0	30,0-35,0	20,0-25,0	10,0-15,0	5,0-10,0	0,0-5,0	0,0-5,0	0,0-5,0
F 11000	160,0-170,0	150,0-160,0	140,0-150,0	130,0-140,0	120,0-125,0	110,0-115,0	100,0-105,0	90,0-95,0	80,0-85,0	70,0-75,0	60,0-65,0	50,0-55,0	40,0-45,0	30,0-35,0	20,0-25,0	10,0-15,0	5,0-10,0	0,0-5,0	0,0-5,0	0,0-5,0
F 13000	165,0-175,0	155,0-165,0	145,0-155,0	140,0-145,0	125,0-135,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
F 22000	230,0-250,0	200,0-230,0	180,0-200,0	165,0-180,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>GM</b>																				
chevy	44,0-48,0	40,0-44,0	38,0-40,0	35,0-38,0	32,0-35,0	28,0-32,0	25,0-28,0	22,0-25,0	20,0-22,0	18,0-20,0	16,0-18,0	14,0-16,0	12,0-14,0	10,0-12,0	8,0-10,0	6,0-8,0	4,0-6,0	2,0-4,0	1,0-2,0	0,0-1,0
C 10 6 cil.	75,0-80,0	70,0-75,0	65,0-70,0	62,0-65,0	55,0-60,0	50,0-55,0	48,0-50,0	40,0-45,0	38,0-40,0	35,0-38,0	32,0-35,0	30,0-32,0	28,0-30,0	26,0-28,0	24,0-26,0	22,0-24,0	20,0-22,0	18,0-20,0	16,0-18,0	14,0-16,0
D 10	140,0-145,0	130,0-140,0	110,0-120,0	100,0-110,0	90,0-100,0	80,0-90,0	73,0-77,0	65,0-70,0	60,0-65,0	55,0-60,0	50,0-55,0	45,0-50,0	40,0-45,0	35,0-40,0	30,0-35,0	25,0-30,0	20,0-25,0	15,0-20,0	10,0-15,0	5,0-10,0
D 20	145,0-165,0	130,0-145,0	120,0-130,0	110,0-120,0	100,0-110,0	90,0-100,0	85,0-90,0	80,0-85,0	75,0-80,0	70,0-75,0	65,0-70,0	60,0-65,0	55,0-60,0	50,0-55,0	45,0-50,0	40,0-45,0	35,0-40,0	30,0-35,0	25,0-30,0	20,0-25,0
D 60	150,0-160,0	140,0-150,0	130,0-140,0	120,0-130,0	110,0-120,0	100,0-110,0	90,0-100,0	80,0-90,0	75,0-80,0	70,0-75,0	65,0-70,0	60,0-65,0	55,0-60,0	50,0-55,0	45,0-50,0	40,0-45,0	35,0-40,0	30,0-35,0	25,0-30,0	20,0-25,0
D 70	160,0-170,0	150,0-160,0	140,0-150,0	130,0-140,0	120,0-130,0	110,0-120,0	100,0-110,0	90,0-100,0	85,0-90,0	80,0-85,0	75,0-80,0	70,0-75,0	65,0-70,0	60,0-65,0	55,0-60,0	50,0-55,0	45,0-50,0	40,0-45,0	35,0-40,0	30,0-35,0
<b>MERCEDES</b>																				
L 608 D	143,0-153,0	133,0-143,0	124,0-133,0	115,0-125,0	110,0-120,0	100,0-110,0	90,0-100,0	80,0-90,0	74,0-80,0	65,0-75,0	55,0-65,0	45,0-55,0	35,0-45,0	25,0-35,0	15,0-25,0	10,0-20,0	5,0-15,0	0,0-10,0	0,0-5,0	0,0-5,0
L 1113	250,0-270,0	230,0-250,0	215,0-230,0	200,0-215,0	180,0-200,0	160,0-190,0	150,0-180,0	145,0-165,0	140,0-155,0	135,0-145,0	130,0-140,0	125,0-135,0	120,0-130,0	115,0-125,0	110,0-120,0	105,0-115,0	100,0-110,0	95,0-105,0	90,0-100,0	85,0-95,0
L 1313	260,0-275,0	240,0-260,0	230,0-240,0	220,0-230,0	210,0-220,0	195,0-205,0	185,0-195,0	180,0-190,0	170,0-180,0	160,0-170,0	150,0-160,0	140,0-150,0	130,0-140,0	120,0-130,0	110,0-120,0	100,0-110,0	90,0-100,0	80,0-90,0	70,0-80,0	60,0-70,0
L 1513	320,0-330,0	295,0-305,0	270,0-280,0	250,0-260,0	235,0-245,0	220,0-230,0	210,0-220,0	205,0-215,0	200,0-210,0	195,0-205,0	190,0-200,0	185,0-195,0	180,0-190,0	175,0-185,0	170,0-180,0	165,0-175,0	160,0-170,0	155,0-165,0	150,0-160,0	145,0-155,0
L 2013	360,0-380,0	345,0-355,0	325,0-335,0	305,0-315,0	290,0-300,0	270,0-280,0	255,0-265,0	240,0-250,0	220,0-230,0	205,0-215,0	190,0-200,0	175,0-185,0	160,0-170,0	145,0-155,0	130,0-140,0	115,0-125,0	100,0-110,0	85,0-95,0	70,0-80,0	55,0-65,0
L 1519	370,0-385,0	330,0-340,0	305,0-315,0	275,0-285,0	250,0-260,0	230,0-240,0	210,0-220,0	180,0-190,0	160,0-170,0	140,0-150,0	120,0-130,0	100,0-110,0	80,0-90,0	60,0-70,0	40,0-50,0	20,0-30,0	10,0-20,0	5,0-15,0	0,0-10,0	0,0-5,0
L 2219	380,0-390,0	350,0-360,0	320,0-330,0	280,0-300,0	250,0-270,0	230,0-240,0	215,0-225,0	200,0-220,0	180,0-200,0	160,0-180,0	140,0-160,0	120,0-140,0	100,0-120,0	80,0-100,0	60,0-80,0	40,0-60,0	20,0-40,0	10,0-30,0	5,0-15,0	0,0-10,0
L 1924 A	-	-	-	400,0-410,0	360,0-370,0	330,0-350,0	300,0-320,0	270,0-290,0	240,0-260,0	210,0-230,0	180,0-200,0	150,0-170,0	120,0-140,0	90,0-110,0	60,0-80,0	30,0-50,0	10,0-30,0	5,0-15,0	0,0-10,0	0,0-5,0
L 1929	510,0-520,0	470,0-490,0	430,0-450,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>SCANIA</b>																				
L 110 42	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
L 111 42	-	-	-	-	-	-	335,0-365,0	315,0-345,0	290,0-320,0	265,0-295,0	245,0-275,0	220,0-250,0	200,0-230,0	180,0-210,0	160,0-190,0	140,0-170,0	120,0-150,0	100,0-130,0	80,0-110,0	60,0-90,0
LK 140 35	-	-	-	-	-	-	-	350,0-360,0	330,0-340,0	300,0-330,0	275,0-305,0	250,0-280,0	225,0-255,0	200,0-230,0	175,0-205,0	150,0-180,0	125,0-155,0	100,0-130,0	75,0-105,0	50,0-80,0
LK 141 38	-	-	-	-	-	-	-	400,0-425,0	380,0-400,0	350,0-370,0	320,0-340,0	290,0-310,0	260,0-280,0	230,0-250,0	200,0-220,0	170,0-190,0	140,0-160,0	110,0-130,0	80,0-100,0	50,0-70,0
T 112 MA	470,0-500,0	450,0-470,0	440,0-460,0	425,0-440,0	400,0-425,0	380,0-400,0	360,0-380,0	340,0-360,0	320,0-340,0	300,0-320,0	280,0-300,0	260,0-280,0	240,0-260,0	220,0-240,0	200,0-220,0	180,0-200,0	160,0-180,0	140,0-160,0	120,0-140,0	100,0-120,0
T 112 (intco)	550,0-570,0	525,0-545,0	490,0-520,0	460,0-490,0	430,0-460,0	400,0-430,0	370,0-400,0	340,0-370,0	310,0-340,0	280,0-310,0	250,0-280,0	220,0-250,0	190,0-220,0	160,0-190,0	130,0-160,0	100,0-130,0	70,0-100,0	40,0-70,0	10,0-40,0	0,0-10,0
T 142 H	542,0-582,0	513,0-543,0	490,0-520,0	460,0-490,0	430,0-460,0	400,0-430,0	370,0-400,0	340,0-370,0	310,0-340,0	280,0-310,0	250,0-280,0	220,0-250,0	190,0-220,0	160,0-190,0	130,0-160,0	100,0-130,0	70,0-100,0	40,0-70,0	10,0-40,0	0,0-10,0
R 112 H	510,0-530,0	465,0-493,0	440,0-467,0	410,0-440,0	400,0-420,0	380,0-400,0	360,0-380,0	340,0-360,0	320,0-340,0	300,0-320,0	280,0-300,0	260,0-280,0	240,0-260,0	220,0-240,0	200,0-220,0	180,0-200,0	160,0-180,0	140,0-160,0	120,0-140,0	100,0-120,0
R 142 H	670,0-680,0	646,0-656,0	609,0-620,0	577,0-600,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOYOTA</b>																				
Picape	106,0-116,0	97,0-107,0	87,0-97,0	77,0-87,0	68,0-73,0	58,0-63,0	54,0-5													

# PRODUÇÃO

# MERCADO

## INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

### VEÍCULOS COMERCIAIS

MODELOS	PRODUÇÃO				VENDAS		
	Fev-85	Jan/Fev-85	Fev-86	Jan/Fev-86	1957 a 1986	Fev-86	Jan/Fev-86
<b>Cam. Pesados</b>	551	1.115	916	1.714	132.778	888	1.419
Fiat 180/190	-	35	-	-	21.936	-	-
MBB 1519/2219	43	83	100	283	21.415	81	162
MBB 1924/2624	88	172	84	256	5.138	105	193
MBB 1418/1819	-	-	175	175	993	149	149
Scania	254	505	336	589	46.558	396	569
Volvo	166	321	221	411	8.073	157	346
Fiat 210	-	-	-	0	28.665	-	0
<b>Cam. Semi-Pesados</b>	993	2.313	1.902	4.271	207.897	1.521	3.125
Ford 13.000	48	137	326	906	20.951	157	303
Ford 19000/21000	6	15	39	141	2.723	67	166
GM D-70 Perkins	7	11	92	148	6.826	80	105
MBB 1313/1513	685	1.614	870	1.960	115.418	821	1.683
MBB 2013/2213	82	185	172	413	30.645	161	340
VW E 13/21	165	351	403	703	9.953	235	528
CB 900/950	-	-	-	0	11.608	-	0
GM D-70 DDAB	-	-	-	0	644	-	0
Fiat 130/140	-	-	-	0	9.129	-	0
<b>Cam. Med. Diesel</b>	591	1.298	1.174	2.423	505.989	1.028	2.100
Ford 11.000/12.000	104	297	163	305	78.163	134	227
GM D-60 Perkins	6	8	387	691	75.352	382	645
MB 1113	423	834	431	1.060	312.506	404	945
VW E 11-130	58	159	193	367	6.044	108	283
CB 700/750	-	-	-	0	14.888	-	0
GM D-60 DDAB	-	-	-	0	19.036	-	0
<b>Cam. Med. Gas.</b>	7	9	11	19	332.672	10	18
GMC-60	7	9	11	19	206.787	10	18
CB 700	-	-	-	-	6.763	-	0
Ford F-600	-	-	-	-	119.122	-	0
<b>Cam. Leves</b>	1.261	3.361	1.917	3.905	753.440	1.685	3.370
CB 400 Gas.	-	-	-	0	4.732	-	0
Fiat 70/80	-	17	-	0	6.756	-	0
Ford 2000	39	83	-	0	5.284	-	0
Ford 4000	468	1.548	634	1.235	132.061	626	1.133
MBB 608	437	955	534	1.261	86.109	449	1.039
VW 6.80/6.90	321	758	749	1.409	8.864	580	1.198
CB 400 Die.	-	-	-	0	9.634	-	0
<b>Ônibus</b>	457	925	626	1.350	162.450	577	1.130
MBB Chassis	257	549	328	753	93.354	314	627
MB Monobloco	122	223	166	374	53.362	114	277
Scania	43	93	70	129	10.306	85	142
Volvo	35	60	62	94	2.744	64	84
Fiat	-	-	-	0	2.684	-	0
<b>Camion. Carga</b>	4.476	9.430	7.900	15.843	1.005.419	8.718	15.031
Fiat Pick-up	2848	833	779	1.870	62.879	756	1.657
Ford F-100	138	363	128	242	116.958	115	202
Ford F-1000	913	2.249	1.135	2.131	56.907	1.097	1.924
Ford Pampa	1.269	2.531	1.251	2.929	43.970	1.697	2.837
GM C-10 Gas.	8	9	595	987	270.034	877	916
GM C-10 Die.	306	313	1.251	2.673	93.014	1.254	2.595
GM C-10 Alc.	84	91	525	893	25.470	534	856
GM Chevy	488	891	727	1.265	11.204	704	1.225
Toyota Pick-up	182	410	221	446	32.749	202	423
Volks Pick-up	138	345	233	406	79.560	298	410
Volks Saveiro	666	1.395	1.055	2.001	31.013	1.184	1.986
CB D-100	-	-	-	0	2.648	-	0
Ford F-75	-	-	-	0	179.013	-	0
<b>Utilitários</b>	91	221	163	311	239.765	144	292
Gurgel	70	177	132	250	16.004	119	239
Toyota	21	44	31	61	8.180	25	53
Ford	-	-	-	0	215.581	-	0
<b>Camion. Passag.</b>	9.312	18.633	9.439	17.539	3.114.397	9.862	16.341
<b>Automóveis</b>	47.598	99.931	55.800	107.484	9.135.732	51.783	91.802
<b>Total Geral</b>	65.337	137.237	79.848	154.859	15.090.539	76.186	134.628

## VEÍCULOS NOVOS

Esta edição não publica a tabela dos veículos novos, porque os preços se mantiveram estáveis, devido ao congelamento que entrou em vigor em 28 de fevereiro. Portanto, permanecem válidos os preços publicados na edição de março.

## CARROÇARIAS

A tabela de preços de carroçarias – exceto as abertas de madeira – publicada na edição de março deste ano, não chegou a entrar em vigor, devido ao congelamento de 28/02/86. Portanto, os preços publicados na edição de fevereiro ainda permanecem em vigor.

## A Chambord dá a maior força para seu Caminhão Volkswagen



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



Concessionário Autorizado

Desempenho Total



## CHAMBORD AUTO

Vendas Caminhões – Av. Nazaré, 510  
 Tel.: 274-4111 SP  
 Oficina – Rua Gama Lobo, 501  
 Tel.: 274-4111 SP  
 Peças – Al. Glette, 1031  
 Tels.: 220-4500 - 220-0433 SP

## CARROÇARIAS PARA ÔNIBUS Produção e Vendas Jan a Fev e Fev/86

EMPRESA ASSOCIADA	CARROÇARIAS PRODUZIDAS													
	URBANAS		RODOVIÁRIAS		INTERMUNICIPAIS		MICROS		ESPECIAIS		TRÔLEBUS		TOTAL GERAL POR EMPRESA	
	JAN/FEV	FEV	JAN/FEV	FEV	JAN/FEV	FEV	JAN/FEV	FEV	JAN/FEV	FEV	JAN/FEV	FEV		
CAIO	447	189	07	08	01	01	37	19	01	01	-	-	493	213
CAIO NORTE	14	07	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14	07
MARCOPOLO	-	-	196	96	-	-	-	-	-	-	-	-	196	96
ELIZIÁRIO	85	44	-	-	-	-	18	08	-	-	-	-	103	52
NIELSON	-	-	178	94	-	-	-	-	-	-	-	-	178	94
TOTAL GERAL POR TIPOS	546	240	381	193	01	01	55	27	01	01	-	-	984	462
EXPORTAÇÃO	11	10	06	03	-	-	08	08	-	-	-	-	25	21

Fonte: Fabus

# Três novos modelos no mercado

O transporte rodoviário de passageiros foi invadido por uma onda de lançamentos. Isso cria novas alternativas, especialmente, para as curtas distâncias

O mercado rodoviário de ônibus ganha, durante o mês de abril, três novos modelos de carroçaria. A coincidência revela inusitado aquecimento da demanda. E os fabricantes esperam uma expansão ainda maior das vendas, especialmente, para os veículos intermunicipais e de média distância, o alvo escolhido por dois dos três lançamentos.

A Cobrasma procura revitalizar sua imagem perante o setor, através de um ônibus de dois eixos, que complementa sua linha rodoviária, após o lançamento do Trinox. A Mercedes pretende recuperar sua participação, entre a clientela atendida pelo O 364 R, introduzindo, para o segmento intermunicipal e de turismo, a versão O 370 R. Já a Thamco, na iminência de transpor o regime falimentar, aposta numa carroçaria rodoviária, derivada do conceito Padron.

## DESIGN AGRESSIVO

— Um *design* arrojado marca o lançamento do segundo modelo rodoviário da Cobrasma, cujo protótipo foi montado sobre um chassi Volvo B 58 E. Trilhando a linha do primeiro lançamento realizado pela empresa, o Trinox, a estrutura da

carroçaria é fabricada em aço inox. Como vantagens, a Cobrasma assegura maior vida útil, elevada resistência aos esforços dinâmicos e à corrosão, aliadas ao peso reduzido e facilidade de reparação. Tudo isso se traduziria em menores custos de operação e de manutenção em relação às carroçarias convencionais.

A maior resistência e o menor peso resultam das características do inox, um material de resistência mecânica três vezes superior ao do aço carbono, capaz de permitir, desta forma, a utilização de chapas de menor espessura, para se atingir as mesmas especificações.

O protótipo apresenta o peso de 12 200 kg, que “deverá ser reduzido para 12 t, quando entrarmos em ritmo



**Martinez apresenta o segundo modelo da Cobrasma, rodoviário de dois eixos que complementa a linha de produtos da empresa, inaugurada com a produção do Trinox**

normal de produção”, declara Carlos Vicente, assistente do Departamento de Vendas. O comprimento de 13,20 m, largura de 2,60 m e altura de 3,50 m ga-

rantem um ar imponente ao ônibus. A capacidade volumétrica de 13 m<sup>3</sup> do bagageiro desta carroçaria *high deck* posiciona o modelo dentro dos padrões dos últimos lançamentos efetuados para o mercado rodoviário.

**CONCORRÊNCIA** — O arsenal que será utilizado para minar a concorrência é um ponto fundamental para a empresa. Seu primeiro lançamento acabou sendo alvejado pelas encarroçadoras tradicionais, que difundiram uma imagem negativa da utilização do inox, aliando o uso deste material a um alto preço e peso excessivo. Isso levou a Cobrasma a três decisões fundamentais. A primeira delas foi de tirar o termo “inox” da denomi-

nação de seus produtos. Embora ainda não esteja batizado, o novo ônibus procurará reforçar o nome da empresa. “Adicionaremos duas letras e dois números para identificar o modelo, mas a denominação oficial será ônibus Cobrasma”, declara Alberto Martinez, diretor Adjunto de *Marketing* e Desenvolvimento.

A segunda estratégia para enfrentar a concorrência consistirá em fixar o preço em nível capaz de estimular a absorção do novo modelo pelo mercado. Citar um patamar fixo de preço não representaria a realidade das negociações. Como o próprio acabamento, o custo dos pedidos é personalizado de acordo com as exigências do cliente.

A razão para tais diferenças encontra-se nos opcionais. Incluem-se aí o material para confecção das tampas laterais (duralumínio ou inox) e a quantidade de poltronas para passageiros, que pode atingir até cinquenta lugares, com diferentes acabamentos. Para garantir a flexibilidade do número de poltronas, a fixação é realizada através de trilhos. A



sincronia entre a posição das poltronas e das lanternas de iluminação individual e identificação dos lugares é assegurada pelo sistema modular de encaixe destas placas no bagageiro interno. A quantidade máxima de cinquenta poltronas obser-



Durante a primeira fase de desenvolvimento, já finalizada, as encomendas do novo modelo atenderão apenas aos chassis Volvo ou Scania, — o encarroçamento sobre chassi Mercedes encontra-se em fase de estudos.

**DESDOBRAMENTO** — A Mercedes Benz oferece um novo produto ao mercado de transporte turístico, ou de média distância. É o O 370 R, um veículo destinado a substituir o O 364 R. A decisão tomou como base a diminuição da participação do modelo tradicional neste segmento, que, em 1985, atingiu 19% do total das vendas, patamar inferior ao alcançado em 1984, quando tal índice alcançou 22%.

Para recuperar estes importantes pontos per-

Berthold acredita que o O-370 R terá rendimento energético superior aos seus similares. Em testes preliminares, o ônibus obteve a média de 4,5 km/litro



lhor regime de trabalho. Embora desenvolvendo potência idêntica à do motor 355/6, que equipa as unidades O 364 13R, o novo modelo alcança tal desempenho com um menor número de rotações. A inovação é responsável pela melhoria no rendimento energético. Enquanto o modelo O 364 12 R consome 3,2 km/litro e o O 364 13 R alcança 3,6 km/litro, espera-se que o O 370 R atinja 4,3 km/litro. “Em testes preliminares, alcançamos o consumo de 4,5 km/litro, declara Ricardo Berthold, diretor Adjunto da montadora.

A caixa de câmbio utilizada no novo modelo (G 3/61 — 5/6.1) é uma versão reforçada da que equipa os modelos O 364 com motor O 355/5.

Tais alterações resultaram numa diminuição da velocidade máxima. O modelo O 370 R atinge 110 km/h, enquanto o O 364 13 R chega a 115 km/h. Porém, o torque foi reforçado, gerando uma capacidade de subida de rampa no O 370 R, de 20% — nos mode-

los O 364, o índice não passava de 19%.

**O FUTURO DO O-364** — A retirada do mercado dos monoblocos O 364 será realizada em etapas. O modelo continuará sendo fabricado até o final deste ano. Após tal período, a montadora fornecerá apenas chassis para encarroçamento pelas empresas associadas da Fabus.

Após o lançamento do monobloco, a montadora deverá oferecer aos encarroçadores, por volta de agosto deste ano, o chassis do O 370 R, com protótipo em fase final de desenvolvimento.

A perspectiva da Mercedes quanto ao volume de comercialização do novo modelo indica cerca de 50% da quantidade total de vendas da linha O 370. Em 1985, foram vendidas 317 unidades dos modelos RS e RSD. A montadora espera que tal quantidade cresça, durante 1986, para cerca de 540 unidades. Assim, a Mercedes estima em 480 unidades a demanda do modelo O 370 R, durante 1986.

Para estimular a obtenção destes resultados, a fábrica joga com a diferença entre os preços das versões da linha O 370. O RSD custa Cz\$ 1,25 milhão, enquanto o RS sai de fábrica por Cz\$ 1,1 milhão e o R por Cz\$ 912 mil.

A participação da empresa no segmento de ônibus rodoviário vem crescendo nos últimos anos. Em 1984, a

va as normas do DNER de distância entre cada uma delas.

A Cobrasma está finalizando reformas em sua linha de produção de ônibus rodoviários, situada na cidade de Sumaré. A empresa prevê que, nos 20 mil m<sup>2</sup> reservados para tais produtos (são cerca de 100 mil m<sup>2</sup> de área construída), poderá fabricar algo em torno de trinta unidades mensais.

centuais, a montadora equipou o O 370 R com o motor OM 355/A, turbo-alimentado, com potência de 210 cv a 2 100 rpm, com torque de 75 mkgf a 1 300 rpm. A turbo-alimentação de linha, em vez de opcional, foi decidida pela pequena diferença de custo entre as duas versões, de apenas 1,2% sobre o preço final.

A fórmula gerou um veículo com me-

Mercedes comercializou 58% das unidades. Durante 1985, ampliou esse percentual para 63% e pretende atingir 68% neste ano. O crescimento da produção, comparando-se os resultados de 1984 e 1985, significou 17%, e deverá alcançar, no comparativo 1985/1986, um índice próximo a 19%. Já foram comercializadas sessenta unidades do O 370 R.

## Thamco inaugura nova fase de produção e planeja mais um ônibus rodoviário

Após dez meses de arrendamento da massa falida da Condor — o segundo contrato semestral termina em maio —, a Thamco Ind. e Com. de Ônibus, empresa do grupo paulista ATB — Planejamento e Gerência de Negócios S/C Ltda., pretende partir para a consolidação de seus negócios no setor. Hoje, com mais de 80% dos débitos da Condor pagos e, assim, na iminência de conseguir suspender na justiça o regime falimentar, a Thamco planeja lançar novos produtos, alterar as rotas de produção e comercialização, além de mudar seu parque fabril para instalações próprias.

O primeiro passo para atingir esses objetivos foi dado com a contratação de Milton Rezende, ex-administrador da Ciferal e responsável pelo saneamento financeiro encarregadora carioca para o cargo de diretor Superintendente. Rezende imagina primeiro consolidar as estruturas administrativas e financeira da empresa, para ampliar gradativamente a produção, até passar das atuais 36 unidades/mês, para um mínimo de 100, no final de 1986, quando a Thamco deverá somar um faturamento de Cz\$ 240 milhões.

Essa estimativa fica por conta de um mercado aparentemente favorável para as encarregadoras. “Temos que estreitar nosso relacionamento com o empresário do setor e tornar o nome Thamco mais conhecido. O produto, idêntico em tecnologia ao da Ciferal, não tem problemas de aceitação”, diz Milton Rezende.

A empresa conta com pedidos em carteira suficiente para preencher dois meses de sua produção. E os planos nes-



Após tirar a Ciferal da falência, Rezende quer triplicar a produção da Thamco

sa área, são de atingir cinquenta unidades/mês em pouco tempo, contando apenas com a participação dos atuais 360 funcionários, através da racionalização de métodos e processos. Além disso, Rezende cuidou de implantar rapidamente o regime de co-gestão. “Os resultados”, ensina ele, “a médio prazo, tanto em qualidade quanto em produtividade, são impressionantes”.

**GOLPE DE MESTRE** — No entanto, qualquer estratégia de vendas deverá tornar-se pequena diante do verdadeiro “golpe de mestre” pretendido pelo administrador da Thamco, com o lançamento, em abril, de uma nova carroçaria na linha de produtos, hoje composta apenas pelos modelos “Falcão” e “Padron 260”, os dois urbanos.

Seguindo o *feeling* de Milton Rezende, a Engenharia da empresa projetou uma nova carroçaria rodoviária, derivada da estrutura Padron, especial para os segmentos de fretamento e turismo de curta distância. Batizado de TH 260 R, o novo ônibus competirá diretamente com o mercado de veículos usados, com bons argumentos de preço, qualidade e facilidade de manutenção.

“Deveremos ter um preço praticamente igual aos cobrados por veículos usados e cerca de 40% a 50% mais barato que qualquer das carroçarias rodoviárias de alto luxo, impraticáveis tanto para o fretamento quanto para o turismo”, explica ele.

O TH 260 R foi baseado no chassi Mercedes OF, de 12 metros, mas terá opções para qualquer plataforma existente no mercado. A capacidade de passageiros ficará, assim, entre quarenta a 52 lugares e o acabamento interno terá um só padrão, com a finalidade de baratear o preço.

A Thamco investiu cerca de Cz\$ 1 milhão no protótipo, equipamento e ferramental, mas espera recuperar logo esse capital, pois já tinha cerca de cinquenta consultas, antes mesmo de terminar o teste do protótipo.

“Será um veículo destinado a viagens na faixa de 100 quilômetros de extensão, que poderá ter aplicação rodoviária e também, para o mercado externo”, declara Milton Rezende. Para isso, um primeiro protótipo sobre chassi Volvo já está sendo construído. Os testes deverão ocorrer em algum país limítrofe do Brasil.



Para competir com os usados, a Thamco criou o TH 260 R. Derivado do Padron, sua principal aplicação será nos mercados de fretamento e turismo, de curtas distâncias



**qualidade + serviço**



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

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



**MICHELIN**





A configuração dos pesados (foto) credencia a TM à liderança nos EUA, desde que tipo de oferta seja dada.

## SEGREDO

# Os novos Mercedes

A Mercedes muda toda sua linha de caminhões a partir do ano que vem. Mais potência e conforto são as características principais dos novos modelos

A nova linha de caminhões da Mercedes Benz do Brasil, além de apresentar cabinas completamente novas, terá como destaque o seu trem motriz, inegavelmente projetado para oferecer o máximo de economia de combustível. Embora a equipe de reportagem da TM tenha esbarrado nos cuidados da Mercedes em não provocar uma "ansiedade" nos clientes e um "desaquecimento" nas vendas da linha atual, é seguro que a nova série terá os motores da série 400 como a grande vedete.

A base será o motor 407, de seis cilindros em linha, 184 kW ou 250 cv a 1800 rpm, já produzidos desde 1979 em Mannheim, na Alemanha. Os engenhos brasileiros, porém, devem ser um melhoramento desta série, originalmente utilizada na Europa em ônibus, hori-

zontalmente, e em caminhões, verticalmente.

A série melhorada, chamada de 427, foi desenvolvida pela filial sul-africana, sob o batismo de "Projeto Atlanta", numa espécie de *joint service* entre a Perkins e a Daimler. A Perkins gerou os desenvolvimentos nos motores de baixa cilindrada e a Mercedes cuidou dos motores mais potentes.

Assim, surgiram os OM 429, 427 A e 427 A *turbo cooler*; o OM 429 A com 5 cilindros, 10 litros e 250 cv; o OM 427 A com 6 cilindros, 12 litros e 300 cv, enquanto o OM 427 A *cooler*, com 6 cilindros, resfriador de ar e 360 cv, todos em linha. A configuração do motor terá como ponto fundamental, também, a facilitar a aceitação pelo mercado norte-americano. Por isso, equipamentos como as bombas injetoras Bosch, por

exemplo, serão mantidos, por contarem com grande estrutura de assistência naquele continente e, particularmente, nos Estados Unidos.

A única dúvida, não no caso brasileiro, é a fornecedora dos câmbios, a ZF, que já está sendo "congelada" na Alemanha, porque, segundo o pessoal



de Desenvolvimento da Daimler Benz, a conterrânea pouco tem se esforçado para promover e atualizar a tecnologia das caixas de mudança. Tanto assim que, na Alemanha, a Mercedes Benz já produz câmbios com seleção de marchas automatizadas. Aliás, de pouco adianta desenvolver motores eficientes sem ocorrer um casamento perfeito com a transmissão de forças.

Neste sentido, os motores 427 ampliam as faixas de torque e potência, como meio de eliminar as inevitáveis, e prematuras, mudanças de marchas que ocorrem em motores menos potentes, obrigados a trabalhar em faixas de maior rotação com o equivalente desperdício de combustível.

Outra possibilidade é adotar outros motores melhorados, a partir dos OM 422 e 423, rebatizados de 449 e 447, com potências de até 375 cv turbinados e interculados. Porém, em virtude de serem motores em V, as chances são remotas. O próprio presidente da empresa, Werner Lechner adiantou a TM que a nova série toda será em linha.

**MUDANÇA TOTAL** — O primeiro veículo a ser substituído será o L-608D. Para a faixa, surgirão os caminhões da série LN2, com capacidade de 6 a 13 toneladas, concorrendo com a linha normal da Mercedes nas faixas de maior capacidade. Assim, a montadora entrará numa categoria ainda não explorada, entre 6 a 11 toneladas de pbt. Para isso, a Mercedes deverá lançar quatro versões da linha LN2 no Brasil. Entre eles, o 709, com 6,5 t de peso total; o 814, de 7,49 a 8,6 t de peso total; o 914, com 9,2 t de peso total; além de um veículo com similar na linha normal, como por



Foto Fernando Barros



Foto Fernando Barros

**O médio 1525 segue a tendência de baixar relação peso/potência, com novos motores**

exemplo, o 1114 S. Todos eles equipados com motores OM 366 na Alemanha, embora possam ser tracionados com os OM 407, vertical com seis cilindros em linha, com 105 cv de potência útil máxima, no Brasil.

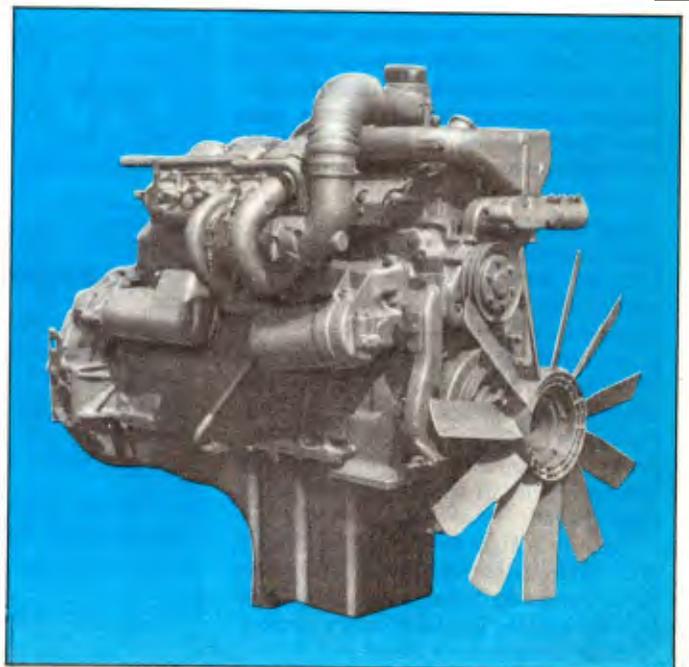
Todos os modelos leves terão cabinas semi-avançadas, uma configuração exatamente entre as avançadas e convencionais atuais. Este *design* já é utilizado pelos mini caminhões alemães 307, 407 e 507 D, e oferece ampla visibilidade para serviços urbanos de distribuição, simplificando as manobras e deixando um espaço razoável para o compartimento de carga.

Na linha de médios, onde surgirá o 1525, com o motor 429, a transmissão poderá ser a ZF 4S, atualmente, usada no 1524 e superdimensionada para os serviços. Já nos veículos pesados, pro-

vavelmente, um 2230 e um 3036, as caixas ZF 16S *ecosplit*, para até 140 kgm de torque, e a 16 S 160, para até 170 kgm, utilizadas atualmente nos Volvo, devem dar conta do recado. Isto, pelo menos, até o lançamento da nova família de transmissões *Economid* da ZF.

**AS CABINAS** — Depois de muito pesquisar, os técnicos da Mercedes Benz concluíram ser as cabinas semi-avançadas as mais indicadas para um país

A série LN2, de 6 a 13 t, será lançada em 1987, substituindo o L 608. À direita, motor da série 400 em linha e turbo



como o Brasil, para os veículos leves, e as convencionais, para os médios e pesados. Uma diferença radical em relação às cabinas européias, continente constituído de países de pequenas extensões territoriais.

Aliás, a utilização de cabinas convencionais nos pesados, segue a tendência norte-americana, onde a maioria dos classe 8 tem essa configuração. As explicações estão nas melhores condições de conforto, com o posicionamento da cabina no entre-eixo. Isso reflete-se em uma menor frequência de vibração no habitáculo do motorista e, conseqüentemente, habilita o veículo para viagens de longa distância.

A exigência de maior conforto, parte da própria configuração da malha viária brasileira, composta por 70% de estradas de terra, com o correspondente aumento do número de vibrações.

Para os técnicos da Mercedes, ainda, o motorista sente-se mais seguro nos veículos convencionais, porque o nariz é visto como uma salvaguarda.

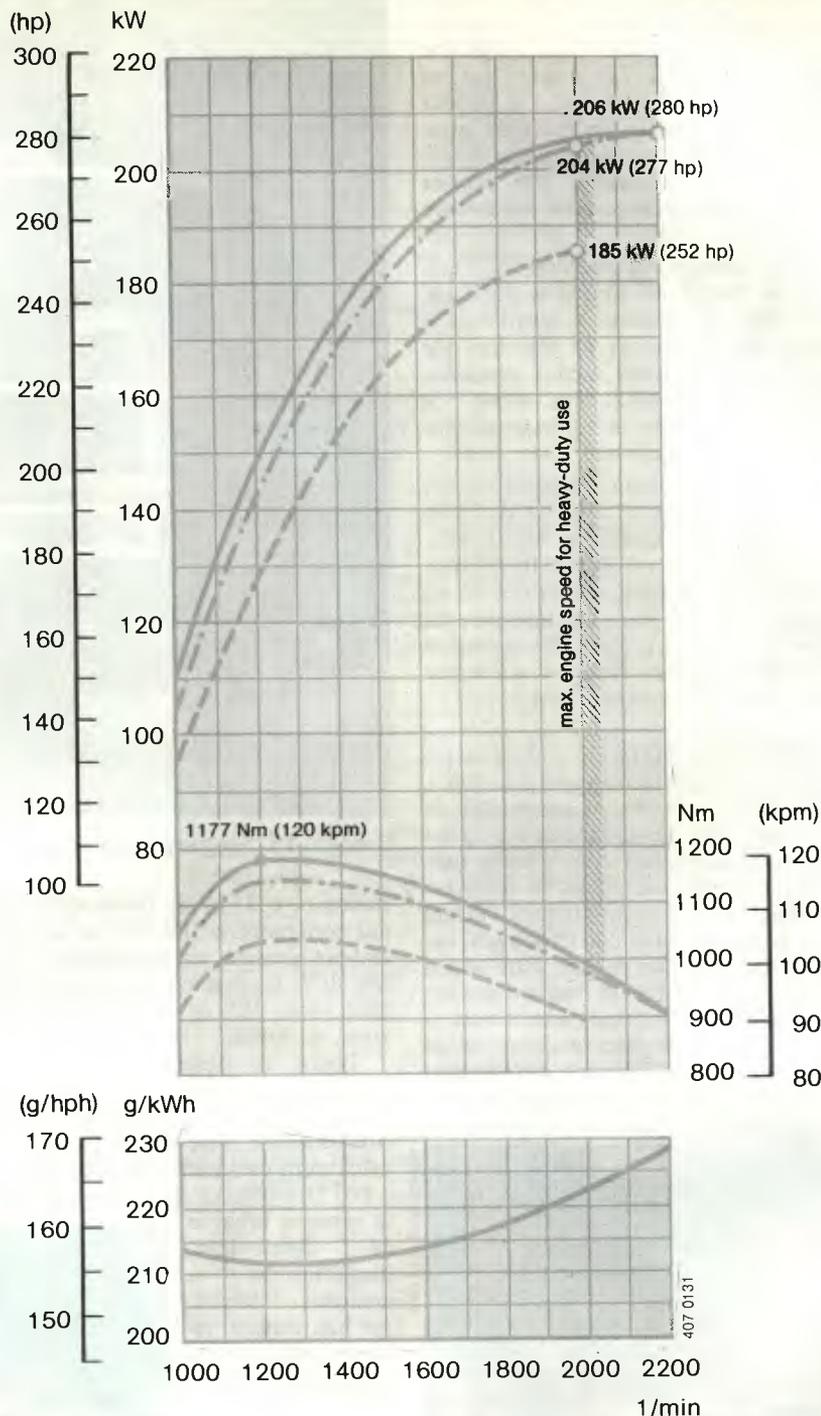
Nos pesados, principalmente, nota-se mudança de filosofia da empresa, quanto às cabinas da nova geração. O sobretudo é típico das cabinas L, com duas camas fixas, estabilizadores para diminuir a sensibilidade a terrenos irregulares e ventilação forçada e grande espaço interno.

Além disso, a Mercedes trata também de desfazer-se da tradição, pelo menos no Brasil, de dar pouca importância a esse ponto. As cabinas convencionais da MBB, até agora, primaram pela falta de uma ventilação conveniente com o clima brasileiro e um dos pontos mais reclamados é o da passagem dos dutos dos gases de escape à direita do motor, aumentando a temperatura justamente sob os pés dos motoristas.

Internamente, também, as modificações deverão ser radicais, principalmente, nos veículos pesados, faixa onde tanto Scania quanto Volvo primam por oferecer o máximo conforto para os condutores. E não só conforto. O *design* e a colocação dos instrumentos devem estar merecendo especial atenção dos técnicos em desenvolvimento da montadora.

**LANÇAMENTOS** — Os primeiros veículos a serem lançados serão os da linha LN2, no primeiro semestre de 1987. Os médios virão durante o segundo semestre do mesmo, invadindo 1988, e os pesados no início de 1989. Esses prazos coincidem com a saída gradual de linha dos veículos atuais. Ao contrário da Ford, que mantém a série F, o presidente da montadora, Lechner, afirma que tampouco os caminhões alcooleiros sobreviverão.

Para esse tipo de utilização, porém, serão eliminadas as sofisticações da nova linha, buscando oferecer um equipamento mais barato, inclusive com a disponibilidade de motores a álcool.



### As especificações técnicas do motor OM407

Número de cilindros	6	Voltagem	24V
Disposição	Vertical, em linha	Velocidade	1500 rpm 7,7 m/s
Potência	185 kW (252 hp)	pistões	2200 rpm 11,4 m/s
Torque máximo a 1200 rpm	1177 Nm (120 kpm)	Diâmetro dos cilindros	125 mm
Peso	815 kg	Curso dos pistões	155 mm
Consumo de combustível	Veja diagrama	Marcha lenta	600 rpm
Consumo de óleo lubrificante	1% consumo de combustível ou 0,41 kg/h	Bomba injetora com limitador	Bosch
Capacidade óleo lubrificante	18 litros	Capacidade de partida com 75% de carga na bateria	-20°C

**É A GAFOR, TRANSPORTES  
ESPECIALIZADOS EM  
CARROS-TANQUES "INOX",  
QUE AFIRMA:**

# **SCANIA É LUCRO LÍQUIDO.**

Contando com uma frota de mais de 200 caminhões pesados, especializada no transporte de derivados de petróleo, produtos químicos, petroquímicos, corrosivos e derivados, líquidos e sólidos a granel, a GAFOR vem de adquirir da Codema - Empresa do Conglomerado Battistella - mais 10 unidades Scania, modelo T-112 - H - Intercooler.

O alto desempenho das unidades Scania, somado ao baixo custo operacional e, sobretudo, a segurança do transporte, fez com que a Gafor repetisse a dose de mais unidades Scania para reforçar a sua frota.

A frota do lucro líquido.

A Codema - Concessionária Scania - congratula-se com a Gafor, nessa nova e potente arrancada pelas estradas do Brasil.



**Codema**

**SCANIA**

Empresa do Conglomerado Battistella

Rodovia Presidente Dutra, km 228, 100 - Caixa Postal 421 - Fone: (011) 940-2422 - Telex: (011) 39143 - 39138  
CEP 07000 - Guarulhos - SP



# Só a linha Mercedes-Benz tem 59 soluções diferentes. Agora, diga qual é o problema.

Só a mais completa linha de caminhões do País, fabricada pela Mercedes-Benz, oferece a você a solução mais racional, que assegura menores custos operacionais, maior vida útil e valor de revenda mais alto.

Seja um veículo ágil e econômico para entregas urbanas, um caminhão versátil e resistente para o trabalho no campo ou um pesado para o transporte rentável a longa distância, a resposta mais adequada a cada caso está na linha Mercedes-Benz.



*Economia e agilidade no trânsito. O Mercedes-Benz L-608 D rende mais nas entregas urbanas.*

E a Mercedes-Benz é a única marca com a qual você padroniza a frota, ganhando de muitas outras maneiras: pela racionalização do ferramental, da mão-de-obra, do estoque de peças e pela possibilidade de intercambiar os principais componentes entre diferentes tipos de veículos.

**Com maior liberdade de escolha, você pode escolher melhor.**

De 6 a 45 toneladas, a linha Mercedes-Benz tem a solução de peso que o seu problema



*A linha de médios e médio-pesados Mercedes-Benz tem as soluções mais racionais para os mais diferentes tipos de transporte ou serviço.*

exige. E na medida exata da sua necessidade, pelas diferentes combinações oferecidas de distância entre eixos, potência do motor e conjunto de transmissão.

As 59 opções diferentes de caminhões dão a você total li-



*Também em pesados a linha Mercedes-Benz oferece mais opções e mais qualidade.*

berdade de escolha. Assim, fica fácil escolher melhor. E contar com o veículo de mais qualidade e mais adequado ao seu tipo de transporte, capaz de assegurar aquilo que, no final das contas, todo empresário espera da sua frota: lucratividade.

**Tão bom quanto o veículo que você compra é o atendimento que você ganha.**

Com Mercedes-Benz você ainda ganha uma completa assessoria e a mais eficiente assistência, garantida pela maior rede de Concessionários especializados em veículos comerciais, com mais de 200 endereços no País inteiro.

No Brasil, só o caminhão Mercedes-Benz traz para a sua empresa todas essas vantagens.

Por isso, siga a sua boa estrela.



*Veículos Mercedes-Benz projetados para condições severas de operação garantem maior produtividade, de sol a sol.*

Fale com o seu Concessionário Mercedes-Benz. É o caminhão mais curto para você atingir mais depressa as suas metas de rentabilidade em transporte.



**Mercedes-Benz**  
Você ganha uma estrela.

# Primeiros passos ainda são tímidos

Criado há mais de seis meses, somente agora, o vale-transporte dá os seus primeiros passos nas grandes capitais, como Belo Horizonte e São Paulo

Somente, agora, mais de seis meses após a sua criação pelo ex-ministro dos Transportes, Afonso Camargo, o vale-transporte começa a ensaiar tímidos passos nas principais capitais do país. Dois bons exemplos são Belo Horizonte e São Paulo.

Na capital paulista, por enquanto, apenas a Companhia do Metropolitano de São Paulo está oferecendo o vale-transporte a seus usuários.

O pioneirismo do Metrô se explica, segundo Walter Nory, presidente, pela facilidade operacional que sua companhia encontra em relação às demais. "O Metrô confecciona seus próprios bilhetes e já estava trabalhando com vendas por atacado. Muitas empresas comprovam lotes de bilhetes para distribuição a seus funcionários. Dessa forma, tão logo o Presidente Sarney regulamentou o vale-transporte, o Metrô se dispôs a atender a seus usuários apenas com uma ressalva: que funcionasse sempre no sentido do Metrô", explica o presidente. Dessa forma, é possível às empresas adquirirem vales-transporte na forma de bilhetes unitários, múltiplos com dez viagens e integrações Metrô-ônibus e Metrô-ferrovia.

O lançamento aconteceu em 11 de março em Itaquera, onde funcionará uma futura estação do Metrô. As empresas interessadas em conceder esse benefício a seus trabalhadores devem se dirigir ao Centro de Controle Operacional - CCO, na rua Vergueiro, 1200. Nory informa que, até o momento, já existem mais de cem consultas nesse sentido. "No próximo mês, outros contratos deverão ter sido assinados", arrisca-se a prever, dizendo que, para o Metrô, isso não representa nem lucro nem ônus, uma vez que os encargos ficam todos por conta dos trabalhadores e das empresas contratantes.

**ESPECULAÇÃO** - "Uma vez plenamente implantado", diz Nory, o vale

transporte "significará uma venda de bilhetes considerável. Na situação anterior do país, poderia levar a um bom ganho financeiro, com aplicações desse montante. Hoje, contudo, não será mais possível, ficando apenas como adiantamento de receita". Nory calcula que em seis meses o sistema estará completamente implantado, inclusive com bilhetes especiais, que o diferenciarão dos comuns. "Isso servirá até como uma forma de controle do uso que se estará fazendo



Walter Nory estima que, dentro de seis meses, o vale-transporte estará totalmente implantado no Metrô paulistano. Para facilitar o controle e evitar possíveis fraudes, os bilhetes utilizados serão diferentes dos convencionais

do vale-transporte", diz, explicando que, fora dos horários normais de trabalho, um uso abusivo do vale-transporte poderá significar fraude. Caberá ao Imposto de Renda conferir ou não.

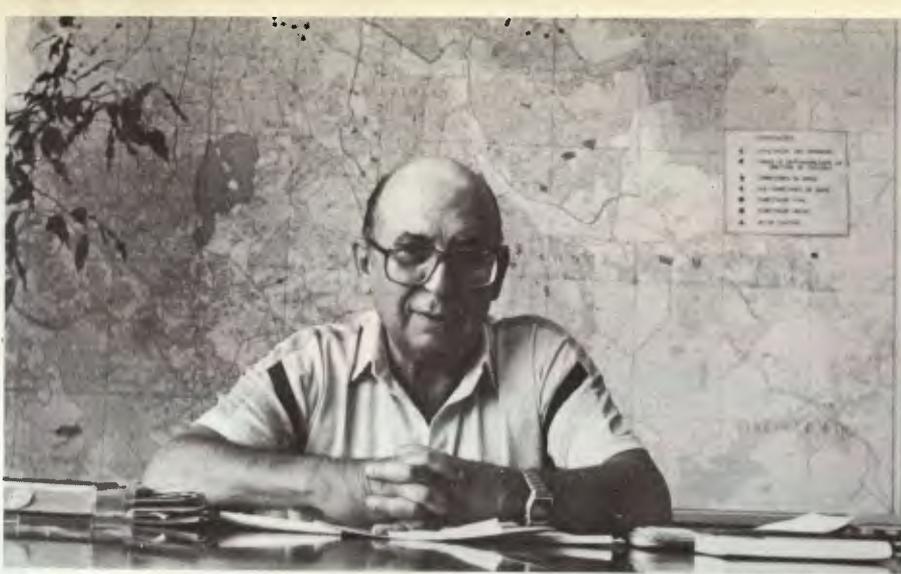
Este ano, o Metrô de São Paulo espera transportar 450 milhões de passageiros, sendo que boa parte se utiliza do sistema de integração. Por ora, esse sistema só funciona a partir do Metrô. Para corrigir essa falha, a prefeitura de São Paulo nomeou uma comissão para estudar uma solução, com prazo de 30 dias para se pronunciar.

**MODIFICAÇÕES** - A CMTC se encarregará de contratar os serviços de vale-transporte em São Paulo e, depois, os repassará às demais empresas transportadoras de passageiros urbanos", diz Jair Carvalho Monteiro, presidente da Companhia. Monteiro garante que haverá

modificações nos passes específicos. Outro ponto que ele defende é a integração com os demais meios de transportes coletivos de São Paulo, principalmente o Metrô. Com relação aos custos para impressão dos passes modificados, Carvalho Monteiro não hesita em apelar para a venda de espaço publicitário nos próprios, como uma forma de baratear o preço, uma vez que a quantidade de papel a ser impressa é enorme. Só a CMTC faz seis milhões de viagens por dia.

Para a estatal paulistana de transporte coletivo, o vale-transporte também é apenas uma antecipação de receita. Sua opinião é compartilhada por José Sérgio Pavani, dono da Tupi Transportes e presidente da Transurb. Pavani chegou a participar de reuniões preliminares sobre a viabilidade do assunto antes de o projeto virar lei, convocado que foi pelo Ministro dos Transportes. "Isso é uma coisa positiva e os empresários do setor há tempos pediam um estímulo para o passageiro de menor renda". Explicando que para a empresa o passe não altera em nada a situação, Pavani vê nessa lei um enorme benefício social.





**Monteiro defende a integração do ônibus com outros meios, através de vale**

“A coisa toda é muito boa para o trabalhador de menor renda, mas, para as empresas, não irá influir nem sequer no aumento da quantidade de passageiros transportados. O vale-transporte é algo para ser incluído em futuras negociações salariais, para livre discussão entre patrões e empregados”, diz. Onus para as empresas, ele só encontra se forem obrigadas a imprimir o vale-transporte usados nos carros de suas linhas. Mas, como essa parte será centralizada pela CMTC, Pavani não vê motivos para maiores alardes por parte das empresas concessionárias de linhas urbanas.

**NO DIA SEGUINTE** – Por outro lado, uma vez que a CMTC confeccionará os passes especiais, Pavani entende que haverá prejuízos numa eventual demora na troca dos vales-transportes por dinheiro. “A troca deverá acontecer no dia seguinte, senão, as empresas serão punidas. A desvalorização do cruzeiro acontece dia-a-dia e no mês seguinte, por exemplo, iriam receber quase a metade do valor devido”, ele diz, explicando que isso apenas complicaria ainda mais uma situação por si apenas caótica, pois as tarifas tiveram seus preços congelados com uma defasagem muito grande. Desde o último reajuste e com todos os prejuízos que a inflação acarretava.

De qualquer forma, tudo ainda se encontra bastante incipiente. A primeira reunião da Comissão de Estudos instituída pelo prefeito Jânio Quadros aconteceu no último dia 17 de março. A confusão reinante ainda é generalizada, tanto nas empresas transportadoras como nas contratantes. A lei do vale-transporte não fixa limite para a aquisição de bilhetes. O montante desembolsado pelas empresas poderá ser abatido no Imposto de Renda – em última instância, o órgão máximo fiscalizador desse sistema – até um teto de 10% do imposto a ser pago. Do mesmo jeito, as negociações salariais que incluírem o vale-transporte também estarão sujeitas a essas limitações.

**EM MINAS** – Colocado à venda no final de março em Belo Horizonte, nos primeiros cinco dias úteis, o vale-transporte vendeu cerca de 70 mil unidades. Clésio Soares de Andrade, presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros de Belo Horizonte, informa que, passados os reflexos do “pacote”, os cinco postos instalados na capital mineira poderão atingir 400 mil unidades por dia, atendendo a cerca de 200 mil usuários.

“Nessa primeira semana”, diz Clésio, “quem mais comprou foram as estatais (Usimeca e Copasa), pequenos empresários e empregadoras domésticas”.

O vale é fornecido pelo mesmo preço das dezessete tarifas de ônibus da região metropolitana de Belo Horizonte. Fabricado em papel-selo, pela Thomas de la Rue, antiga impressora de moeda para o Brasil, o documento tem alguns “segredos” capazes de garantir uma confiabilidade.

Clésio mostra-se surpreso com o número de vendas para empregadas domésticas, pois as patroas não têm como abater a despesa do Imposto de Renda. Já a pessoa jurídica deduz todo o valor pago, embora só banque o que exceder a 6% do salário do empregado.



**Pavani: vale estimula os empresários**

## DESMONTADORA HIDRÁULICA PARA PNEUS DE CAMINHÕES

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



**Mod. DPH-700**

**Montada sobre rodas  
facilitando sua locomoção.**

SOLICITE DEMONSTRAÇÃO

*Emeh do Brasil Ltda*



Rua Barata Ribeiro, 345  
Caixa Postal 118 CEP 13300  
Itu - SP. Fone: (011) 409-1921  
Telex: (011) 35516 EEBL-BR

## TELEFONE PARA VEÍCULOS



**EMCO** *Via Embratel* **Telestrada**

Com o EMCO TELESTRADA instalado em qualquer veículo, ele fica em contato permanente com todos os telefones do país.

E com esse novo canal de comunicação, tem-se:

- Possibilidade de mudar o itinerário durante as viagens;
- Rapidez na coleta de cargas;
- Integração social e familiar para o condutor;
- Agilização dos negócios;
- Economia de combustível;
- Segurança.

**EMCO**

**EMPRESA DE COMUNICAÇÕES LTDA.**  
Rua Alberto Nepomuceno, 177 - Alto do Ipiranga  
Telefone: 914.5344 - CEP: 04270

# VAMOS DAR PROJEÇÃO NACIONAL À SUA EMPRESA

## transporte moderno

PUBLICAÇÃO MENSAL N.º 24 JULHO 1986 R\$ 2.000,00



XVII concurso de pintura de frotas

## A força do contraste



A regulamentação aprovada cria um fórum de debates

Década de 80 trouxe mais economia e maior torque aos motores



## CONCURSO PINTURA DE FROTAS

Até 30 de junho, estaremos recebendo inscrições para o 19º Concurso de Pinturas de Frotas. Aproveite esta grande oportunidade de tornar sua empresa conhecida nacionalmente. Veja em seguida como é fácil e simples participar do Concurso.

## REGULAMENTO DO 19º CONCURSO DE PINTURA DE FROTAS

### Inscrições:

1 – O 19º Concurso de Pintura de Frotas de **Transporte Moderno** tem como objetivos: selecionar, sob os aspectos mercadológicos, estético e de segurança, as frotas que mais se destacaram; estimular a fixação da imagem das empresas; através da utilização da pintura de seus veículos; escolher a frota mais bem pintada.

2 – Poderão se inscrever todas as empresas que operem, no mínimo, cinco veículos com pintura uniforme e não tenham sido vencedoras ou menções honrosas de concursos anteriores com a mesma pintura.

3 – Para participar basta enviar à redação de **TM**, r. Saíd Aiach, 306 – CEP 04003 – Telex 36.907, fone 884-2122, São Paulo, SP, até 30 de junho de 1986, seis **slides** coloridos de 35 mm, mostrando um dos veículos da frota

em várias posições e detalhes da pintura (logotipo, letreiros etc).

4 – Não serão aceitos **slides** fora do padrão especificado.

5 – Sempre que possível, a inscrição deverá vir acompanhada de memorial justificativo, explicando a solução adotada.

6 – A empresa participante deverá informar, por escrito, no ato da inscrição: nome da empresa; ramo de atividade; endereço; número, tipos e marcas de veículos; nome, endereço e telefone do projetista da pintura; cargo e endereço da pessoa que solicitou a inscrição:

### Julgamento

7 – O julgamento será realizado na 1ª semana de julho de 1986 por uma comissão de, no mínimo, cinco profissionais ligados às comunicações visuais;

8 – Haverá duas categorias de veículos: cargas (Caminhões, picapes e utilitários); passageiros (ônibus e táxis). **TM** se reserva o direito de enquadrar em uma ou outra categoria frotas eventualmente indefinidas quanto à sua utilização.

9 – Em cada categoria, será considerada vencedora a frota que obtiver maior número de votos;

10 – Entre os vencedores, um de cada categoria, os jurados escolherão aquela que será considerada a melhor pintura.

11 – Não haverá menções honrosas.

### O prêmio

12 – As pinturas vencedoras – uma em cada categoria – merecerão grande reportagem em cores em **TM** –

13 – Não haverá prêmios em dinheiro.

# transporte moderno

## *São Paulo*



**EMBREAGEM**

**Lucre com o  
recondicionamento**

# PAINEL

## Valmet lança nova linha de tratores

A Valmet do Brasil está lançando sua nova linha de tratores Valmet Total, com treze modelos. Entre eles, cinco 4x4 e dois turboalimentados, com a intenção de obter um crescimento de 22% e atingir uma produção de 13 500 máquinas.

O destaque fundamental da nova série de tratores Valmet é a distribuição de peso ideal, de 45% sobre o eixo dianteiro e 55% sobre o traseiro, através da colocação do eixo dianteiro sob o motor, melhorando as condições dinâmicas de operação.

Com a distribuição ideal de peso, há um maior aproveitamento da potência do motor em potência na barra, menor desgaste dos pneus, elementos da



transmissão e maior economia de combustível. O Valmet 4x4 de 80 cv, por exemplo, pode realizar a mesma tarefa de um trator de 100 cv, 4x2, com melhor aproveitamento da potência disponível.

A superfície inferior da estrutura não tem partes salientes, aumentando o vão livre e, convenientemente, conferindo à série melhores condições de trabalho

em terrenos acidentados.

O sistema de transmissão incorpora um limitador de torque, oferecendo total proteção ao conjunto de eixos e engrenagens contra eventuais sobrecargas.

Outra vantagem é o tanque de 180 litros, que confere ao veículo uma autonomia de 22h ininterruptas.

## Prefeitura quer lucrar com multas de trânsito

E o Diário Oficial do Município de São Paulo virou Pasquim. O novo mandatário municipal, J. Quadros, contribui com várias preciosidades. Primeiro, com a autorização de compra de cinquenta radares de procedência estrangeira, para o controle de velocidade na cidade. Roberto Scaringela explica que as multas expedidas pelo dito cujo pagarão em pouco tempo o equipamento e, em breve, as punições se tornarão "uma fonte de renda líquida para o município".

Em relação ao passe dos idosos exige Quadros, a partir de 1º de maio (dia do trabalho),

fotos 2x2, carteira profissional, carteira de identidade, prova de domicílio e hollerith (3 salários) dos velhinhos. E expõe sua ira: "Vamos expurgar esse benefício dos malandros, que têm casas de renda, e se dirigem nos horários de pico, pela manhã ou à tarde, para passeio, com isso prejudicando os operários que necessitam do transporte para ganhar seu pão".

Quem não acreditar que o prefeito da quarta cidade do mundo, que tem prédio de renda, tenha dito isso, consulte o DO de 7 de março.

## Canal do porto de Santos será, enfim, desimpedido

A Portobrás e a Co-desp decidiram suspender a publicação do ato convocatório para pré-qualificação de firmas interessadas na remoção do navio "Ais Giorgios", que há doze anos se encontra fundeado e encalhado num banco de areia, ameaçando obstruir o canal do porto de Santos.

O motivo da suspensão foi a apresentação, pelo Ministério da Marinha, de uma proposta para execução desse serviço.

O plano de remoção

divide a operação em duas fases. Na primeira, seria retirada toda a carga existente no porão do navio, com a utilização de guindastes e barcas, num prazo aproximado de 45 dias. Na segunda, está previsto o corte do casco em vinte seções transversais na base de 60 toneladas cada uma, com o uso de explosivos a base de gelatina.

As despesas de mergulho, alojamento e pessoal, além do material explosivo devem chegar a Cz\$ 10,6 milhões.



## SEU PRÓXIMO MERCEDES-BENZ ESTÁ EM IRMÃOS DAVOLI



E já sai equipado com a qualidade do terceiro-eixo **IDEROL** instalado por especialistas, que fazem também a manutenção, - garantido pelo fabricante e com certificado do INMETRO

Aqui você tem a segurança das peças originais, do melhor atendimento e da experiência de 40 anos.



REVENDEDOR AUTORIZADO  
MERCEDES-BENZ



40 anos de Tradição

IRMÃOS DAVOLI S.A.

Rodovia Campinas - Águas de Prata, Km 159,2 - Telefone PBX (019) 62-3838 - Telex (019) 2330 IDAV BR - Caixa Postal 164 - Mogi Mirim - SP.

# PAINEL

## Terminal, sem acesso, será inaugurado em 1º de maio Lançado em SP posto exclusivo para caminhões



Foram entregues, em ato simbólico, as chaves dos 30 primeiros módulos do Terminal de Cargas Fernão Dias, que vem sendo construído pela Emurb, na capital de São Paulo.

Com início de funcionamento previsto para o dia 1º de maio próximo, quando deverão estar concluídos os 32 galpões restantes que integram a primeira fase do projeto. O terminal Fernão Dias só espera, agora, a definição do seu anel de acesso já

que, até hoje, por problemas de ordem burocrática só existe no papel.

Contudo, ainda que os cálculos mais otimistas atestem que sua construção deva durar pelo menos mais um ano, o secretário de Viação e Obras Públicas do Município, Reinaldo de Barros, garantiu que, "com acesso ou sem acesso o terminal ainda assim será entregue". Como chegar até ele é, portanto, uma discussão que fica para outra hora.

Até o final de abril, já estará funcionando, em São Paulo, o primeiro posto de assistência técnica voltado exclusivamente para o atendimento a caminhoneiros e frotistas.

É o Central Truck, localizado na Praça Dom Francisco de Souza, nº 190, em Santo Amaro que, numa área de 3 000 m<sup>2</sup> estará oferecendo, numa primeira fase, serviços de la-

vagem, lubrificação e troca de óleo. As três rampas, construídas especialmente para essa finalidade poderão abrigar caminhões de qualquer tonelagem e tamanho, inclusive carretas frigoríficas com até três eixos.

Posteriormente, o Central Truck planeja incorporar às suas instalações um posto de molas, um de freios, borracharia e auto-elétrico.

### Regulamentadas catracas de ônibus coletivos urbanos

Regulamentadas, pela primeira vez, para os ônibus que servem a região metropolitana do Estado de São Paulo (grande São Paulo), a largura, a altura e o material das catracas. A resolução deu prazo até 27 de abril deste ano para as transportadoras se adaptarem aos novos dispositivos.

Antes da resolução, entretanto, várias empresas apresentaram su-

gestões de altura mínima e máxima dos braços da catraca em relação ao piso, argumentando que 2/3 da frota metropolitana utilizam catraca padronizada de 1,005 mm.

A resolução acatou essas ponderações, porque a altura máxima dos braços é de 1,100 mm, enquanto o limite mínimo fixado é de 600 mm, suficiente para inibir o rebaixamento de catracas.

### CARTAS

É com muita raiva e tristeza que eu venho reclamar do transporte público que temos em Itapeverica da Serra/Santo Amaro. Além da região ser servida por uma empresa que não tem ônibus ela não dá conta do recado. Por isso, nós moradores do jardim Branca Flor queríamos pedir providências das autoridades porque já não aguentamos mais.

**Donizetti Macahubas Silva** — São Paulo — Capital

### PESSOAL

Tomou posse na Polícia Rodoviária Estadual, como novo comandante da corporação, o coronel PM **Emygdio Garibe**, em substituição ao comandante-interino, tenente-coronel PM Sérgio Mônaco.

Entre seus principais objetivos à frente da corporação, Emygdio Garibe promete intensificar a campanha para redução de acidentes nas estradas paulistas.

## RECONDICIONADA, SIM. MAS COM A MESMA QUALIDADE DA NOVA

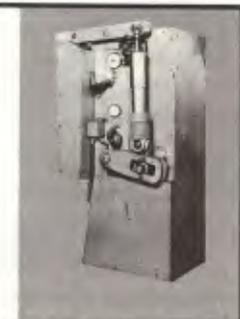
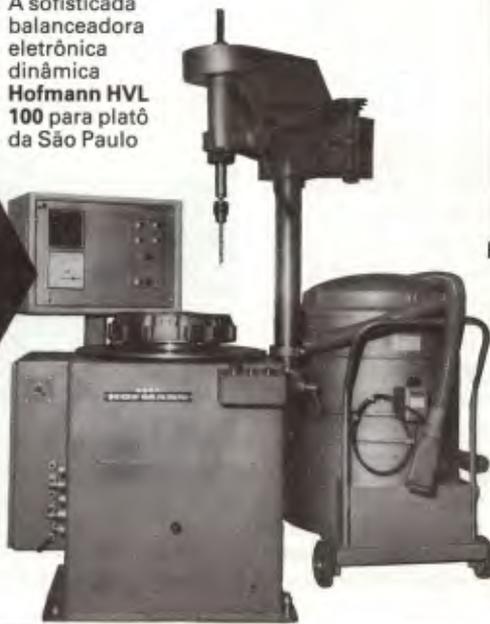
Somente quem utiliza o mesmo equipamento do fabricante pode garantir longa vida para conjuntos de embreagem e amortecedores reconicionados de veículos comerciais. Na São Paulo temos homens, máquinas e a experiência de 150.000 embreagens fornecidas para os clientes mais criteriosos do país.



**SÃO PAULO INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE AUTO PEÇAS LTDA.**

Rua Xavier Curado, 286 - Ipiranga  
São Paulo - SP - CEP 04210  
Tels.: (011) 914-0678 e 274-6109

A sofisticada balanceadora eletrônica dinâmica Hofmann HVL 100 para platô da São Paulo



Esta máquina permite um teste preciso dos amortecedores



## ESTRADAS

# Governo anuncia o seu maior programa

O governo Montoro anuncia um programa de obras rodoviárias que beneficiará nada menos que 355 municípios, envolvendo recursos de Cz\$ 1,6 bilhão

Um programa de obras rodoviárias envolvendo recursos da ordem de Cr\$ 1,6 bilhão, e que deverá beneficiar 355 municípios paulistas, acaba de ser anunciado pelo governador Franco Montoro e pelo secretário dos Transportes do Estado, Adriano Murgel Branco. Classificado pelos seus idealizadores como "o maior programa rodoviário da história paulista", o plano prevê a realização de 344 obras, no total, incluindo a pavimentação de 1 400 quilômetros de estradas vicinais, 144 terminais rodoviários de passageiros e noventa obras diversas de melhoramento na malha viária estadual.

Apenas na pavimentação das vicinais, que receberam o maior montante de investimentos do pacote (Cz\$ 850 milhões), serão beneficiadas cem estradas, cujo organograma de obra foi dividido em três etapas.

Na primeira, estão incluídas as obras que irão a licitação imediata, representando 56 trechos com extensão de 811 quilômetros, abrangendo 67 municípios, a um custo de aproximadamente Cz\$ 480 milhões. Na segunda etapa, com licitação prevista para o segundo semestre, serão pavimentados 43 estradas vicinais, com extensão de 573,8 quilômetros e que beneficiarão 51 municípios, com recursos de Cz\$ 360 milhões.

A terceira etapa, por sua vez, reserva uma verba de Cz\$ 10 milhões para o Escritório Regional de Governo, sediado em Rio Claro. Serão destinados à formação de um consórcio, envolvendo oito municípios, para a compra de equipa-



Meta é asfaltar 1 400 km de vicinais

mentos rodoviários. Considerada uma iniciativa inédita do Governo do Estado, a experiência pretende estimular a construção de estradas vicinais pelas próprias prefeituras. Com isso, estas ficariam encarregadas de fornecerem a mão-de-obra, combustível e material, exceto asfalto, que será oferecido pelo DER. A fiscalização na aplicação das verbas e o acompanhamento técnico, ficarão por conta da Secretaria dos Transportes.

**MALHA VIÁRIA** — Os melhoramentos previstos na malha viária, incluem, por sua vez, o recapeamento de cerca de 2 mil quilômetros de pistas, implantação de 100 quilômetros de novos trechos e 20 quilômetros de terceiras-faixas, além da construção de trevos, pontes de concreto, galerias e serviços de contenção de aterros, para evitar erosão.

Dentre as estradas que serão favorecidas com estas benfeitorias, destaca-se a Via Anhangüera. A rodovia receberá faixas adicionais, num total de 20 quilômetros, entre as cidades de Guará e Igarapava. Ao mesmo tempo, será restaurada nos dois sentidos, no trecho que vai de Campinas até Americana.

Já a rodovia Raposo Tavares (SP-270) terá sua pista regularizada num trecho de 74 quilômetros, ligando as cidades de Presidente Bernardes e Presidente Epitácio. O mesmo acontecerá com a rodovia Padre Manoel da Nóbrega, atualmente em duplicação de Cubatão à Praia Grande, que será recapeada e contará com acostamentos pavimentados entre Pedro Taques e Itanhaém.

**TERMINAL** — No tocante aos terminais rodoviários de passageiros, o programa prevê a liberação de recursos de Cz\$ 59,5 milhões de cruzados; para prosseguir as obras em 95 municípios, construir 49 novas edificações e reformar a rodoviária de Tabapuã. A exemplo do caso das vicinais, o governo do Estado vem optando pela entrega dos recursos às prefeituras locais.

Com recursos provenientes da arrecadação do ISTR — Imposto sobre Serviços de Transporte foi, também, incluída no plano a aplicação de Cz\$ 42,5 milhões na sinalização de estradas do DER. Outros 12,5 milhões serão aplicados na continuação das obras do TIC Leste, junto à rodovia dos Trabalhadores. Da mesma forma, foram destinados Cz\$ 120 mil para o anteprojeto do futuro Terminal de Cargas de Presidente Prudente.

Até mesmo a construção de passarelas não foi esquecida no "maior plano rodoviário" de São Paulo. Depois das quinze já entregues à população, desde o início da administração Adriano Branco, a Secretaria de Estado já projetou, para este ano, a construção de outras vinte, em locais com grande número de atropelamentos, por falta dessas benfeitorias.



fato, um bom exemplo é a Amortex, Desde 1970, a empresa vem-se dedicando à recuperação dos discos e platôs de embreagens, além da fabricação de peças novas fornecidas às montadoras e ao mercado de reposição.

“Além de só trabalharmos com a linha pesada, para tratores e caminhões, e com produtos de nossa exclusiva fabricação, condicionamos a venda de qualquer embreagem recuperada à entrega da carcaça velha, para garantir a manutenção permanente de nossos estoques”, afirma Hélio G. da Silva, supervisor de Promoção Técnica da empresa.

Dessa forma, como toda a comercialização da Amortex é canalizada para os seus distribuidores autorizados, espalhados por todo o Brasil, são estes, no final, que cuidam do recebimento das peças usadas das mãos dos consumidores.

Outra particularidade da sistemática adotada pela Amortex, é que todas as embreagens recuperadas são montadas na mesma linha de produção das peças novas. “Isso garante à peça recondição idêntico tratamento da nova, tanto a nível de montagem, quanto de enxerto de componentes originais”, atesta Hélio Silva.

**FASES DA RECUPERAÇÃO** – Até atingir essa fase, contudo, as embreagens são desmontadas, aproveitando-se apenas as placas de pressão e carcaças, no caso dos platôs e, nos discos, somente os cubos. Todos os demais componentes são, automaticamente, refugados.

Depois disso, as carcaças de ferro fundido com condições de reaproveitamento passam pelo *magnoflux* e as de chapa repuxada são reestampadas. Já as placas de pressão, são usadas dentro dos limites de tolerância e as carcaças tratadas, fosfatizadas ou pintadas.

Após a montagem, os platôs são regulados em dispositivos de precisão, quanto à altura e oscilação, nos mesmos valores dos produtos novos. Depois, são balan-

# Lucre na recuperação de discos e platôs

Aproveitando o seu custo inferior e a existência de um grande número de empresas recuperadoras, cresce a demanda de embreagens recondição

A exemplo do que já vem ocorrendo, há anos, nos países mais desenvolvidos, o Brasil começa a despertar para um vantajoso negócio: o recondição de componentes utilizados em veículos de tração, até então considerados irreparáveis e fadados ao sucateamento.

É o caso dos platôs e discos que compõem as embreagens. Sua recuperação industrial vem estimulando o surgimento de centenas de empresas voltadas para essa atividade. E que aproveitam, cada vez mais, a forte disposição dos usuários em optarem pela peça remanufaturada, quando chega a hora de trocar o componente original.

Aliás, tão significativo é esse mercado de reposição, que não apenas os pequenos recondiçãoadores, todos eles de origem nacional, cuidam de atender à demanda, na quantidade e na variedade de modelos de embreagens exigidas pelo transportador. Até mesmo os fabricantes multinacionais da peça original, Borg Warner e Amortex —, juntos com a Albarus Spicer, os três, são os únicos fornecedores do produto às montadoras de veículos — hoje cuidam de oferecer esses dispositivos, também na versão recondiçãoada, com todas as garantias de fábrica, a exemplo das peças novas.

É verdade que a existência de tantos fornecedores de remanufaturados pode provocar desconfianças na maioria dos

consumidores. Em qualquer negócio onde a concorrência é muito acirrada, não faltam fabricantes inescrupulosos, que se aproveitam para oferecer produtos de qualidade discutível, a preços mílagrosos. Se a seleção dos fornecedores do produto é tarefa que compete ao usuário, de acordo com os seus próprios critérios, fica, no entanto, o aviso. É preciso estar sempre atento. Sobretudo, nas empresas que oferecem vantagens exageradas, o bom senso recomenda cautela.

**VÁRIOS PROCEDIMENTOS** — Essa escolha, no entanto, pode ser facilitada tendo em conta a diversidade de procedimentos entre cada um dos fabricantes. As distinções vão desde a forma como são adquiridas as carcaças velhas, passando pelos equipamentos para efetuar essa tarefa até as diferenças no atendimento, para fazer chegar a peça ao consumidor.

Para ilustrar esse



Hélio Silva: vendas só a base de troca

# TOSCANO ELETRDIESEL

ONDE VOCÊ ENCONTRA  
TUDO EM TURBINAS

- Manutenção
- Instalação
- Recondicionamento

Distribuidor  
Autorizado



Lacom Schwitzer



TOSCANO  
Eletrodiesel

Via Anhanguera, Km  
320 - CEP 14.100  
- Tels: (016) 626-  
8361/ 626-8111 -  
Ribeirão Preto - SP



ceados, seguindo as mesmas normas ditadas pelas montadoras dos veículos em que serão utilizadas. Os discos, por sua vez, são controlados no aspecto da oscilação e paralelismo para, depois, serem submetidos a um exame visual.

Para diferenciar o produto novo do recondicionado, a Amortex imprime, tanto no platô quanto no disco, a sigla REC. A mesma identificação que aparece no lado de fora das embalagens entregues aos distribuidores. A garantia de fábrica para o produto é de seis meses ou 10 000 quilômetros e o seu custo, para o consumidor, final gira em torno de 60% do preço novo segundo garante o supervisor de Promoção Técnica, Helio G. da Silva.

**BORG RECORRE À SUCATA** – Procedimentos bem distintos são adotados pela Borg Warner, há três anos explorando o segmento de reposição de embreagens remanufaturadas.

Fornecedora habitual de componentes para as linhas Ford e GM, além do segmento agrícola, representado pela



Latuszynski: usuário vai atrás da economia

“O negócio do distribuidor é vender e acabou”, sentencia o diretor, admitindo a dificuldade para aumentar a participação de sua empresa, devido à sua limitada capacidade de produção.

Embora se negando a fornecer números, “por razões estratégicas”, Latuszynski, não se mostra muito preocupado com o fato. “Na hora da reposição, a maioria dos usuários ainda prefere adquirir a peça nova”, justifica, argumentando que a opção pelo produto remanufaturado ocorre, apenas, por razões econômicas”. Na visão do Diretor Comercial, somente 20 a 25% do mercado utilizaria, atualmente, peças recondicionadas, “ainda que cheguem a custar de 25 a 30% a menos que a peça nova”.

Apesar do aparente pessimismo, Latuszynski, no entanto, não nega a tendência de crescimento desse mercado. Esta é, aliás, uma das fortes razões, para justificar a entrada de sua empresa no segmento. A mudança exigiu a construção de uma nova fábrica, dotada de todos os equipamentos para a execução desse serviço. Por causa dessa opção, a Borg Warner difere de sua concorrente direta. Faz o recondicionamento das carcaças velhas num Departamento à parte, evitando sua mistura com as da linha de produção normal.

Independente disso, a empresa garante que não há diferença entre o tratamento dado às peças remanufaturadas e novas. Além da substituição integral de todas as miudezas dos discos e platôs, por componentes novos e originais, todas as peças são inspecionadas pelo Controle de Qualidade, até receberem o “OK” final. É isso que lhes confere uma expectativa de vida praticamente igual à da peça recém-fabricada, conforme atesta aquele diretor.

**OUTROS TRUNFOS** – Mas, se os grandes fabricantes podem se gabar de oferecer um produto com a garantia da marca, recuperado em condições ideais

**id** platodiesel

## EMBREAGEM RECONDICIONADA COM QUALIDADE DE NOVA

Na remanufatura de embreagem, são substituídas por novas as peças vitais do conjunto. Por pessoal especializado. Isto e mais o Moderníssimo Equipamento para Balanceamento Eletro-Dinâmico, garantem durabilidade comparável à do conjunto novo, porém com grande economia. Consulte-nos

**Platodiesel** Indústria e  
Comércio de Embreagens Ltda.

Rua Alvaro do Vale, 229 - V. Carioca  
São Paulo - SP - Tel.: 914-2055 (Tronco Chave)

Posto Autorizado de Embreagens ALBARUS SPICER



Faustinone: rapidez no atendimento

Valmet, CBT e Massey Ferguson, a Borg Warner prefere adquirir as carcaças nos chamados sucateiros, que coletam as peças nas diversas oficinas mecânicas para, depois, repassarem à fábrica.

A justificativa desse procedimento, segundo Felix Latuszynski, diretor Comercial da empresa, está “no desinteresse dos distribuidores autorizados de autopeças em exigir de seus clientes as embreagens usadas, na troca por outra recuperada”.

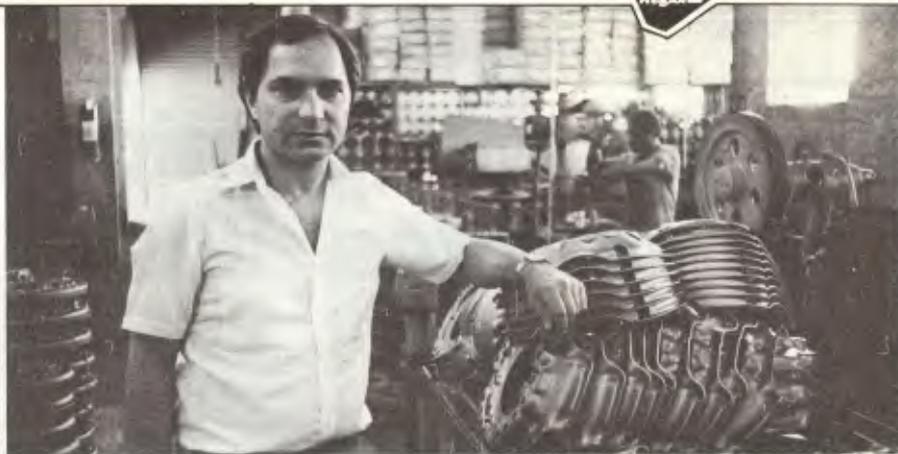
pela sofisticação do maquinário empregado e do farto estoque de componentes de linha, os recondicionadores independentes, por sua vez, contam com outros trunfos para conquistar o consumidor.

É o que observa o proprietário da São Paulo Indústria e Comércio de Auto Peças com sede na capital, José Valdo Faustinone, ao destacar a rapidez do seu atendimento, amparado numa equipe de vendedores autônomos que visitam as empresas. "Como nossas vendas são feitas sem a intermediação dos distribuidores, temos condições de entregar qualquer quantidade e tipo de embreagem que o cliente solicitar, na mesma hora", comenta Faustinone.

Além de atender os transportadores instalados na Grande São Paulo diretamente, a São Paulo Auto Peças fornece para inúmeros outros Estados brasileiros, servindo-se de transportadoras.

**BALANCEADOR HOFMANN** — Destaca ainda o proprietário, confiando na experiência de quem recondiciona uma média de 1500 platôs por mês, que a qualidade do seu serviço é assegurada por equipamentos de precisão, como o balanceador eletrônico dinâmico Hofmann HV L 100, o mesmo utilizado pelos fabricantes das embreagens originais.

A empresa, que trabalha exclusivamente com o sistema à base de troca, utiliza, no recondicionamento, inúmeros componentes de sua fabricação exclusiva, como mesas, capas de platô, além de miudezas, a exemplo de molas, gafanhotos, cavaletes e roletes. A garantia que



**Ilídio: se organizando para criar uma associação, em benefício do usuário**

oferece na compra de seus produtos é de seis meses, sem limite de quilometragem.

Idêntico procedimento é adotado por outra recuperadora do gênero, a Platopeças Indústria, Comércio e Exportação, também de São Paulo, responsável por uma produção de 3 mil platôs e 5 mil discos por mês, para qualquer veículo de fabricação nacional, tanto comercial, como de passageiros.

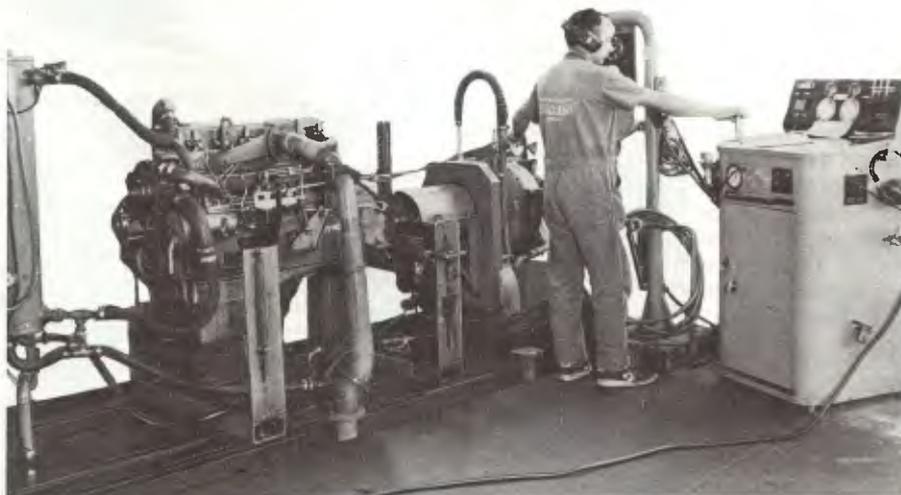
Além de operar nos dois sistemas, a base de troca e venda direta, a Platopeças possui 32 representantes em todo o Brasil, aceitando embreagens de qualquer Estado, inclusive de sucateiros, a quem recorre para garantir a sua produção.

Ilídio Balan, diretor da empresa, aproveita para fazer o comparativo de preços entre uma peça nova e a similar recuperada. "Enquanto um platô de Scania original custa, em média, Cz\$ 3 000,00, a peça recondicionada sai torno de

Cz\$ 1 100,00 e, à base de troca, por volta de Cz\$ 600,00".

Se a diferença de preços, em si, já constitui um bom motivo para o transportador optar pelo produto remanufaturado, Ilídio Balan anuncia uma outra novidade, que mostra a preocupação dos empresários independentes em oferecer um serviço confiável, para minimizar a desconfiância que o consumidor ainda guarda da peça recondicionada. "Já estamos nos organizando para criar uma associação dos recondicionadores de embreagens, buscando, entre outros objetivos, propagar uma nova imagem para o produto. Isso será conseguido com o estabelecimento de um padrão mínimo de qualidade, a padronização industrial e o nivelamento técnico entre os associados. Tais preocupações deverão se reverter em benefício do consumidor", comenta o empresário.

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



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

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



**48 anos de experiência em motores**

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

# Senai forma técnicos em motores diesel

O Centro de Motores Diesel do Senai oferece mais uma opção de curso profissionalizante e treina técnicos dessa especialidade, para suprir a carência do mercado

Quando grandes indústrias, como as montadoras, desejam recrutar profissionais especializados em motores Diesel, para aumentarem seus quadros de funcionários, já não o fazem, habitualmente, através da seleção do pessoal atraído pelos anúncios de jornais. Vão direto à "mina" e escolhem profissionais que satisfazem a todos os seus pré-requisitos. Uma dessas "minas", talvez a única voltada para o treinamento de profissionais de diversos setores do mercado, é o conhecido Senai - Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial.

Uma das opções oferecidas por essa escola profissionalizante é o treinamento de especialistas em motores Diesel, que, em geral, só existem internamente nas empresas ligadas ao setor de transporte.

O Centro de Motores Diesel do Senai, encarregado de formar essa modalidade de profissional, foi fundado no ano de 1969, quando a entidade formalizou um convênio com a República Federal da Alemanha e resolveu implantar o projeto aqui no país.

O idealizador do Centro foi o professor Gerson Parente Barros, já falecido. Barros, percebendo a carência de profissionais especializados em motores diesel no mercado, resolveu propor ao Departamento Regional do Senai a criação desse curso. "Nunca houve muita divulgação do Centro, porque anunciamos somente nos jornais de bairros mais próximos e no Metro News", explica Armando Iezzi de Camargo, coordenador de instrutores e responsável pela implantação do Centro.

Inicialmente, esse curso de especialização era destinado aos alunos recém formados no curso de Mecânica de Veículos interessados em conhecer a tecnologia dos motores Diesel. Posteriormente, com o respaldo do Ministério do Trabalho o curso foi aberto à participação de desempregados adultos, maiores de 18 anos, que, não tendo nenhuma profissão, pudessem aprender uma função especializada.

Os cursos estão divididos em treinamento ocupacional (mecânica de motores Diesel, duração de 800 h e reparador de motores diesel (mantenedor de mo-

tors Diesel ambos com 180 h); de formação (informações básicas para desempregados - 380 h); de aperfeiçoamento (especialização em marcas - 180 h); e de especialização (bombas injetoras - 180 h)

O curso para desempregados é muito procurado, segundo Camargo. "É necessário fazer uma prova classificatória, a nível de 1º grau, para aproveitar os melhores, porque a proporção é de três candidatos para uma vaga". Os desempregados que fazem esse curso recebem uma ajuda de custo simbólica de transporte, patrocinada pelo Ministério do Trabalho equivalente a Cz\$ 0,50 por hora ou Cz\$ 4,00 por dia.

Atualmente, o Centro está formando 144 alunos em quatro turmas/ano, - duas somente de alunos do curso de Mecânica de Veículos. No período noturno, o curso funciona apenas três vezes por semana, durante um semestre. Na primeira fase, o aluno conhece o motor Diesel de uma maneira genérica. Em seguida, reconhece os motores das várias marcas e, finalmente, se o aluno fez curso de mecânica, recebe treinamento sobre bombas injetoras. Os desempregados não participam desse capítulo.

**DIDÁTICA DO CENTRO** - O Centro Diesel é um galpão construído numa área de 722 m<sup>2</sup>, equipado com trinta motores de diversas marcas, ban-

Para Armando Iezzi de Camargo, coordenador de instrutores, os alunos do Centro Diesel saem formados como "meio-oficiais"



No Centro de Motores Diesel . . .

cadadas injetoras e ferramental específico.

Para cada grupo de doze alunos, há um instrutor responsável pelas noções teóricas e práticas. "Aqui, a teoria vai acontecendo junto com a prática", enfatiza Camargo, ao explicar que os alunos conhecem motor no ato de montar e desmontar.

Ao iniciar o curso, primeiramente, o aluno começa a desmontar o motor para aprender a tecnologia e o funcionamento de cada componente, junto com os instrumentos de medição (paquímetro, micrômetros, comparador, egoniômetro etc). Com o conhecimento da metrologia, o aluno reconhece a importância do ajuste perfeito de todas as partes do motor para um funcionamento impecável. Em seguida, vem a parte de remontagem, até o teste final, quando o motor é acionado. Cada sistema do motor é operado individualmente: elétrico, de ar, de arrefecimento, de lubrificação e do conjunto móvel (eixo de manivelas, comando etc).





... alunos recebem treinamento técnico

Durante as aulas, o aluno se habitua a lidar com cálculos de matemática e física, matérias básicas, segundo o coordenador dos instrutores. "Na retirada do cabeçote, o aluno aprende a mexer nas válvulas. Em cada parte que ele mexe, aprende mais alguma coisa: ângulos, medições, matemática etc."

**OS EQUIPAMENTOS** — No galpão do Centro, os motores estão enfileirados, cada um a uma distância razoável do outro, para que os alunos possam se movimentar com desenvoltura. Ao lado de cada equipamento, um painel guarnecido de ferramental próprio e instrumentos de medição está disponível para uso.

Os motores para aprendizagem são das marcas Mercedes, Perkins, MWM, Scania, Detroit, Deutz e Yanmar. O de menor potência é o Yanmar (6 cv) e o de maior é o Scania (300 cv). No Centro, os maiores motores estão dispostos de maneira que os escapamentos dêem vazão para fora do galpão, evitando a poluição do ambiente.

Na parte interior do galpão estão as cinco bancadas (Bosch e Airone) para testar as vinte bombas injetoras, igualmente amparadas por farto ferramental próprio. Segundo Camargo, quando as bancadas foram adquiridas em 1969, custaram Cr\$ 32 mil e, hoje, estão avaliadas em Cz\$ 250 mil cada unidade. "Uma bomba injetora Scania está estimada em Cz\$ 10 mil. Todos os equipamentos do Centro foram adquiridos pelo Senai. Apenas dois motores, o Perkins e o Detroit, foram doados, disse o coordenador". A manutenção e a reposição de peças dos equipamentos tem periodicidade semestral, porque não é rara a quebra ou desajuste de componentes ou mesmo um motor fundir, já que são montados e remontados cerca de quatro a seis vezes por ano. Todos os equipa-

mentos do Centro estão estimados, a grosso cálculo, em cerca de Cz\$ 20 milhões.

As bombas injetoras são operadas somente pelos ex-alunos da mecânica. Os desempregados não recebem esse treinamento, a menos que tornem a se matricular especificamente para o curso. O desempregado recebe apenas noções de motores Diesel de uma maneira genérica, geralmente, operando o Perkins e o Mercedes, que são os mais encontrados no mercado.

Segundo Camargo, os alunos do Centro Diesel saem formados como "Meio-oficiais" e prontos a operar qualquer tipo de motor Diesel. O salário inicial desse especialista de motores está por volta de Cz\$ 4 mil e o de bombas injetoras atinge cerca de Cz\$ 7 mil.

**UNIDADES MÓVEIS** — Além do Centro Diesel, o Senai mantém unidades de treinamento de motores Diesel, fiéis à didática aplicada na escola em São Paulo, em mais quatro cidades: Belém, Ponta Grossa, Salvador, Manaus (unidade móvel fluvial-samaúma) e, em fase de montagem, em Belo Horizonte.

São 19 unidades ao todo, instaladas em carretas de 14 m de comprimento, que se abrem nas laterais e se transformam em salas de treinamento, circulando pelos canteiros-de-obras das mais diversas localidades de cinco Estados. Cada "UM" funciona como uma sala de treinamento equipada com motores e ferramental, nos moldes do Centro Diesel de São Paulo, e com um instrutor para supervisionar e orientar os treinandos. As "UM" vão aos locais onde são contratadas, correndo por conta da empresa contratante as despesas de estadia, alimentação e transporte do instrutor, óleo diesel, aluguel de cavalo mecânico etc.

Uma "UM" é muito conveniente para a empresa, afirma Camargo, porque "na medida em que é ela que se desloca, não existe o custo de transferência e acomodação dos treinandos".

A contratação de uma "UM" não tem custo para as empresas que já contribuem com o Senai (1%), a não ser as despesas da execução do treinamento. Já para as empresas não contribuintes, o custo pesa conforme situações diferenciadas, uma vez que a "UM", primeiramente, levanta as necessidades da empresa. Posteriormente, é feita uma planilha de custos do programa solicitado e de sua carga horária. A "UM" oferece cursos de mecânico reparador, de aperfeiçoamento, mecânico de motores Diesel para máquinas de terraplenagem, e lubrificador de máquinas rodoviárias. Um programa de 120 horas, com duas turmas, total de 36 participantes, custou para uma empresa de destilaria, cerca de Cz\$ 75 mil.



## CARROCERIAS DE ÔNIBUS,

- Reforma
- Fabricação e Reparo de Peças e Carrocerias de Fibra de Vidro.

**LOPES SAES & CIA. LTDA.**

**Escritório e Fábrica:**

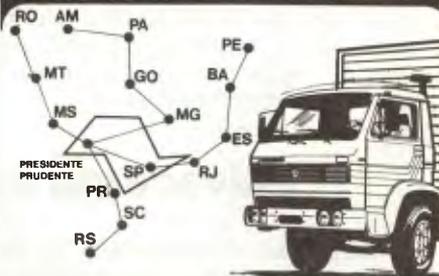
Av. Nelson Spielmann, 62

Fones: (0144) 33-3856 - 33-4458

CEP 17.500 - MARÍLIA - SP.

# COPAUTO

está no meio do seu caminho.



O lugar certo para cuidar do seu caminhão VW, com o mesmo carinho que você, e sem sair da rota.

- O mais completo estoque de peças originais.
- Eficientes serviços mecânicos, com pessoal treinado na fábrica.
- Consórcio Nacional Caminhões Volkswagen.
- "Leasing" e Financiamento.
- Caminhões novos e usados com garantia.



**CONCESSIONÁRIO AUTORIZADO**

**COPAUTO**  
CAMINHÕES LTDA.

Rodovia Raposo Tavares - Km 566 - SP270  
Tel. (0182) 22-5522 - PRESIDENTE PRUDENTE - SP  
Rodovia Com. João Ribeiro de Barros - Km 684 - SP294  
Tel. (0188) 21-3222 (Tvevo Rodoviário) DRACENA - SP

## SEGURANÇA

# Uma Divisão contra o roubo de cargas

Comandando quatro delegacias, a Divecar nasce para combater as quadrilhas especializadas

O crescimento de furtos e roubos de veículos e cargas levou o governo do Estado a criar e instalar em São Paulo, em março, um setor dedicado exclusivamente ao combate desses crimes: é a Divisão de Investigações sobre Furtos de Veículos e Cargas, cuja sigla é Divecar. O órgão comanda quatro delegacias especializadas e uma assistência policial, encarregada do serviço de informações criminais.

Das quatro delegacias que compõem a Divecar, duas são novas e duas eram vinculadas a outros setores da Polícia paulista.

A 1ª Delegacia trata apenas de furtos, roubos e apropriações indébitas de veículos automotores, assuntos ligados antes ao setor de crimes contra o patrimônio. A 2ª Delegacia é de furtos, roubos e desvios de carga quando em transporte, criada no ano passado e agora incorporada à mais nova Divisão Policial do Departamento Estadual de Investigações Criminais — DEIC — da Secretaria de Segurança Pública do Estado de São Paulo.

A 3ª e a 4ª Delegacias são novas. A primeira cuida dos crimes relacionados com desmanches e remontes de veículos, e a segunda, de fraudes contra seguros e afins, desde que envolva veículos. Esses delitos, eram investigados pelo setor de crimes contra patrimônio e de estelionato, respectivamente.

**PRIORITÁRIO** — Englobando essas quatro delegacias especializadas, a Divecar tem por incumbência planejar e coordenar táticas e estratégias de prevenção e repressão dos crimes contra o patrimônio, de autoria desconhecida, envolvendo veículos automotores e cargas em transporte.

A instalação da Divecar não significa que as delegacias distritais, na capital, e as delegacias do interior do Estado deixem de apurar esses delitos. “Em qualquer dessas ocorrências, a vítima deve dirigir sua queixa à delegacia do distrito ou da cidade”, adverte o delegado Orlando Martins, primeiro titular da nova Divisão. “A Divecar será acionada imediatamente pela delegacia que atendeu à ocorrência”, acrescenta. O objetivo fundamental do setor comandado pelo delegado Martins é combater o crime organizado e, por isso, ela está recrutando pessoal e recebendo equipamentos. Segundo o titular da Divecar, a prevenção e repressão dos crimes envolvendo veículos e cargas é assunto considerado “prioritário” pela Secretaria de Segurança Pública do Estado.

O delegado Martins deixou o 15º Distrito Policial, situado na elegante região dos Jardins, na capital paulista, para chefiar a Divecar. Por coincidência, um dos últimos casos do delegado Martins, 33 anos de Polícia, na Dele-

gacia dos Jardins foi a investigação bem sucedida de um desvio de carga.

**AGILIDADE** — Estruturada em Divisão, a investigação, prevenção e repressão dos crimes envolvendo veículos e cargas e ganha em agilidade, essencial no combate a quadrilhas, que, segundo o titular da Divecar, são responsáveis pela maioria desses delitos.

Para as empresas de transporte rodoviário de carga de todo o País, o delegado Martins tem uma boa notícia. Elas podem contatar a Divecar por telefone (011 - 229-5566) e obter informações sobre caminhoneiros que estejam contratando, e seus veículos. A Divisão, garante seu titular, informará as empresas sobre possíveis “antecedentes” da pessoa que se apresenta como caminhoneiro e verificará em seus arquivos os dados do veículo. “É uma forma de colaborar com a Polícia para prevenir a ocorrência de furtos, roubos e desvios de carga”, resume o delegado.

Além de estar se aparelhando para prestar informações, a Divecar necessita também de informações, diz o delegado Martins. E aproveita para pedir aos transportadores as informações que tiverem sobre prováveis delitos, de competência da Divisão.



Martins: combater o crime organizado

## Salvacarga aplaude a Divecar

“Medida absolutamente certa, que deveria ter sido adotada há muito mais tempo”, opina a respeito da instalação da Divecar, o advogado Pedro Paulo Negrini, diretor da *Salvacarga*, de São Paulo, empresa especializada no cadastramento de caminhoneiros autônomos e na prevenção e investigação privadas de desaparecimentos de carga.

Segundo Paulo Negrini, a Divecar poderá centralizar informações sobre delitos envolvendo ve-



Negrini: a providência foi acertada

culos e cargas, com evidentes vantagens sobre as Delegacias não especializadas. “Juntar num só pacote cargas e veículos permite uma prevenção e repressão de melhor qualidade”, resume o diretor da *Salvacarga*.

A liberação de um número telefônico para a Divecar prestar informações sobre caminhoneiros e seus veículos às empresas do setor de transporte rodoviário de carga é, igualmente, aplaudida por Paulo Negrini. “É uma

prestação de serviços da Polícia à comunidade que ajuda na prevenção criminal”, diz. Nesse sentido, ele espera que, rapidamente, a Polícia paulista esteja interligada com os aparelhos policiais dos demais Estados, formando um cadastro nacional atualizado e de fácil acesso.

Para que essa medida dê certo, entretanto, Paulo Negrini entende que os transportadores devem comunicar todos os casos de crimes envolvendo veículos e cargas de que forem vítimas. “Somente assim, a Polícia terá condições de investigar e manter um cadastro atualizado”, justifica.

O novo serviço policial de prestação de informações não prejudica as atividades da *Salvacarga*. “A medida não interfere no meu trabalho. Pelo contrário, soma”, conclui o empresário.

# “Plano cruzado estimulou pesados”

O presidente da Assobrasc-Associação Nacional dos Concessionários Scania, João Mottin Filho, afirma não temer a concorrência, fala do pacote e do mercado de pesados

**TM** – *Como a rede autorizada Scania recebeu as mudanças econômicas de 28 de fevereiro?*

**Mottin** – Muito bem. Nós achamos, no global, que o decreto presidencial foi muito bom para o Brasil e deve beneficiar a rede, em particular.

**TM** – *Com relação à comercialização específica de veículos Scania, o que deverá mudar?*

**Mottin** – Tão logo foi anunciada a reforma monetária, os concessionários se reuniram para discutir essa questão e, fundamentalmente, responder se a comercialização deveria melhorar ou piorar. Contudo, antes que pudéssemos chegar a um consenso, as coisas começaram a acontecer na prática. A demanda intensificou-se ainda mais, acarretando uma maior espera pelos produtos Scania.

**TM** – *Essa tendência deverá prevalecer a médio e longo prazo?*

**Mottin** – Do choque do petróleo até hoje, a participação dos caminhões pesados no mercado brasileiro, saltou de 8% para 14%. Acontece que, em países semelhantes ao nosso, tanto ênfase no rodoviarismo como na extensão continental, como nos Estados Unidos, essa participação já atinge cerca de 40%. Da mesma forma, na Europa essa relação é de 35%. Então, é possível imaginar que os atuais 14% podem evoluir até o patamar de 30%. Isso significa que a demanda de caminhões pesados vai continuar aquecida por um período de, pelo menos, mais três anos. Independente do plano cruzado dar certo ou não.

**TM** – *A redução dos custos financeiros deverá estimular essa procura?*

**Mottin** – Sem dúvida. A renovação da frota brasileira só não sofreu um estímulo maior porque os nossos custos financeiros sempre foram muito altos. O transportador não comprava aquilo que ele queria, mas sim o que podia. Como o valor de aquisição de um veículo médio era menor, o usuário acabava optando por ele. Foi o que impediu uma presença maior dos pesados na frota brasileira.

**TM** – *Em relação ao financiamento, qual é a alternativa mais viável, para quem quiser adquirir um caminhão ou ônibus?*

**Mottin** – Eu não tenho dúvidas em afirmar que, se o transportador não tem pressa e pode programar suas compras, a sua melhor alternativa, hoje, é o consórcio. Mas, se a sua disposição for a de comprar um caminhão para uso imediato, o Finame é a melhor opção. Porque no consórcio você não sabe exatamente quando vai ser contemplado com o bem.



**Mottin: participação pode chegar a 30%**

**TM** – *Como a rede Scania está se preparando para enfrentar a ofensiva da Mercedes Benz, que vem alternando com a Volvo a segunda colocação no mercado de pesados?*

**Mottin** – Não estamos nos preparando em nada porque a Mercedes é a fábrica, que ela me desculpe, que menos faz concorrência. Primeiro, porque, a Mercedes não tem tradição em caminhões pesados. Segundo, porque, embora conte com uma rede mais pulverizada, ela oferece uma linha muito grande que vai dos veículos pequenos aos pesados. E, por fim, ela não tem uma especialização de equipe de vendas que permita trabalhar o caminhão pesado, com conhecimento técnico. Então, o representante de sua rede é muito mais um vendedor de bazar,

## NÃO JOGUE FORA O PLATÔ E DISCO



Nós recondicionamos essas peças com o emprego das mais modernas técnicas, com garantia total.

**PLATÔ** - Balanceamento e Calibragem  
**DISCOS** - Alinhamento

Linha completa para veículos nacionais e estrangeiros.

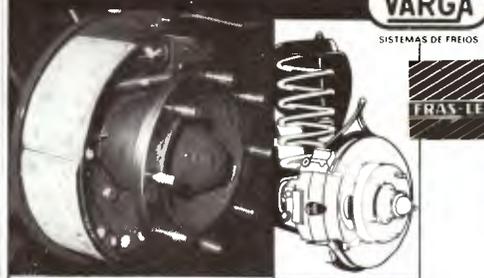
**Atendemos pedidos de todo o Brasil.**



**PLATOPEÇAS**  
INDÚSTRIA COMÉRCIO  
E EXPORTAÇÃO LTDA.

Rua Martinho de Souza, 30 - Tel. 206-3277 (Linha tronco) - Ermelindo Matarazzo - CEP. 03807 - São Paulo

## RETIFICA DE TAMBORES E DISCOS DE FREIOS



### Gravação de Lonas e Discos de Fricção em geral

Peças e freios para todos os tipos de carros, carretas, máquinas, etc.  
Tambores de freio-válvulas de ar - cuicas - sapatas - mangueiras a ar, hidráulicas e conexões.  
Disco de Fricção Recuperado  
Válvulas de Ar Recuperada

### FREIOS E PEÇAS LOBO LTDA.

Av. Senador Feijó, 595 - Tel. 32-3917 - Santos - SP

**O MENOR PREÇO DA BAIXADA**  
**SERVIÇO DE ENTREGA AUTOMÁTICA**  
**ATENDEMOS OUTRAS REGIÕES**

ou de uma loja de departamentos, que um vendedor técnico. Portanto, um usuário que, hoje, opta por um produto Mercedes, o faz pela impossibilidade de entrega de um caminhão Volvo ou Scania e pelos descontos na tabela que aquela marca dá.

**TM** – *Contudo, a fábrica alemã está planejando uma reformulação completa de sua linha de veículos...*

**Mottin** – Mas, desde que eu me conheço por gente, a Mercedes sempre temperou o consumidor com uma melhoradinha aqui, uma coisinha de plástico ali, uma turbinadinha no motor, de forma que sempre foi devagarzinho. Então, ela nunca conseguiu fazer um caminhão com boa performance. Uma atitude bem diferente da da Scania que, quando decidiu pelo lançamento de uma nova linha, alterou radicalmente o seu produto, com uma tecnologia avançada.

**TM** – *Qual é o maior problema que a rede de concessionárias Scania enfrenta?*

**Mottin** – Sem dúvida, é a falta de caminhões e ônibus para entregar.

**TM** – *A rede planeja alguma estratégia em particular, nesses novos tempos, em relação ao atendimento?*

**Mottin** – A rede Scania hoje conta com 75 pontos de assistência e nos últimos 18 meses deve ter inaugurado cerca de 20 novos pontos. Contudo, tal estratégia, que independe do pacote, visa, sobretudo, melhorar ainda mais o nosso nível de atendimento. Porque as novas medidas governamentais não deverão acirrar nem deixar de acirrar a competição entre as marcas porque a concorrência é e continuará sendo muito acentuada. De qualquer forma é nossa intenção prosseguir oferecendo um atendimento de alto nível técnico, seguindo as próprias recomendações da fábrica que, é muito exigente em relação à isso.



“Numa crise, o jeito é sair na frente”

**TM** – *Qual a recomendação que se poderia dar ao transportador?*

**Mottin** – O transportador deve programar-se, daqui para a frente, em relação às suas compras. E a saída para isso é o consórcio. Porque é um meio de aquisição garantidamente barato e, também, uma forma segura de recebimento do produto, pois a garantia de entrega, dentro do prazo, é uma coisa sagrada, nessa modalidade de aquisição de bens.

**TM** – *Se a crise que se abateu sobre a economia brasileira está, definitivamente superada, que lições ela trouxe para o transportador rodoviário de bens?*

**Mottin** – Durante a fase de retração dos negócios, muita gente se apoiou na desculpa da crise como justificativa para não comprar caminhão. Acontece que boa parte daquele pânico era simplesmente psicológico, porque existia a necessidade do transporte. O resultado é que, agora, quando o transportador reconhece que precisa de caminhão, não tem veículo para entregar. Se, durante a crise, tivessem pensado nisso, todos teriam o transporte garantido. Por isso, meu conselho é numa situação adversa, sair na frente dos outros. E não, agir como maria-vai-com-as-outras.

# ECONOMIZE SEM ABRIR MÃO DA QUALIDADE.

REMANUFATURADOS

**BORG WARNER**®

Para você economizar com segurança.





CAMINHÕES

# Americano da Volks terá motor Cummins

Com 13 t e 210 cv, o novo modelo semi-pesado de exportação da Volkswagen terá uma versão trucada nacional e poderá elevar as atuais relações potência/peso

Um caminhão com capacidade para 13 toneladas, no toco, com pneus radiais sem câmara, 210 cv de potência realizando entregas urbanas ou rotas intermunicipais pode parecer pouco convencional. Pois este veículo é fabricado pela Volkswagen do Brasil e iniciará sua carreira ao concorrido mercado norte-americano, a partir de novembro próximo. Vai disputar a preferência dos clientes da classe 7 – conhecida como *mid line* – tendo como concorrentes os Volvo (linha FL 7, não produzida no Brasil), Isuzu, Hino, Mack e Renault.

Atualmente em testes finais de avaliação, tanto no Brasil quanto nos EUA, o novo modelo da Volks incorporou inúmeras modificações, para atender ao exigente padrão internacional. Os caminhões serão comercializados no mercado norte-americano e canadense sob as marcas Peterbilt e Kenworth, tradicionais fornecedores da classe 8, veículos pesados acima de 15 t de pbt. Para iniciar sua participação na classe 7, a Paccar Inc, detentora das duas marcas, formalizou

um acordo de cooperação com a Volkswagen do Brasil, em janeiro deste ano, cujo primeiro fruto é este modelo de 13 t.

As inovações reservadas, para este lançamento, começam pelo motor utilizado, que introduz a série C de motores Cummins na aplicação veicular, em montadoras nacionais. A escolha recaiu sobre o de potência intermediária desta família, com 210 cv turbinados de potência, a 2 200 rpm.

A instalação do motor, sob a cabina basculante do Volkswagen, exigiu modificações nas travessas e coxins, que servem de apoio ao engenho, devido ao aumento de dimensões e peso em relação ao MWM, utilizado pela montadora para o modelo 13-130 nacional.

Os motivos para a escolha do motor Cummins, no caso dos veículos destinados ao mercado norte-americano, parecem óbvios. Basta observar os percentuais de utilização desses motores, nas marcas incluídas pelo acordo de cooperação. Uma das características marcan-

tes da classe 8, veículos pesados, é a escolha, por parte do cliente, dos componentes que formam o veículo. Durante o ano de 1985, 53% dos caminhões Peterbilt saíram da fábrica com motores Cummins, enquanto 63% dos Kenworth foram equipados pela marca. Embora esta prática ainda não tenha se disseminado para a classe 7, não restam dúvidas quanto à tradição da Cummins no mercado norte-americano.

**RELAÇÃO MAIS LONGA** – Os níveis de torque e potência do motor da série C determinaram a utilização de uma relação de 4:10:1 para movimentar o eixo simples de tração. Mais uma prova da diferença de concepção entre os modelos internacionais e nacionais, pois a relação mais longa, para eixo simples, utilizada pela montadora, até o momento é de 6:17:1. “Com a série C, definiremos um novo conceito de motores no Brasil”, orgulha-se Roberto Cordaro, gerente de *Marketing* da Cummins.

Não apenas as qualidades intrínsecas do engenho facilitarão o início das exportações dos produtos gerados pelo acordo entre a Volks e Paccar. A definição da marca do motor poupou as duas montadoras do trabalhoso processo de homologação deste componente vital no aspecto de emissões, para o qual os EUA possuem rigorosa legislação. Como a série C é produzida naquele país há pouco mais de um ano, já obteve sinal verde para rodar em todos os estados norte-americanos, incluindo a Califórnia, o mais exigente deles.

Fotos Fernando Barros

**PEQUENOS PISTÕES** — As modificações do modelo para exportação, também incluíram o sistema de frenagem, que recebeu a marca Rockwell S come, conceito diferente dos *wedge*, utilizados no Brasil. Seu acionamento é comandado através de dois pequenos pistões, que se abrem simultaneamente. Ainda no capítulo de componentes importados, estão os faróis halógenos que equipam o veículo.

Estruturalmente, o chassi é formado por longarinas de perfil reto, com travessas fixadas na alma. A concepção facilitará a obtenção de flexibilidade para o comprimento do chassi. Na suspensão traseira, foram desenvolvidos uma nova travessa para o conjunto chassi e cubos de rodas, além de modificações na geometria da suspensão.

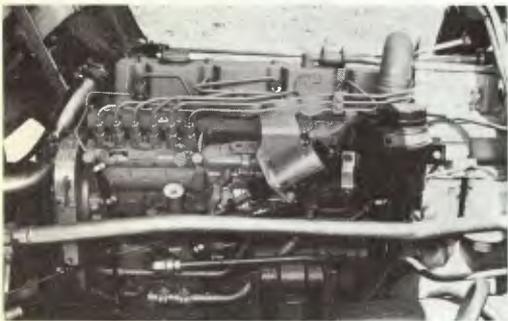
centes, exatamente para definir os que serão incorporados ao caminhão. Como exemplo, pode-se citar o filtro de ar da marca Donaldson.

**CÂMARA FRIA** — Os protótipos enviados à Paccar Inc. enfrentam, atualmente, as condições climáticas adversas do rigoroso inverno americano. Para os protótipos brasileiros, estes testes serão simulados na câmara fria da fábrica 1 da Volkswagen, além de percurso de avaliação na Argentina. Após estes cuidados, serão iniciadas as remessas comerciais, que deverão atingir, nos doze meses posteriores a novembro deste ano, um total de 1 500 veículos.

Segundo Jorge Boihagian, diretor de Vendas e Marketing da empresa, esta quantidade deverá evoluir, até atingir 4 mil unidades anuais, por volta de 1990. Para neutralizar a acirrada concorrência do mercado norte-americano e canadense,

la área de *Marketing* da montadora, incluindo a garantia de peças de reposição, treinamento técnico e assistência permanente. No caso das peças de reposição, um contrato de financiamento através do Finex possibilita a negociação de 10% do valor FOB do caminhão, em peças, nas mesmas condições de pagamento e entrega. “A assistência técnica é um fator fundamental para o sucesso de comercialização”, argumenta Boihagian, “e, desta forma, as concessionárias receberão lotes de peças de reposição, antes mesmo das unidades”.

As exportações de veículos comerciais vêm retornando sua ascensão, após as dificuldades enfrentadas durante 1982, quando a montadora exportou apenas 248 caminhões, contra um total de 2 665, durante 1981, dos 632 veículos comer-



Motor Cummins série C, travessa na suspensão, painel americanizado e filtros de ar Donaldson, as maiores novidades



Segundo a Engenharia da montadora, não serão feitas modificações internas na cabina do veículo, a não ser estudos para possibilitar a instalação de ar condicionado. A caixa de câmbio, marca Eaton/Clark, modelo 51.06, possui seis marchas, cujo escalonamento procura facilitar a condução do veículo por rotas tipicamente urbanas, mercado potencial deste modelo.

Estão sendo testadas duas marcas de pneus radiais sem câmara, Goodyear e Michelin, embora a preferência dos clientes norte-americanos indique a utilização da primeira.

Com relação ao consumo de combustível, a Engenharia da Volkswagen prefere não se pronunciar, ao menos, por enquanto, por estar desenvolvendo testes que incluem vários tipos de compo-

se, Boihagian conta com as 240 concessionárias da Paccar, embora ainda não tenha definido uma estratégia de venda do produto. “Estamos analisando aspectos como a utilização de apenas uma marca para o modelo e que concessionárias tornam-se prioritárias para o início de comercialização”. Na verdade, será apenas um reforço ao contrato firmado entre as duas montadoras, pois, na área de vendas, segundo o entrevistado, a Paccar agirá de forma independente.

**TRANSPORTE** — Boihagian procura, no momento, aliviar os custos de transporte dos veículos até os EUA. “Estamos negociando um contrato para transporte marítimo, através do sistema *pick back*, no qual os caminhões vão remontados, ocasionando uma diminuição significativa do custo do frete”. Para se ter uma idéia da importância deste item, basta dizer que, em termos percentuais, o custo do transporte pode representar 25% do valor FOB do veículo.

Um pacote de apoio à comercialização do produto está sendo montado pe-

cializados no mercado internacional, durante 1984, a Volkswagen-Brasil saltou para 1 350 unidades, em 1985.

**LANÇAMENTOS** — Após esse lançamento, o mercado brasileiro deverá ter boas surpresas, ainda durante o primeiro semestre de 1987. Logicamente, a configuração não será a mesma que a oferecida aos EUA, pois a relação peso-potência dos veículos, em cada um dos países, é muito diferente.

Equipado com o motor Cummins de 210 cv, o veículo oferecido ao mercado interno deverá ser munido de *truck*, configurando um modelo com capacidade máxima de tração de 22 toneladas. Também deve ser lançado um modelo utilizando o motor Cummins série C de 160 cv, de aspiração natural. Como de costume, a montadora evita comentar os próximos passos a serem dados.

O certo é que, com a remessa de mais um modelo nacional de caminhão para o mercado externo, as montadoras brasileiras deverão preocupar-se, para modificarem a atual relação peso/potência.

# Cruzado revitaliza os transportes

A estabilização da moeda vai sepultar os estoques especulativos, pulverizar os pontos de venda e exigir maior eficiência das empresas de transporte

Renascimento. Esta é a mais provável síntese dos reflexos da reforma econômica sobre o setor de transportes. Fruto da nova conjuntura, é certa a revitalização desse segmento que, na maioria dos casos, pouco se empenhou para municiar o mercado de alternativas racionais e eficientes.

Pela mesma razão, a poderosa NTC esteve sempre mais às voltas com recálculos de tabelas de fretes, em vez de promover, incentivar e lançar desenvolvimentos mais efetivos para o setor. Embora tenha havido tempo até para incursões políticas e desajeitadas formações de lobbies.

Foi dessa impotência que surgiu um fenômeno quase que tipicamente brasileiro: o abrupto crescimento das empresas de carga própria, que hoje detêm a maioria da frota circulante. É inegável que essa massa de veículos nasceu da falta de capacidade, e confiabilidade do setor, mal provido de equipamentos e pessoal e, ainda, pouco interessado em deixar o simplificado transporte de percurso (transferência). Mesmo porque, salvo lamentáveis excessões, a função de transportar sempre foi um empecilho às indústrias, cujo objetivo continuava a ser o de vender seus produtos.

A partir de agora, tudo mudou. A especulação sobre o produto acabou, levando consigo a antiga prática do transporte de grandes massas. Aumentam, de hoje em diante, os pontos de venda e a grande meta será o atendimento de 13.156 centros habitacionais, espalhados em mais de 8 milhões de km<sup>2</sup>.

Com a derrocada da especulação, baixam os estoques e, com a pulverização das vendas, aumentam os percursos de entrega, já que o número de visitas será estimulado.

**PROFISSIONALIZAÇÃO** — Portanto, teremos o boom da carga fracionada e a profissionalização dos transportes, com os prazos de entrega, ao contrário do que muitos pensam, tomando uma importância ainda maior, para sustentar o aumento do fluxo de mercadorias.

Sorte, particularmente, de algumas

empresas que investiram. Transdroga e Transpampa, por exemplo, e se preocuparam em sair do ostracismo geral pela racionalização da operação, lançando-se para valer na busca de sistemas de distribuição. Algo que, daqui a pouco tempo, valerá pontos preciosos nas negociações contratuais de fretes.

Assim, não há qualquer perspectiva de pânico ante o congelamento das tarifas. A negociação é livre e a seleção da cliente-



possível, bastando ao transportador se qualifique para o serviço.

É esse um dos pontos fundamentais para o usuário. Partindo da filosofia de que, agora, os ganhos serão reflexo da produção e da adequação da oferta, as empresas não titubeiam ao afirmar que chegou a hora de fretes maiores, em troca de serviços mais especializados.

Sucedo, porém, que o setor, como um todo, não está preparado para atender a essa responsabilidade de supetão. É necessário alinhar todo um novo perfil para as empresas. Desde a seleção dos equipamentos até, e principalmente, à formação de pessoal, num setor completamente desfalado de profissionais de logística e distribuição.

O novo transporte será puxado pela qualidade dos serviços e quem estiver

apto nada terá a temer com o congelamento. Isto sem falar que o "pacote" tornou o planejamento possível e seus resultados serão mais facilmente aquilardados.

**EQUILÍBRIO** — Para o presidente da NTC, Thiers Fattori Costa, a situação do setor tende a melhorar. Embora as empresas de transporte tenham visto todo seu processo de melhoramento dos fretes barrado pelo congelamento de preços, o dirigente é otimista em relação às medidas, pois "a inflação estava comendo a tarifa pela perna".

Com os fretes estabilizados, acredita Thiers, a única diferença será notada no frete carreteiro, o qual naturalmente aumentará. Porém, paulatinamente. Colocados todos os ingredientes na balança, o resultado, segundo ele, é um equilíbrio entre prejuízos e benefícios.

O dirigente não crê que a indústria tenha sucesso com a pressão que vem exercendo para reduzir o custo do frete. "Isto não é possível, porque não vínhamos cobrando os custos financeiros".

Para a NTC, as principais mudanças no setor atingirão em cheio o transporte de grandes massas. "Esse tipo de transporte reduzir-se-á apenas à transferência das safras agrícolas e à produção das grandes indústrias, como a do aço".

**SEM PICOS** — Devido ao crescimento do "trabalho picado", Thiers Fattori Costa afirma que melhorará todo o perfil do transporte. "Anteriormente", relata, "no começo do mês, não havia carga, porque ela se concentrava no fim do mês, coincidindo com o pico das vendas". Com a nova conjuntura, os técnicos da NTC preveem que a tonelagem transportada será distribuída equilibrada durante todo o mês, permitindo melhor operação e a racionalização dos custos operacionais, além de possibilitar melhor adequação da manutenção.

Com a pulverização do transporte pelo mês, acreditam os especialistas, eliminar-se-á a mão-de-obra ociosa e a subaproveitada, fato corriqueiro até agora nas primeiras quinzenas de todos os meses. Também, não haverá mais a necessidade de contratação de pessoal extra na operação, os caminhoneiros, na segunda quinzena, fato que onerava os custos das empresas.

"No sistema anterior", afirma Thiers, "bastava não perder na operação. O lucro vinha fácil com a atuação do Departamento Financeiro". Portanto, a partir de agora, o TRC volta a ter que ganhar seu pão na operação. Costa cita o exemplo de sua própria empresa, a Transdroga, que já começou a se reestruturar. "Vamos investir na operação, no pessoal, no Marketing e na manutenção".

Finalmente, com relação aos usuários destaca o dirigente que volta a ten-

dência à escolha da modalidade de menor custo para a operação. A velocidade do transporte passa a "ter menor peso". Tal tendência desmentida pela Abia – Associação Brasileira das Indústrias da Alimentação. Esqueceu-se Costa que o número de visitas crescerá, aumentando substancialmente o número de viagens realizadas.

**RENOVAÇÃO DA FROTA** – Com a estabilização dos fretes, uma pesquisa realizada pelo Setcepar, Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas no Estado do Paraná, indicou que, em sua grande maioria, os empresários de transporte daquele Estado são de opinião de que os descontos que vinham sendo praticados devem ser suspensos, tendo em vista que as tabelas estão defasadas. Ainda assim, os fretes deverão ser negociados com os clientes, caso-a-caso.

Em suma, o grande argumento das empresas, passa a ser o da alta qualidade de seus serviços, fundamental para aumentar o poder de barganha dos transportadores na hora de negociar os fretes. Que, aliás, têm grande chance de subir o atendimento da tendência de especialização do segmento amarrará benefícios, tanto para os embarcadores, (que poderão contar com uma melhor eficiência logística) quanto para os transportadores, melhor equipados para atenderem às necessidades.

"Neste sentido", comenta Walmor Weiss, presidente do Setcepar, "deverá ocorrer uma depuração do mercado, sobrando na competição apenas as empresas profissionais". Para que isso aconteça, diz, a renovação da frota será retomada imediatamente. Além disso, com a especialização dos serviços, os salários do setor devem ter sensível melhora.

Aliás, a renovação mais freqüente dos veículos parece não ser dúvida para os empresários. Manoel Sousa Lima Júnior, diretor da Argos Transportes, de São Paulo, por exemplo, pergunta a si próprio o que faria com o faturamento de sua empresa: "Aplicar no open? Não, eu vou é comprar caminhão." E já está comprando.

Um dos empresários que concorda com Lima Júnior é Camilo Di Gregório, da Di Gregório Transportes, cuja empresa teve dificuldades para programar a compra de cem cavalos mecânicos para renovar sua frota, o que só será possível em um ano inteiro. Essa dificuldade deverá desaparecer, os agiotas estão abrindo mão de todo o lote que compravam simplesmente para especular.

Mesmo com a maioria dos colegas afirmando que a renovação será ampliada, Roberto Maggi, da Gafor Transportes, lembra que a taxa era negativa, de modo que "não vai haver nenhum crescimento espantoso". A massa da renovação servirá, pois, para cobrir uma lacuna do setor.

## Transporte Rodoviário de Carga

	Situação anterior	Situação atual	Tendência
<b>Frete</b>	Convivência com o capitalismo selvagem, não cumprimento de tabelas.	Tendência à seleção de clientes, negociação de fretes e, enfim, estabilização.	
<b>Frota própria</b>	Necessária apenas para o serviço em rotas de alta lucratividade.	Aumento da frota própria, com o fim dos lucros financeiros, para garantir transporte a preços competitivos. Incremento na renovação.	
<b>Frota de agregados</b>	Leilão de preços e cadastramento de grande número de autônomos.	A dependência das empresas em relação aos autônomos vai diminuir. Para manter preços e buscar maior especialização nos serviços.	
<b>Manutenção</b>	Departamento com a obrigação de manter a frota rodando de qualquer maneira.	Maior apuro na manutenção, melhoramentos nas instalações e valorização dos profissionais da área.	
<b>Marketing</b>	Importância relativa.	Torna-se um dos Departamentos mais importantes, na busca de especialização e de novos clientes.	
<b>Especialização</b>	Pouca importância para os objetivos das empresas.	Em apoio direto ao Marketing, a oferta de serviços especializados deverá promover ganhos nos fretes. Crescimento rápido.	
<b>Finanças</b>	Sustentáculo principal da rentabilidade das empresas. O lucro financeiro desestimulava o esforço por ganhos na produção.	Com a queda dos lucros financeiros, é o Departamento que mais cai em importância.	
<b>Concorrência</b>	Empresas degladiam-se e, para manter espaço, baixam os fretes até o limite.	Desaparece a transportadora para qualquer ponto do país. A concorrência deve se especializar e os fretes assumem seu real valor.	
<b>Negociação de fretes</b>	Falta completa de critérios. Preferência para o transporte de grandes massas.	Venda de serviços. Qualidade ganha destaque na busca de melhores contratos.	
<b>Logística</b>	Plano primitivo. Objetivo de cobrir o máximo de pontos de vendas.	Fundamental para a sobrevivência das empresas. Valorização dos técnicos da área.	
<b>Compras</b>	Estoques grandes como meio de lucrar financeiramente com a inflação e ganhar novos clientes através de baixos preços nos fretes.	Manutenção do mínimo estoque possível. Relevância dos departamentos de O & M.	

# P ARA A TRANSULTRA TODO SANTO É DE BARRO.



TRANSPORTES FORA DO COMUM QUE EXIGEM O MÁXIMO DE PLANEJAMENTO, CONTROLE E CUIDADOS. ESTA É A ESPECIALIDADE DA TRANSULTRA. UMA EMPRESA DO GRUPO ULTRA QUE CARREGA DIARIAMENTE A CAPACIDADE CRIATIVA E PRODUTIVA DO HOMEM. DESSA GENTE QUE NASCE, VIVE, TRABALHA E AMA ESTA TERRA. E QUE SABE, COMO NINGUÉM, QUE É PRECISO MUITO CUIDADO, POIS O SANTO É DE BARRO. A TRANSULTRA SABE QUE O CONHECIMENTO POPULAR TEM RESPOSTAS PARA TUDO.

CBB-A/Ph/PS

**U** GRUPO  
ULTRA

**SALÁRIOS** — Uma das agravantes mais sérias às empresas, segundo o técnico Geraldo Vianna, “é o aumento salarial que entrou em vigor em 1º de março, sem possibilidade de repasse aos preços”. O complicativo ocorre em virtude de o último aumento coletivo do TRC ter acontecido em novembro de 1985. Explica Vianna que é de se supor que, a partir de março, “o aumento real médio dos salários do segmento de transporte de cargas chegará a quase 30%”. Incluindo, logicamente, os encargos sociais.

“Como a folha de pagamento incide sobre custos entre 10 a 45%”, explica Vianna, dependendo da distância e especialidade, “o setor terá de arcar com um custo maior entre 3 a 12%, sem possibilidade de repasse”. Mesmo assim, o assessor. Especial da Diretoria da NTC, mostra-se otimista. “Devemos convir que este aumento não é dramático, se levarmos em conta que poderá ser compensado pela redução real de itens importantes, como, por exemplo, o das despesas financeiras.”

Para Vianna, na realidade, um mínimo de competência gerencial tornará possível neutralizar o impacto dos salários, sem comprometer significativamente a margem de lucro das empresas, mesmo mantendo-se o número de funcionários.

Com isso, a racionalização operacional torna-se indispensável à sobrevivência das empresas de transporte. Assim, mesmo não assumindo um caráter massivo, deverão ocorrer algumas dispensas. Porém, não ao ponto de afetar o nível geral de emprego.

Entretanto, esta será uma reação imediatista apenas, pois, “com o redirecionamento dos investimentos para a atividade produtiva, essas dispensas cirúrgicas serão rapidamente compensadas pela geração de novos postos.

De qualquer maneira, alerta Vianna, com o fim da correção monetária e com a possibilidade de dispensas sem o pagamento de verbas rescisórias — com o problema sendo remetido à lenta Justiça do Trabalho —, “empresários menos escrupulosos poderão se livrar dos salários sem a contrapartida imediata das verbas, alongando confortavelmente os passivos trabalhistas”, afirma.

**O FRETE CRUZADO** — Com a reforma econômica, é importante destacar que o Governo não tabelou os fretes. Ou seja, a única exigência é a de congelar os fretes já contratados, deixando livres para negociação os acordos feitos depois do pacote. Não é possível nenhuma comparação entre os preços praticados porque dependem do tipo de cliente, de carga e das condições do transporte.

De qualquer forma, a orientação da NTC é para que os transportadores negociem os fretes para pagamento à vista e, em último caso, havendo a concessão



Thiers: boas vindas às mudanças

de prazo, acrescentem ao frete as taxas de juros vigente no mercado.

Quanto às cobranças, a recomendação é a de converter em cruzados as faturas vencidas até 27 de fevereiro, na relação de Cr\$ 1 000 por Cz\$ 1. As de vencimento posterior, entretanto, devem ser convertidas em cruzados segundo a tabela de conversão. Para as emitidas depois daquele dia a sugestão é de que sejam emitidas em cruzados (1 000/1).

Mesmo com os cálculos da NTC indicando uma defasagem nos fretes entre 25 a 30%, no dia 27/2, os empresários também se mostraram animados com as mudanças econômicas. Tanto assim, que uma pesquisa feita entre 111 deles apontou índices animadores: 95,5% está otimista e 88,7% está convicto de que a situação deve melhorar, enquanto 11,2% acha que continuará tudo como antes e 0,1% imagina que as coisas piorarão.

Todo esse otimismo, porém, deve ser motivo de minuciosa análise. Como diz Guilherme Lambretchs, gerente Comercial da Atlas Transportes, o trinômio fundamental passa a ser o da operação, administração e vendas. “Teremos de ser vendedores ao invés de simples entregadores de tabelas”, afirma Lambretchs, deixando claro que a profissionalização vai obrigar as empresas a apresentarem um serviço otimizado.

Para ele, também foi decretado o fim dos fretes de cortesia, das vantagens adicionais, dos descontos etc. “O frete caiu na realidade”, porque, de agora em diante, as transportadoras terão de cobrar por todos os serviços prestados.

**DESCONGELAMENTO** — Alguns empresários levantaram a possibilidade de se atualizar os fretes pela ORTN cambial, até 27 de fevereiro (a última tabela é de 6 de fevereiro). Mas, por enquanto, não há clima para negociação com o governo.

“É melhor abrir mão de parte da rentabilidade por seis ou doze meses do que

perder a clientela que levou dez anos para ser conquistada”, aconselha o secretário do Tesouro, Andréa Sandro Calabi.

Dentro da estratégia de descongelamento gradual e setorial de preços e tarifas, a Secretaria do Planejamento da Presidência da República informa que o setor de transportes não terá nenhuma prioridade. O ministro João Sayad lembra que, na prática, os combustíveis tiveram os preços congelados pela média de 1985. O assessor Econômico do Planejamento, Paulo Nogueira Batista Júnior, acrescenta que, sem o aumento solicitado em fevereiro ao Conselho Interministerial de Preços (CIP), os preços de todos os veículos também foram congelados longe do pico.

O diretor da área de Mercado de Capitais do Banco Central e outro mentor do Plano Cruzado, Luiz Carlos Mendonça de Barros, diz que os empresários já devem ter em mente que as revisões de preços e de tarifas envolverão sempre percentuais de 1,5 ou 2%, a cada semestre ou mais. “E o segredo do descongelamento, sem especulação prévia, está em não criar expectativa de data”, acrescenta o diretor da Dívida Pública do Banco Central, André Lara Resende.

Enquanto o secretário-geral do Planejamento, Henri Philippe Reichstul, afirma que a hora de reclamar já acabou, o Departamento Econômico do Banco Central ressalta que, com custos fixos, o empresário só tem que pensar em produzir. “A inflação levava ao suicídio empresarial, na briga das remarcações de preços” — lembra o setor técnico do Banco Central.

O Ministério dos Transportes tem menos razões ainda para reclamar. Afinal, em 1985, para a inflação de 233,6%, o transporte ferroviário teve reajuste de 297,69% e os serviços portuários, de 400%. Para os empresários privados, resta o argumento do Departamento



Transportadoras devem se armar...

Econômico do Banco Central de que o CIP sempre terá em mãos as planilhas de custos específicos de cada setor para eventual descongelamento. Mas, por enquanto, os técnicos do Banco Central alertam que os lucros passam a depender de ganhos de produtividade.

### Indústria aumentará pontos de venda e a demanda de serviços

**OS MODAIS** – Segundo a Associação Brasileira das Indústrias da Alimentação – ABIA, através de sua Comissão de Logística e Distribuição, o novo modelo econômico brasileiro irá redirecionar as alternativas de transporte no país. O transporte ferroviário deverá ter um novo incremento do volume, direcionado por grandes lotes econômicos, havendo a necessidade de adequar as tarifas e implantar serviços de ponta, com o redimensionamento do fluxo de trajeto.

A cabotagem, por sua vez, deverá renascer, devendo, para isto, haver geração de fluxo, pelo menos, entre os pólos principais da costa brasileira. Entretanto, é preciso reaparelhar e adequar os equipamentos dos portos, agilizar a estiva e reduzir os custos operacionais portuários. O ro-ro, também, será incentivado com a oferta de mais equipamentos e contêineres, devendo-se se definir áreas de atendimento e geração de serviços mais eficientes.

No rodo-fluvial, há necessidade de revisão imediata do sistema tarifário, segundo a Abia, hoje elevadíssimo, promover uma maior oferta de equipamentos e utilização de contêineres de 20 pés para agilização do sistema.

Segundo a Associação, o transporte rodoviário atravessa seu ponto crítico de estrangulamento por falta de veículos, já que, de 1975 a 1985, a queda da

## Embarcadores

	Situação anterior	Situação atual	Tendência
<b>Contratação do frete</b>	Um verdadeiro leilão. A escolha era ditada pela oferta mais econômica. Não técnica, mas financeiramente	Rever nível de qualidade dos serviços. Desenvolver <i>pools</i> de carga, não conflitantes. Rever zoneamento operacional	↗
<b>Custo do frete</b>	Seguia a lei da oferta e da procura, não respeitando tabelas	Com a tabela dos carreteiros tornada Portaria haverá um incremento nos fretes. Reciclar sistema CIF e FOB	↗
<b>Manutenção de frota própria</b>	Incremento da frota de transporte acima de 8 t. Distribuição para grandes atacadistas	Frota de transporte estabilizada acima de 8 t. Frota de distribuição cresce para atender aumento dos postos de venda	↗
<b>Intermodalidade</b>	Incentivada para preencher vácuos causados pelo estrangulamento do transporte rodoviário	Apoiar e procurar alternativas de transportes ferroviário, cabotagem e ro-ro	↘
<b>Logística</b>	Atendimento a grandes polos e distribuidores	Reciclar a sistemática de distribuição. Rever embarques de lotes econômicos. Rever turismo de produtos. Atacadista torna-se distribuidor	↗
<b>Prazos de entrega</b>	Rígidos para não expor mercadoria a depreciação	Aumenta o número de visitas e, portanto, estreitam-se os prazos	↘
<b>Custo do frete sobre o do produto</b>	Estável	Custo do frete recai sobre o do produto de acordo com a distância da fábrica.	↗

demanda de veículos chegou a 143 mil unidades.

Pelo quadro atual, segundo os formulários de registro enviados ao Serpro até 26/12/85, o número de veículos de carga atinge a apenas 185 910, 128 766 dos quais são de carreteiros (que já forma 320 mil), 15 071 de transportadoras e 42 073 de carga própria.

**MUDANÇAS** – “Estes números demonstram a fragilidade do setor rodoviário de carga. Com três vezes menos veículos que as ECP, há dúvidas até sobre a capacidade de escoamento da produção brasileira”. Esta é a conclusão do consultor Silvio de Almeida a respeito do TRC, em reforço ao seu alerta ao setor industrial de que são urgentes várias mudanças.

A primeira delas é a necessidade de reciclar os sistemas CIF e FOB, estudando qual a opção mais vantajosa e viável. Revisar todas as áreas de atendimento e rever o zoneamento operacional, partindo para as rotas casadas, principalmente,

quanto ao fluxo vendas/entregas. Ou seja, acaba definitivamente o vendedor motorizado livre e o costume de “vender, não interessa onde”.

As distribuidoras urbanas, desta maneira, passarão a atender os clientes por áreas e dias pré-fixados (a exemplo da entrega de gás, cuja oferta é programada), com o objetivo principal de racionalizar o quilômetro rodado por venda.

Paralelamente, os embarcadores terão, também, de inibir o turismo dos produtos, alguns dependentes de incontáveis conexões para chegar ao seu destino. Neste sentido, analisa Almeida, “a solução será a negociação entre cinco ou seis empresas, de produtos não conflitantes, com uma transportadora equipada para atender eficientemente a região”. Assim, prevê, os embarcadores terão melhores condições de barganha, já que o *pool* formaria, e com regularidade, grandes massas de produtos fracionados.

A intermodalidade será também incentivada, primeiro, para rever os cus-

... para o boom das fracionadas

tos de transporte e, depois para que o setor não dependa, em exagerados índices, do TRC. A explicação é que a frota de transferência das empresas de carga própria deverá se estabilizar, pois todo o esforço toma rumo da distribuição, com um aumento rápido das frotas de veículos leves.

Dentro deste contexto, todos os setores serão reformulados, desde a logística, com o estudo e planejamento de depósitos regionais, até a utilização dos atacadistas, não como especuladores, mas, para assumirem o papel de distribuidores regionais dos produtos. A explicação é bastante racional: "As donas-de-casa não mais se deslocarão aos grandes supermercados para fazer suas compras, se estas podem acontecer na mercearia da esquina e nos mesmos preços". Portanto, a manutenção de uma perfeita distribuição é fundamental. Tão fundamental quanto a necessidade de depender cada vez menos dos grandes atacadistas, supermercados, por exemplo. "É uma mudança completa dos objetivos da logística das indústrias".

### Reforma de veículos, a solução do TRP para a nova situação

No transporte rodoviário de passageiros, o pacote econômico não foi tão assustador. Diferente dos setores urbano e metropolitano, o rodoviário não sofreu impacto tão violento e imediato. No mês de fevereiro, antes de anunciadas as regras do Cruzado, houve um aumento tarifário satisfatório e suficiente para equilibrar o resultado final da planilha de custos operacionais. Basicamente, o setor está bancando Pessoal e veículos para renovação de frota.

Embora a situação não cause tanto alarde de imediato, a médio e curto prazo, é consenso geral, que vai haver retração na reposição de equipamentos, diminuição de oferta e, conseqüentemente, um rebaixamento na qualidade dos serviços.

Num primeiro momento, o empresário do setor está se organizando para começar a fazer os cálculos do que significou o primeiro mês de convívio com a nova moeda. Num outro momento, com a consciência de que não haverá negociação tarifária, a grita geral é para manter o controle dos preços cobrados em fevereiro.

De novembro do ano passado até a decretação do pacote, houve um aumento significativo de custos. O óleo diesel, com peso de 25% na planilha, aumentou, nesse período, 27%. O pneu, componente que mais subiu de preço, teve três aumentos sucessivos até contabilizar 49% de elevação. As peças para reposição tiveram aumento de 60%. O item pessoal, no último dissídio coletivo, prescreveu

	Situação anterior	Situação atual	Tendência
Tarifas	Tarifas controladas	O setor obteve reajuste no mês de fevereiro, às vésperas do pacote. A questão tarifária não representa o maior problema	
Frota	Os veículos eram adquiridos, a cada seis meses, com parte da remuneração do capital, equivalente a 12% sobre o preço	Tendência de retração a médio prazo. A curto prazo, renovação da frota	
Manutenção	Realizada normalmente para conservar a frota circulante	Ganha maior ênfase, não só na parte mecânica, mas, também na recuperação de carroçarias, através dos setores de funilaria e pintura	
Pontes rodoviárias	Poucos exemplos, mas, com total sucesso. Pelo menos para as empresas, que garantiram o aumento do IPK	Devem ser aquecidas, especialmente, em linhas custosas, como forma de acabar com a concorrência ruínosa	
Compras	Compras exageradas para estocagem especulativa	Controle rígido sobre os preços e manutenção dos estoques mínimos necessários	
Administração	Ênfase especial para a informática	A informática aumenta ainda mais de importância, com adequações no departamento de O & M	
Pessoal	Estável	Tendência, a médio prazo, do enxugamento dos quadros e aumento do rigor na seleção de funcionários	
Frequências	Manutenção de linhas deficitárias para segurar concessões	Acaba essa prática. Redução nos horários de baixa utilização	

um percentual de 26,73%. Esses números compõem um aumento médio de 34%. Os itens peças, depreciação e pneus têm participação relativamente pequena na planilha. O que mais pesam são pessoal e diesel, que representam mais de 60% dos custos. Os restantes 40% são destinados à remuneração de capital, pneus, peças etc.

Apesar do reajuste tarifário de fevereiro, o setor ainda está defasado, — especialmente na parte fixa da planilha, que corresponde à reposição de veículos — porque, junto com a decretação do pacote, veio um aumento de despesa com pessoal, da ordem de 26,73%, que refletiu-se em 12% no custo final. Esse percentual corresponde à remuneração de capital, destinada à renovação da frota.

**TENDÃO DE AQUILES** — Para conviver com a defasagem tarifária, o setor vai ter que apertar o cinto. É o que pensa Arthur Mascioli, vice-presidente da

Viação Cometa e da Rodonal. A primeira coisa a ser afetada é a renovação da frota, que, provavelmente, vai ser congelada ou diminuída. Segundo Mascioli, é o único item em que se pode mexer, porque pessoal, pneus e manutenção são prioridades intocáveis.

O aumento com pessoal, representa um verdadeiro "tendão de Aquiles". Para a Cometa, é o item que mais pesa. "Este aumento de 12% no custo final existe mesmo", enfatiza Mascioli. Logicamente, o percentual terá de ser compensado de alguma maneira, porque não se pode abrir mão do pessoal. No setor rodoviário, as épocas de baixa utilização não permitem a dispensa de motoristas, pois estes deverão suprir a carga horária do período de férias, fins de semana e feriados.

A punição maior será da frota. Inicialmente, a depreciação dos veículos de uma frota com idade de 2,5 a 3 anos, não será nítida. Nesse momento, é que o Departamento de Manutenção assume

a responsabilidade de prolongar a conservação dos veículos. "Se, antes, se vendia um ônibus antes mesmo de se fazer uma reforma, agora, isso será impossível. Além da parte mecânica seremos obrigados a reformar a carroçaria", desabafa Mascioli. O envelhecimento da frota vai forçar a manutenção a arcar com outro tipo de serviço: o da reforma geral do veículo.

Obviamente, com a manutenção trabalhando com a carga total, não dá para pensar em redução nesse item. Isso é consenso geral no setor rodoviário de passageiros, que já se prepara para esticar a fatia dos custos desse serviço. A operação dos ônibus rodoviário envolve aspectos de segurança, imagem da empresa e comprometimento da frota. Portanto, redução na manutenção traz um efeito negativo imediato.

**AS SAÍDAS** — É muito cedo para fazer uma projeção da situação real do setor rodoviário, afirma o empresariado. Não havendo possibilidade de negociar tarifas — e ninguém se ilude com isso —, outras saídas deverão ser estudadas atentamente. Além do adiamento de renovação da frota, poderá haver "novos apertões", por exemplo, o corte de determinados horários que não comprometam os usuários.



**Mascioli: racionalização deverá aumentar número de pontes rodoviárias**

Uma das possibilidades aventadas, embora represente um alívio muito pequeno, é a recuperação da metade de um índice que foi retirado do setor, relativo à comercialização de óleo diesel, e repassado, inicialmente, para o EBTU e, posteriormente, teve outro destino. Esse índice responde por 3 a 4% do preço do combustível, quantia simbólica comparando-se com o total dos custos, mas imprescindível, no momento.

**MENOS IMPOSTOS** — Outra saída é buscar uma diminuição nos impostos e determinados tributos associados ao setor. A estratégia de compras é brigar para manter os preços de fevereiro, impedindo correções. Isso vale principalmente para pneus. Outra questão é a extinção de descontos especiais de peças, que beneficia os pagamentos à vista. "Estão todos decididos a não pagar mais do que se pagou em fevereiro", responde Mas-

## A CECCATO DEIXA SUA FROTA BRILHANDO

— Com água, detergente e a linha LCM, produzida pela CECCATO, você lava caminhões-baú, tanques e ônibus de até 4, 10 m de altura e 20 m de comprimento e até mesmo carros de passeio e peruas.

— Um exclusivo sistema de lavagem semi-automático, com 3 ou 5 escovas rotativas que acompanham o perfil do veículo, lava em 10 minutos, uma carreta-baú de 20m, que por outros métodos você levaria uma hora para lavar, reduzindo drasticamente seus custos de lavagem e o tempo de parada da frota.

— Lembre-se, caminhões limpos na rua ou na estrada, são a melhor propaganda e recomendação da sua empresa.

— Não perca tempo. Chame hoje mesmo um representante da CECCATO.



**CECCATO**

**DMR**

**CECCATO DMR S.A. INDÚSTRIA MECÂNICA**  
Escritórios: Av. Jabaquara, 464 - Conj. 23, São Paulo CEP 04046 - Fone: (011) 577-9444 - Telex (011) 3246 CDMR

cioli, que é também diretor do Sindicato que representa o setor. Para Mascioli, não é isso que vai resolver o problema, mas vai moralizar a relação entre fornecedores, fabricantes e compradores.

Pouco muda nos métodos administrativos. Hoje, já se investe muito na administração e a maioria das empresas do setor já adequaram suas instâncias administrativas com as suas realidades particulares. No caso da Cometa, a informática proporcionou um corte de 50% dos serviços; esse é um investimento certo para melhor aproveitamento do tempo. Uma medida administrativa já tomada pela maioria das empresas foi o corte de quase 20% dos horários de determinadas linhas, devido ao aumento tarifário.

A ponte rodoviária é uma das medidas mais atraentes, especialmente para itinerários custosos, onde o consumo de diesel era muito grande. A ponte acabou, também, com a concorrência ruinosa existente entre as empresas de mesmo percurso, equilibrou os horários e o aproveitamento de motoristas.

**FIM DO EXECUTIVO** — Para o setor, o aumento do IPK contribuiu para a deterioração da qualidade do serviço. Entretanto, isso é muito relativo, pois tem passageiro que prefere pagar um pouco mais e ter melhor serviço e há, ainda, outros que preferem pagar menos, dispensando certos confortos. A di-

ferença nestes casos, não ultrapassa 2%. O IPK pode contribuir até o ponto que não afete o horário de pico e elimine a ociosidade do sistema.

Outros serviços que tendem à quase extinção, são os ônibus tipo executivo e o transporte de encomendas. No primeiro está havendo pouca procura, devido ao impulso havido na utilização de veículos próprios. No segundo, a tendência é diminuir porque o tempo não pesa mais sobre os pagamentos das entregas. A utilização de ônibus para esse serviço era justamente a rapidez de entrega. Sem esse fator, o serviço fica inviável porque o lucro financeiro é muito pequeno. Já os ônibus leito serão mantidos em linha com utilização rentável. Caso contrário é mais coerente sua extinção.

## Transportadores urbanos voltam a pedir subsídio à tarifa

A julgar pelo depoimento dos empresários do setor, a reforma econômica agravou as dificuldades das transportadoras urbanas de passageiros. De maneira geral, os preços foram congelados abaixo dos custos e somente um providencial subsídio poderia remediar essa diferença.

O presidente do Sindicato das Empresas de Transportes Coletivos Urbanos de Passageiros de São Paulo, *José Sérgio Pavani*, se mostrou bastante pessimista com os efeitos do congelamento e acena com ameaça de falência de muitas empresas, impossibilitadas de saldar seus próprios compromissos. “As tarifas em São Paulo, de Cz\$ 1,50, estão defasadas desde outubro”, ele diz, “mas só começaram a entrar em vigor a partir de dezembro, quando o então prefeito Mário Covas liberou os novos preços”, continua.

As tarifas do setor estão congeladas há muito tempo. A maioria das Prefeituras é despreparada para o seu cálculo técnico e insiste em segurar os aumentos, para ter o que dizer às vésperas das eleições

O Pacote Econômico, por seu lado, trouxe custos adicionais a uma tarifa já defasada no tempo, tendo em vista a inflação galopante que o Brasil conhecia. Esses custos são um acréscimo de 27% no valor pago à mão-de-obra, mais abono de 8% sobre a média do salário dos últimos seis meses. “Isso tudo aconteceu sem aumento de tarifa”, diz Pavani, explicando que, no caso da Companhia Municipal de Transportes Coletivos-CMTC, o déficit pode ser coberto pela prefeitura de São Paulo. Esse não é o caso das empresas particulares.

**PALIATIVOS** — Com relação às empresas particulares, uma solução possível poderia ser a redução drástica dos custos a quase zero, explica o presidente da Transurb, citando nominalmente o subsídio do óleo diesel e redução das taxas do IAPAS. “Isso, de qualquer forma, não pode ser feito para sempre. É preciso que o governo encontre uma forma de aumentar as tarifas. As empresas de ônibus vivem do movimento do mês anterior, que, agora, se encontra completamente fora da realidade brasileira, devido a tudo o que tem acontecido”, continua.

Para obter um aumento real no preço das tarifas, a Transurb, assim como os demais sindicatos de empresas de ônibus e a Confederação Nacional dos Transportes Terrestres, têm mantido seguidos contatos com o ministro Dílson Funaro, da Fazenda. “O preço, hoje, deveria estar por volta de Cz\$ 3,00”, diz Pavani. Por sua vez, Jair Carvalho Monteiro, atual presidente da CMTC, que avalia em Cz\$ 2,30 ou Cz\$ 2,40 o preço justo a ser cobrado.

No entanto, Pavani reconhece, assim como *Carvalho Monteiro*, que um aumento de preços das tarifas de transportes coletivos hoje em dia pode ser tremendamente maléfico para as pretensões do governo de conter a inflação.

**MANUTENÇÃO** — Por tudo isso, Pavani acha que o momento é apenas de subsídios, ficando possíveis aumentos para quando a situação econômica do país permitir. Por ora, enquanto os subsídios não vêm, só se pode pensar em diminuir os custos através da manutenção. Um expediente que Pavani considera muito arriscado pois as transportadoras coletivas de passageiros lidam com vidas humanas. “Poderíamos pensar em trocas de pneus apenas no último instante, assim como em reduzir a manutenção preventiva de lonas de freios e outros acessórios, mas isso não está sendo ventilado. É perigoso”, diz Pavani.

Com relação à manutenção preventiva da frota, o presidente da Transurb diz que, antigamente, era possível se fazer estoque de material de reposição. Hoje em dia, isso é impossível pela falta de capital para empatar em peças que,



em última análise, iriam ficar guardadas em estoque para eventual uso. "As empresas lutam com muitas dificuldades financeiras. Não é mais possível estocar material", diz, lembrando que a frota de São Paulo está precisando, no mínimo, de 2 000 carros para reposição dos que não se encontram mais em condições de uso. "A situação atual é de comprar apenas o que for necessário para a manutenção imediata", diz Pavani.

De qualquer forma, continua, a redução da manutenção preventiva não baixaria os custos de forma tão significativa a ponto de amenizar os efeitos da atual situação, de extrema penúria, segundo palavras do presidente da Transurb e da Tupi Transportes. Essa penúria, continua, se reflete na quase falência que muitas das empresas concessionárias de transportes coletivos estão enfrentando. "Em outras épocas, seria possível



**Belda: urbanos em estado de alerta**

alienar-se ônibus ou vender-se alguns dos carros, para fazer capital de giro. Mas, do jeito que o mercado financeiro ficou

depois da reforma econômica, isso se tornou completamente inviável", analisa Pavani.

**NOVOS OBJETIVOS** — "Eu prevejo para o setor, primeiro, um comportamento empresarial de emergência", afirmou contundente Rogério Belda, diretor executivo da ANTP, ao definir que postura será adotada pelo empresariado do setor.

Uma das medidas mais imediatas, segundo Belda, é adiar a renovação da frota e investir mais na manutenção, atividade esta que, na época recessiva, funcionava mais com finalidade especulativa.

Para Belda, é difícil imaginar uma saída mais adequada, diante da situação econômica atual, pois somente o governo federal é quem pode determinar alterações e até mudanças mais radicais.

Entretanto, como as empresas do setor vão aprender a conviver com essa situação de congelamento tarifário é que não se sabe. Para Belda, deve ser tomada uma medida a curto prazo, pois a defasagem não é reflexo apenas dos dois últimos aumentos de dísel. Além disso, nos governos municipais recém empossados, houve um retardamento na definição da política setorial do transporte público. À parte da inibição das prefeituras, a defasagem começou a estabelecer uma situação de emergência, devido ao fato de que, mais da metade da planilha dos custos operacionais é destinada ao pagamento da mão-de-obra. Essa situação se agrava, ainda mais, porque a contenção de gastos com salários, certamente vai ocasionar muita repercussão negativa, com a dispensa do pessoal, que já é mal remunerado.

"Diminuir a frota nas horas de pico é impossível", conclui Belda, porque, com a retomada da atividade econômica, aumentou muito a demanda de passageiros no setor de transporte coletivo. Além disso, o empresário tem a necessidade de oferecer o serviço para não gerar um colapso no seu negócio. "Na verdade o apito está com o governo federal", enfatiza Belda, porque o congelamento e a estabilização de preços, praticamente colocam o poder público, as empresas e todos os setores dentro da mesma regra econômica.

A racionalização dos trajetos deverá ser estudada pelas empresas, para enxugar as malhas de linhas de ônibus já existentes. Também deverá haver certa cautela na concessão de novos itinerários. A preocupação em reduzir trajetos, eliminando voltas em bairros, e até mesmo o congelamento das propostas de extensões solicitadas serão sérios problemas às empresas, apesar de não representar uma medida das mais satisfatórias.

### Transporte Urbano de Passageiros

	Situação anterior	Situação atual	Tendência
<b>Fixação de tarifas</b>	Tarifas tratadas politicamente e, portanto, abaixo das necessidades.	Congeladas com grande defasagem. Previsto um colapso no setor, caso não baixem os preços do óleo dísel.	
<b>Frota</b>	Idade média elevada. Renovação quase inexistente.	Congelamento de qualquer investimento em frota na maioria das cidades brasileiras.	
<b>Manutenção</b>	Meio de as empresas esticarem a vida útil dos veículos.	A manutenção torna-se o setor mais importante da empresa, como meio de baixar os custos.	
<b>Concorrência</b>	Empresas beneficiadas por linhas de alto IPK e, portanto, por uma tarifa média razoável.	Necessidade premente da instalação das câmaras de compensação, para que a maioria das empresas não vá a falência.	
<b>Negociações/tarifa</b>	Prefeitos sempre segurando as tarifas. Principalmente, em anos eleitorais.	Com as tarifas congeladas, o setor precisará ser subsidiado para sobreviver.	
<b>Percursos</b>	Estáveis	Racionalização de percurso e frota com o objetivo de aumentar o IPK das linhas.	
<b>Compras</b>	Possibilidade de acompanhar a defasagem através de estoques elevados.	Falta de capital de giro para estocar peças e implementos. Deve aumentar o canibalismo na manutenção.	
<b>Administração</b>	Empresas particulares pequenas. Empresas públicas gigantes. Ambas mal administradas.	Defasagem entre tarifa e custos aumenta os riscos de falência.	
<b>Pessoal</b>	Utilização da dupla pedrada como meio de economizar custo do pessoal.	Enxugamento dos quadros e provável aumento nas horas de trabalho efetivo.	

**Sistema de medição volumétrica de combustível com transmissão eletrônica**



Registra com alta precisão o volume

de combustível efetivamente consumido pelo motor do seu veículo de carga até décimos de litro.

**TECNOBRÁS S.A.**

Sede administrativa: Avenida Pacaembu, 1886 - CEP 01234 - São Paulo - SP - Tel.: (011) 872-7133 - Telex (011) 24297 HTIB BR  
 Fábrica: Avenida Joaquim Boer, 792 - CEP 13470 Americana - SP - Tel.: (0194) 61-2367 - Telex (019) 1565 HTIB BR

A manutenção é parte fundamental nesse momento, e deve contribuir na reformulação de conceitos e distorções fortalecidas pelo sistema inflacionário. "A manutenção torna-se prioridade", diz Belda. Pensava-se mais em investir em veículos novos, fazendo o mínimo de manutenção para tentar revendê-los logo em seguida, comenta. Agora, o espírito de conservação da frota reintegra-se ao comportamento empresarial, pois a compra de novos equipamentos não mais resultará em lucros especulativos.

**ONDE POUPAR** — Belo Horizonte não foge à regra. Embora o reajuste das tarifas tenha ocorrido em janeiro, a capital mineira acumulou defasagem de 10%, devido a aumentos posteriores de peças, pneus, combustíveis e salários.

Para amenizar as perdas, o Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros de Belo Horizonte criou uma comissão interna encarregada de negociar com os fornecedores uma redução, pelo menos, 7% nos preços de compra.

O presidente do sindicato belo-horizontino, Clésio Soares de Andrade, no entanto, descarta qualquer possibilidade de congelamento na renovação da frota. Admite apenas uma insignificante redução no nível programado de compra de veículos.

Ao mesmo tempo, Clésio mostra maior confiança que os empresários paulistanos na redução de custos através do aperfeiçoamento da manutenção. "Temos que partir para uma política radical de aproveitamento de peças e componentes — sem afetar a segurança e o conforto do passageiro", proclama. "Além disso, vamos investir mais no treinamento dos motoristas. Promovemos reuniões mais freqüentes com eles para obtermos melhor operação dos veículos, planeja.

**Transporte ferroviário torna-se competitivo com o pacote econômico**

"Em época inflacionária o tempo é fundamental. Mas, com o congelamento, ele cai de importância para a escolha do meio de transporte", diz o diretor Comercial da Rede Ferroviária Federal, Fagundes Neto. Por esta razão, ele considera que as medidas econômicas beneficiarão a ferrovia, tornando-a competitiva com os outros meios de transporte, principalmente o caminhão.

Fagundes acredita que, em épocas de pique de safra, por exemplo, vai ser impossível controlar os fretes praticados na região de escoamento. Muito mais fácil é controlar a ferrovia.

Ele acha que a postura a partir do pacote terá que ser buscar mais eficiência e agressividade, a fim de ganhar novas fatias do mercado.

Esta condição é básica para a Rede Ferroviária conviver com uma defasagem tarifária de 27,1%, reajuste encaminhado à Secretaria Especial de Abastecimento e Preços, quando foi decretado o congelamento. Embora, em dezembro, o setor tenha recebido um reajuste de 41,26% sobre custos incorridos.

**"ECONOMIA CONTADA"** — A perspectiva de crescer em novas áreas, na opinião de Fagundes Neto, é visível. "Sem inflação, a Rede terá condições, até mesmo, de disputar com o caminhão no transporte de cargas industriais que, pelo seu maior valor não entrava na ferrovia até o congelamento dos preços. Fagundes considera que à Rede sobram excelentes perspectivas. "Nós já temos recursos definidos para vários projetos, este ano, que nos permitirão boas condições de mercado", afirma.

**Nova Ebert Super**  
 Em 2 minutos esta máquina monta e desmonta um pneu sem deixar marcas

**2 ANOS DE GARANTIA**



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

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



Sem inflação, ferrovia pode disputar com oTRC as cargas industriais



# TORTUGA

**Fique com esta marca na cabeça.**

**Não é banco, nem financeira.  
Mas traz segurança e muito dinheiro.**

Esta marca significa 25 anos de muita  
pesquisa no negócio que está mais  
embaixo. Pneus.

É a marca da Tortuga, detentora  
do sistema mais completo de recapagem a  
frio que existe no mercado.

Para qualquer tipo de pneu que roda por  
este país.

E, ainda por cima, é totalmente nacional.  
Fique de olho nesta marca.



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

Fábrica e Escritório:  
Rua Alberto Klemtz, 441 - Fone: (041) 248.1133  
Caixa Postal 2392 - Telex: (041) 5773 - TORT  
80.000 - Curitiba - Paraná

Toda a linha de produtos para reforma de pneumáticos.

Cita como exemplo o empréstimo de US\$ 200 milhões contratado com o Banco Mundial, que serão aplicados na melhoria dos corredores de Vitória e Paranaguá, para a reabilitação de 1 250 quilômetros de vias, além da aplicação de Cz\$ 928 milhões na aquisição de 42 locomotivas e quatrocentos vagões, além da recuperação e modernização de sessenta locomotivas e 1 200 vagões.

Além disso, o projeto de gerenciamento integrado, com a interligação das regionais da Rede por computador, permitirá maior controle sobre a frota da empresa, aumentando a mobilidade da empresa. O próprio processo de paralisação de locomotivas, que no ano passado atingiu 12%, segundo Fagundes Neto, "está em absoluta reversão".

**TERMINAIS** — A eficiência do transporte, se estenderá, também, aos terminais. As cargas não poderão ser pulverizadas por vários terminais, mas, concentradas, com maior nível de especialização dos serviços de movimentação.



**Fagundes: terminais são prioritários**

"Na Rede sempre houve uma máxima de que os trens andam razoavelmente bem nas linhas e param razoavelmente mal nos terminais", diz, para enfatizar a importância que a movimentação nos terminais passa a ter a partir do pacote econômico.

Um dos projetos da Rede, que deverá ser reexaminado em função das novas condições de mercado, é o da Divisão Especial de Tubarão, em Santa Catarina. Ali, a RFFSA utiliza velhas locomotivas a carvão, devido à sua grande disponibilidade na região. Segundo Fagundes Neto, a Rede irá fazer um estudo de viabilidade, para determinar se é mais vantajoso adquirir novas locomotivas a carvão — só fabricadas na Índia e na China — ou então partir para a eletrificação das linhas, que seriam alimentadas pela termelétrica da

Sotelca, usando o mesmo carvão, que antes era queimado nas locomotivas.

**RESULTADO IMEDIATO** — Apesar de considerar que o transporte de passageiros não necessita de uma solução imediata, o diretor Comercial da Rede crê num reestudo imediato, buscando uma solução a longo prazo.

Na sua opinião, o crescimento do Rio e São Paulo deverá resultar no aparecimento de uma megalópole, e que já se deveria pensar em ter um trem de passageiros entre as duas cidades, com boas condições operacionais e de maior velocidade. "As condições atuais da

linha, com ligeiras modificações de traçado e de bloqueio com muros, podem, perfeitamente, receber trens de passageiros de até 150 quilômetros horários", afirma.

**FEPASA BUSCA EFICIÊNCIA** — Já na área da Fepasa, Ferrovia Paulista S/A, a "violenta procura de eficiência" passou a se constituir numa ordem imperiosa, ditada pela direção da empresa, para enfrentar o congelamento de fretes e tarifas, determinado pelas novas medidas econômicas.

Mais que uma simples frase de efeito, a decisão administrativa constitui

### Transporte Ferroviário

	Situação anterior	Situação atual	Tendência
Tarifas	O setor consegue, em dezembro, grandes reajustes	O setor reclama de uma defasagem de 27% nas tarifas e deve continuar a viver dos subsídios	
Frota	Falta de composições, agravada pela existência de diferentes bitolas que impedem o intercâmbio de trens	Necessidade de grandes investimentos para garantir a capacidade de transporte e tornar possível um aumento de sua participação	
Manutenção	Depois de muito tempo, a reforma começa a ser aplicada como forma de aumentar a disponibilidade de equipamentos e racionalizar	Aumenta ainda mais a importância da manutenção para viabilizar a ferrovia	
Carga	É o transporte nobre das ferrovias e o sustentáculo de todo o sistema	Continua a todo vapor, com incentivo de equipamentos e estrutura para os grandes corredores de exportação	
Passageiros	Já estava congelado há muito tempo	A longo prazo, é provável a sua viabilidade, com a oferta de trens rápidos entre as grandes capitais	
Intermodalidade	Inibição. A velha estrutura ferroviária emperra os estudos de sua participação mais efetiva no sistema	Participação obrigatória, para baixar os custos de transporte. Devem aumentar os investimentos na área	
Terminais	Insuficientes	Necessidade de revitalizar e ampliar a oferta de terminais de cargas, principalmente, para atender às safras agrícolas	
Marketing	Estagnação dos argumentos Grande barreira com a morosidade dos negócios	Com ênfase nas grandes massas, a ferrovia recupera importância no transporte	



**Cintra: ferrovias devem investir na eficiência do transporte de carga**

resposta à frustrada tentativa de obtenção de um aumento médio de 25% sobre os preços praticados, cujo anúncio pelo CIP era esperado para dias 25 a 28 de fevereiro. Agora, por força dessa disposição, a ferrovia terá de se conformar com os preços autorizados em dezembro último, quando o segmento de cargas obteve um reajuste de 41,26%, o de passageiros de longo curso 36,60% e o de passageiros metropolitanos da ordem de 100%.

Se no transporte de cargas a situação é um pouco mais confortável, permitindo o equilíbrio a partir de mudanças gerenciais, o transporte de passageiros, por sua vez, luta para sobreviver. A defasagem crônica, entre custos e receita, deixa poucas esperanças para o setor. Não é à toa que a Fepasa luta para transferir ao Governo

do Estado, a conta-prejuízo, reservando para si a administração, apenas do segmento mais lucrativo, representado pelo transporte de mercadorias.

**PRIORIDADE À CARGA** — Aliás, por entender as dificuldades do transporte de passageiros é que a Fepasa trata, no momento de dar prioridade à carga. Uma opção que, segundo os técnicos daquela empresa, deve crescer cada vez mais em importância, pelas boas perspectivas trazidas pelo “plano cruzado”.

Com a extinção dos custos financeiros das planilhas das empresas, a opção pelo transporte ferroviário volta a ser atrativa.

“Sobretudo, para quem pensa em competir no mercado internacional de exportação, o pagamento de um

frete mais barato passa a ser determinante”, justifica o presidente da Fepasa, Sebastião Hermanno Cintra Leite. Convicto da importância da ferrovia na resolução dessa questão, Hermanno Cintra não hesita em garantir o preparo da Fepasa para atender ao aumento da demanda.

“Todos os nossos cálculos indicam que, das atuais 22 milhões de toneladas transportadas, temos condições de chegar até o limite de 30 milhões de toneladas/ano, o que resultaria num aumento de 35%, num prazo de quatro a cinco anos”, projeta o presidente da estatal.

**DINHEIRO E TRABALHO** — Para alcançar essa meta, Hermanno Cintra descarta, até, a necessidade imediata de grandes investimentos. “Dinheiro é consequência do trabalho”, filosofa, acrescentando que sua maior preocupação é a busca de eficiência, aproveitando os recursos materiais e humanos de que dispõe.

Entre outras medidas, o presidente destaca uma maior presença da Engenharia de Transportes na remoção de entraves que estrangulam o transporte ferroviário. Da mesma forma, já solicitou uma ampla revisão de todos os orçamentos para 86 e do plano plurianual, com o objetivo de estabelecer as novas prioridades de investimentos.

Hermanno Cintra pensa, ainda, envolver a ferrovia mais agressivamente no transporte de grãos. E, desenvolver terminais em pontos-chaves de São Paulo e Minas Gerais, a exemplo de Colombia e Santa Fé do Sul, para aproveitar a expansão da fronteira agrícola da soja.

# COM SOL OU CHUVA



- Resiste a bruscas mudanças de temperatura

- Alta durabilidade



- Não precisa de cinta de aço com reforço

- Frenagem eficiente e segura

# SEMPRE O MELHOR TAMBOR

## O Cruzado poderá atrair mais passageiros para dentro do avião

Termômetro dos níveis de atividade produtiva, o setor aéreo preocupa-se muito mais com os reflexos das medidas econômicas na sociedade como um todo, que com as modificações específicas ocasionadas pelo decreto 2 284/85. O motivo para tal postura é simples: o aproveitamento dos assentos oferecidos pela indústria da aviação, assim como o volume de carga transportada, dependem da preservação do crescimento econômico, reestabelecido no país durante o último ano.

Como exemplo deste raciocínio, caiam os índices de aproveitamento da ponte aérea Rio-São Paulo, na semana que sucedeu a divulgação da reforma monetária, demonstrando que "os executivos estavam apreciando a extensão

Com o fim da inflação, a rapidez deixa de ser importante no transporte. Mas, a Vasp acredita que a prática da política do estoque zero beneficiará a carga aérea



das modificações", como declarou Luiz Antonio Cabral, gerente Geral de Vendas da Vasp.

Após esta primeira repercussão, houve normalização da quantidade de passageiros embarcados. Em termos de de-

manda, o pacote traz benefícios, na visão do gerente da Vasp. "Os consumidores, importante mercado de nosso setor, poderão se capitalizar através das vantagens do decreto, aumentando a procura do transporte aéreo."

### Transporte Aéreo

	Situação anterior	Situação atual	Tendência
Tarifas	Tarifas defasadas, em média de 5% e calculadas pelo DAC	Tarifas congeladas, como na maioria dos outros modais, com uma defasagem de aproximadamente 25%	↗
Passageiros	Alta demanda, obrigando as empresas a investirem em novos e maiores aviões	Baixa ilusória inicial. Tendência ao aumento de demanda e à consolidação do cliente particular	↗
Cargas	Com as grandes taxas de inflação, o avião tornou-se um apoio logístico essencial. Transferência de carga em permanente ascensão	Cai um dos maiores argumentos de venda: a velocidade na transferência de cargas e o lucro financeiro decorrente	↘
Frota	Em alta	Permanece em alta. Os estudos para a compra de aeronaves levam em conta grandes períodos (15 anos) e situações muito mais dramáticas que a atual	↗
Compras	Desproporcionalidade entre a moeda de receita, cruzeiro, e a de despesas, dólar. Situação financeira difícil	Com o cruzado forte e o dólar estabilizado, surgem facilidades para as empresas. Melhor planejamento	↗

O aumento da demanda será uma das formas para o setor aéreo diminuir o ônus ocasionado pela defasagem do preço de suas tarifas. No último reajuste tarifário, em dezembro de 1985, não foram repassados ao setor três pontos do peso do combustível. A isso somam-se os reajustes de salários, que aconteceram antes do pacote. A indústria esperava que tal defasagem, assim como os novos custos ocasionados pelo aumento salarial, fossem repostos no dia 19 de março. O decreto econômico congelou as tarifas, sem repassar tais despesas aos seus cálculos. "A Vasp está realizando estudos para dimensionar, com exatidão, a atual defasagem", declara Luiz Antonio Cabral".

No segmento de cargas aéreas, há necessidade de maior prazo para avaliar as modificações trazidas pelo decreto. Um dos argumentos mais utilizados para a captação de maiores volumes de carga por este modal, a vantagem da diminuição do custo financeiro através de um transporte rápido, caiu por terra com a reforma monetária. "Mas, a prática do estoque zero é uma das armas do arsenal da moderna administração, que será adotada pelas empresas do país, pois o decreto presidencial estimula o aumento da produtividade", declara Joannis Amerssonis, gerente geral de Cargas da Vasp.

Argumentos à parte, o gerente conta com um mercado cativo do modal, formado por produtos perecíveis, além daqueles de alto valor unitário e pequeno peso, como os componentes do campo da informática. "Também deve ser lembrado que, para algumas cidades brasileiras, como Rio Branco, o transporte aéreo é a única forma de abastecimento encontrada", afirma Joannis.

O maior benefício oferecido à indústria de aviação pelo decreto econômico

foi a instituição de uma moeda forte no país, pois o regime anterior determinava grande desproporcionalidade entre receitas, obtidas em cruzeiro, e despesas, cuja grande maioria é calculada com base no dólar. Desta forma, pelo regime anterior, as receitas perdiam seu valor quase que diariamente, enquanto as despesas permaneciam com valores constantes. A distorção não mais existirá, após as medidas tomadas pela equipe econômica do Planalto Central.

### Muitas mudanças no "leasing", no consórcio de caminhão e no CDC

Imediatamente após a decretação da reforma monetária, os tomadores de empréstimos, para aquisição de veículos comerciais, enfrentaram dificuldades na obtenção de linhas de crédito, em todas modalidades. No *leasing*, por exemplo, das várias instituições atuantes no mercado, apenas quatro não interromperam suas operações. Já para o CDC com a nova conjuntura, os prazos regulamentados pelo governo — 36 meses para caminhões novos e 24 para os usados — acabaram reduzidos, na prática de mercado, a doze meses. O consórcio, por sua vez, não precisou alterar sua base de cálculo mas, se viu às voltas com restrições para for-



Fagundes anuncia o "aluguel flutuante"

mação de novos grupos, não liberados, nos prazos usuais, pela Receita Federal.

Principal alvo das medidas econômicas determinadas pela equipe do Planalto Central, o setor de financiamento não poderia passar incólume pela reforma monetária. Os reflexos ocasionados por tais modificações, na verdade, ainda em andamento, não apenas modificarão os contratos de crédito a serem efetuados, como definem uma nova realidade para os que estão em andamento.

Os empréstimos tomados em cruzeiros, cujo saldo será quitado em cruzados, poderão beneficiar-se, de acordo com a cláusula de reajuste contratual. É o caso das linhas de crédito indexadas pela extinta ORTN, corrigidas com variações mensais, no regime anterior. A partir da reforma monetária, tais contratos passam a ser regidos pela OTN, cujo valor foi congelado, durante o período de doze meses. "O tomador obteve um ganho real, por não desembolsar a inflação do período", declara Carlos Fagundes, diretor da Itau *Leasing* e presidente da Abel — Associação Brasileira das Empresas de *Leasing*, modalidade na qual 75% do total de financiamentos, durante o primeiro semestre de 1985, foram indexados com base na variação das ORTNs.

Ainda, para o *leasing*, os contratos regidos pela variação cambial, usualmente, vinculados ao dólar, não desfrutarão de vantagens ou desvantagens, uma vez que tal variação poderá existir, mesmo que em patamares inferiores aos anteriores. A situação é a mesma para os financiamentos com cláusula de correção monetária pré-fixada, desindexados através de uso da *tablita*, para o pagamento das próximas prestações. Isso não representará perda ou ganho, uma vez que foi utilizada uma média ponderada da inflação para estabelecer a correspondência de valores entre cruzeiros e cruzados.

# tacomaster<sup>®</sup> SINÔNIMO DE ECONOMIA

FAÇA COMO A EMPRESA GONTIJO DE TRANSPORTES:

"Usando Tacomaster, tenho a garantia de que nossos motores trabalharão sob rigoroso controle 24 horas por dia".

- Excessos de rotação.
- Períodos de funcionamento ocioso.
- Sobrecarga em baixa rotação.
- Troca de marchas indevidas.
- Controle do aquecimento e resfriamento dos motores.
- Uso de banguelas.

Estas são algumas pedras no caminho dos empresários do transporte que desejam otimizar ao máximo o uso e operação dos seus motores.

Foi para abolir estes problemas que a TACOM criou e implantou o TACOMASTER em algumas das maiores frotas do país.

TACOMASTER é um microprocessador eletrônico que depois de ser instalado em um tacógrafo convencional produz um registro gráfico que permite ao frotista o controle total sobre o funcionamento e operação dos seus motores.

Consulte-nos.

## TACOM

Tecnologia no controle de frotas.

TACOM LTDA. Av. Pedro II, 1294 - Belo Horizonte - MG.  
Telex: (031) 1365 TACM-BR. - Fone: (031) 201-0627 PBX



Abílio Gontijo Júnior, diretor-superintendente da Empresa Gontijo de Transportes - Belo Horizonte.

**NOVO CHARME** — Segundo o presidente da Abel, a suspensão das operações de *leasing*, pela maioria das instituições, foi a fórmula encontrada para permitir o estudo dos novos contornos que orientarão os contratos desse financiamento. A tendência de proibição do uso de papéis públicos como parâmetro de indexação das futuras operações foi confirmada pela resolução nº 1111 do Banco Central, que estendeu a proibição às Letras de Câmbio e CDBs, e indicou os CDIs — Certificados de Depósitos Interbancários, como a nova base para o cálculo de taxas.

Na verdade, enquanto o Governo assegurava que a expectativa de correção monetária não invadiria novamente a área de emissões para captação de recursos, as instituições do sistema financeiro procuravam salvaguardar-se de variações monetárias em seus contratos.

Desta forma, “serão lançados novos produtos no mercado de *leasing*. Entre eles, o de um aluguel flutuando semestralmente, de acordo com a variação dos CDIs, com redução das prestações pagas, caso haja uma baixa nas taxas de juros”, declara Carlos Fagundes.

**RETORNO DA VARIAÇÃO** — As operações pela resolução 63 deverão ter grande impulso, através do arrendamento com cláusula de variação cambial. “Os clientes, agora, terão segurança para negociar tais contratos, pois não haverá expectativa de grandes variações cambiais”, assevera Fagundes.

Quanto aos prazos contratuais, que não receberam restrições, o presidente da Abel aguarda uma dilatação da média atual, já que as empresas “poderão contar com um quadro econômico mais estável para o planejamento de seus passivos”.

O *leasing* foi atingido pelo pacote econômico anterior à reforma monetária, através da proibição de empréstimos à pessoas físicas. Regulamentado há pouco mais de doze meses, o *leasing* e pessoa física, na visão de Fagundes, não pressionava a demanda de bens de consumo, pois, “os contratos estavam restritos a bens de produção, atendendo profissionais liberais, agricultores e pequenos empresários”.

O CDC foi a linha de crédito mais atuante durante o período de indefinições, que marcou a transição monetária. A razão da preferência era que todos os financiamentos realizados através dessa modalidade recebiam taxas pré-fixadas para a cobrança de juros, com variações que podiam ser definidas diariamente.

Isto levou a Acrefi — Associação das Empresas de Crédito e Financiamento — a negociar um acordo de cavalheiros, com a cúpula do Conselho Monetário Nacional, que estava inclinado a tabelar as taxas de juros. Através desse acordo, o patamar máximo de juros ficou limitado a 55% a.a., “acima do cobrado



**Romano: nem eufórico, nem pessimista**

atualmente pelo mercado que é de 40%”, declara Henrique Bruscin, diretor do Banco Safra.

Os prazos do CDC para veículos comerciais não foram alterados pelas resoluções do pacote anterior à reforma monetária, que limitou os empréstimos para aquisição de automóveis e bens de consumo a quatro prestações. Dessa forma, continuam valendo os 36 meses de prazo, para caminhões novos, e 24 meses para os usados, embora o mercado esteja trabalhando com prazos médios de doze meses. “Antes da reforma, esta era a realidade do mercado”, diz Bruscin.

**CONSÓRCIOS** — Fixado a partir do preço do próprio bem, os cálculos das prestações dos consorciados não sofrerão modificações, ao menos diretamente. “A nova conjuntura, que indica eventuais e pequenas alterações nas prestações ao longo do contrato, deverá incentivar o transportador a decidir-se pelo consórcio, como forma de financiamento”, declara Angelo Lincoln Della Gatta, diretor da Batistella Administradora de Consórcios.

As eventuais alterações, citadas por Angelo, incluem-se nos “ajustes setoriais” necessários para aperfeiçoar o pacote econômico, capítulo em que o diretor incluiria os preços dos automóveis nacionais. “Os reajustes praticados durante o ano passado foram inferiores aos índices de correção monetária do mesmo período”. O entrevistado, não descarta a realização de tais ajustes no fim de maio ou início de junho, logicamente em patamares que se situarão dentro do novo contexto inflacionário.

O gerente do Consórcio Nacional Ford, Rod Romano, classifica o atual quadro financeiro como “equilibrado”. “Não podemos ficar eufóricos ou pessimistas”, afirma. Como tendência natural, os dirigentes prevêem maior rigor nas operações de consórcio, através da cobrança da taxa de 1% no ato da inscrição, que era diluída, por algumas administradoras, ao longo do contrato, como forma de incentivar os clientes.

# economize combustíveis

TELEMED controla com precisão e rapidez os combustíveis dos seus tanques. TELEMED detecta vazamentos, constata falhas nos descarregamentos e não permite retiradas indevidas. Medidor indispensável à empresa e imprescindível à auditoria. TELEMED é eficiência, precisão e segurança.

**TELEMED**  
Representantes em todo o Brasil

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

Até o início do mês de abril, o impasse do sistema encontrava-se na concessão, por parte da Receita Federal, de novos grupos de consorciados. Os 420 integrantes do sistema enviaram seus pedidos ao órgão, não recebendo resposta nos prazos usuais. A postura da Receita Federal indica novas restrições para a modalidade, principalmente para os automóveis. Várias administradoras, em seus grupos de carros de passeio, haviam esgotado a capacidade autorizada pela Receita, antes de receber novas autorizações.

A Finame — Financiamento Nacional para Máquinas e Equipamentos, já trabalhava com valores em ORTN. Isso ocasionou a necessidade de pequenas alterações no sistema, após o pacote econômico. Basicamente, a Finame converteu os valores de crédito expressos em ORTN para o novo patamar fixado pela reforma monetária, a OTN.

Desta forma, a extinta correção monetária, definição substituída nos contratos da Finame por reajuste monetário, ficou congelada pelo período de um ano, beneficiando os tomadores. Segundo André Franco Montoro Filho, presidente do BNDES, tal conjuntura não onerará o programa, pois “o saldo total dos contratos será reajustado pela variação da moeda adotada pelo sistema, garantindo reservas de caixa para novos tomadores”.

O sistema sofreu alterações mais profundas, em novembro passado, quando o governo reduziu a participação da Finame no valor do bem a ser adquirido. “Procuramos retomar os níveis históricos do sistema, buscando participar, ainda que em menor escala, de um maior número de financiamentos para pequenas e médias empresas”, declara Montoro Filho, acrescentando que a atual participação do programa ainda é superior a estes níveis.

No setor de transporte rodoviário, a Finame participa de cada contrato com 60% do valor do bem a ser adquirido. Quanto ao percentual deste segmento econômico no volume total de créditos a serem liberados pelo Finame, Montoro Filho assevera que “o setor rodoviário sempre foi um grande cliente. O fato dificulta o aumento de seu grau de participação, pois isto significaria deslocar uma elevada quantidade de recursos de outros segmentos, com a finalidade de atender, ainda mais, um ramo de atividades já beneficiado”.

Como tendência, o presidente do BNDES prevê a fixação de dois critérios para a taxa dos financiamentos. O primeiro utilizaria a fórmula atual — juros fixos, calculados sobre um valor expresso em OTNs, e seria complementado por uma nova opção, realizada através de juros flexíveis, que utilizaria, como patamar de flutuação, o interbancário ou outro papel que represente, no mercado brasileiro, a *libor*.

## Montadoras mantêm-se no pico de produção, mas faltam componentes

Aguardando um reajuste do CIP no início de março, as montadoras nacionais foram surpreendidas pelo decreto econômico, congelando o preço dos veículos, antes do repasse das majorações de seus custos. A surpresa não se restringiu apenas a este aspecto. Digerido o conteúdo das medidas econômicas, iniciaram-se as negociações buscando o deflator a utilizar, no caso das compras faturadas.

A primeira reação, que ocupou as manchetes dos jornais, partiu da Mercedes. Para rejeitar a “pretensão dos fornecedores que tencionavam praticar os preços contrários à política governamental e à revelia do espírito que norteou o programa de estabilização da economia”, a montadora devolveu 150 caminhões de componentes e anunciou férias coletivas de uma semana para um terço de seus funcionários. Dias após, a empresa voltaria atrás em sua decisão, enquanto as negociações eram realizadas através da Anfavea, junto aos onze sindicatos que congregam os fornecedores.

Que reflexos este momento de transição econômica, trouxe para montadoras nacionais? Embora as negociações sobre o deflator ainda não tenham chegado a um fim, os resultados obtidos pelo setor, durante o mês de março, demonstram o salutar acréscimo de 7,1% de comercialização no mercado interno, em comparação aos totais de fevereiro. A média diária de produção, incluindo as 20 149 unidades destinadas ao mercado exterior, alcançou 4 948 veículos. Para o segmento de comerciais pesados, o crescimento da produção foi de 9,8%, comparando-se os resultados de março aos de fevereiro. Tal patamar atinge 40,2%, caso sejam confrontados os



Beer: produção além das expectativas

Utilize o que Todos os Fabricantes de Embreagem usam:

## BALANCEADORA ELETRÔNICA DINÂMICA

HOFMANN



A máquina certa para garantir a qualidade do balanceamento em Serviços de Recuperação de Embreagem

Hofmann do Brasil Ltda.  
Av. Comendador Sant'Anna, 634  
05866 - São Paulo - SP  
Tel.: (011) 511-0022 - TX (011)23056

HOFMANN

meses de março de 1986 e de 1985. Em termos de quantidade total produzida durante o primeiro trimestre do ano, 22 594 comerciais pesados, o crescimento acumulado, com relação ao mesmo período do ano passado, é de 44,7%.

**CONTRADIÇÕES** — Se para André Beer, presidente da Anfavea, o atual nível de produção deverá superar as expectativas iniciais, que indicavam um crescimento de 5% a 8% nas vendas domésticas, esta tendência não se confirmou, ao menos em duas montadoras de veículos pesados.

“O pacote não se refletiu em nossa linha de produção, não havendo alteração de quantidade produzida. O problema de fornecimento não chegou a afetar nossa linha de montagem, uma vez que passamos a receber peças, carimbar as notas, conforme entendimento a nível setorial, entre montadoras e seus fornecedores”, declarava a Saab-Scania, antes da divulgação dos resultados de comercialização do mês de março. Porém, o comparativo entre os totais de vendas ao mercado interno, levando-se em consideração os meses de fevereiro e março, deste ano, indicam um decréscimo de 10,2%, no volume desta montadora.

Já a Volvo declara que “não houve diminuição da nossa produção, pois os pequenos problemas com o suprimento



Tage: veículos incompletos no pátio

de peças e componentes não atingiram níveis incontornáveis”. O comparativo revela um decréscimo de 59,7% nas suas vendas, durante o mês de março.

Logo após a divulgação destes resultados, outra polêmica envolvia a montadora de Curitiba. Segundo declarações de Edson Sálvio, presidente da Abravo, associação que reúne as concessionárias da marca, a Volvo pretendia reduzir a margem de lucro de seus revendedores dos atuais 23% para 15%, como forma

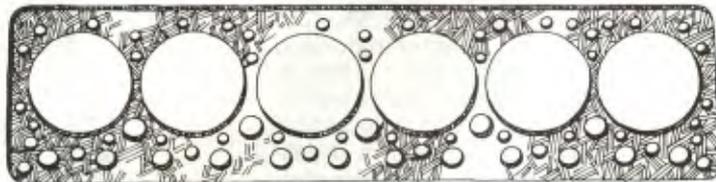
de diminuir suas perdas. O congelamento de preços elevou a defasagem entre custos e receitas para 19%, causando à empresa prejuízo de US\$ 6 mil por veículo produzido.

De acordo com informações prestadas por Edson Sálvio ao jornal O Estado de São Paulo, a montadora diminuiu a entrega de veículos, como forma de pressionar seus revendedores a acatar a redução da margem de lucro. Tage Karlson, superintendente da Volvo, afirmou, através do mesmo veículo de comunicação, que “o atraso nas entregas ocorre devido a falta de componentes”. A montadora dispunha, no início de abril, de mais de 100 veículos incompletos em seu pátio.

Impasses à parte, o decreto econômico apenas impulsionou a já aquecida demanda das montadoras. O congelamento dos preços trouxe benefícios para os compradores de veículos, pois não incorporou o reajuste de 15% que o setor aguardava, no início de março, e retirou de cena a concorrência entre clientes e especuladores.

A postura a ser adotada pelos produtores ainda é uma incógnita, pois o capítulo relacionado à Volvo e seus distribuidores é apenas o primeiro da verdadeira novela que se desenvolverá, onde o enredo buscará reduzir as perdas ocasionadas pela atual defasagem de preços.

# A junta que não deixa você no aperto.



Junta de qualidade não dá vazamento, não folga em serviço nem deixa o dono no aperto. Bom desempenho, aliás, é o que você sempre pode esperar das peças genuínas Mercedes-Benz. Elas são produzidas pelos mais avançados métodos de fabricação e submetidas a um controle de qualidade que só deixa passar furo se ele fizer parte da peça. Procure o seu Concessionário Mercedes-Benz. Ele tem um estoque de peças onde a qualidade e a garantia da Mercedes-Benz andam sempre juntas.

100

100 ANOS DE MOTORIZAÇÃO  
DAIMLER-BENZ 1886-1986



## Vendas de carroçarias de caminhão poderão aumentar, diz a Randon

“Agora, pelo menos, andaremos com os pés no chão”, vaticina Raul Randon, diretor-Presidente da Randon Veículos e Implementos, mostrando-se otimista com as mudanças econômicas. Embora, logo após o decreto, as vendas tenham caído em números não significativos, fruto, evidentemente da cautela de parte de clientes, a Randon já está operando novamente com pico de produção na fabricação de semi-reboques: “já retomamos a produção de quinhentas unidades por mês, com a demanda estabilizada por cima”, afirma Randon.

A confiança do produtor — a cada ano, 1,5 milhão de pessoas a mais têm de ser alimentadas no Brasil —, a necessidade do transporte das safras agrícolas e o reflexo do ressurgimento dos ganhos de produção na fabricação de bens deixam boas perspectivas para o setor. Na Randon, ainda melhores, pois, já começa a crescer também, a demanda de veículos fora-de-estrada, graças à revitalização da construção civil.

O que seria um grande ônus para o setor, comenta Raul Randon, “o aumento

salarial médio de 20%, foi absorvido pela coerente medida governamental de baixar os preços do aço em cerca de 5,5%, o que equilibrou as despesas das encarçadoras”.

O otimismo de Randon, tem razão de ser: com o aumento da demanda, a empresa poderá, finalmente, retomar toda a sua capacidade de produção, que chega a 900 unidades/mês, quatrocentas delas formadas pelas carroçarias não semi-reboques e os fora-de-estrada.

## A Fabus pede ao governo solução para o problema da tarifa

“É claro que houve uma acomodação. E é também evidente que o congelamento de preços e tarifas funcionou como um divisor de águas no nosso mercado comprador: há cidades que tiveram as tarifas urbanas congeladas em níveis razoáveis e que, certamente, terão mais possibilidades de renovar suas frotas; em outras, a situação é inversa. Para estes, o governo terá de achar uma solução”, constata Cláudio Regina, presidente da Fabus, a entidade que reúne os encarçadores de ônibus.

“As cidades que estiverem sobre a água, ou seja, onde as tarifas de ônibus foram congeladas em níveis aceitáveis (Santos, Rio, Salvador, Belo Horizonte etc.) estão prometendo comprar; as que estão sob a linha da água (Aracajú, Fortaleza, São Luis, Porto Alegre, São Paulo, por exemplo) terão que encontrar uma solução. O poder público não terá interesse que a normalidade do sistema seja afetada”.

A expectativa de Regina é que o mercado de carroçarias comece efetivamente a reagir a partir de maio. Sua dúvida é quanto ao nível de fabricação de chassis, segundo ele, “ainda em quantidade insignificante”, embora a fila média de espera, atualmente, “para comprar ônibus seja de trinta dias em confronto com quatro meses de fila há um ano”.

**FUROU PNEU, PÁRA** — Na área das exportações, o presidente da Fabus mantém cautela. “Nossos principais compradores são os países da América do Sul, que, não é novidade, passam há anos por dificuldades. O problema persiste, pois não conseguem oferecer garantias. No mercado interno, há frotistas, cujo dono é conhecido, proprietário, tem estrutura. Naqueles países, o dono só tem um ônibus. Furou o pneu, ele pára”, constata.

# Qualidade e tecnologia se encontram na Massari.

“Tanque Irrigador. Tão bom que até o corpo de bombeiros usa.”



Isso mesmo: é um equipamento tão versátil que, em diversas cidades, é usado pelo Corpo de Bombeiros.

Sua capacidade varia de 6.000 a 14.000 litros.

A descarga se faz por gravidade ou com a ajuda do conjunto moto bomba, a diesel ou gasolina.

Tem barra de irrigação com bicos de pato, além de controles opcionais, desde a cabine, para sucção, carregamento e recalque.

“Tanque Espargidor com sistema de distribuição uniforme do asfalto.”



Para que o espargimento de asfalto seja uniforme e proporcional à velocidade, o sistema é integrado à caixa de câmbio.

A barra espargidora vem com bicos de bronze e um sistema de aquecimento com serpentina, maçaricos a óleo diesel pressurizado e elevado à temperatura de combustão.

Possui um conjunto moto bomba a gasolina ou diesel.

Sua capacidade é de 6.000 a 9.000 litros.

Vem equipado com termômetro, tacômetro e mangueira de espargimento manual.

### Representantes:

Rio de Janeiro.....(021) 551-8895  
Belo Horizonte.....(031) 212-1069  
Curitiba.....(041) 247-3844  
Salvador.....(071) 247-8729



## MASSARI S.A.

Fábrica e Vendas: Estrada do Rio Abaixo, n.º 1140 - CEP 08580  
Itaquaquecetuba - SP - Fone: (011) 464-1811 - Telex: (011) 39354 MIUS

Vendas: Av. Francisco Matarazzo, 350 - CEP 05001  
São Paulo - SP - Fone: (011) 825-4533 - Telex: (011) 53280

# ÚLTIMAS NOTÍCIAS

## CURTAS

### A primeira

A Vasp tornou-se a primeira empresa do hemisfério Sul a arrendar os Boeing 737-300 e também será a pioneira na sua operação. Cada um dos três 737-300 tem capacidade para 132 passageiros e aumentará a oferta de assentos para 3 772.

O contrato de *leasing* operacional, assinado com irlandesa Guinness Peat Aviation, prevê a entrega da primeira unidade no final de abril e as restantes em maio e julho. A partir daí, a Vasp contará com 31 aeronaves: 3 Air bus, 23B737-200, 2 Boeing 727-200 e 3 Boeing 737-300.

### Oficializada

A ABCT — Associação Brasileira dos Transitários de Cargas foi oficializada na Falca, Comissão de Facilitação de Carga Aérea, órgão do Ministério da Aeronáutica. A comissão estuda os problemas ligados ao embarque e desembarque, de mercados-ris por via aérea.

### Nova Diretoria

Foi eleita a nova Diretoria do Syndarma, Sindicato Nacional das Empresas de

Navegação Marítima. O presidente é Meton Soares Júnior. Fazem parte também da Diretoria: Luiz Joaquim Campos Alhanati, Raimundo Victor da Costa Ramos Sharp, Léo Magarinos de Souza Leão, Sérgio Henrique Cavalcanti Salomão, Alex Henning Bastos e Antonio Paulo Rodrigues Turqueto.

### IPVA reduzido

O governador José Richa, do Paraná, enviou mensagem à Assembléia Legislativa, reduzindo as alíquotas do IPVA naquele Estado para 3,5% para os carros de passeio, caminhonetes de uso mistos e veículos utilitários; 1,5% para os mesmos tipos de veículos detentores de permissão para transporte público de passageiros; e 3% para os veículos movidos a álcool. O Governador atendeu ao apelo de Walmor Weiss, presidente do Setcepar, que o alertou sobre a possibilidade da "importação" de placas de outros Estados. As taxas eram de exatamente o dobro das que agora entram em vigor.

### Autorização

Renovado, por cinco anos, em março, pelo Ministério



dos Transportes, a autorização concedida a Joaquim Fonseca, Navegação, Indústria e Comércio S.A. para explorar o serviço de transporte intermodal de carga unitizada em contêineres.

### Poupando diesel

A Holambra, tradicional produtora de folhagem e flores para exportação em Campinas, conseguiu uma economia de 12,7% no consumo de combustível em seus caminhões pesados, com a adaptação de *spoilers* e defletores (foto).

encarçadoras, entre grandes e pequenas empresas, espalhadas pelo país, a área de *Marketing* de caminhões da Ford, em conjunto com os especialistas da Engenharia, editaram o Manual de Instalação de Equipamentos, contendo recomendações para a execução desse serviço, ilustradas com desenhos tridimensionais.

Em sua primeira apresentação, o manual trata exclusivamente da linha Cargo, mas, na próxima edição, serão incluídos os caminhões da linha F.

### Casamento

Fiat e Ford estão próximas de um acordo para fusão de suas fábricas européias. Objetivo: ter a mesma capacidade da líder Daimler-Benz.

### Manual Ford

Tendo a finalidade de suprir com orientação técnica adequada as centenas de

### Chegou o Elba, uma perua derivada do Uno



A Fiat lança este mês o Elba, veículo derivado do Fiat Uno. Quase meio metro maior, o Elba tentará atingir a faixa de usuários que necessitam de grandes compartimentos de bagagem — os técnicos da Fiat asseguram ser o veículo médio com maior capacidade de carga entre os nacionais.

Em dois modelos básicos, o Elba será disponível com

dois tipos de motores, 1 300 e 1 500 cilindradas. O primeiro com 59,7 e o segundo com 71,4 cv, quando a álcool. Na versão a gasolina, a potência cai para 58,2 no 1 300 e mantém-se no 1 500.

Além de um câmbio com cinco marchas, o Elba terá tratamento anti-ferruginoso pelo sistema de bonderização.

### Nova linha

A Firestone acaba de lançar uma nova linha de pneus radiais de aço e traz uma opção pioneira entre os pneus diagonais e radiais para ônibus e caminhões, inovando a relação custo/desempenho. O T-545, segundo os técnicos da Firestone, baixará sensivelmente os custos, por rodar mais frio e apresentar um desgaste mais uniforme, em função de seu projeto de construção, que adotou um desenho com cinco barras circunferenciais, seccionadas por sulcos pequenos e de menor profundidade.

A banda de rodagem é semi-larga, melhorando o desempenho e reduzindo os desgastes irregulares. Para se livrar de um problema bem brasileiro, o T-545, também, tem sulcos cônicos, para faci-

litar a ejeção de pequenas pedras. Permite, além disso, ótima tração em piso molhado, pois a drenagem de água impede a aquaplanagem dos veículos.



# ÚLTIMAS NOTÍCIAS

## PESSOAL

● Foi eleita a nova Diretoria executiva da Abravo, Associação Brasileira dos Revendedores Volvo. Dela fazem parte: Edson Salvio, diretor Presidente; Rolf Artur Werner, diretor Vice-Presidente e Walter Machado de Barros, Valmor Hermes Duarte, Luciano de Souza Padilha, Norton de Oliveira e Silva e Alexandre Balesta como diretores.

● Empossado, em março, o novo diretor gerente da Companhia Hyster do Brasil: é James "Jim" Chapman, na empresa desde 1962, e que já ocupou postos de direção na Hyster da Inglaterra e do Canadá. "Jim" foi piloto naval e tem patente de capitão na reserva da Marinha norte-americana.



● Heinz Gundlach assumiu, no dia 1º de março, a Diretoria de Marketing da Volkswagen do Brasil, em substituição a Admon Ganem, que se aposentou. Gundlach exerceu, até o ano passado, a mesma função na Volkswagen do México, país onde trabalhou cerca de treze anos. O novo diretor da empresa também é conselheiro da AMA - Asociación Mexicana Automobilística - e da Câmara de Indústria e Comércio Teuto-Mexicana. (Foto acima)

● O engenheiro Clóvis Fortes Aragão, assessor Especial da Presidência do Geipot foi escalado para supervisionar o Programa de Assessoria ao Ministério dos Transportes na Programação Multimodal. Aragão vinha coordenando o estudo sobre mudança na legislação de cargas perigosas.



James "Jim" Chapman

## Um rádio só para os caminhões e ônibus



A Standard Eletrônica está lançando o rádio transceptor TRX-8, especialmente criado para utilização em veículos, carga e passageiros, permitindo aos motoristas o aproveitamento total do serviço Telestrada.

O TRX-8 opera em VHF, com um canal de serviço para chamadas com estações da Embratel e sete canais de tráfego, permitindo, inclusive, contato entre os próprios veículos.

## CURSOS

● Curso de Administração Manutenção e Renovação de Frotas De 14 a 18 de abril, no Merak Hotel São Paulo, das 19:30 às 22:30. Preço: Cz\$ 3 100 ou maiores informações: Charter Desenvolvimento e Treinamento, tel. (011) 280-0725 - São Paulo, SP.

● A Associação Brasileira dos Transitários de Carga apresentou a programação de cursos profissionais para o ano de 1986. O objetivo é habilitar, aperfeiçoar e desenvolver técnica e operacionalmente os agentes embarcadores. De abril a novembro, em São Paulo, será ministrado o Curso Básico de Carga Aérea e, de maio a outubro, o de Artigos Perigosos. No Rio de Janeiro, o curso Básico de Carga acontecerá entre 28 a 31 de julho. O de Artigos

Perigosos será realizado em agosto, de 25 a 29, e em outubro, de 20 a 24. Maiores informações: ABCT - av. República do Líbano, 1114 - tel. (011)881-6111 - São Paulo, SP.

## EVENTOS

● Transport'86 - de 10 a 14 de junho em Munich, Alemanha Ocidental. Feira internacional da indústria e comércio de transporte reunindo cerca de quatrocentos expositores de 24 países. Maiores informações: Münchener Messe - und Ausstellungsveranstaltung mbH, Messelände, Postfach 121009, D-8000 München 12, tel. (089) 5107-0, telex 5212086 amegd.

● 1ª Feira Brasileira da Indústria da Recauchutagem - De 11 a 15 de junho, no Centro de Convenções da Bahia, em Salvador. Informações: tel. (041) 244-2133.

## Empilhadeira para movimentar contêineres

Na 16ª Feira da Mecânica Nacional, realizada em março no Anhembi, em São Paulo, a Companhia Hyster lançou uma nova linha de empilhadeiras, denominada "Challenger". A linha é composta de cinco modelos com capacidade máxima de, respectivamente, 16, 18, 21, 25 e 30 toneladas. As empilhadeiras "Challenger" são movidas a diesel e equipadas com motores "Cummins" de 160 a 190 hp.

De acordo com o gerente geral de Marketing da Hyster, Nelson Schneider, a nova série de empilhadeiras tem aplicação no deslocamento de grandes massas - como siderurgia e mineração - e na movimentação de contêineres.

Atenta a esses segmentos de mercado, a Hyster - fundada em 1957 -, incorporou às novas empilhadeiras "pesadas" sistema posicionador dos garfos que possibilita movimentação independente de cada um deles, e uma série de acessórios como arietes e dispositivo apanhador de contêineres.

As empilhadeiras "pesadas" da Hyster - que, com esse lançamento, passa a ter produtos para atender pequena, mé-



dia e grande capacidade - podem ser adquiridas com os seguintes equipamentos opcionais, dentre outros: cabine fechada para o operador; torres de elevação padrão para alturas especiais intermediárias e para elevação a grandes alturas; carro com deslocamento lateral; tampão de segurança para tanque de combustível; e alças de içamento.

O preço do equipamento básico, na faixa de 30 toneladas, é de Cz\$ 4 milhões, estima Nelson Schneider, acrescentando que, para distribuir as empilhadeiras, a Hyster conta com 37 pontos de venda, prestadores também de assistência técnica.

Companhia Hyster - avenida Nações Unidas, 2277, CEP 04795 - São Paulo, SP.

# “A EBTU vai deixar de ser um banco”

O primeiro ministro do Desenvolvimento Urbano quer recolocar a EBTU no seu papel original de gerir, planejar e implantar o transporte de massa

**TM** — *Ministro, o que representa a transferência da Empresa Brasileira de Transporte Urbano — EBTU para o Ministério de Desenvolvimento Urbano — MDU?*

**Schwartz** — É apenas uma adaptação. Com a criação do MDU, nada mais natural que os assuntos ligados ao desenvolvimento urbano, no caso, os transportes urbanos, coletivos ou de massa, viessem para este novo Ministério.

**TM** — *O MDU trará do Geipot para a EBTU todos os técnicos ligados ao planejamento do transporte urbano?*

**Schwartz** — Esse é um assunto que estamos negociando com o Ministério dos Transportes. Já tomamos até as primeiras providências legais para essa transferência. Se nós, da Nova República, não definirmos claramente quem é quem, acabaremos fracassando redondamente. E não é só no transporte que mais de um organismo planeja e executa os mesmos projetos. Isso acontece também na habitação, no saneamento e na pavimentação.

**TM** — *Com essa mudança, a EBTU deixará de ser um mero órgão repassador de recursos?*

**Schwartz** — Eu não classificaria a EBTU como mero repassador de recursos. Seu principal trabalho — e, que para tanto, foi criada — é planejar — daí o conflito com o Geipot —, implantar e, até mesmo, gerir o transporte urbano. Nesse objetivo é atribuir à EBTU exatamente a mesma função que justificou a sua criação.

**TM** — *A tarefa de repassar recursos seria transferida para o Banco Nacional de Habitação?*

**Schwartz** — Queremos que o BNH seja banco. Naturalmente, um banco que toma e aplica dinheiro. Esse tomar e aplicar obedecerá as políticas estabelecidas pelo Ministério, para a habitação, saneamento e transporte urbano. O papel da EBTU seria exatamente o de determinar essas políticas. Como, até hoje, não existia a MDU, o BNH extrapolava suas funções e fazia as políticas da habitação e do saneamento. Por sua vez, a EBTU atuava como banco. Essa confusão é que nós queremos e estamos

tentando dissipar. Nossa proposta é criar o Banco de Desenvolvimento Urbano, que será o grande banco financiador das atividades do setor.

**TM** — *Quais as prioridades da EBTU e de que recursos dispõe?*

**Schwartz** — A EBTU está na fase final de execução de um programa, chamado Bird-3. Estamos negociando um novo



**Schwartz**: nosso negócio no MDU é fazer

programa, o Bird-4. Ainda não definimos o volume de recursos. A idéia inicial era um programa de US\$ 300 milhões. Mas, nós pretendemos elevar esse valor para US\$ 400 milhões.

**TM** — *O Ministério já sabe onde vai aplicar tais recursos?*

**Schwartz** — Estamos numa fase muito inicial, de consultas. Por isso, não podemos adiantar nada ainda.

**TM** — *Após a incorporação da EBTU, o MDU participará dos órgãos colegiados do transporte, como o Conselho Nacional de Transportes?*

**Schwartz** — É preciso entender que o MDU foi criado depois dos seus princi-

pais órgãos, ou seja, da SEMA, EBTU e BNH. Por isso, ainda não conseguimos aglutinar perfeitamente tais órgãos em torno do Ministério. Mas, já estamos procurando nosso lugar ao sol em inúmeros órgãos colegiados, como o Conselho Monetário Nacional (onde o MDU já tem assunto), assim como, acredito, no Conselho Nacional de Transportes.

**TM** — *O MDU tem algum plano em relação ao vale-transporte?*

**Schwartz** — Logo que assentar a poeira da reforma monetária, pretendemos fazer uma ampla campanha estimulando a utilização do vale-transporte. Achamos que, do ponto de vista do governo, o problema está resolvido. Mas, a medida ainda não foi devidamente compreendida por patrões e empregados.

**TM** — *Após a experiência da desapropriação das empresas de ônibus do Rio de Janeiro, como o senhor vê a presença do Estado nos transportes urbanos?*

**Schwartz** — Acho a estatização pura e simples um tanto perigosa, pois a empresa privada é sempre mais eficiente. Mas, isso não dispensa o Estado de manter, até para usar como parâmetro, alguma atividade direta no setor. Quando fui secretário dos Transportes do Paraná, estudei, junto com o Prefeito de Curitiba, uma saída mista. A frota pertenceria ao Estado, mas seria operada por particulares.

**TM** — *O governo tem condições de investir em metrô, como solução para o transporte urbano?*

**Schwartz** — Não há, a curto prazo, condição para se investir em novos metrôs ou na ampliação de linhas já implantadas.

**TM** — *O MDU procurará entendimentos com o Ministério dos Transportes para desenvolver o transporte ferroviário de massa?*

**Schwartz** — Estamos discutindo essa interação com o ministro dos Transportes. Não podemos negar que o transporte de massa sobre trilhos tem características diferenciadas. Mas, isso, não impede o entendimento entre os dois Ministérios para integrar os diversos modais de transporte de passageiros.

**TM** — *O MDU pretende inibir a circulação de automóveis nos grandes centros?*

**Schwartz** — Nosso objetivo é oferecer melhor transporte de massa. Mas, não nos furtaremos a colaborar com Prefeituras e municípios para inibir o uso da condução individual e poupar dísel.

**TM** — *Qual a prioridade do MDU, planejar ou fazer?*

**Schwartz** — As soluções dos problemas são difíceis. Mas, projetos já estão sobrando — e o nosso negócio é fazer.

# Entre para este clube fechado

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

Além da legislação específica de transporte, aborda projetos em andamento, leis aprovadas, decisões judiciais, falências e concordatas, economias fiscais e tributárias, salários, problemas trabalhistas e investimentos. Tudo isso com a mesma qualidade técnica e jornalística que garante, há 23 anos, o sucesso editorial da revista TRANSPORTE MODERNO.

Quanto mais cedo você entrar para esse fechado clube, melhor.

Estamos aceitando assinaturas a Cz\$ 558,23 por ano.

Portanto preencha logo o certificado abaixo.



**legislação  
nos transportes**

## FAÇA JÁ A SUA ASSINATURA

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

( ) Estou enviando cheque n.º \_\_\_\_\_ do Banco \_\_\_\_\_  
em nome da EDITORA TM LTDA no valor de Cz\$ 558,23 ( ) Solicito faturamento e cobrança bancária.

Nome \_\_\_\_\_ Cargo \_\_\_\_\_

EMPRESA \_\_\_\_\_

Ramo de atividade \_\_\_\_\_ Fone \_\_\_\_\_

Quero o recibo ou a fatura CGC n.º \_\_\_\_\_

Em meu nome

Em nome da empresa

Insc. Est. \_\_\_\_\_

Envie meus exemplares para

endereço da empresa

endereço particular

Endereço \_\_\_\_\_ Bairro \_\_\_\_\_

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

Data \_\_\_\_\_ Assinatura \_\_\_\_\_

(Carimbo da empresa)



**GRÁTIS**

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



**Editora TM Ltda**  
Rua Said Aiach, 306  
Fone 884-2122 São Paulo  
CEP 04003

# legislação nos transportes

ISR-40-3723/84  
UP Central  
DR/SÃO PAULO

## CARTÃO RESPOSTA COMERCIAL

Não é necessário selar

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

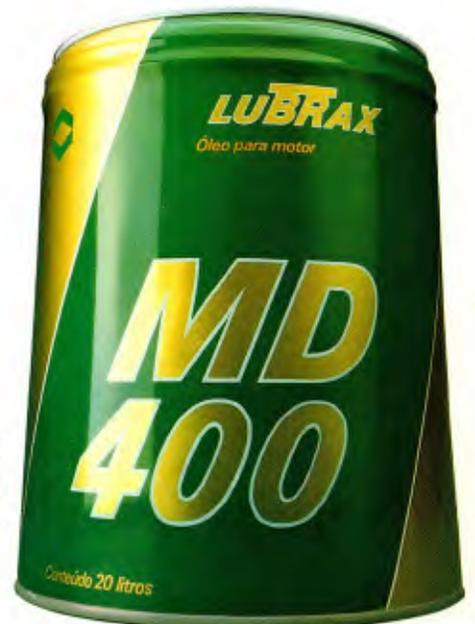
01098 São Paulo-SP.



# COM MD-400 SUA FROTA FAZ BONITO EM QUALQUER CAMPO.

É muito natural que você cuide de sua frota com muito carinho em todos os detalhes. Por isso, na hora de escolher o óleo lubrificante para qualquer tipo de motor diesel automotivo, sua melhor e mais segura opção é o MD-400 da Petrobrás.

O MD-400 representa mais tranquilidade, mais desempenho e, automaticamente, maiores lucros para você. Também, vestindo a camisa da Petrobrás, o MD-400 só pode fazer bonito. Até nos mais difíceis campos.



MOTOR **MD400**  
DIESEL

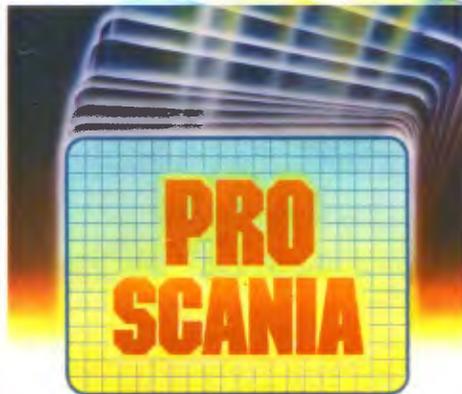


**PETROBRÁS**  
DISTRIBUIDORA S.A.

**MD-400 - O craque dos óleos lubrificantes.**

# PRO SCANIA É O MELHOR APOIO QUE UM CAMINHÃO, ÔNIBUS OU MOTOR JAMAIS TEVE. ANTES, DURANTE E APÓS A VENDA.

PRO  
SCANIA



Scania não é apenas sinônimo dos melhores veículos para transporte de carga e passageiros ou dos melhores motores para aplicação industrial, marítima e de grupos geradores.

Scania significa muito mais. Significa o melhor apoio logístico: Pro Scania. Serviços, garantia, assessoria técnica e comercial,

atendimento de emergência, cursos, peças genuínas, contratos de manutenção, recuperação de componentes, serviços de oficina, revisões gratuitas, consórcio de caminhões e ônibus e uma rede

de Concessionários distribuída por todo o território nacional.

Consulte o Concessionário Scania e usufrua já deste completo serviço de cobertura. O Pro Scania é seu.

**SCANIA**  
líder em tecnologia de transporte