

transporte moderno

PUBLICAÇÃO MENSAL - ANO 23 - N: 261 - OUTUBRO, 1985 - Cr\$ 10 000



Editora TM Ltda

TRANSPORTE DE CANA

As receitas da eficiência



**Conheça o novo
Mercedes L-1115**

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/Proj&g

U GRUPO
ULTRA

Gasolina terá mais álcool

Mesmo antes de ser surpreendida pela intenção do Senado norte-americano em sobretaxar as importações de álcool carburante brasileiro em US\$ 0.60 por galão — decisão adiada para novembro —, a Secretaria de Tecnologia Industrial do Ministério da Indústria e Comércio já havia encomendado ao CETEC-MG, através da Fundação Cristhiano Ottoni, um estudo sobre as possibilidades de adição de mais 2% de álcool anidro à gasolina, aumentando a participação dos atuais 23% para 25% de mistura.

Reticente, e alegando razões éticas, Paulo Urban, superintendente de Apoio Técnico do CETEC, adianta que, a adição de até 25% de álcool à gasolina “não trará nenhum problema técnico, não sendo necessário nenhuma modificação nos motores”. Mas, de acordo com os testes de bancada realizados, se este índice subir para 30%, como é intenção dos Ministérios da Indústria e Comércio e Minas e Energia, “haverá a necessidade de instalação de kits nos veículos”.

Para se chegar aos 30%, a definição do CETEC somente será dada a partir de dezembro. Urban garante, entretanto, que, com os 25% o usuário nada pode temer quanto ao rendimento de seu veículo a gasolina. A conclusão contraria um parecer do CTA, de São José dos Campos, de 1977, de que o ideal seria a adição de apenas 15% de álcool à gasolina. Mas, de lá para cá, a indústria automobilística evoluiu bastante.

A Estrela do Norte se apaga

Cercada por sete pedidos de falência (sem contar o requerido pela Trans-Invest Editora e Gráfica, que desistiu) e desativada desde fins de julho a tradicional Rodoviária Estrela do Norte, sediada no bairro do Canindé, em São Paulo, teve a quebra decretada na primeira quinzena de setembro pelo juiz Carlos Alberto de Sá Duarte, da 2ª Vara Cível. O juiz declarou a falência da Estrela do Norte no pedido disparado pela Clinesp Clínicas Especializadas, que alega ser credora de três duplicatas, protestadas, no valor global de Cr\$ 17,5 milhões. O juiz nomeou a Clinesp para síndico da falência.

Os dois sócios da Estrela do Norte, Isaac Leal Sampaio, 73 anos, e seu filho, José Carlos Lisboa Sampaio, 45 anos, prestaram depoimento em juízo depois



de decretada a quebra. Isaac Sampaio atribuiu a falência à situação recessiva da economia e, em particular, ao alto volume de empréstimos bancários e particulares tomados pela transportadora. Acrescentou que, devido às dificuldades, vendeu a empresa a pessoas que “não a administraram corretamente e só pioraram a situação caótica em que se encontrava”.

Sobre a frota da Es-

trela do Norte, Isaac Sampaio informou que parte dela foi dada em pagamento a credores. O que restou está espalhado nas diversas filiais da empresa (cerca de vinte, ancoradas no Norte e Nordeste).

Falando à *Transporte Moderno* antes de a falência ser decretada, Carlos Sampaio prometeu honrar todos os compromissos da Estrela do Norte. A venda da empresa não chegou a

bom termo, disse, porque os compradores não pagaram o preço. Isso levou os Sampaio a retomarem a empresa.

Foi a época em que começaram a pipocar os pedidos de falência, historiou Carlos Sampaio, acrescentando ter despachado as mercadorias que se encontravam na matriz de São Paulo, avaliadas por ele em cerca de Cr\$ 50 bilhões. Além disso, Carlos Sampaio garante que, antes da quebra, pagou os débitos salariais e liberou o FGTS dos empregados.

Ele acredita poder encerrar a falência em pouco tempo. “A empresa tem um ativo de Cr\$ 6 bilhões e o passivo não ultrapassa Cr\$ 1,5 bilhão. Já pagamos Cr\$ 2 bilhões de dívida. Há patrimônio de sobra para liquidar o passivo”, garante o empresário.

Os novos reajustes dos fretes

Em setembro, o CIP concedeu dois reajustes para os fretes rodoviários. O primeiro, de 7,02% (carga geral, média distância), entrou em vigor no dia 1º, e o segundo, de 7,49%, no dia 21 (veja tabela). Ambos os reajustes repassam os dois últimos aumentos de combustíveis (agosto e setembro) e resíduos de pleitos anteriores do setor. Os telex que concederam os reajustes têm os nºs 5989 e 6632, respecti-

vamente (processo 3708/85).

Depois disso, em 24 de setembro, o CIP enviou à NTC dois novos telex, nºs 6658 e 6659, enquadrando mais onze especialidades de carga na sistemática de reajustes. Até agora, o CIP considerava quatro categorias — comum, industrial, lotação e grandes massas. O CIP passa a controlar mais as seguintes categorias: mudanças, frigorífica fracionada, frigorífica lo-

tação, fertilizantes, postes e similares, veículos zero km, bebidas (exceto cerveja, refrigerantes e chopp), encomenda, contêineres, itinerantes e itinerantes pólo secundário.

Os dois últimos telex do CIP apenas complementam os dois anteriores, que concederam reajustes em 1º e 21 de setembro, incluindo as novas especialidades e seus reajustes específicos.

★★★★★

A Viação Cometa, o Expresso Brasileiro e a Itapemirim prometem iniciar dia 1º de novembro um *pool* de transporte entre o Rio e São Paulo. Os acertos finais ainda não foram detalhados, mas já se sabe que a Cometa ficará com 30,5% em sua linha 1, e com mais 7% em sua linha 2, enquanto caberá 32,5% ao Expresso Brasileiro e 30% à Itapemirim.

Até o fechamento desta edição, ainda não tinha se realizado a reunião final entre as empresas e o DNER para sacramentar a decisão dos transportadores, assim como não tinham sido enviadas à Coderte — empresa vinculada à Secretaria de Transporte Rio, a relação das melhorias necessárias na rodoviária Novo Rio.

Os reajustes autorizados em 1º e 21 de setembro*

Produtos (Frete Carga Geral)	Percentuais autorizados		
	01-50 km	751-800 km	5801-6000 km
Comum	6,20/6,62	7,02/7,49	7,45/7,95
Industrial	6,49/6,92	7,23/7,71	7,50/8,01
Lotação	7,07/7,54	7,91/8,44	8,28/8,83
Grandes Massas	* 7,56/8,07	8,84/9,43	9,36/9,99

* — Os percentuais à esquerda das colunas são do reajuste de 1º de setembro. Os percentuais à direita das colunas são do reajuste de 21 de setembro.

Entregues os primeiros articulados à CMTC

Entregues oficialmente à CMTC no dia 18 de setembro último, os dois trolebus articulados construídos pelos consórcios Marco-polo/Tectronic/Scania e Caio/Villares/Volvo já iniciaram sua primeira fase de testes de carga com duração prevista para 60 dias. Durante esse tempo, carregados com lastro, os dois veículos percorrerão vários trechos das linhas, a noite, para avaliar capacidade de aceleração, rampas, frenagem e torção da carroçaria.

Em seguida, ainda experimentalmente, passarão a operar numa linha regular circular, no centro de São Paulo, em trajeto todo consti-



tuído por grandes avenidas. Os passageiros, nessa fase, não pagarão pela passagem, "para poderem conhecer os novos ônibus".

O destino dos articulados da CMTC, no entanto, será o corredor

da Avenida 9 de Julho, ligação para o bairro de Santo Amaro, onde um sistema de canaletas já está em construção.

Com capacidade para 180 passageiros, eles alimentarão e serão alimentados nas linhas

troncais. Apesar de não dispor de resultados reais da novidade, a CMTC já planejou uma nova concorrência que será feita ainda este ano para a aquisição de mais quinze unidades desse tipo.

Autopeças nacionais têm baixa competitividade

Atrair os custos de exportação ao dólar super-valorizado. Eliminar o crédito prêmio e a crescente competição de produtores estrangeiros com maior acesso às matérias-primas e mão-de-obra. Essas são, na opinião do diretor do Centro do Comércio do Estado de São Paulo, Michel Shavitt, os fatores que provocam a queda da competitividade das autopeças brasileiras no mercado externo.

A reversão desse quadro, no entanto, segundo Shavitt, depende muito mais dos próprios empresários, que "deveriam se preocupar com a modernização do parque industrial, promover a volta gradativa aos volumes de produção que antecederam a recepção e aumentar o leque de produtos, para suprir a demanda externa.

"Importantíssima, seria a mobilização do maior número de fabricantes para o esforço de exportação, principalmente, os de pequeno porte, até agora passiva", atenta Shavitt. O diretor, além disso, reconhece que falta a esta categoria uma orientação, ou assessoria mais ampla, e sugere a criação de um Centro de Assessorias Integradas patrocinado por entidades e associações clásticas.

Shavitt imagina que o "centro" diagnosticaria a capacidade empresarial de exportar e faria dois tipos de assessoramento: pré e pós-exportação, abrangendo desde *design*, embalagem, catálogos, pesquisas de mercado, política de *marketing*, embarques, documentação, trâmites cambiais e bancários até financiamentos e garantias pós-vendas.

Vale substituirá minério pelo transporte de grãos

A Companhia Vale do Rio Doce está montando uma estratégia de comercialização externa que poderá lhe dar uma posição destacada na exportação de grãos, já bastante forte.

Congregando seus interesses na Estrada de Ferro Vitória-Minas, portos de Capuaba e Tubarão, Docenave, e parceiros comerciais externos, a CVRD se prepara para a perspectiva de exaustão de suas jazidas em Itabira, Minas Gerais. Carajás cumprirá este papel em melhores condições.

Construindo o trecho ferroviário entre Belo Horizonte e Costa Lacerda, ela integra a EFVM ao escoamento da produção do Cerrado, riquíssima em grãos, e garante seu investimento numa ferrovia modelar em transporte.

Neste mês de outubro, se iniciam as obras de um silo para 30 mil

toneladas estáticas no porto de Capuaba. Os carregadores instalados garantem uma produção de 90 mil toneladas. Tubarão, por enquanto, não necessita de investimentos adicionais.

A Docenave caberá um papel importante: fazer chegar estes produtos no mercado externo a custos reduzidos. E os estudos iniciais já indicam que o transporte combinado de minério e grãos, em grandes navios, poderá reduzir o frete em até 50%.

Quanto aos seus parceiros comerciais no exterior, provavelmente japoneses, a base será as Filipinas. Lá, deverá ser feito o transbordo das cargas para graneleiros de menor porte, que se encarregarão da distribuição em menores distâncias. Um autêntico *feeder-service* que a cabotagem brasileira tanto reivindica.

TRB vive seu pior momento

"Vivemos um emaranhado de problemas que fazem do setor um dos piores negócios do momento". Mais do que um desabafo, o depoimento constitui um alerta do presidente do Setcepar-Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas no Estado do Paraná, Valmor Weiss.

Em circular enviada a seus associados, Weiss denuncia "uma grave crise de rentabilidade no setor", causada pelas baixas tarifas praticadas pelas empresas". Esta é a primeira vez que um influente líder transportador reconhece, publicamente, a irrealidade das tarifas do Conet. "Uma tabela oficial exageradamente alta", afirma Weiss, "não agradou". Mais do que isso, levou ao descrédito "qualquer número divulgado pela NTC".

O presidente do Setcepar considera a tabela "muito cara". Por isso, dificilmente, prevalece. Primeiro, devido ao excessivo cuidado do transportador com o bolso do usuário. Segundo porque o empresário refere "trocar péssimos serviços por tarifas adequadas ao mercado".

A regulamentação ("no mínimo, passível de riso") e suas portarias (que "beiram ao ridículo"), na opinião de Weiss, "muito contribuir para o absurdo tarifário, pois permite a instalação de novas pseudo-empresas, da noite para o dia". Além de tudo isso, "temos os nossos 'amigos' dos ônibus, os transportadores de carga própria e, por último, o mais patético de todos, o 'micro-empresário'", conclui Weiss.

Grancarga transporta carros do Metrorec

A Grancarga Marítima montou uma operação multimodal para transportar as composições do metrô de superfície do Recife.

Cada composição é formada por quatro vagões de passageiros, sendo duas unidades de tração e duas de reboque. Os vagões, de 58 t por unidade, estão sendo transportados da fábrica da Santa Matilde, em Três Rios-RJ, por rodovia, até o porto do Rio de Janeiro, através de carretas hidráulicas de oito linhas de eixo.

O embarque no navio ro-ro Lady Sophie, re-

quer cuidados especiais, devido às dimensões do conjunto carreta-vagão — 32 m de comprimento, 6,10 m de altura e 3,20 m de largura.

Segundo José Antonio Balal, diretor superintendente da Gran-

carga, empresa do grupo Irga, o transporte das composições do Metrorec foi iniciado no final do ano passado e deve estender-se até março do próximo ano, quando as 23 entregas previstas estarão concluídas.



Os médios estão ganhando potência

Com o lançamento do L 1115, a Mercedes Benz estenderá a todos os seus modelos de 11 toneladas a caixa de mudanças, que equipa o novo modelo canavieiro (veja matéria nesta edição).

Dotada de eixos mais reforçados para suportar o acréscimo de potência do 1115 em relação ao 1113, a caixa MB G3/50-5/8,5 substituirá a anterior G3/36-5/8,98 em toda a linha de 11 toneladas, para proporcionar melhor economia de escala.

Na realidade, essa alteração prepara o lançamento, no início do próximo ano, do modelo 1116 para o mercado interno. Este veículo (foto) já é exportado para os E.U.A., sob a sigla 1117, devido à diferença de aferição de potência daquele país em relação ao Brasil (norma SAE). O 1116 deverá ser o carro-chefe da montadora neste mercado, ocupando a posição do 1113.

Assim, a tendência das montadoras brasileiras é aumentar a potência dos modelos médios disponíveis no mercado, utilizando equipamentos que, além

deste reforço de potência, proporcionem economia de combustível. Caso do turbinamento do 1113, que o eleva à categoria do 1116.



Ministério suplementa créditos das estatais

Os novos limites do Programa de Despendios Globais" do Ministério dos Transportes, que engloba despesas com pessoal, investimentos, serviço da dívida bancária, transferência de capital e outros custos operacionais e administrativos, para o restante de 1985, já foram aprovados pelo Presidente José Sarney.

Na divisão por modal (veja quadro), as

maiores fatias ficaram para os grupos RFFSA, DNER e Portobrás. Proporcionalmente aos totais recebidos, que incluem também um Crédito Suplementar concedido pelo Tesouro, os maiores investimentos ficarão com o DNER e EBTU. Nos totais concedidos não estão incluídas as despesas com administração direta, inclusive a Sunamam.

Empresa	Orçamento	Crédito Suplementar	Investimentos
RFFSA	10.423,4	2.645,0	2.416,6
DNER	3.946,8	1.100,0	1.659,9
PORTOBR.	2.601,8	300,0	523,7
EBTU	1.917,0	250,0	1.289,6
LLOYD	2.261,2	—	266,4
GEIPOT	88,9	11,0	1,1
ECEX	68,2	—	0,4
ENASA	50,0	5,0	0,2
FRANAVE	17,1	2,0	0,7
SNBP	11,8	0,5	—
TOTAIS	21.386,2	4.313,5	6.158,6

Em Cr\$ milhões

Cinto de segurança é facultativo em todo o país

O Conselho Nacional de Trânsito — Contran perdeu a batalha do cinto de segurança. Por uma nova resolução em vigor desde 20 de setembro (658/85), o uso do cinto passou a ser facultativo. Em lugar da multa, campanhas educativas, "visando à conscientização dos condutores e passageiros quanto aos benefícios do uso do cinto de segurança".

E, em vez de penalidade pelo não uso do cinto, o Contran determinou a multa, de 10% a 20% do valor de referência, e a apreensão do veículo, no caso de não estar equipado com os cintos.

A norma do Contran disciplina minuciosa-

mente os tipos de cinto que devem equipar os veículos. Sua instalação, além disso, foi estendida aos ônibus de transporte de escolares.

Os motoristas de táxi vão colaborar, obrigatoriamente, na campanha educativa. O Contran determinou que seja afixado nesses veículos, em lugar visível, placa com os dizeres: "Use o cinto de segurança".



Consórcio cria grupos de sindicalistas

De julho do ano passado até setembro último, o Consórcio Nacional Scania cresceu nada menos que 290%. Em números reais, passou de novecentos cotistas para os atuais 3 578, dos quais 3 330 frequentam os 36 grupos de caminhões e 248 os oito de ônibus.

Mas qual seriam os fatores a motivarem tal preferência? O prazo de entrega garantido de um mês, seria um deles, em razão da falta de veículos que espicha qualquer compra, mesmo a vista. É comum o cliente comprar uma cota, pagar a primeira prestação e aguardar a reunião para dar um "lance" no valor total do veículo. Tanto assim que a média dos lances vencedores na última reunião da Scania, realizada no concessionário Mevepi, de Joinville (SC), beirou Cr\$ 175 milhões nos grupos de caminhões. Lá também um novo recorde de veículos entregues foi registrado: 93 caminhões e 17 ônibus.



A administradora do Consórcio Scania, por seu turno, registra outros fatores que geraram esse maior interesse. De meados de 1984 para cá, sintetiza um porta-voz da Assobrasc, o mercado saiu da retração e houve uma maior conscientização do empresário para as vantagens do consórcio. Essa conscientização foi obtida através do que a Assobrasc chama de "treinamento itineran-

te", cujo objetivo é o de explicar as nuances do financiamento cooperativado a grupos empresariais.

Numa dessas reuniões, por exemplo, reunindo um grupo de sindicalistas do sul do país, o interesse foi tanto que a administradora foi obrigada a lançar um grupo ali mesmo. Às oito da noite, esse mesmo grupo já estava fechado e recebia dois caminhões por sorteio.

nos ônibus intermunicipais. Segundo os empresários, este é o primeiro passo para a implantação de um sistema de conexões em todo o Estado. Já no último verão, a introdução do ida-e-volta, entre o interior e o litoral, foi considerada um sucesso.

A Codesp, Companhia Docas do Estado de São Paulo, será a primeira estatal portuária a abrir capital para a iniciativa privada, afirmou o presidente da Portobrás, Carlos Theofilos de Souza e Mello. A escolha da Codesp derivou do seu grande movimento de cargas "e

por ser, no momento, a que apresenta maior potencial para atrair investidores". Os estudos que definirão a abertura do capital, segundo o dirigente, ficarão prontos até o final do ano.

Durante a última Convenção da NTC, realizada em Brasília, de 17 a 19 de setembro, a Associação Profissional de Empresas de Transportes de Bento Gonçalves (fundada em 1982, 92 associados) foi reconhecida pelo Ministério do Trabalho como o mais novo sindicato do setor. Quem está rindo à toa é o presidente da entidade, Paulo Vicente Caleffi.

Trans Invest muda de tática para sobreviver

Um ano depois de desativar sua corretora de seguros, a Trans Invest S.A. holding financeira dos transportadores rodoviários de carga, acaba de desfazer-se da Trans Invest Gráfica, empreendimento sobrevivente do grupo. O comprador é Idílio da Costa Gomes, empresário do setor gráfico, homem de comunicação, responsável pela implantação e ex-diretor da própria Trans Invest. De agora em diante, a empresa passa a chamar-se IGC-Artes

Gráficas, Editora e Comunicação Ltda.

Embora Gomes faça segredo sobre os números envolvidos na transação, sabe-se que o comprador assumiu o passivo (estimado por uma fonte da NTC em cerca de Cr\$ 500 milhões) e ainda pagou cerca de Cr\$ 100 milhões pela empresa.

Quanto à Trans Invest, pretende mudar a sua orientação. Vai adquirir participações em empresas rentáveis e deixar de "bancar" os empreendimentos.

Metropolitano mineiro tem grandes problemas

Carlos Alberto Salgado, é o novo superintendente do Demetrô, em substituição a Aimoré Dutra Filho. Vindo da "Velha República", Salgado, que foi diretor do DER no governo Francellino Pereira, já esbarra num sério problema. O então ministro dos Transportes, Cloraldino Severo, "inaugurou" o metrô de superfície de Belo Horizonte no dia 6 de março (vide TM 254) e prometeu que o sistema estaria em operação em novembro deste ano. Mas, somente em outubro de 1986 o metrô deverá entrar em funcionamento.

E, enquanto o usuário de transporte coletivo urbano da região da Grande BH amarga uma das mais altas tarifas do país — chega a Cr\$ 1 850 para um percurso de pouco mais de 12 km —, o sonhado "metrô de superfície" convive com dois grandes problemas. O primeiro, e mais sério, é a falta de verbas. Para que o trem metropolitano de Belo Horizonte chegue até à Estação

Central (praça Rui Barbosa), será necessária a demolição do viaduto da Lagoinha e a construção de outro, com 1,5 m a mais de altura, por causa da via aérea.

O segundo é que não existe mão-de-obra especializada em Minas, para operar com os trens e não será possível admitir pessoal para cargos públicos — o Demetrô é estatal.

O pessoal a ser contratado, além disso, teria que fazer um estágio de pelo menos 120 dias em São Paulo ou Rio de Janeiro, para começar a operar as primeiras nove composições do metrô mineiro. Mesmo considerando outubro de 1986 como data do início das operações comerciais, o futuro do Demetrô ainda se apresenta sombrio e incerto.

Otimista, mesmo diante das obras paradas, Carlos Alberto Salgado assegura que o Demetrô vai investir, ainda este ano, cerca de Cr\$ 540 milhões. E, que em 86, os recursos serão da ordem de Cr\$ 1 trilhão.

Durante a última Convenção da NTC, realizada em Brasília, de 17 a 19 de setembro, a Associação Profissional de Empresas de Transportes de Bento Gonçalves (fundada em 1982, 92 associados) foi reconhecida pelo Ministério do Trabalho como o mais novo sindicato do setor. Quem está rindo à toa é o presidente da entidade, Paulo Vicente Caleffi.

Doze municípios gaúchos já estão aparelhados para operar a venda antecipada de passagens de ida-e-volta

A tecnologia Goodyear avança: finalmente um pneu que tem algo a menos.

O novo Unisteel G-291 é o 1.º radial sem câmara do Brasil.
Ele une as características que já faziam do G-291
com câmara o radial mais avançado do Brasil às vantagens
de um pneu sem câmara.

A câmara a menos significa peças a menos e menos
paradas por furos. Peças a menos significam peso a menos.
Paradas a menos significam menos atrasos.

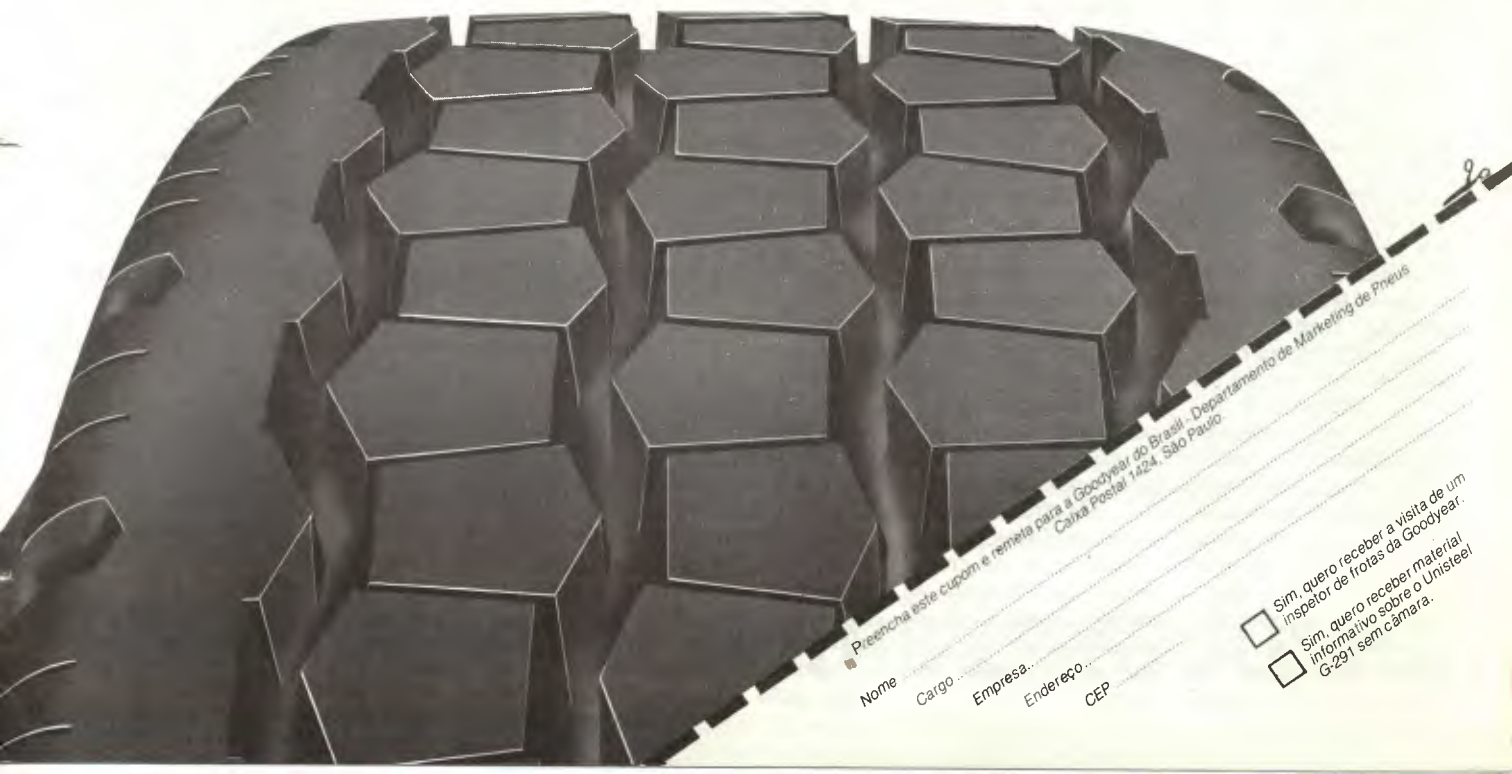
Tudo isso junto significa maior capacidade de carga útil,
maior estabilidade, melhor dirigibilidade e menor custo
por quilômetro rodado.

Com algo a menos que os outros, o Unisteel G-291 sem
câmara consegue trazer muito mais benefícios para você.

GOODYEAR

Líder mundial na tecnologia de pneus.

Novo Unisteel G-291. O 1.º radial que não tem câmara para encher.



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

Nome
Cargo
Empresa
Endereço
CEP

- Sim, quero receber a visita de um inspetor de frotas da Goodyear.
- Sim, quero receber material informativo sobre o Unisteel G-291 sem câmara.

Cosipa expande seu terminal marítimo

Com a recente aprovação do seu orçamento de 1985 pelo Governo Federal, a Cosipa (Companhia Siderúrgica Paulista), do Grupo Siderbrás, assegurou o andamento da obra de expansão do seu terminal marítimo, em Cubatão.

Com o terminal privado, a empresa pretende conquistar a auto-suficiência portuária, além de reduzir custos e aumentar sua rentabilidade operacional, já que atualmente chega a desviar cerca de 30% de suas cargas de exportação para o porto de Santos. Isso eleva o custo do excedente exportado em quinze dólares por tonelada e sobrecarrega o sistema viário da região, com o trânsito de grandes car-

retas”, explica o presidente da empresa, Antonio Maria Claret Reis de Andrade.

A obra, orçada em US\$ 47 milhões, já tem 75% do seu total concluído o que permitiu iniciar a montagem do carregador nº 1 nos primeiros 140 metros de cais concretados, de uma extensão projetada de 342 metros. “Com isso, teremos a reversão da situação ainda este ano”, adianta o presidente. Depois de totalmente pronto, o complexo portuário contará com quatro carregadores de 30 toneladas cada e seis pontes rolantes de 25 toneladas cada, que poderão movimentar 1,680 milhão de toneladas de produtos siderúrgicos por ano.

“Dinamite” ajuda Cometa a transportar encomendas

“A Cometa transporta encomendas da mesma maneira como vende suas carroçarias para terceiros. Somente àqueles que nos procuram”. A frase, de Arthur Mascioli diretor da Viação Cometa, revela a intenção declarada de não se aprofundar nos negócios das “encomendas”.

O recente incidente da “arapuça” montada por um radialista da capital paulista — o transporte de uma caixa que, presumivelmente, continha dinamite, na linha São Paulo-Sorocaba — já foi devidamente sepultado pela empresa. “A Cometa foi a escolhida porque dá mais IBOPE junto ao usuário”, ironiza Mascioli. E, ao contrário do que os idealizadores deveriam estar esperando, a investida acabou fazendo propaganda da eficiência da Cometa

nessa modalidade. O pacote chegou primeiro que o destinatário e, após o ocorrido, apareceram vários novos clientes.

A posição do diretor sobre o assunto das encomendas reflete a posição da classe. Ele acha que o mercado de cargas é livre, pouco regulamentado já que ninguém tem concessão e qualquer um pode entrar ou sair dele, ainda que sua empresa não tenha interesse em ampliar suas atividades. “Mas, existe um pequeno grupo que se acha dono desse mercado e, pelo jeito, não está sendo eficiente o bastante para conseguir mantê-lo”. Mascioli baseia-se em vários fatores e, particularmente, no crescimento das empresas de carga própria. “Estão se afogando em suas próprias lágrimas”, arremata.

Brasília já opera nos Estados Unidos

O primeiro Brasília (EMB-120) de série já está operando comercialmente nos Estados Unidos, nas linhas da ASA (Atlantic Southeast Airlines), da Georgia, desde o dia 15 de setembro último. Esta primeira unidade faz parte de uma encomenda de

dez, das quais mais cinco deverão ser entregues até o final deste ano.

A ASA opera atualmente em 26 cidades do sudeste americano com 21 aeronaves, sendo a maioria Bandeirantes, e está entre as dez maiores empresas regio-

nais daquele país, tanto em número de passageiros transportados quanto em rentabilidade operacional. As dez unidades do Brasília serão utilizadas nas linhas de maior densidade de tráfego, segundo o cronograma da empresa.

A Embraer já fechou contratos para 52 unidades do modelo para empresas americanas, Alemanha, Austrália, França e Ministério da Aeronáutica Brasileiro e possui ainda mais 94 opções de compra. Nesta lista, a Alemanha será o segundo país do mundo a operar a aeronave, através da DLT, subsidiária da Lufthansa que comprou cinco unidades.



Briga ônibus x caminhão recrudesce

Da circular de setembro do Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros do Estado de São Paulo — Setpesp, sobre as reclamações do setor de transporte rodoviário de carga a respeito do transporte de encomendas por ônibus:

“Incrível a perseguição que um grupo pirado do setor de cargas move contra empresas de ônibus, em razão do transporte de encomendas e de bagagem. Todo mundo sabe que, no se-

tor de cargas — muito ao contrário do que se vê no de passageiros — muita gente vive de expediente, ou seja, coloca um banquinho próximo do telefone e fica intermediando o frete, e assim ‘trabalhando’, mesmo sem possuir frota alguma... É só no papo e na base de comissões. Ora, essa cambada nunca foi do ramo. E, por isso, fica a trombetear contra empresas de ônibus que — dizem — transportam ‘cargas pesadas’ em seus бага-

geiros, numa ‘concorrência’ terrível... Como se sabe que a própria NTC é contra esses ‘picaretas’ do transporte, que enchovalham (sic) o tradicional, legítimo e prestante serviço de cargas organizado e consciente, de nossa parte, unicamente, registramos o fato.

Pois, como já dizia o sábio da Grécia: os cães ladram e os ônibus passam...”

Em tempo: o título da nota é “Carga ou Descarga...”.

Secretário desconhecia índice de assaltos

Durante encontro sobre roubo de cargas, promovido pelo Sindicato das Empresas de Transporte Rodoviário de Minas Gerais, em setembro, o repórter de TM indagou ao secretário de Segurança Pública mineiro, Bias Fortes, por que somente agora, um ano depois de implantada no Sul, com excelentes resultados, a “Operação Carreteiro”

chegara a Minas. Bias respondeu que “os roubos de cargas e assaltos de motoristas só acontecem nos Estados que têm fronteiras” (sic).

Logo depois, quando o repórter conversava com Valmor Weiss, vice-presidente especial da NTC e coordenador do Grupo de Segurança Patrimonial, Bias Fortes aproximou-se e, na ten-

tativa de corroborar sua afirmação, perguntou-lhe, sorridente: “Doutor Valmor, só para confirmar, os roubos de cargas em Minas quase não existem, não?” Resposta: “Doutor Bias, eles estão crescendo assustadoramente”. Biasinho nada mais disse nem lhe foi perguntado. Saiu de fininho e não foi mais visto durante o encontro.

ESTE É O SIMBOLO
DA QUALIDADE E DO
ATENDIMENTO.



MICHELIN

**5 vezes
melhor!**

1. **MAIS QUALIDADE** - Feito pelo inventor e primeiro fabricante de pneus radiais do mundo.
2. **MAIS QUILOMETRAGEM** - Mais rendimento seja qual for o caso. Michelin só fabrica pneus radiais.
3. **MAIS ECONOMIA** - O pneu Michelin consome menos combustível.
4. **MAIS RESULTADOS** - 5 tipos diferentes cada um bem adaptado ao seu trabalho.
5. **MAIS ATENDIMENTO** - É distribuído por especialistas que também conhecem há muito o seu veículo.



o amigo do motorista

MICHELIN [®]



As diferentes opções na otimização do transporte de cana

A agro-indústria da cana é um raro exemplo de eficiência em transporte. E é, por isso, um dos setores que mais se desenvolve, na busca de alternativas e soluções para sua otimização **Pág. 16**

Mercedes completa linha com o L-1115 canavieiro

Com o lançamento do L 1115, previsto para o final deste ano, a linha Mercedes Benz de canavieiros movidos a álcool hidratado oferece uma versão própria para serviços de apoio nas usinas **Pág. 25**



Encarroçadoras de ônibus lutam contra a ociosidade

Com uma capacidade ociosa que ultrapassa os cinquenta por cento, a indústria de carroçarias para ônibus continua dependendo de um saneamento nas "tarifas políticas" para poder crescer **Pág. 28**



E mais...

Riomar expõe situação dos armadores nacionais	14
Orçamento do Ministério dá ênfase às estradas	34
Empresas aéreas fazem pool e voltam à Congonhas	38
TRC: forte por fora, frágil por dentro	42
Consórcio VW tem prazos e prestações especiais	47
Carreta para 45 t usa dois eixos direcionais	47
Armador nacional teme pelo futuro dos granéis	48

Seções

Atualidades	3
Neuto escreve	11
Cartas	12
Tendências	49
Mercado	50
Últimas notícias	56
Entrevista	58



Capa: treminhão na Usina São José
Foto Fernando Barros



Directores: Neuto Gonçalves dos Reis, Ryniti Igarashi, Vitu do Carmo

transporte moderno

REDAÇÃO

Director Editorial: Eng.º Neuto Gonçalves dos Reis
Redator chefe: Eng.º Pedro Bartholomeu Neto
Redator principal: Marco A. Souto-Maior
Redator: Roberto Galletti (Rio)
Rapórter: Jaime dos Santos

Colaboradores: José Augusto Ferraz (São Paulo), Aloisio Alberto Ribeiro (Minas Gerais), Antonio Arnaldo Rhormes e J. Lima Sant'Anna Neto (pesquisa) e Fernando Barros (fotografia).
Redação, Publicidade, Administração e Correspondência: rua Said Aiach, n.º 306, CEP 04003 - São Paulo, SP
Arte e produção: Claudiney Antunes Andrade
Composição e fotolitos: Takano Artes Gráficas Ltda. Rua Tamandé, 667/675 - 2.º andar - fone: 270-6022 - São Paulo, SP.

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

Director Responsável: Vitu do Carmo

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Director: Ryniti Igarashi

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

INTERNATIONAL ADVERTISING SALES REPRESENTATIVES

Coordinator For International Advertising:
Brazmedia Overseas, 54 Queens Road, Waltham Cross, 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 Said Aiach n.º 306, São Paulo, SP.
Consultor Jurídico: João Pablo Lopez Teruel

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

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

ASSINATURAS

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



TEL.: 884-2122 TELEX: 36907

TRANSPORTE MODERNO, revista de administração, sistemas, equipamentos, política, legislação, distribuição e economia nos transportes, é enviada mensalmente a 20 000 homens-chave da indústria, comércio, agricultura, empresas de serviços, transportadores, universidades e órgãos do governo ligados ao transporte. Registrada no 2.º Cartório de Títulos e Documentos sob n.º 1058, em 22/11/1976, C.G.C. n.º 47.878.319.0001-88. Inscrição Estadual n.º 109.661.640.

Um bom começo

Depois de seis meses de indefinições, a Nova República começa a mostrar aos transportadores a que veio. No mês de setembro, particularmente, floresceram várias novidades.

Dando uma visível prova de força, o Ministério dos Transportes abocanhou uma gorda fatia de Cr\$ 67 trilhões (ou 10,3%) do orçamento federal. Mesmo sem as bênçãos da NTC, a Susep aprovou as discutíveis regras do seguro de desaparecimento de carga — apelidado, no jargão segurador, de RCF-DC. Em Brasília, dia 17 de setembro, ao abrir a Convenção do Transporte Rodoviário de Carga, o presidente Sarney lançou o serviço Telestrada. E o presidente do CNP, general Roberto França Domingues, aproveitou o evento para anunciar uma polêmica portaria autorizando os postos rodoviários de gasolina a funcionarem qualquer hora do dia ou da noite.



Encampada inteiramente pelo IV PND, a recuperação imediata da infra-estrutura de transportes — especialmente, das rodovias — já chega com atraso. Foi preciso proclamar uma “Nova República” para o governo compreender, finalmente, que o investimento na recuperação de estradas vale a pena. O que se investe em asfalto acaba retornando — com grandes dividendos — sob forma de frete mais barato, economia de combustível e menos inflação.

Foi exatamente tal raciocínio que conduziu o governo ao grande salto. Em 1986, os investimentos do DNER na recuperação e restauração das rodovias (somados às contra-partidas do Banco Mundial) beirarão os Cr\$ 6 trilhões. Os ridículos 700 km recuperados ano passado, este ano, já chegarão a 1 800, subindo para cerca de 5 mil em 1986.

Para quem tem 12 mil quilômetros em mau estado e outros 18 mil caminhando rapidamente para a mesma situação, ainda é pouco, reclamam os transportadores. O ideal, talvez, fossem Cr\$ 13 trilhões nos próximos dezoito meses. Mas, só o serviço da dívida do DNER, praticamente, consumirá a diferença.

De onde tirar mais recursos? Para 1987, os planos do Ministério dos Transportes apontam na direção da revitalização do Imposto Único sobre Combustíveis e Lubrificantes. Resta saber até que ponto os transportadores estariam dispostos a pagarem mais caro pelo combustível em troca de estradas melhores. Feitas as contas, pode até ser um bom negócio. Afinal, estradas precárias sempre significam viagens mais demoradas, custos multiplicados e envelhecimento precoce da frota. Portanto, mais importante que renovar a frota é recuperar as rodovias.

O atual reaquecimento das vendas de caminhões mostra que a renovação é muito mais uma reação à demanda de fretes do que fruto de financiamentos especiais. Mas, o esforço dos empresários poderá resultar inútil se os veículos novos continuarem rodando sobre pisos ruins.

No frígido dos ovos, o que interessa ao país é minimizar o custo total de construção, manutenção e operação das rodovias. Aos poucos, tal consciência vai tomando conta dos empresários mais evoluídos. Na edição de setembro, o transportador Camilo Cola (Itapemirim) defendia em TM bagageiros com, no máximo, 12 m³ de capacidade e semi-reboques de dois eixos. Para Cola, não adiante comprar veículos mais baratos ou capazes de levarem mais peso, se eles acabam custando mais caro ao governo.

Caro, também, alegam os transportadores, é o novo seguro do desvio de carga. Mais do que oneroso, o RCF-DC — apesar das intermináveis negociações preliminares — acabou resultando bastante maroto. Uma das espertezas está na definição do carreteiro agregado. Pelo regulamento, só é agregado o autônomo que prestar serviços contratados e permanentes a uma mesma transportadora. Em suma, uma *avis rara* no transporte. Outra cláusula acusada de leonina reza que o segurado terá de devolver a indenização — com correção monetária — se comprovado que o prejuízo resultou de caso fortuito ou de força maior. Eis aí duas questões que ainda darão panos para as mangas.

Outra decisão que continuará rendendo manchetes é a abertura dos postos. Apesar das precauções do CNP — o funcionamento não é obrigatório — o sindicato dos proprietários de postos não gostou nada da medida e já se movimenta para revogá-la.

Por sua vez, o Telestrada, pelo menos por enquanto, não passa de uma oportuna promoção política do competente ministro Antônio Carlos Magalhães. Muita água ainda terá de rolar até que, de fato, o serviço esteja implantado em todo o país. De qualquer maneira, qualquer caminhada exige um primeiro passo. Nesse sentido, o discurso e a descontraída conversa do presidente Sarney, dia 17 de setembro, do Centro das Convenções de Brasília, com um carreteiro, na Bahia, já foram um bom começo.

Mercedes

Como muitos outros colegas, gostaria de saber por que a Mercedes não lançou ainda um caminhão pronto para o trabalho, como um 2016. Se a gente compra um turbinado, reduzido, com pneu 1 000x 20, caso do 1516, falta o truck. Se for um truck, 2013, falta turbina, reduzida e pneu 1 000x20.

Gostaria, também, de saber, por que a Mercedes não aconselha usar a reduzida na 4ª e 5ª marcha, onde entre as duas existe a maior distância de relação. Às vezes, está-se subindo um morro leve na 5ª, o motor pede marcha, colocada a 4ª, sobra motor, aí o jeito é aliviar.

A MBB tem lançado caminhões, desde 1982, com aqueles buracos no painel e com a instalação pronta para colocação de contragiros. Por que não mandam o instrumento já instalado? Na própria agência ele não custa mais de Cr\$ 150 mil e a sua utilização propicia uma grande economia de combustível. No meu caso, com um 2013 com motor de 1516 turbinado, usando a faixa econômica saltei de uma média de 3,5 a 3,6 km/litro para 4,1 a 4,2 km/litro.
Carlito Franzoi – Rio do Oeste, SC

Quem responde é Roberto Barreiros, assessor de Imprensa da Mercedes Benz:

No tocante ao L 2013 com motor turboalimentado, ou seja, o L 2016, informamos que já foram realizados diversos estudos e pesquisas a respeito. Os resultados deverão orientar uma tomada de posição, oportunamente.

No caso de veículos com peso bruto admissível no eixo dianteiro igual a 5 t e 10 t no eixo traseiro, como por exemplo o L 1526 citado, é necessário a utilização de pneumáticos 1 000x20. Entretanto, para o L 2013, os pneus 900x 20 são perfeitamente adequados, pois estão compatíveis com as cargas especificadas para os eixos.

Quanto ao tacômetro (contagiros), o mesmo está à disposição como opcional e deve ser usado como real indicador da faixa de operação mais econômica do motor e para a utilização correta das marchas. Nesse contexto, nossa empresa propicia cursos de direção econômica, através dos quais o condutor do veículo é orientado sobre a forma de obter as melhores condições de economia de combustível.

As relações existentes entre a menor e maior redução do eixo traseiro e o escalonamento das marchas da caixa de mudanças, são projetadas de forma a garantir as melhores condições operacionais, tanto sob o ponto de vista de desempenho, como de economia de combustível. As reduções do eixo traseiro, disponíveis em duas opções de combinação, devem ser escolhidas adequadamente, de acordo com as condições médias de topografia do percurso. A proximidade das velocidades obtidas com a utilização da 4ª alta e da 5ª baixa torna desinteressante o uso desta última. Embora a reduzida vise, principalmente, melhorar as condições de tráfego em vias acidentadas, a 4ª baixa pode ser utilizada.

Imitações

Gostaria de saber por que as encarroçadoras de ônibus desenvolvem projetos parecidos com as concorrentes. A Marcopolo lançou o Viaggio, a Mercedes o 0-370. Se compararmos as duas carroçarias, a Mercedes imitou o projeto da Marcopolo. A Marcopolo lançou o Paradiso, vem a Nielson e lança o Diplomata 380. E finalmente, o Squalo, da Caio, parece muito com o 0-370 lateralmente e tem a frente quase igual a do Colúmbia, da falecida Incasel. A Cobrasma foi a única que não imitou ninguém. Os demais fabricantes plagiaram a Marcopolo.

Francisco Durval Meirelles – Teresina, PI.

Todos os projetos da última geração, os high deck, longe de imitarem uns aos

outros, tiveram o objetivo de atender às expectativas do mercado, visando a acomodação da máxima capacidade nos porões. A nova regulamentação do setor, porém, limita essa capacidade em 11 e 13 m³, respectivamente para os veículos de dois e três eixos. As coincidências na aparência são, também, uma tendência, uma vez que a preocupação central é perseguir o mínimo Cx (coeficiente de penetração) possível.

Poltronas

O novo padrão de poltronas de ônibus, determinado pela regulamentação não é o mais indicado. O padrão deveria ser o das poltronas do Flexa Azul, ônibus da Viação Cometa que tem como vantagens: 1) espaço para se cruzar as pernas; 2) possibilidade de se ler jornal com o banco da frente totalmente reclinado e 3) liberdade para que o passageiro que viaja no banco da janela possa sair, sem que o da poltrona do corredor tenha que se levantar.

Roberto P. Campos – Sigma Terraplenagem – Curitiba, PR.

As especificações exigidas pela regulamentação são as mínimas admissíveis. Portanto, os espaçamentos dos bancos nos ônibus dependem dos pedidos das empresas. As encarroçadoras cabe obedecer, em geral, o padrão mínimo estabelecido.

Postos e táxis

Se a distribuição de derivados de petróleo não está incluída no monopólio estatal, deve ser uma atividade aberta à livre concorrência. Assim, não têm cabimento as restrições e dependência de autorização do CNP para abertura de novos postos de abastecimento. Trata-se de uma medida protecionista, de garantia de mercado aos que já estão instalados, pois a contenção de consumo se faz através dos preços.

Só o Brasil autoriza o emplacamento de táxi de duas portas, dificultando o acesso

dos passageiros ao banco de trás (antigamente, aliás, o táxi com duas portas era proibido). Na Inglaterra, há até automóveis especialmente fabricados para táxi, com teto alto, lugar para transportar malas e pequena distância entre eixos para facilitar manobras.

Outra coisa estranha é o retorno da isenção de IPI para os táxis a álcool em vez de isenção para veículos mais adequados aos passageiros. Hoje em dia, o álcool não precisa de mais estímulos. Quase diria que quem precisa de estímulo ao consumo deve ser a gasolina.

Roldão P. Simas Filho
Rio de Janeiro- RJ

Cimenteira

Como profissional do transporte rodoviário frigorífico, gostaria que TM desse mais ênfase e informações sobre o ramo. Aproveito para cumprimentá-los pela excelente matéria, publicada na edição 255, "Cimenteira cria agênciaadora para manipular frete".

Ivson Moraes Alexandre – Allfrio Transportes – Barra Mansa, RJ.

TM está pautando, para este ano ainda, uma grande matéria sobre o assunto.

Denúncia

Embora nada tenha a criticar na ótima revista técnica **Transporte Moderno**, gostaria de fazer uma denúncia: apesar de os postos rodoviários, ao longo de todas as rodovias, terem surgido para proteger os motoristas, isto não está ocorrendo, pelo menos aqui no Piauí. Tão logo um motorista avista um guarda rodoviário pela frente, já fica tremendo, pois sabe que se não tiver dinheiro no bolso será multado. Não tem quem se defenda. São uns verdadeiros assaltantes, procuram qualquer tipo de falha e, se nada encontram, multam porque os pneus estão descalibrados ou qualquer outra besteira.

Gonçalo Soares Pessoa – Água Branca, PI.

Caminhoneiro agora vai ter telefone em casa.



Boa parte da economia brasileira circula pelas estradas.

E, muitas vezes, circula sem segurança, sem racionalização, sem eficiência. Os caminhões vão cheios e voltam vazios, ociosos, gastando combustível à toa. Assaltos e roubos de mercadorias são cada vez mais frequentes, botando em risco a própria vida dos caminhoneiros. Acidentes, interrupções da estrada, atoleiros, alagamentos não têm como ser avisados aos motoristas. Mas, a partir de dezembro, este painel vai mudar. O Ministro

Antonio Carlos Magalhães, atento ao programa social do Presidente José Sarney, vai implantar o Telestrada. Pelo Telestrada, o caminhoneiro pode receber ligações ou ligar para qualquer telefone do Brasil, através de um rádio-telefone instalado no painel do seu caminhão. Ele pode contratar sua carga para a volta durante seu caminho de ida. Ele pode procurar se informar ou ser informado sobre qualquer problema nas estradas.

Ele pode, inclusive, telefonar para a família e matar a saudade. Com o Telestrada, o transporte brasileiro ganha um caminho inteiramente novo pela frente. Um caminho que ele nunca mais vai percorrer sozinho.

Via Embratel
Telestrada

Realização do Governo José Sarney. Ministério das Comunicações.

Segurança, economia, integração social. O serviço que vai mudar o painel dos transportes do Brasil.

Procure a Embratel da sua cidade.



Ministério das Comunicações

EMBRATEL

Empresa do SISTEMA TELEBRAS

Feira resiste, sem o antigo esplendor

Sob clima de grande pessimismo, cerca de 15 mil especialistas de todo o mundo participam, em outubro, da Riomar, o maior evento naval da América do Sul



Geisel na Riomar em 1977: momento de euforia passageira para a armação

“O acesso ao mercado interno está bloqueado e a valorização do dólar inviabiliza a exportação”. A frase, do armador e construtor naval, Paulo Ferraz, escrita pouco antes de sua morte, num momento de autêntica privação dos sentidos, continha, na verdade, uma lúcida avaliação da situação que vive a indústria naval brasileira. É neste contexto que se realiza, em outubro, a 5ª Feira Marítima Internacional do Rio de Janeiro – Riomar.

Desde 1983 até hoje, não foi assinado nenhum contrato de financiamento para a exportação de navios. O orçamento da Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil para 1985 não prevê recursos para o financiamento à construção. E os critérios de financiamento do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social são impraticáveis, na opinião dos armadores.

O presidente do estaleiro Caneco, e da Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro, Arthur João Donato, concorda que estes critérios deveriam ser “aperfeiçoados”. O diretor Presidente da Empresa de Navegação

Aliança, Carlos Fisher, acredita que os armadores não terão condições de cumprir as exigências do BNDES.

A Riomar 85, portanto, está muito longe de sua proposta inicial. O *slogan* “uma nova opção para exportar”, transformou-se num “ato de persistência”, como reconhece o presidente do



Veiga: feira ainda atrai especialistas

estaleiro Caneco. Os estaleiros procurando apenas manter os espaços, antes que algum estrangeiro lance mão deles.

SUCESSO DE VENDAS – Na opinião do organizador da feira e principal executivo das Feiras e Conferências Internacionais, Comandante Otávio Motta Veiga, a Riomar 85 demonstra que o setor continua tendo um papel de destaque na economia nacional a ponto de, num momento de crise internacional, atrair cerca de 15 mil especialistas para o maior evento naval da América do Sul.

De fato, os números comprovam que a Riomar nasceu em berço de ouro, mas a situação já não é mais a mesma. Em 1978 – um ano após a primeira Riomar –, os estaleiros atingiram o recorde de 1,23 milhão de toneladas de porte bruto no lançamento de novas embarcações para o mercado interno. Naquele ano, também, foram exportadas treze embarcações, no valor de US\$ 129,4 milhões. Em 1984 os lançamentos não chegavam a atingir 700 mil toneladas de porte bruto, e as exportações ficaram em US\$ 88 milhões.

Mesmo assim, a feira já estava toda vendida em setembro. Serão 5 mil metros quadrados no Museu de Arte Moderna, no aterro do Flamengo, que consumirão US\$ 400 mil. Neste espaço, estarão cerca de cem expositores nacionais e estrangeiros (França, Espanha, Polônia, Suécia, Grécia, Alemanha Ocidental, Holanda, Arábia Saudita, México e Estados Unidos).

NOVIDADES – Apesar de se caracterizar, este ano, como uma feira de “sustentação”, a Riomar trará algumas novidades. A Brown Boveri estará expondo, entre outros equipamentos, um centro de controle de motores totalmente projetado e fabricado no país, além de lançar um plano de atendi-



Donato quer critérios aperfeiçoados



Amado julga a celeuma desnecessária

mento controlado por computador que, dependendo da solicitação, fornece toda as especificações do equipamento a ser reparado.

A Divisão de Equipamentos Marítimos da Sperry vai expor um sistema de navegação por satélite, até agora, importado, e que passará a ser fabricado no Brasil. Já a Verolme terá em seu *stand* — o maior da feira, com 144 metros quadrados — um obuseiro que passará a fornecer para o Exército brasileiro, além de mostrar o projeto de seus novos carros de combate a incêndio que está negociando com a Aeronáutica.

A principal novidade, no entanto, será paralela à Riomar. Pela primeira vez, será realizada no Brasil a reunião anual da Multiport, entidade que reúne 68 agências de navegação espalhadas em todo o mundo, e que no início deste ano elegeu como seu representante no Brasil, a Agência Laurits Lachman.

O encontro será realizado durante a feira marítima, e se destina a troca de informações entre os agentes marítimos representantes da Multiport. Além dos assuntos administrativos específicos da entidade, as discussões, que serão fechadas, girarão em torno da situação econômica dos países e dos armadores que cada um representa, e apresentação de novas técnicas de atendimento aos usuários, buscando a melhoria dos serviços.

Como sempre acontece durante a Riomar, a conferência Seatrade deste ano dará mais ênfase às oportunidades de comércio. Mas, na verdade, perdeu seu centro polêmico, que seria a exposição de um representante da Federal Maritime Comition, dos Estados Unidos, encarregado de falar sobre o *Shipping Act* baixado no ano passado, sus-

pendendo sua vinda à Riomar. No mesmo dia em que estava programado para falar no Brasil, estará se realizando uma reunião nos Estados Unidos sobre a renovação do acordo de navegação entre os dois países.

PARADA CARDÍACA — O encontro prometia ser polêmico. As posições divergem quanto a este ato dos Estados Unidos. Enquanto o Diretor de Longo Curso da Superintendência Nacional de Marinha Mercante, Almirante Alfredo Rutter Mattos considera delicada a questão da renovação do acordo com os americanos, com possibilidades de prejuízos para o Brasil, caso ele não se efetue, o presidente da Associação dos Armadores Brasileiros de Longo Curso, Ariosto Amado, “não vê justificativa na celeuma”. (Amado também é diretor da empresa de Navegação Nektumar, que opera, justamente, na Costa Leste Americana).

Entre as exposições a serem feitas, apenas a do presidente do estaleiro Verolme, Peter Landsberg, toca na questão dos estaleiros. Ele irá falar sobre o setor financeiro e a construção naval, procurando traçar uma perspectiva para os estaleiros ibero-americanos.

Certamente, espera-se que o presidente do Verolme tenha argumentos suficientemente convincentes, capaz de clarear o futuro da construção naval brasileira, assim como se espera muito da Riomar 85. Na opinião de um dirigente da Esabrás — Estaleiros Associados Brasileiros, “a mostra será uma dose de insulina na indústria naval. Mas, se não for colocado um coração artificial rapidamente, ela poderá morrer de parada cardíaca”.

EXPORTAÇÕES		
ANO	TONELAGEM	US\$ MILHÃO
78	244 400	129,4
79	331 800	138,6
80	159 400	104
81	266 820	141,5
82	295 370	230,4
83	344 100	285,8
84	152 600	88
85	152 600	89,1
86	575 000	143,7
87	440 000	107,7

Fonte: Esabrás

OBS.: os anos de 1985, 1986 e 1987 tomam por base os contratos já assinados, com seus respectivos prazos de entrega.

ÔNIBUS URBANO STA. MATILDE



MÁXIMA RENTABILIDADE PARA O OPERADOR

CONFORTO E SEGURANÇA AO USUÁRIO

C^{IA} INDUSTRIAL
sta Matilde

Rua Buenos Aires, 100 - 8º - Tel.: 252-6090 - Rio de Janeiro
Av. São Luís, 258 - 12º - cj. 1205 - Tel.: 259-0611 - São Paulo



CANA-DE-AÇÚCAR

Um transporte que não pode parar

Para garantir a produção diária de milhões de litros de álcool, o transporte de cana, mesmo sob condições totalmente desfavoráveis, tem evoluído na busca de soluções técnicas e não poupa investimentos para ser eficiente

Acima de tudo, o transporte de cana tem uma grande e principal responsabilidade: manter as moendas funcionando sem parar em todas as 24 h de cada dia. Uma tarefa difícil. Pela frente um trabalho duro. O terreno é pesado, violento. São áreas extensas de buraco, valeta, barro, poeira, pedra, palha que não respeitam equipamento nem os cuidados dos operadores. O que interessa aos usineiros são as quantidades de álcool e açúcar que as usinas e refinarias conseguem produzir. O que o transporte não pode é atrapalhar.

A partir desta filosofia, pois, pode-se defini-lo como totalmente dependente dos outros setores da em-

presa, embora seja ele imprescindível para a produção propriamente dita. São milhares de hectares onde a maturação da matéria-prima é variável, as condições de terreno diferentes, as condições contrastantes e, tudo isso, condimentado pelas condições atmosféricas de cada dia.

Chova ou faça sol, lama ou poeira, a eficiência é notável. Milhares de caminhões, tratores, carretas e implementos sem possibilidade de qualquer falha. O planejamento tem de ser impecável, os índices de manutenção corretiva têm de estar sob rígido controle e a operação bem equilibrada.

Por todas essas razões, possivelmente, é que esse segmento de trans-

porte detém um alto grau de desenvolvimento, usando técnicas que, nem mesmo as empresas profissionais de transporte de carga sonham utilizar.

Por enquanto, as soluções, como as que aqui destacamos, são a manutenção primorosa dos equipamentos, o controle rígido dos custos e, gradativamente, a utilização de veículos cada vez mais pesados. As novidades que despontam, com a utilização de contêineres (para aumentar o rendimento da frota) e de colhedoras automáticas de cana inteira ou fracionada (para agilizar o corte), são ainda mera especulação, ou usadas experimentalmente em pequenas propriedades.

A São Martinho tem nas oficinas a garantia de todo seu transporte

É o que ocorre na Usina São Martinho, em Pradópolis, no Estado de São Paulo, a segunda maior do país. Para produzir dois milhões de litros de álcool e 1 700 t de açúcar diariamente, a empresa movimenta 34 000 toneladas de cana, colhidas nos seus 65 mil hectares de extensão de terras próprias e arrendadas, onde estão encrustrados 2 000 quilômetros de estradas. Para que isso não seja uma aventura, estão envolvidos no processo de plantio, apoio e colheita 370 caminhões próprios e oitenta de terceiros, destes 162 diretamente na colheita e que atingem uma produtividade de 154,2 toneladas de carga por dia e por carroceria.

Na operação de todo sistema, segundo o gerente de transporte Eduardo Cunali de Felipe, o ponto mais importante é o centro de manutenção, um complexo de oficinas que soma 10 mil m² de área construída, em terreno de 30 mil m². “No transporte de cana remendar não adianta”, diz ele, “o que é danificado nós substituímos”. Desta maneira, a cada entressafra, os caminhões da usina são, literalmente, desmontados e reformados, seguindo a seqüência de uma verdadeira linha de montagem.

“É uma filosofia de trabalho”. Para os técnicos da São Martinho, a estratégia tem inegável sucesso. “Após cinco anos de utilização”, afirma Eduardo, “nossos caminhões têm um valor residual de 45%. E a expectativa de vida útil para os caminhões da frota atinge doze ou treze anos, ou safras, um dos mais altos do setor.

Para garantir esta movimentação, a oficina mobiliza 37 mecânicos e 32 técnicos, de um total de 422 funcionários, que cuidam dos tratores e imple-

mentos. As instalações são as melhores possíveis e a limpeza ímpar. “Nossos veículos não vão para a ‘briga’ sem preparação”, diz Cunali. Mesmo os veículos e implementos novos passam pela checagem dos oficiais. E a experiência ajuda a dizer quais os materiais e disposições que agüentam o batente. Todos os Mercedes que chegam são adaptados para o serviço. Dos bancos só fica o do motorista, o outro serve como caixa de ferramentas; as balisas são retiradas; os faróis recebem uma tela de proteção: a abertura do capô é

porque a oficina central só trabalha com serviços pesados. Neste setor a especialidade é verificar e apertar os mancais do eixo, cubos, tirantes, direção, molas e estabilizadores, além de regulagem dos freios e verificação de tensão nas correias e vazamentos.

Se o problema for maior, o veículo é encaminhado para a oficina central, já com o diagnóstico na mão. Mas, como na área de manutenção só existem mecânicos e ajudantes, o motorista é barrado na porta e encaminhado diretamente para a sala de

espera. Esta, porém, nada tem de espera. Na realidade é uma bem equipada sala de treinamento, onde os condutores se familiarizam com as condições mecânicas e operacionais do equipamento que comanda.

É ali que lhe informam que é proibido andar com sobrecarga e que ele terá quatro chances antes de ser dispensado. O mais importante para a empresa, porém, é o embaçamento técnico e prático passado pelos instrutores e que reverte em menores custos de manutenção, economia de combustível e numa maior produtividade da frota.



Na São Martinho, em 24 horas, são movimentadas 34 000 toneladas de cana

modificada e o suporte do espelho retrovisor é trocado por outro reforçado, para suportar as batidas.

Os pequenos cuidados são tomados no abastecimento, onde é checada a calibragem dos pneus, mas, o motorista só tem como obrigação dirigir e apertar a carga. É no próprio abastecimento ou na pesagem que o condutor é informado sobre a revisão dos 5 000 km, igual para caminhões e juletas, estas equipadas com rodômetros.

Estas preventivas são feitas na mini oficina, com dez boxes, que pode executar pequenos serviços corretivos de mecânica, funilaria, elétrica etc. Os mecânicos ali estacionados fazem às vezes de mestres de triagem,

dos leitos mostra uma elevação drástica dos custos de manutenção e corrompem especialmente os pneus, com o aumento brusco das ocorrências. Pode-se imaginar, assim, a atenção que as estradas merecem, no caso da São Martinho, com um total de 2 000 km de vias que garantem o suprimento da usina.

A rede é dividida em onze setores e, cada um deles mantém uma motoniveladora em serviço permanente. O sistema de informações conta com todos os funcionários dos departamentos de transporte e segurança, além dos próprios motoristas, que indicam aos responsáveis de cada região a necessidade de conservação de certo trecho.



Cunali: reforma total a cada safra

Os resultados são surpreendentes: os 370 caminhões acusam apenas 30 ocorrências de pneus por mês, uma por dia, e os pneus radiais (70%) chegam a 220 mil km com duas vidas e os convencionais a 160 mil km. Cunali, entretanto, vê como ainda mais importante o aumento da velocidade média de tráfego (até 80 km/h) que confere à frota uma maior rentabilidade de viagens por dia. Com a média 154,2 t por carroceria, uma distância média de 24 e máxima de 65 km, a média chega a 11 percursos diários ou 22 viagens.

Com todos esses cuidados, a São Martinho consegue um índice de 9% de manutenção corretiva sobre a frota e os custos estão estabilizados em 5% do valor dos veículos novos com peças e outros 5% no custeio da administração e do pessoal de oficina. "O levantamento ainda é feito manualmente, mas, o IBM 4341 já está em fase final de implantação", diz Cunali.

Entre os trunfos da São Martinho, porém, o maior é mesmo a oficina a qual, exceto a retificação dos motores e a recauchutagem dos pneus, faz qualquer serviço. É, na realidade, quase uma fábrica, com departamento de desenvolvimento do produto e tudo mais. E que, além de banheiros reluzentes, tem inclusive uma escola volante do Senai e constrói vários veículos especiais para apoio e chega ao requinte de ziebartar (aplicação anti-corrosiva) seus caminhões de transporte de vinhaça e pensa em alastrar a aplicação para todos os veículos.

Para coroar de êxito toda a operação, a São Martinho é a única grande usina a contar com a ferrovia, a Fepasa, diretamente no seu terminal de produção e que, atualmente, é totalmente responsável pela distribuição dos 2 milhões de litros de álcool produzidos por dia. Para melhorar ainda mais suas condições, está estrategicamente colocada entre os maiores centros consumidores do combustível no país.



Em 10 mil m² faz-se a manutenção e até a fabricação de equipamentos; no estoque 8 mil itens ou Cr\$ 5 bi; e as adaptações nos veículos originais



A São Martinho aprovou o L-2215

Há 100 mil quilômetros testando o 2215, a São Martinho diz-se satisfeita com os resultados. Com uma quilometragem média mensal de 11 mil km o veículo conseguiu uma performance considerada boa. Seu consumo foi de 1,3 km/l com 14 500 kg líquidos e 0,9 km/l tracionando uma julieta e com peso líquido de 27 t. Porém, segundo Eduardo Cunali, a melhor opção é a do 2215 sem julieta. Isto porque, enfrentando rampas máximas

de 12% a temperatura do óleo de transmissão subiu até 139° (10° acima do máximo) e a empresa resolveu por usá-lo na versão simples. As lonas de freio duraram 99 000 km e o consumo de óleo foi insignificante.

As pequenas falhas do começo de teste foram todas sanadas. A falhação do carburador, na transição do pistão de lenta para rápida, ou seja, nos acessórios agregados do motor, já não existe mais.



Santa Elisa: economia graças ao controle dos custos operacionais

Já na Usina Santa Elisa, de Sertãozinho, SP, a maior preocupação é com o rígido controle dos custos operacionais da frota. As 17 mil toneladas de cana movimentadas por dia na empresa, e que resultam em 980 mil litros de álcool e 25 mil sacas de açúcar diários, são transportadas através dos 33 mil hectares por 352 caminhões, 95% deles a álcool, seguramente a maior frota alcoolizada do país. E a pioneira.

Para Eduardo Farinelli, chefe do departamento de transporte, a chave do seu setor é o acompanhamento criterioso dos custos de movimentação e que podem ser sacados a qualquer instante. Como o grupo Biagi tem três usinas na região, além da Santa Elisa está a Usina Barbacena, a 25 km, e a Maurilio Biagi, a 60 km, a gerência de transportes equaciona sua operação munida dos dados coletados pelos agrônomos. Tendo como variáveis os níveis de produção por hectare e o pcc (índice de sacarose por tipo de cana) os técnicos, auxiliados por computadores, calculam qual é a distância mais econômica da frente, escolhendo entre as três opções.

Mas não é só isso. Toda a manutenção é guiada pela informática, desde a escalação dos veículos para a manutenção corretiva; o controle de estoque de peças e equipamentos e até o alarme para recolhimento de qualquer caminhão que acuse um consumo de 15% para mais, ou menos, em relação a média padrão. Uma média que pode

ser tomada a qualquer instante pelo CPD. De posse dos dados de consumo diário por veículo, esta é comparada com a mínima ótima da frota. Ultrapassando os limites, o computador dá o alarme e o motorista é chamado ao controle.

Os óleos usados são, também, uma boa fonte de informações para a manutenção. Analisados os índices de viscosidade, ponto de fulgor, teor de insolúveis e ph, o próprio computador, programado com dados de fábrica e de observações dos técnicos da usina, colhidos em anos de experiência, fornece o diagnóstico para os mecânicos com uma probabilidade de erro mínima. Esta tomada de decisão depende das ocorrências de resíduos no óleo de motor, câmbio etc, e vários outros vestígios. Mas, para Farinelli, o principal é a contabilização dos danos, quebras e retíficas que fatalmente ocorreriam com o equipamento se os cuidados preventivos não fossem tomados a tempo. Só no mês de agosto a soma dessas economias, apenas com motores e compartimentos hidráulicos, de transmissão etc. somaram Cr\$ 108 620 061. "Economia é a palavra da ordem", pontifica o engenheiro, e que tem dado resultados excelentes.

Os pneus, por exemplo, são aproveitados até o fim. Os radiais recusados pela retífica e reaproveitados renderam mais 4 275 km, enquanto os convencionais na mesma situação trabalharam mais 29 716 km. E isso além da média conseguida de 97 mil e 150 mil quilômetros, respectivamente os diagonais e os radiais. 95% deles com duas e o restante com três recapagens.

PALAVRA DE ORDEM — Aliás, a economia de guerra começa no escri-



Celso Gramigna, gerente de vendas da Mercedes Benz, porém, afirma que Cunali está perdendo dinheiro. Calculadora à mão, vaticina: "com estes dados o 2215 com julieta vem tendo um rendimento de 0,0411 litros por tonelada quilômetro, enquanto o simples alcança 0,053.

Sobre o caminhão, os resultados não são nenhuma surpresa para ele. "O motor Otto está sobre a estrutura de um motor diesel", com isso, afirma, como o pico de pressão do diesel é o dobro (100 bares) do Otto (50 bares), o 2215 conduzido com o pé em baixo é equivalente ao diesel com meio acelerador. Já que a estrutura é a mesma, o motor, segundo o técnico vai disparar, engolir o diesel em vida útil. O câmbio G-36 foi trocado pelo G3.50, o eixo do 2213 foi substituído pelo do 2219, a caixa de transferência de 500 mkgf e o divisor de torque, conferem ao veículo uma configuração superdimensionada.

O custo de aquisição parece, também, não ser problema. "Após cinco anos de uso o custo inicial deflacionado deverá chegar a 9% dos custos, enquanto os restantes 91% são de custo operacional. Depois de 10 anos, acredita Celso, o custo operacional se diluirá e o residual será lucro.



Farinelli (em pé): computador é o melhor fiscal da eficiência da frota



Esse vai colar. "O Cargo que nós testamos deixou uma impressão excelente. Ele leva uma vantagem incrível sobre qualquer outro concorrente, desde o conforto para o motorista até a facilidade de manobra. Allás, nesse particular, o Cargo é notável: ele consegue encostar na plataforma com uma única manobra. O Cargo é um caminhão moderno, bonito, fácil de dirigir, e com um consumo excelente, inclusive dentro da cidade, em condições desfavoráveis de tráfego. Por tudo isso é que eu faço minhas as palavras do Geraldo, nosso motorista: "Esse vai colar"."

RODOVIÁRIO FLUMINENSE

Sr. Edison R. Ferreira
Diretor
Rodoviário
Fluminense Ltda.



Caminhão se conhece é na subida. "Esta frase não é minha, não. É do nosso motorista. E olha que ele não é de ficar fazendo elogio fácil. Mas ele gostou do Ford Cargo. Achou o Ford Cargo macio, confortável e melhor que os outros na subida, com carga total. De minha parte, acho que o Cargo é um caminhão moderno, bonito, muito bem-acabado. Ele tem ótima visibilidade e excelente desempenho. E o que é mais importante para nós: ele é fácil de manobrar na cidade e se revelou bastante econômico. É claro que ele está aprovado. Por mim e pelo nosso motorista."

Sr. Vanderlei Gigo
Diretor de Operações
Gigo
& Cia. Ltda.

Gigo



Todo empresário deve pensar no aspecto visual da empresa. "Ter um Ford Cargo dentro da empresa já dá uma tremenda repercussão em matéria de imagem. Pois ele é um caminhão bonito, moderno, superavancado, e essa imagem se transfere para a empresa. E todo empresário deve pensar no aspecto visual da empresa. Mas o que mais nos entusiasmou nos testes que fizemos com o Cargo foi a economia. Ele se comportou acima de qualquer outra marca em matéria de consumo. Creio que isso se deve ao fato de que o Cargo não é uma simples adaptação, e sim um caminhão desenvolvido nos mínimos detalhes para os dias de hoje. Isso faz com que, além de econômico, ele seja um caminhão forte e potente. Allás, o nosso motorista só reclamou uma vez do Cargo: na hora em que tiramos o caminhão dele."

Sr. Adalberto Pansan
Diretor
Transportadora
Americana Ltda.

TA



Economia. Uma agradável surpresa. "O Ford Cargo foi testado durante três meses aqui no Expresso Zacharias, e foi submetido às mesmas condições de trabalho dos outros caminhões da frota. E, entre outros testes, nós fizemos uma amostragem comparativa com outros seis caminhões, de diferentes marcas. Na média dos três meses, o Cargo se revelou mais econômico que os outros. Na verdade não chegou a ser uma surpresa. Afinal, eu acompanhei a evolução do projeto do Cargo, e pudemos constatar a avançada tecnologia e a modernidade desse projeto. Além de tudo o Ford Cargo é um caminhão bonito, diferente. Sua cabina basculante facilita a manutenção. Tem ótima visibilidade e muito conforto para o motorista. Enfim, acho que o Ford Cargo vai ter uma presença marcante no mercado."

Sr. Haroldo R. Zacharias
Diretor Presidente
Expresso
Zacharias S.A.

ZACHARIAS



Sr. Oswaldo Dias de Castro
Diretor Vice-Presidente
Expresso
Araçatuba S.A.

O Cargo é uma verdadeira propaganda ambulante.

Realmente, o Ford Cargo impressiona logo à primeira vista. Seu "design" diferente, a beleza de suas linhas fazem com que ele se transforme numa verdadeira propaganda ambulante para seu proprietário. A par disso, é preciso não esquecer a tradição e experiência da Ford em matéria de caminhão, aqui e no exterior. Os testes que nós fizemos com o Cargo foram em uso fora-de-estrada, e o caminhão se comportou muito bem. É notável o conforto de sua cabina, equivalente à de um caminhão pesado, incomparável na sua categoria. Somando tudo isso eu só posso acreditar que o Cargo será um sucesso aqui no Brasil."



Sr. Guilherme E. Lambrechts
Diretor Comercial
Empresa
de Transportes
Atlas Ltda.

Eu sou um dos padrinhos deste caminhão. "Acontece que participei desde o início do seu projeto, como membro do grupo que a Ford montou para discuti-lo. E a Ford soube ouvir, estudar, juntar as idéias, até montar o caminhão ideal, que agradou plenamente. O Cargo que nos foi entregue para testes rodou o Brasil inteiro, por cerca de 30 mil quilômetros. Ele teve um desempenho à altura, que eu diria ultrapassou as expectativas. O motorista achou uma maravilha. Ele ficou impressionado pela praticidade e versatilidade do Cargo. E isso que é importante, porque o motorista é nossa principal matéria-prima, e nós temos que dar a ele as melhores condições de conforto e segurança para trabalhar. E o Ford Cargo cumpre perfeitamente esse objetivo. Sem falar que ele é um verdadeiro cartão de apresentação para a empresa. Um verdadeiro parceiro de trabalho."



Na hora de falar sobre o Cargo, a Ford deu a palavra a quem entende do assunto.

A Ford entregou o Cargo nas mãos de alguns dos principais frotistas deste país. Eles o colocaram para rodar pelo Brasil nas mais diversas, e às vezes adversas, condições de uso. Nesta página, você fica sabendo o que eles acharam. De nossa parte, nada temos a acrescentar.



CARGO

tório. Um observador atento verá que até as bobinas das máquinas de somar são usadas dos dois lados, uma preocupação que ultrapassa os limites das escrivatinhas e chega à manutenção. As análises de água são eliminadas com uma pequena amostra do óleo na chapa (se não houver crepitação não é necessária a análise de destilação), as reclamações de serviços de terceiros, as recuperações, aumentos de diluição e prolongamentos de períodos de troca de vários lubrificantes, filtros etc., e todos os outros itens somados, resultaram em Cr\$ 184 749 178 de decréscimo nos custos operacionais de agosto.

As análises de desempenho, portanto, representam o centro nervoso de todo o departamento de transporte. É com base nos custos operacionais que é feita a seleção de equipamento e que são tomadas as decisões sobre o veículo padrão-ótimo para cada serviço. Um desses exemplos é o tratorzinho, que trabalha em distâncias de até 10 quilômetros da usina, transportando 60 toneladas com até quatro julietas, a um custo insignificante.

Além do custo projetado, o levantamento de despesas é feito após o fechamento de cada talhão para cada modelo, aumentando-se, cada vez mais, a margem de eficiência do método. E diminuindo o custo de colheita de cada frente de trabalho, graças a seleção do melhor veículo e que vai escoar mais equilibradamente o volume de certa quantidade de cana e com uma velocidade interessante de entrada na moagem.

Para se ter idéia, a somatória dessas soluções econômicas é incalculável. Só os óleos lubrificantes, como exemplo, têm sua vida útil prolongada, dependendo do seu tipo, entre 200 a 300%.

Uma durabilidade ampliada na maioria dos equipamentos usados pela Santa Elisa.

Do rígido controle de performances nasceu, entre outras, a solução para os filtros de ar dos Dodge, que tiveram sua capacidade aumentada em 5 m³, modificação que já está incorporada aos novos Volkswagens a álcool. E tudo surgiu da análise do óleo do motor, onde constatou-se uma diluição por álcool, indicando uma capacidade de ar inferior à necessária. Feita a modificação, a pior performance acusou uma melhora de 16,7% no consumo e uma durabilidade média dos filtros de 93 mil km. "E com custos ridículos", afirma Eduardo, "pois o investimento foi pago em 4 112 quilômetros rodados".

São José confirma a grande performance dos veículos pesados

A rentabilidade operacional na Usina São José, em Macatuba, vem aumentando a partir de uma conclusão dos seus técnicos: a operação de pesados. Tudo começou com a expectativa desses veículos serem mais interessantes no transporte a longas distâncias. Hoje, porém, esta barreira também caiu. Entrando inclusive no talhão, Pedro Geraldo de Freitas, gerente de transportes da Açucareira Zillo Lorenzetti, tem certeza que os treminhões são mais econômicos, inclusive, a curtas distâncias. "Esperamos que, em um curto espaço de tempo os treminhões estejam no carregamento atrelados a uma das julietas".

As 16 mil toneladas diárias de cana, convergem de 44 mil hec à usina através de 133 caminhões, 32 L-2219, 62 L-2213, 20 de terceiros e 26 treminhões, sete dos quais de autônomos.



Freitas: equação com muitas incógnitas

E, para variar, o item mais importante também é a eficiência dos equipamentos. Os quatro tipos de veículos utilizados pela São José são comparados em custo, rendimento energético e a intersecção dos dados é acompanhada com atenção pelo departamento de transportes. É através daí que surge a seleção para renovação de frotas.

Com os resultados à mão (veja tabela) Freitas espera reduzir sua atual frota de 133 caminhões para apenas

Falta treinamento para os motoristas



Um dos maiores problemas enfrentados pela agroindústria é o do treinamento de motoristas. Para se notar a amplitude da inexistência de um trabalho específico sobre isso, a Usina São José, por vários meses, operou os treminhões T112 e T142 erradamente. A conclusão é dos técnicos da usina. Só depois de muita mão-de-obra e da visita dos técnicos da Scania conseguiram orientar seus motoristas quanto a correta utilização do bloqueio de diferencial.

"Todos os cursos que existem são para caminhões estradeiros", reclama

RELATORIO DE ANALISE DE OLEOS
* CASE * DEPARTAMENTO DE MANUTENCAO PREVENTIVA * DOA * 01-01-80

EQUIPAMENTO : CASE 4490 NUMERO : 887
COMPARTIMENTO : MOTOR QUILOM. ACUMULADA : 4898

OLEO UTILIZADO.....: D3-30

VALOR DA VISCOSIDADE..: 78.5
V. DO PONTO DE FULGOR.: 445
TEOR DE INSOLUVEIS....: 2.1
VALOR DO PH.....: 6.2

KM DO OLEO NO COMPARTIMENTO : 156

EXAMINAR ELEMENTOS DO FILTRO DE AR, MANGUEIRAS FURADAS, OU OUTRO S POSSIVEIS PONTOS DE ENTRADA DE POEIRA.

70 e, com isso, aumentar a capacidade, velocidade, simplificar o esquema logístico e melhorar as estradas, com um tráfego menos numeroso de unidades”.

Pelos cálculos de Pedro Geraldo, a política de renovação na São José assumirá, na ponta do lápis, os resultados de rendimento energético e eficiência. Desta forma, os L-2213 serão substituídos pelos L-2219 e estes, numa última etapa, pelos Scania T-112-E. Por enquanto, os pesados levam uma vantagem econômica sobre os 2213 de 55%, e o L-2219 é 25% mais barato que o 2213. “Um dos pontos mais importantes é a eficiência”, diz Freitas — a diferença entre a performance conseguida e a projetada — “e ela tem de estar, sempre, acima dos 80%.

Assim, pela composição atual da frota, 19 treminhões, 32 L-2219 e 62 L-2213, este último o mais leve, não vem conseguindo manter uma média favorável. Mesmo atuando numa distância média de 14,4 km e consumindo 1,76 km/l, a eficiência do 2213 é de apenas 71,95%, enquanto a de um Scania T 142 E chega a 91,73%.

Os resultados dessa orientação são claros: em 1980, para transportar 1 878 954 t a empresa utilizava 158 caminhões, uma frota que, hoje, não passa de 133, mesmo com o aumento da moagem para 2 425 000 t. Dentro de dois anos vamos baixar ainda mais

Pedro Geraldo de Freitas, “há um total desprezo pelas nossas ambições de otimização”. As fábricas, realmente, pelo que TM levantou, não têm levado muito a sério esse mercado com um potencial de milhares de caminhões.

A Mercedes Benz, por exemplo, paralelamente a um grande serviço de assistência mecânica às usinas, projetando e montando veículos reclamados pelos agricultores, não têm na parte de treinamento os mesmos cuidados que apresenta no setor de mecânica. Apesar de oferecer um curso de condução econômica, este só é aplicável para veículos estradeiros. “Convivemos com as piores condições de terreno, trabalhamos 24 h por dia e os resultados de um treinamento aqui dariam grandes lições”, explicam os técnicos unanimemente.

As usinas têm de conviver com a tradição de seus motoristas. Normalmente, como prêmio, o melhor cortador galga a posição de tratorista e depois de motorista de veículos leves de apoio e os caminhões de colheita. Para os pesados as empresas têm de conseguir os condutores nas cidades próximas e acostumá-los às dificuldades do trabalho.

a frota”, afirma Freitas, “e chegaremos ao ponto ótimo de apenas 70 caminhões”.

Mas, desde agora, a orientação para o uso de pesados ou, no mínimo, dos médios é para valer. A empresa só aceita fornecedores ou autônomos, 17,7% da frota, proprietários de cami-

nhões com capacidade para transportar mais de 15 t. A redução do consumo de diesel baixou, também em relação a 1980, em 600 mil litros e o consumo melhorou de 3,79 para 2,74 litros por tonelada de cana esmagada. Em 1980 foram gastos 7,12 milhões de litros contra 6,58 milhões em 84.



Na lavoura, o trator ajuda na formação dos treminhões

DADOS COMPARATIVOS CUSTO CORRIGIDO BASE IGP NOVEMBRO/84						
DESCRIÇÃO	GERAL	MB 2213	MB 2219	Scania álcool aditivado		SCANIA diesel T112E
				T 112E	T 142E	
Custo ton./km	204,64	304,04	171,55	171,84	187,86	137,91
Rendimento energético	26,45	26,76	41,89	27,81	31,79	50,29
Eficiência (%)	80,36	71,95	86,19	89,86	91,73	88,17
Distância média	26,9	14,4	33,6	40,3	43,8	41,0
Cana média/viagem	21.506	15.205	29.920	47.950	49.517	47.898
Consumo km/litro	1,23	1,76	1,40	0,58	0,63	1,05
Quant. veículos	104,26	55,50	30,13	6,00	3,63	9,00
Ton. Transp. total	2.068.602	935.789	628.956	161.808	101.379	240.670
Ton./Veículo/Ano	19.841	16.861	20.875	26.968	27.928	26.741

OPERAR É PRECISO — A pequena participação de terceiros, como acontece em todas, ou quase todas usinas, é uma estratégia de garantia de suprimento. Isto porque, os caminhões próprios tem maior eficiência, entram em qualquer tipo de terreno “e não se importam com atoleiros e chuva”.

A complexidade da operação de uma usina começa com as variedades de cana plantadas. Existem três tipos básicos quanto a sua maturação: as precoces, as médias e as tardias. Espalhadas em milhares de hectares, elas são acompanhadas pelo departamento de agronomia, que faz análises quanto às condições da lavoura. O índice de

sacarose — que tem a mesma importância da octanagem para a gasolina e a cetanagem para o diesel — a densidade e o volume de transporte, formam uma equação que o departamento de transporte tem que analisar para designar a quantidade de veículos necessários para aquela frente, pois, a cana depois de queimada tem o máximo de 72 horas para ser moída, sob pena de caducidade do seu índice de sacarose, embora o ideal é que o seja em 24 h.

Portanto, a atenção é máxima. Como a cana não recebe ordem para amadurecer, embora seja plantada criteriosamente, o departamento de

transporte é quem recebe ordens de movimentar as produções. A Usina São José, por exemplo, trabalha com sete frentes de trabalho. “Começamos a colheita com maior intensidade nas frentes mais longínquas”, diz Freitas, “para termos um movimento harmônico”.

A logística é fundamental. O transporte de cana começa com frentes a 60 km, mesclando a estas algumas frentes mais próximas, estas em número menor. Esta artimanha está ligada, principalmente, às condições climáticas da região. O início da safra acontece nas estações secas e, a partir de outubro, as chuvas atrapalham completamente a colheita. Com a análise das terras à mão, os técnicos tratam de deslocar a cana das regiões de terra roxa antes e que nas chuvas transformam-se num terreno insólito para o transporte. Para o final do ano, sabiamente, sobram as terras com terrenos mais arenosos e que possibilitam a secagem mais rápida dos aguaceiros.

As proporções de deslocamento, porém, são exaustivamente estudadas, também levando em conta a distância média ótima, e calculada em 30 km, e que oferece as melhores condições de transporte, seja em tempo de viagem, consumo e em relação aos tempos de carga e descarga.

Formaggioni: “A solução para sua bomba injetora”



Bomba injetora desregulada é pior que furo no tanque. Se sua frota está parando muito nos postos, venha até o nosso posto autorizado Bosch.

- 25 anos de experiência
- Pessoal altamente especializado, Treinado na própria Fábrica
- Equipamentos modernos e precisos
- Peças Originais
- Assistência Técnica
- Atendimento com Garantia de Qualidade

AMORTEX S.A.

Turbo
Lacom Schwitzer



Na Formaggioni você ainda encontra Linha Hidráulica Completa, Turbo - Alimentadores, Discos e Platôs, novos ou a base de troca para toda linha diesel.



FORMAGGIONI & CIA. LTDA.

Atendemos a todo Território Nacional

Av. João Jorge, 303 a 323 -
Fone: (0192) PBX 31-7099 -
CAMPINAS - SP - CEP 13100

Novo Mercedes nos canaviais: L 1115

No final do ano, começam a chegar aos canaviais o novo Mercedes L 1115. Equipado com o mesmo motor do 2215, o veículo terá um torque elevado para a sua faixa

“É a complementação de nossa linha canavieira”. Esta, a definição oficial da Mercedes Benz para o novo modelo, L 1115, que deverá estar à disposição dos clientes da montadora, por volta do final deste ano.

Equipado com o mesmo motor do 2215, Otto a álcool hidratado, tipo M 352 Q, o 1115 vem ocupar uma lacuna existente na linha Mercedes, nos serviços de apoio das usinas. “Ao lado do 610, este modelo é indicado para o trabalho complementar, como o de abastecimento”, declara Ricardo

Berthold, diretor Adjunto da montadora. Não se descarta a inclusão de um terceiro-eixo neste veículo, capacitando-o para transportar açúcar e vinhaça. Nessa opção, atinge-se a capacidade máxima de tração da unidade, de 19 000 kg.

A principal novidade fica por conta do motor MB M 352 O. Seu torque, de 45 mkgf a 1600 rpm, é 22% superior ao modelo equivalente equipado com motor diesel. Na potência de 150 cv a 2800 rpm (norma DIN 70020) o torque do 1115 é 15% superior. No comparativo com os modelos da mesma faixa de outras montadoras, esta nova versão ostenta o maior torque em menor regime de rotação, já que o GM 11 000 produz, em seu momento máximo de força, 34,7 mkgf a 2 000 rpm (potência de 148 cv a 3800 rpm) e o Volkswagen 11-160, com lançamento previsto para a mesma época que o 1115, tem torque 36,4 mkgf a 2400 rpm, com potência de 156 cv a 4000 rpm. O Mercedes trabalha no regime de rotações mais baixo.

Essa característica, que deverá ser ressaltada pela Mercedes, atende a uma das principais necessidades dos frotistas canavieiros. Geralmente, operando em terrenos acidentados e íngremes, as unidades destinadas a este mercado são dotadas de motores com grande torque, associados à relações de transmissão do eixo traseiro, para permitir o melhor aproveitamento desta força motriz.

No caso do L 1115, a caixa de mudanças utilizada é a mesma do 2215, MB G3/50-5/8,5 e que deverá equipar



Um caminhão que prepara mudanças na montadora, como o lançamento do 1116

todos os modelos Mercedes da faixa de 11 toneladas, preparando o lançamento do 1116 no mercado interno (veja seção “Atualidades”). A principal modificação, em relação à caixa que equipa, atualmente, os 1113, foi o reforço dos eixos, tornando-os compatíveis com a maior potência deste veículo. Como opcional, a caixa MB G3/60-5/7,5 oferece um diferencial mais longo.

A relação de transmissão do eixo traseiro de série – 6,143:1 (43:7) – é complementada por três opcionais – 5,714:1 (40:7), 4,875:1 (39.8) 6,857:1 (48:7), esta última equipando

as unidades LK de série, por serem indicadas para a utilização de carroçaria basculante.

FORÇA E DESEMPENHO – Para se ter uma idéia da influência da relação de transmissão no desempenho do veículo, basta dizer que, em termos de capacidade máxima de subida em primeira marcha, a relação de série garante, segundo dados da montadora, a transposição de rampas de 40% com carga de 11 000 kg, enquanto a relação de série do modelo LK possibilita, também com 11 t de carga, ultrapassar rampas de 45% de inclinação. Com a caixa de mudanças opcional, tais valores decrescem, respectivamente, para 35% e 40%.

Em outras palavras, a Mercedes coloca à disposição dos frotistas canavieiros uma ampla gama de opcionais, para facilitar a definição dos agregados do motor, de acordo com o percurso idealizado, e as tarefas específicas. Toda a questão resume-se em compatibilizar força (torque) e desempenho (velocidade final). A velocidade máxima, em quinta marcha, atinge 85 km/h, caso o veículo seja equipado com a redução do eixo traseiro de série

(6,143:1), caindo para 76 km/h com a redução de 6,857:1.

Quanto ao consumo de combustível do L 1115, a montadora está iniciando os testes definitivos. Ricardo Berthold, diretor Adjunto de Vendas, menciona apenas que “será melhor que o da concorrência”. A expectativa situa-se entre 2,2 km/litro a 2,5 km/litro, dados, no mínimo otimistas, observando-se a performance do modelo 2215, que

na Usina São Martinho apresentou um consumo de 1,3 km/litro com 14 500 kg de carga e 0,9 km/litro, tracionando julietta com peso líquido de 27 t (veja matéria sobre transporte de cana, nesta edição).

O certo é que, devido ao custo comparativo entre os veículos diesel e álcool, a montadora não acredita que o 1115 abocanhe outras fatias do mercado. “Pode ter algum efeito na cidade”, sintetiza Berthold, “mas seu desenvolvimento ocorreu para mercado cativos, basicamente de usineiros”. O diretor Adjunto da empresa, ao citar as companhias urbanas de gás

EQUIPAMENTOS DIESEIMPO
PATENTE Nº 76176

21 MODELOS DIFERENTES PARA ABASTECIMENTO COM OLEO DIESEL FILTRADO

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



FABRICADOS POR

HORUS SERRA LTDA.
ENGENHEIROS

MATRIZ:
CEP: 01109 - Rua Paulino Guimarães, 121
Bairro Ponte Pequena - São Paulo - SP
FONE: (011) 228-3122 (PABX) - TELEX: (011) 39778 HSLT
Endereço Telegráfico: "FILTRABEM"
BIP: 3846 - CENTRAL BIP: (011) 815-3344
FILIAL: RIO DE JANEIRO - FONE: (021) 240-6682 (PABX)



Berthold: componentes testados

como um dos mercados potenciais, deixa claro que o desenvolvimento de motores Otto procurou capacitar a empresa para desfrutar uma faixa importantíssima do futuro, principalmente, no transporte público.

O preço final do L 1115 ainda não foi definido, mas Berthold acredita que se situe cerca de 3% acima do 1113. A preocupação maior da montadora não se limita ao custo inicial do modelo e sim ao custo de manutenção e durabilidade do veículo. "O frotista está consciente que o custo de aquisição tem uma participação pequena, quando você se volta para o custo operacional e o custo tonelada/quilômetro transportado", comenta Carlos Antonio Pereira Garcia, gerente de Marketing da empresa. Ainda segundo Garcia, alguns caminhões chegavam a durar apenas 2,5 safras, "o que era dramático para as usinas, pois os caminhões acabavam no meio da colheita".

MERCADO EM BAIXA - Até o final deste ano, a Mercedes pretende fabricar cerca de cinquenta unidades do 1115, possibilitando sua entrada no mercado. "É muito difícil para nós chegarmos ao mercado com dez unidades produzidas. Já verificamos isto no passado", declara Berthold.

No mercado canavieiro, a Mercedes atingiu, em 1983, 39% das 3 150 unidades comercializadas. Esse patamar foi mantido durante 1984, embora as vendas globais tenham decaído para 2 350 unidades. Neste ano, o comportamento global apresentou decréscimo, além de uma queda da participação da montadora, que atingiu, até o momento, 34% do volume global. Para Berthold, o recrudescimento da demanda de modelos canavieiros é reflexo da estabilização do volume de cana colhido nos últimos anos. "Estão conseguindo transportar a safra com a

mesma quantidade de caminhões". Ou seja, a participação dos pesados é cada vez maior. Assim, com o lançamento do 1115, a empresa espera retomar sua antiga participação neste mercado e crescer, atingindo o patamar de 50% da comercialização global. Os canavieiros representam, hoje, 15% das vendas totais de caminhões Mercedes Benz.

A confiança no sucesso do novo modelo pode ser dimensionada pela exclusão dos frotistas dos testes para o lançamento do L 1115. "O motor é o mesmo do 2215 e os agregados foram retirados do 1113. São todos componentes altamente testados e garantidos", comenta Berthold, acreditando no sucesso imediato deste modelo. "Não tenho nenhuma dúvida sobre a resposta do mercado", emenda.

Mas, a se julgar pelos resultados obtidos pelas usinas que testaram o 22-160 da Volkswagen e que já possuíam em sua frota o 2215 da Mercedes, uma nova batalha mercadológica está prestes a ser iniciada, até mesmo pela coincidência de datas de lançamento do 1115 e do 11-160. E, como comentou Luiz A.F. Nitsch, da Usina Quatá (TM 258), "a parada vai ser difícil".

Ficha Técnica

Modelos	entre eixos
L 1115/36	3,60 m
L 1115/42	4,20 m
L 1115/48	4,83 m
LK 1115/36	3,60 m
Motor: MB M 352 0	
Pot. máx.: 150 cv (110 kw)/2 800 rpm (DIN 70020)	
Torque máx.: 45 mkgf (441 mN)/1 600 rpm (DIN 70020)	
Diâmetro cilindro/ curso do êmbolo: 97/128 mm	
Cilindrada total: 5 675 cm ³	
Razão de compressão: 10:1	
Eixo traseiro: HL 4/25 D - 7,6	
Relação de transmissão: 6,143:1 (43:7) 5,714:1 (40:7) (opc) 4,875:1 (39:8) (opc) 6,857:1 (48:7) (LK)	
Direção: mecânica MB L 3,5 K hidráulica ZF 8063 (opc)	
Pneus: 9.00 - 20 PR 14	
Peso bruto admissível:	
eixo dianteiro	3 600 kg
eixo traseiro	7 500 kg (7 450)
3º eixo	(7 450)
total	11 000 kg 18 500 kg
Capac. máx. tração: 19 000 kg	

DESMONTADORA HIDRÁULICA PARA PNEUS DE CAMINHÕES

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



Mod. DPH-700

Montada sobre rodas
facilitando sua locomoção.

SOLICITE DEMONSTRAÇÃO

Emeb do Brasil Ltda.

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





**Pense nos seus passageiros antes que
a viagem deles termine de cabeça para baixo.
Não são eles que devem cuidar dos seus pneus.**

Quando um passageiro embarca num dos seus ônibus, o mínimo que ele espera da sua empresa é que ela lhe proporcione uma viagem rápida, confortável e, sobretudo, segura.

Você sabe melhor do que ninguém, que os pneus têm importância fundamental em todas essas exigências.

Mantenha-os de acordo com esta importância.

Determine sempre o Sistema Tortuga de Recapagem a Frio em todos os pneus da sua frota. Além de garantir uma viagem completa aos seus passageiros, você garante muito mais economia.

Em rapidez e custo de manutenção. Procure uma vulcanizadora de bom senso. Qualquer uma que tenha a placa da Tortuga na porta.

O Sistema Tortuga nunca vai deixar seus passageiros de cabeça para baixo.



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.



Setor cresce pouco, mas tem novidades

O ritmo de produção da indústria de carroçarias este ano é apenas ligeiramente superior ao do ano passado. No entanto, duas fábricas já estão saindo da falência e, em todas as empresas, multiplicam-se os lançamentos

O panorama da produção da indústria nacional de carroçarias não deverá ser muito diferente do vivido nos doze meses de 1984. Segundo as estatísticas da FABUS — Associação Nacional dos Fabricantes de Carroçarias para Ônibus, que exclui apenas os monoblocos Mercedes-Benz, foram produzidas 3 747 unidades até agosto, sendo 2 298 urbanas, 1 189 rodoviárias, 1 intermunicipal e 259 micros.

Nos doze meses de 1984, o setor fabricou nada mais que 5 376 unidades no total dos tipos. A atrapalhar o ritmo desse setor, a demorada indefinição política e econômica da “nova república” mas, muito mais, a própria greve nas fabricantes de chassis e plataformas.

A greve chegou a roubar, na opinião de alguns

empresários, um mês da produção. E, para outros, a provocar frases do tipo “a situação nunca esteve tão ruim pois, quando a indústria esperava crescer, está mais estagnada do que nunca”,

proferida pelo presidente da Fabus, Cláudio Regina.

Apesar disso, 1985 tem mostrado aspectos positivos e que, por outro lado, parecem predizer um lento aquecimento no setor. Pelo menos, para duas empresas em situação de insolvência no início do ano, a Ciferal e a Condor, o quadro hoje é outro. As duas encontram-se perto de levantarem a falência. E, existe mais. Os lançamentos apresentados nesta edição demonstram que a estagnação não é absoluta.

A indústria de carroçarias, no entanto, continua aguardando melhor definição política-econômica em relação ao regime de concessões e uma postura mais técnica em relação as tarifas, pontos básicos para a recuperação da confiança dos empresários de ônibus.



O semi Padron 2.60, da Thamco, para 48 passageiros



Marcopolo, a primeira do setor, já tem Viaggio sobre plataforma 370

Com uma participação média, por unidades vendidas, de 35% nas carroçarias urbanas e 50% nas rodoviárias, a Marcopolo foi a primeira colocada na lista das **MAIORES DO TRANSPORTE**, publicada na última edição de **TM**, com Cr\$ 50.456 bilhões de receita líquida em 1984. Tal resultado, englobando uma rentabilidade de 8,64% sobre a receita e de 9,33% sobre o patrimônio, faz da empresa um caso especial num setor distante do sabor do lucro no ano passado.

São, positivamente, frutos de um rígido regime de reajuste à nova realidade conjuntural, instituído a partir dos anos críticos de 82 e 83. "Naquela época, fizemos lançamento de ações, começamos a desocupar unidades e a reduzir despesas fixas", lembra o diretor presidente Paulo P. Bellini. Estratégica desocupação que reduziu a área utilizada na produção de um total de 100 mil m² para os atuais 60 mil m², assim mesmo, nem toda destinada à produção de carroçarias.

MERCADO INSTÁVEL — Hoje, a Marcopolo produz apenas oitenta unidades urbanas por mês, no lugar de trezentas e entre oitenta e cem rodoviárias para um mercado que não passa de 160 unidades mensais. As vantagens são inúmeras. "Mantendo a estrutura dentro da realidade, não é preciso queimar preços. O mercado é

A versão Viaggio, da Marcopolo, sobre chassi O 370 (esquerda), o Flexa Azul II e o Padron com estrutura em alumínio, construídos pela CMA

muito instável e não oferece condições para manter a produção em níveis mais elevados", observa Bellini.

Isso significa uma produção entre dez a doze carroçarias por dia. A empresa chegou mesmo a readmitir parte dos 3 300 funcionários existentes no final de 1982, que passaram a ser 2 mil em 1983 e hoje já são 2 400.

Nem todos foram aproveitados na linha dos ônibus. A Marcopolo diversificou para aproveitar parte da capacidade ociosa gerada nas minguidas vendas de carroçarias, utilizando parte da área total para produzir peças em

fiberglass e estamparia para terceiros, com resultados crescentes e, hoje, bastante significativos. Esses serviços para terceiros representam cerca de 11% do faturamento do grupo, com tendência a crescer para cerca de 20% em três anos, segundo estima Bellini.

"Estamos remanejando áreas na fábrica de Ana Rech para tirar mais 3 mil metros quadrados da fábrica de ônibus para a produção de fibra de vidro, mas, certamente, teremos que fazer outra ampliação em três anos", vaticina. O ramo cresce à medida em que os tratores, principalmente, começam a aceitar a fibra em maior escala.

Áreas livres para isso não faltariam. A unidade fabril de Contagem, nas

Minas Gerais, continua fechada e à venda. Mesmo assim, Bellini espera reabrir a fábrica mineira: "só depende de o mercado reagir". A única certeza é que isso não vai acontecer a curto prazo.

TRÊS NOVIDADES — Enquanto o mercado não aumenta seu apetite, a empresa concentra-se na sintonia fina de alguns detalhes da geração IV, procurando corrigir "o que o passageiro não gosta em nossos ônibus".

Além destes, a Marcopolo tem consultado, também, mecânicos e motoristas, para saber deles o que poderia, ainda, ser melhorado. Paralelamente, também, os técnicos da empresa desenvolvem um intenso trabalho de pesquisa de condições de estradas, procurando tornar mais resistente e adequada sua versão "Strada" às condições de piso de terra. "Nosso intuito final, nesses vários estudos, é de fazer um trabalho o mais científico possível", esclarece o diretor Presidente.

Apesar das instabilidades do mercado, porém, a empresa encontrou fôlego para lançar três novas versões de carroçarias. Uma carroçaria Paradiso leito, montada sobre o novo chassi Scania original com terceiro eixo, que está sendo experimentada pela Sul Americana de Curitiba, PR, e duas versões do Viaggio sobre plataforma O 370 RS e RSD, de dois e três eixos, respectivamente.

Os monoblocos O 370, para Paulo Bellini, representam "alguma coisa na disputa pelo mercado", principalmente, porque a Mercedes tem oferecido planos especiais de vendas. "A mecânica e a carroçaria são muito boas. Agora, é preciso ver o que acontece na operação normal, pois todo ônibus



A Nielson lançou o Diplomata sobre carroçaria O 370 e terá um urbano em 1986



Bellini: sem queimar preços

rodoviário requer um período de maturação”, ressalta Bellini.

Mas, enquanto o mercado interno não reaquece, a empresa muda os rumos da estratégia para exportar mais. As vendas externas, que já chegaram a render US\$ 47 milhões de faturamento em 1981, não alcançaram mais do que US\$ 7,5 milhões em 1984 e, estima a Marcopolo, deverão chegar aos US\$ 10 milhões este ano.

Os problemas são os mesmos de outros setores: balanço de pagamentos desequilibrados na América do Sul e por isso, falta de financiamentos e de seguros de crédito. “Estamos mudando a estratégia e fazendo investidas em novos mercados, como o Egito e África, principalmente a Nigéria, que, hoje, é um mercado explosivo”, afirma Bellini.

Nielson planeja crescer apenas 10% e terá urbano em 86

A mesma instabilidade de mercado identificada pela Marcopolo, levou a Nielson a reavaliar seus planos de crescimento para 1985. A empresa, que havia previsto crescer 20% no corrente ano, baixou suas expectativas para a faixa dos 10%, a meio caminho do final do período.

Entraram nessa conta de retração, não apenas o aspecto nebuloso do mercado, auxiliado pela greve dos metalúrgicos de São Bernardo do Campo, mas também o estado, ainda atônito, dos empresários com os rumos da economia. A greve, segundo Eraldo Lopes Gonçalves, diretor Adjunto da empresa, resultou numa perda irrecuperável de, mais ou menos, um mês de produção.

Outro indicador real dessa instabilidade é o considerável aumento de pedidos de reencarroamento. Não existem estatísticas confiáveis para as quantidades, mas Eraldo diz que a prá-

tica é crescente. O atrativo principal, está, obviamente, no menor desembolso de capital e na garantia de receber de volta um veículo praticamente novo — segundo o diretor da Nielson, 75% da estrutura da carroçaria é totalmente renovada. “Temos feito trabalho até mesmo nos monoblocos”, conta ele.

Assim sendo, convivendo hoje com uma capacidade ociosa de 50%, a Nielson não espera obter melhores resultados nesse segundo semestre que os colhidos nos primeiros seis meses do ano, quando vendeu exatas 430 carroçarias rodoviárias.

URBANO EM 86 — Parte dessa capacidade ociosa, porém, poderá ser recuperada ano que vem através do lançamento dos primeiros modelos urbanos da empresa. A Nielson, como se sabe, desenvolve, há algum tempo, seu projeto para essas carroçarias e tem planos de lançá-las entre meados e final de 1986. O cronograma está atrasado, mas, conforme justifica Eraldo Lopes Gonçalves, isso ocorre porque a empresa não quer “chover no molhado”.

“Nós trouxemos de fora, da Europa, um conceito totalmente diferente do que está aí e estamos ‘tropicalizando’ a idéia para lançarmos algo de novo, que ainda não se faz no Brasil”, explica.

Como a Marcopolo, a Nielson também já dispõe de carroçarias Diplomata 2,60 para a plataforma Mercedes 370, único lançamento deste ano. Os três ônibus “cabeça de série” estão em operação normal na linha Rio-Santos, da empresa Normandi Turismo, do Rio de Janeiro. Um deles foi construído na versão RSD com 3º eixo.

Mas, como suas parceiras de mercado, a empresa também faz críticas à Mercedes. Primeiro, ao projeto da pla-

taforma, que não levou em conta o encarroçador, segundo o diretor. “Cria dificuldades e necessita de muitas modificações”, resume Eraldo. Ele acredita, no entanto, que a versão Nielson leva vantagem sobre os monoblocos Mercedes, porque é mais larga e pode oferecer maior conforto — 2,60 metros do Diplomata contra 2,50 do monobloco.

A batalha maior, assim, talvez, fique para a questão de preço. O valor da plataforma está superestimado e o do monobloco subestimado. “Para plantar a semente, a Mercedes tem dado descontos de 10 a 15% nas vendas”, observa.

Os incômodos provocados pelo 370 têm, mais do que isso, ultrapassado as fronteiras brasileiras. Os importadores chilenos, por exemplo, descobriram uma lei em seu país, nunca antes ventilada, que proíbe o tráfego de ônibus com largura de 2,60, como é o caso do Nielson. Os Mercedes, no entanto, entram, pois não ultrapassam os 2,50 metros.

“Os poucos negócios que existem na exportação, assim, estão sendo preteridos por esse detalhe”, reclama o diretor. Isso só contribui para mostrar que a correção nas expectativas de produção é correta. As vendas externas, que tiveram em 1982 seu ano de ouro na Nielson, têm caído a zero de lá para cá.

“A exportação é uma espécie de subsídio ao mercado interno exatamente porque possibilita compensações e, com isso, reduz os preços praticados aqui”, diz Eraldo Lopes Gonçalves. Mas, na atual conjuntura de dificuldades na América Latina, a Nielson não espera vender alguma coisa significativa este ano — ainda mais que o primeiro semestre representou zero na coluna dessas receitas.



Eraldo: instabilidade do mercado faz crescer prática do reencarroamento

transporte moderno

São Paulo

TRANSPORTE URBANO

Ribeirão amplia rede de trolebus



BOMBA INJETORA

Assistência aumenta vida útil

Nº 6 - outubro, 1985 - Este encarte faz parte de Transporte Moderno nº 261. Não pode ser vendido separadamente

TRUCKS CARREGARO

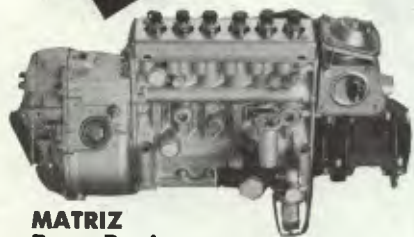
- Recapeamento de chassis com reforço interno e externo
- Reforma de qualquer tipo de 3º eixo
- Montador autorizado Inmetro
- Assistência à toda linha de chassis e 3º eixo para a Região de São José do Rio Preto.

Indústria Mecânica São José Antonio Carregaro e Filho Ltda.
Rua Major Emídio de Castro, 1344
Tel. (0172) 32.6299
15.100 - São José do Rio Preto - SP

TÉCNICA DIESEL CERBASI LTDA.

Completo serviço em:

- Bombas Injetoras
- Auto Elétrica e Equip. Hidráulico
- Tubos Alimentadores



MATRIZ

Barra Bonita:

Rua 14 de Dezembro, 363 - CEP 17340
Tel.: 41-0178

Jau:

Av. Industrial, 1692 - CEP 17200
Tel.: 22-2281, 22-7600

Lençóis Paulista:

Praça Cel. Fernando Prestes, 337
Tel.: 62-0788

PAINEL

Nova usina de metano implantada em S. Paulo

O número de caronistas nos ônibus da cidade de São Paulo continua a crescer e, segundo a Transurb, já atinge 300 mil não pagadores por dia. O fato novo é que a travessura não é mais exclusividade de adolescentes, mas já tem entre seus adeptos executivos engratados e trabalhadores e se alastrou para bairros abastados, como os da região dos "Jardins".

Entrou em vigor em 18 de setembro reajuste de tarifas do transporte de passageiros no Estado de São Paulo. As tarifas rodoviárias foram corrigidas em 8,01%; as suburbanas, em 12,85%; e o serviço de lotação, em 15,38%. O reajuste repassa o aumento de combustíveis de julho, em torno de 13,8%.

Segundo o Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado de São Paulo, o reajuste acumulado, neste ano, soma 100,71%, para o serviço rodoviário, e 112,29%, para o suburbano. As tarifas foram reajustadas pelo Departamento de Estradas de Rodagem paulista-DER-SP.

Em outro ato, o DER-SP atualizou a tabela de seguro facultativo de acidentes pessoais, no transporte rodoviário de passageiros. Morte e invalidez permanente passam a ter a cobertura de Cr\$ 4,5 milhões; a assistência médica, de Cr\$ 227 mil; e as diárias hospitalares, de Cr\$ 9 mil. Em consequência, foram reajustados também os prêmios do seguro que são pagos pelos passageiros. Os novos valores, segundo o ato do DER-SP, entram em vigor a 14 de outubro.

Entrará em operação na cidade de São Paulo, no início de novembro próximo, mais uma usina de produção de gás metano a partir do lixo. Situada no aterro sanitário do bairro paulista de Santo Amaro e construída através de um convênio firmado entre a CMTC, a Secretaria de Serviços e Obras (proprietária do aterro e financiadora da obra) e a Vega-Sopave (empreiteira-construtora), a nova usina produzirá 40 mil m³ de gás por mês para abastecer dez ou doze ônibus e mais outro tanto para seu próprio consumo.

As instalações foram equipadas para captar o gás, lavá-lo retirando o CO₂, secar e comprimi-lo a 200 atmosferas nos cilindros e incluem, entre as novidades, um sistema de geração própria

de toda a energia elétrica consumida pelos equipamentos. Para isso, serão utilizados dois motores estacionários da marca Volkswagen, também movidos a metano. "Muito mais para efeito demonstrativo das aplicações do gás do que para efeito de redução de custos, pois, seria mais barato, nesse caso, operar com a própria eletricidade", esclarece Gilberto Monteiro Leheld, diretor de desenvolvimento da CMTC.

Além da ampliação da quantidade de veículos movidos com esse combustível, o diretor da CMTC vê importância, também, na ampliação dos conhecimentos de como gerenciar um aterro produtor de gás. "Com uma usina desse porte, poderemos monitorar melhor essa produção", explica.

•
O consórcio Autoplan inaugurou sua primeira loja em São Paulo. Assim, a Volvo passa a ter um importante meio de comercialização no seu maior mercado no país. Até agora, o Autoplan só formava grupos no Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. A partir de agora, os interessados poderão se inscrever na av. Pacaembu, 885, tel.: 826-3422.

•
A Garret Equipamentos deverá concluir em janeiro de 1986 as instalações de sua nova fábrica, próxima ao município de Arujá (SP), às margens da Via Dutra. Serão 8 500 m² de área construída num terreno de 32 000 m², onde serão investidos quase US\$ 4 milhões em obras e equipamentos.

•
A expansão atenderá, além do irreversível aumento do mercado das turbinas em veículos comerciais, principalmente o contrato de exclusividade de fornecimento desses equipamentos para os motores FTO da Ford, destinados também à exportação. A empresa, porém, já planeja duplicar a área por volta de 1989, quando as turbinas já terão ampliado, significativamente, sua aplicação para os motores de automóveis de passeio.

•
A Associação Paulista de Bibliotecários, APB, publica o Catálogo de Teses Brasileiras classificando 149 trabalhos defendidos em instituições e universidades brasileiras entre 1968 e 1984. Associação Paulista de Bibliotecários — rua 13 de Maio, 1100 — CEP 01327.

PAINEL

Continuam os serviços de inspeção e certificação periódica de veículos e equipamentos transportadores de combustíveis líquidos. A fiscalização, promovida pela Secretaria da Indústria, Comércio, Ciência e Tecnologia, através do IPEM, Instituto de Pesos e Medidas, está sendo feita em três postos: Utinga, Bauru e Paulínia, e acontecerá anualmente em todos os caminhões-tanque que circularão pelo Estado de São Paulo. E não se limitará aos aspectos volumétricos, mas, avaliará, principalmente, as condições de segurança e funcionamento dos veículos.

Nenhum veículo poderá receber ou transportar combustíveis líquidos sem possuir o Certificado de Capacitação e de aferição expe-



ditos pelo IPEM. Para isso, o instituto foi credenciado pelo INMETRO para realizar a vistoria geral. Entre outros, o IPEM realiza um teste hidrostático nos tanques (injeção de água sob pressão para avaliar a rigidez da estrutura e sua deformação) e sua estanqueidade.

A fixação de uma rota obrigatória para o tráfego de caminhões canavieiros no município de Porto Feliz está causando dificuldades às empresas transportadoras da região.

Segundo os transportadores, em alguns trechos desta rota, o tráfego é difícil, além de, durante os dias de chuva, tornar-se completamente inviável, devido à insuficiente compactação das ruas de terra, que faz com que os caminhões atolem.

A medida, do prefeito Genésio Vieira, apoiada pela câmara municipal de Porto Feliz, visa aliviar os problemas gerados pelo tráfego destes caminhões dentro da cidade, tais como deterioração da pavimentação, rompimento de tubulações de água e esgoto e queda de fios elétricos.

Foi asfaltada a antiga estrada de terra que liga Tatuí à rodovia Castelo Branco, na altura do município de Cesário Lange. Com a obra,

de onze quilômetros de extensão, o acesso daquelas cidades a Laranjal Paulista e Conchas foi diminuído em cerca de 14 km. O custo foi de Cr\$ 2 bilhões.

O Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros do Estado de São Paulo - Setpesp, a pedido das empresas urbanas de transporte de passageiros de Araçatuba, Bauru, Marília, Presidente Prudente e São José do Rio Preto, solicitou aos prefeitos da Região Oeste do Estado a adoção de critério uniforme das bases tarifárias, e também a entrada em vigor dos reajustes na mesma data.

O Seticesp (Sindicato das Empresas de Transporte Interestadual de Carga do Estado de São Paulo, mudou

sua sigla. Passa a chamar-se SETCESP, sem o "i", de Interestadual. A mudança não facilita a leitura mas deixa de discriminar as empresas não interestaduais e, assim, o quadro de associados deverá crescer.

Depois do sucesso obtido no transporte de cana, os treminhões comecem, agora, a ser aplicados, também, na agro-indústria de laranja, entre os pontos de colheita e as fábricas. A solução vem sendo implantada pela Citrosuco, em suas fábricas localizadas em Matão e Limeira. A empresa incorporou à sua frota cinco cavalos Scania T112 E intercooler, 6x4, que tracionam dois semi-reboques, atingindo peso bruto total de 73 toneladas, para uma carga líquida de 48 t.

TERCEIRO EIXO COM DUPLA GARANTIA

 40 anos
IRMÃOS DAVOLI

IDEROL S/A
EQUIPAMENTOS RODOVIÁRIOS



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



 **IRMÃOS DAVOLI S.A.**
40 Anos de Tradição
REVENDEDOR AUTORIZADO MERCEDES-BENZ
PEÇAS ORIGINAIS - ASSISTÊNCIA TÉCNICA

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

Posto de Serviço CAV



Uma injeção de ânimo no seu motor diesel.

Quando seu motor diesel falhar, os Postos de Serviço CAV injetarão nele o melhor desempenho.

O sistema de injeção em qualquer motor diesel é o centro dos rendimentos de quem trabalha com caminhões, ônibus, motores e máquinas agrícolas.

Bem ajustado, economiza combustível.

Prestando serviços com pessoal técnico especializado e trabalhando apenas com peças genuínas, os Postos de Serviço CAV não deixarão você perdido entre a fumaça dos enguiços, defeitos e gasto excessivo de óleo diesel. Nas mãos de quem entende, seu motor diesel renderá muito mais. E você também.

Lucas CAV

SISTEMA DE INJEÇÃO DIESEL

LAGUNA

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO CAV

Rua Saldanha Marinho, 740 - PABX (016) 625-0070
TELEX (165) 301 - Ribeirão Preto

Av. Nossa Senhora da Paz, 2275 - Tel. (0172) 32-0377
TELEX (165) 304 - São José do Rio Preto

Rua Aparecida, 7-10 - Tel. (0142) 22-7003
TELEX (165) 305 - Bauru

BOMBA INJETORA

Saiba explorar os serviços da Rede

Os postos autorizados de Assistência Técnica Bosch e CAV oferecem uma série de serviços, alguns gratuitos, para garantir uma boa manutenção da bomba injetora



Pinotti: garantia de um serviço bem feito, a preços tabelados pela fábrica

Ninguém ignora os efeitos nefastos da má qualidade do nosso diesel, sobretudo no sistema de injeção e nos filtros. Se o alerta já serviu para modificar os procedimentos de manutenção de muitos frotistas, uma grande parte dos usuários, ainda, continua dando

pouca atenção ao assunto. E desconhecendo, até, que a maioria dos postos de serviços autorizados, tanto Bosch quanto CAV, oferece uma série de serviços, muitos deles gratuitos e garante assistência permanente, a qualquer hora que o cliente solicitar.

Assim, aproveitar ao máximo o que essas oficinas oferecem é, portanto, não apenas uma medida recomendável, do ponto de vista da economia, como também uma certeza de contar sempre com um serviço garantido pela própria fábrica, em qualquer ponto do Brasil.

É verdade que muitos transportadores ainda guardam a imagem de que as autorizadas, além de cobrarem mais pelo serviço, estão sempre interessadas em substituir as peças da bomba, mesmo que estas não apresentem desgaste significativo. No entanto, não existe nada mais falso do que isso.

DESCONFIAR DO MILAGRE – Wilson Francisco Pinotti, diretor da Comper Eletro Diesel, que representa a marca Bosch em Araraquara desfaz esse mito. “Muitas vezes, o cliente constata uma diferença de preço muito grande entre um serviço orçado por uma autorizada e uma oficina qualquer e acha que está sendo roubado. Mas, a pessoa tem que desconfiar que milagre ninguém faz”. Wilson explica que a Bosch tem uma tabela oficial de preços, praticada por todas as oficinas da rede, com base no custo real, tanto de mão-de-obra quanto no valor das peças originais. “É claro que se alguém oferece um preço mais baixo pelo mesmo serviço, seguramente, o sujeito não vai fazer tudo aquilo que seria necessário, para garantir o melhor funcionamento do equipamento”, conclui Wilson Pinotti.

Quem reforça esse ponto de vista é o gerente comercial da Remacil-Retificadora de Motores Altos da Cidade, com sede em Bauru, que distribui e dá assistência aos produtos da Lucas

Linha Diesel e Elétrica Bosch por Profissionais*



Com Bombas Injetoras, Alternadores, Motores de Partida, Baterias e Turbinas, não se brinca. São partes vitais do veículo. E da frota. Merecem o carinho de gente que conhece e trabalha com profissionalismo. É o que você encontra em **Benito Zimbaro**. De Bosch nós entendemos. Não arrisque.

* Mão de obra treinada na Bosch, equipamento dos mais modernos, 25 anos de experiência. Reformas com Peças Originais



SERVIÇO BOSCH
Nº 1 DE
SÃO PAULO



Benito Zimbaro
& cia Ltda

Rua Margarino Torres, 1430
(Km. 1 Via Dutra) V. Maria
Tel. Tronco Chave 948-3944 - S. Paulo - SP.

CAV. Ele explica que, por causa da facilidade de reparo da bomba CAV, todo mundo mexe nela. "Esse pessoal transforma até a cozinha de casa em oficina", admite perplexo, complementando que, "além de não disporem de ferramental adequado, esses 'mecânicos', acabam só fazendo remendo, para poderem cobrar mais barato".

O resultado final todo mundo sabe: um serviço feito sem qualquer rigor técnico, sem nenhuma garantia e, muito provavelmente, a um custo futuro muito maior do que aquele que o transportador teria, caso o serviço fosse feito por profissionais mais competentes.

CULPA É DO USUÁRIO — Salvatore Cerbasi, sócio da Técnica Diesel Cerbasi, e autorizado de bandeira Bosch, atribui tão somente ao usuário a pouca importância que se dá a esse equipamento tão caro, sobretudo numa época em que o controle dos custos deveria ser uma regra prioritária de todo e qualquer transportador.

"Antigamente", confessa o técnico, "ninguém se preocupava muito com a questão do consumo, porque o diesel era barato e o usuário queria tirar o máximo de rendimento do seu motor. Mas, hoje isso mudou. Especialmente os grandes transportadores já perceberam as vantagens de acompanharem o consumo de combustível da frota, e nisso, uma perfeita regulagem da bomba injetora, exerce papel fundamental".

Salvatore, que dá assistência para cerca de sessenta municípios em torno da sede de suas três autorizadas, localizadas em Barra Bonita, Lençóis Paulis-

ta e Jaú, cita, como exemplo, o caso da Usina da Barra, onde esse controle de manutenção preventiva do sistema de injeção é feito com todo o rigor que se exige.

ESTICAR A VIDA ÚTIL — Esse acompanhamento se justifica ainda mais, se



Atschko: cuidados no abastecimento

levarmos em conta que uma revisão periódica do sistema completo de injeção, além de servir para esticar ao máximo a vida útil do equipamento, se traduz em economia, na medida em que os reparos de maior monta vão surgir numa frequência bem mais reduzida.

E, no que consiste essa revisão periódica, praticada pelas firmas especializadas? Valmir Fernandes Alves, bombista da Sorodiesel Bombas e Peças Ltda., de Sorocaba, resume esses procedimentos. "Depois de retirada do veículo, a bomba, primeiramente, é esgotada e colocada na bancada de tes-

tes. Ali, são medidas a sua rotação, a dosagem de óleo, o débito de partida, a sincronização, além de verificada a estanqueidade da bomba alimentadora. Só então, se for acusado qualquer defeito, ela é desmontada, para reparo do problema".

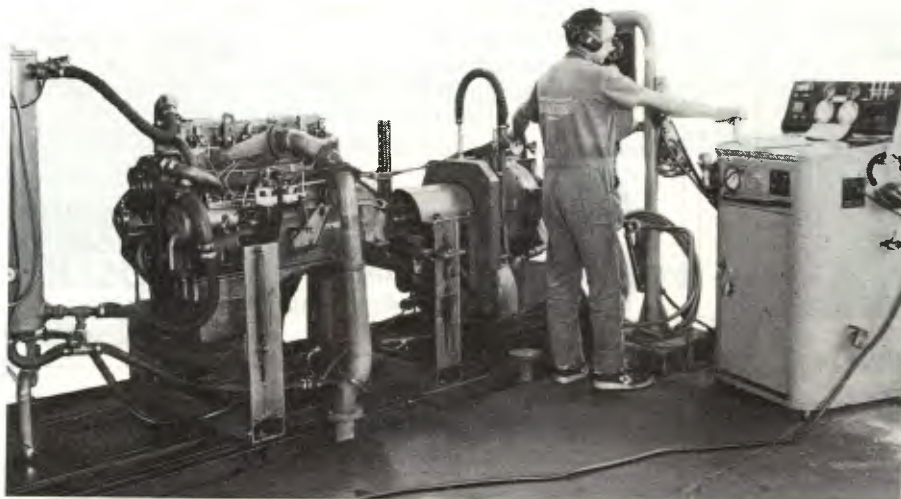
Os bicos injetores, por sua vez, são removidos para se efetuar a limpeza dos resíduos do diesel que se agregam à sua superfície e, depois, regulados para proporcionar o melhor rendimento, no interior da câmara de combustão. A mesma atenção é dispensada aos filtros, que são trocados seguindo-se rigorosamente as recomendações do fabricante.

Outros cuidados, desta vez mais ligados aos próprios usuários, são indicados pelos técnicos das oficinas autorizadas para prolongar, ao máximo, a vida útil do componente. Um deles, por exemplo, são as cautelas com o abastecimento.

ENCHER O TANQUE — Guenther Horst Atschko, diretor da Eletro Diesel Santo André, uma das grandes empresas especializadas em sistemas de injeção, sediada no ABC paulista, acrescenta a essas outras observações. "Seria de muita valia para o transportador deixar em repouso o óleo descarregado pelo caminhão de abastecimento por um período de pelo menos 24 horas, num tanque destinado só a essa finalidade. Fim do esse período, o óleo seria então bombeado para outro tanque, depois de passar por um equipamento de filtragem", receita o empresário.

Com respeito aos filtros, além da obediência às recomendações da fábrica

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, à 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

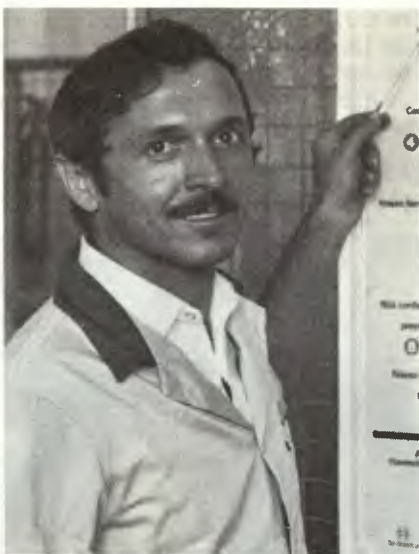
Rua Vicente Ferreira Leite, 156 - fone: 265-5133
São Paulo - B. Limão - CEP 02723

ca, com respeito a hora da troca, os técnicos ressaltam outro cuidado destinado a tirar o máximo rendimento do sistema de injeção do motor, por extensão — utilizar sempre peças originais, sugeridas pelo fabricante do equipamento.

Wilson Papassoni, da Remacil, depois de observar que a água presente no óleo diesel é uma das causas que mais contribui para estragar a bomba, faz questão de lembrar que somente os filtros originais CAV possuem um decantador, construído especialmente para separar a água do óleo. “É claro que a sua substituição por um filtro qualquer, sem esse dispositivo, acarretará a diminuição da vida útil da bomba e, também, do motor”, explica o gerente.

SERVIÇOS OFERECIDOS — Assim, se a assistência técnica oferecida pelos postos autorizados já é, em si, um bom motivo para justificar a opção do transportador, quando chega a hora de enviar a bomba para reparo ou para revisão, existem, ainda, muitas outras razões para reforçar essa escolha.

Wilson Pinotti, da Comper, cita como exemplo, dentre os serviços oferecidos por sua empresa para facilitar a vida do transportador, o atendimento porta-a-porta. Uma facilidade que



Cerbasi: a preocupação com o consumo

garante a entrega e a retirada de qualquer bomba injetora na própria sede do cliente, desde que situada até um raio de 300 quilômetros de Araraquara. E, o que é melhor, sem qualquer custo adicional pelo serviço.

Fora isso, Pinotti explica que possui uma equipe especializada, com conhecimento de motores em geral, que cuida de verificar se o defeito está mesmo na bomba ou não. Uma assistência,

oferecida gratuitamente também a todos os seus clientes.

Já a Eletro Diesel Santo André faz, desde que o transportador solicite, a verificação do nível de fumaça de seus veículos, utilizando equipamento Bosch e cujos resultados servem, inclusive, para atender às exigências da CETESB, empresa pública que cuida de fiscalizar a emissão de poluentes na atmosfera.

Além disso, essa mesma empresa fornece apostilas com instruções sobre a regulagem correta das bombas injetoras e até cursos, relacionados ao sistema injeção, tanto em sua sede como na fábrica da Bosch, em Campinas.

Boa parte das empresas autorizadas possuem, em estoque, bombas para empréstimo, para qualquer eventualidade, para o veículo não ficar parado, enquanto se repara o equipamento original. Da mesma forma dispõem de bombas à base de troca, a um custo cerca de 60% mais barato que uma injetora nova.

Contam também, em muitos casos, com veículos de socorro para dar atendimento nas rodovias e garantem completa assistência no campo, quando um acompanhamento mais preciso sobre a frota do cliente requer o deslocamento de técnicos, para o próprio local onde operam.

JOAQUIM GONÇALVES ELETRO TÉCNICA DIESEL



VENDE DE PEÇAS
ASSISTÊNCIA TÉCNICA
ATENDIMENTO DE GARANTIA.

- Completa regulagem do sistema diesel.
- Elementos especializados treinados na fábrica.
- Ferramental de trabalho Específico e Preciso.
- Reformas com peças originais BOSCH para um desempenho perfeito.
- Serviços com garantia.
- Diesel e Elétrica.



JOAQUIM GONÇALVES & CIA. LTDA.
Rua Souza Lima, 64 - Barra Funda,
S. Paulo - Tel.: 826-9488

MECANOTÉCNICA WALLNER

TRADIÇÃO EM INJEÇÃO DIESEL DESDE 1945

Desde sua fundação, a Wallner trabalha só com Injeção Diesel. E oferece toda essa experiência aos frotistas que procuram qualidade. Na hora da reforma ou regulagem de **qualquer tipo de bomba injetora**, não aceite menos do que o melhor. Fique com WALLNER.



Vendas de Peças
Assistência Técnica
Atendimento de Garantia



Mecanotécnica WALLNER Ltda.
Rua Pres. Batista Pereira, 111 - Moóca - S. Paulo
Tel.: 274-5319 - 63-1631

Os prefeituráveis e o transporte

Os quatro candidatos mais cotados à Prefeitura de São Paulo revelam os destinos do transporte de massa da capital, caso sejam eleitos, dia 15 de novembro

A pouco menos de dois meses da disputa que irá definir o nome do primeiro prefeito da capital paulista escolhido em eleições diretas, depois de 1984, já se tem como certa pelo menos uma coisa, seja qual for o candidato escolhido para ocupar o cargo: a revisão da política de transporte urbano.

Essa é a conclusão do debate promovido pela Comissão Especial de Transportes da Câmara Municipal de São Paulo, em torno desse polêmico tema, que contou com a presença dos quatro mais fortes concorrentes ao pleito, segundo as pesquisas.

Contemplados cada qual com um dia da semana, durante o final do mês de agosto e princípio de setembro, para uma livre exposição de seus planos e metas de governo, os candidatos se desdobraram em generalizações sobre o assunto.

Com ênfase, em especial, no polêmico projeto em tramitação pela Câmara, de autoria do prefeito Mário Covas, dispendo sobre as novas normas que deverão reger os contratos da CMTC com as empresas particulares, no período 1986/1993. A seguir, o resumo do pensamento de cada prefeiturável.

Depois de tomar conhecimento do projeto, Ademar não apoia Câmara

Dizendo-se "socialista democrático", mas orgulhoso de suas origens pesepistas, o candidato do PDT Ademar de Barros Filho preferiu não alçar um vôo maior em sua exposição, afirmando ter ido à Câmara mais para ouvir do que falar. Além de aproveitar aquela "grande oportunidade" para conhecer melhor o tão discutido projeto de Covas.

Satisfeito neste seu desejo, Ademar concluiu que suas idéias gerais sobre



Adhemar de Barros Fº

transporte público se casam em muitos pontos com a proposta. Isso não o impediu de considerar "discutível" a criação da Câmara de Compensação Tarifária, sugerido pelo Executivo no novo projeto, sob a alegação de que isso poderia premiar o empresário ineficiente com parte da receita das empresas mais lucrativas. Como homem da iniciativa privada, Ademar considerou a medida "pouco sadia", do ponto de vista capitalista.

Apesar dessa defesa, não hesitou em sugerir a completa estatização do transporte coletivo, "na medida em que houver recursos para isso". O candidato do PDT pretende, no seu governo, "dar toda a força para a CMTC, através da gradual injeção de recursos para essa finalidade".

Quanto à questão das tarifas, sua política é casar os percentuais de aumento do salário mínimo com o das passagens, de modo e ir "diminuindo o peso do transporte no bolso do trabalhador".

Sobre o vale-transporte Ademar afirmou que tenciona jogar todo o peso político do prefeito de São Paulo na sua adoção, tornando obrigatório a sua implantação no município. Ele considera, ainda, a extensão desse benefício aos desempregados como uma "tese correta", embora ache necessário estudar tecnicamente como poderia ser melhor viabilizada.

Caso eleito, Ademar pretende também definir novos corredores de tráfego exclusivos para ônibus, além de ampliar os corredores atuais; aumentar o número de ruas com acesso exclusivo para ônibus/táxis, da mesma forma que os calçadões para uso de pedestres. E irá propor a construção de um anel viário para tráfego de trolebus, para descongestionar o centro da cidade.

Ao seu estilo, Jânio critica a administração e acena com mudanças

Outro forte candidato que não poupou críticas ao projeto de Covas foi o petebista, ex-presidente Jânio Quadros. Em duas horas de exposição e debate, Quadros praticamente demoliu essa proposta, com sua linguagem ferina. Rotulando-a de verdadeira armadilha política para o próximo governo, o homem da vassoura argumentou que "não é lícito à atual administração da cidade propor, no apagar das luzes de seu governo, projeto de reforma de tão grande repercussão".

Segundo justificou, o atual sistema (implantado por Olavo Setúbal que, aliás, apóia sua candidatura) dividindo a cidade em 23 áreas de operação, foi



JUBILADO & JUBILADO LTDA.

Serviços Especializados **BOSCH**

CAV

Reformas de Bombas Injetoras em Geral

Rua Guarapuava, 274 - Moóca - SP.

TELEFONE: 92-7759

15 ANOS DE BONS SERVIÇOS

RECAUCHUTAGEM BRASÍLIA

RECAPAGEM
PRÉ-MOLDADO =
SISTEMA A FRIO
RECAUCHUTAGENS
CONVENCIONAIS

CAMINHÕES - ÔNIBUS - UTILITÁRIOS
AUTOMÓVEIS - EMPILHADEIRAS -
BALANCEAMENTO



Serviço Autorizado em Radiais
Goodyear - Pirelli - Firestone

Pneus Brasília Ltda.

Rua Francisco Duarte, 689 - cep 02054
Vila Guilherme - S. Paulo
Tels: (PBX) 292-1599



Jânio Quadros

um avanço. O que resta é aperfeiçoá-lo com "base em altos estudos técnicos e que não tenham sido produto de conchavos".

O ex-presidente considera igualmente discutíveis a constitucionalidade e legalidade da Câmara de Compensação Tarifária justificando, em reforço a essa tese, que a exposição de motivos do projeto é omissa, com relação a todas as implicações. "O Executivo atual tem a obrigação de tornar transparente essa questão", explicou o petebista.

Antecipando-se à necessidade invocada, Jânio, contudo, sugere alternativamente (e dependendo de estudos), a fixação de tarifas diferenciadas ou até a subvenção direta da Prefeitura para as empresas de longo curso e menor IPK-Índice de passageiros por quilômetro.

Não obstante sua defesa veemente da atual sistemática, o candidato se declara a favor da estatização total, gradual e crescente do transporte coletivo, "caso não haja recursos para uma encampação sumária imediata".

A meta do PMDB: criação de um sistema eficaz pensando na população

Depois de traçar denso perfil sobre os problemas que afetam o paulistano, envolvido com o transporte público, o candidato do PMDB, Fernando Henrique Cardoso, encerrando o ciclo de exposições, reconheceu como meta de sua administração, a criação de um sistema integrado de transportes. Uma política, segundo ele, que pretende agilizar a operação dos mais diversos modais, dentro da área metropolitana, integrando-os de forma harmônica e racional, em benefício do usuário.



Fernando Henrique Cardoso

Para tanto, defendeu a expansão das linhas do metrô, "segundo critérios técnicos" e não políticos, além da rede de trolebus, contemplando sobretudo a Zona Leste, e medidas para aumentar a rentabilidade e eficiência do transporte sobre pneus. Como a construção de um pequeno anel viário para permitir a ligação inter-bairros, sem passar pelo centro e, a própria necessidade de uma definição mais precisa do que fazer com o transporte por ônibus.

Dentro dessa ótica, o candidato do PMDB considera prioridade a modernização da CMTC através de técnicas empresariais, coesas, a modificação do perfil da frota, aquisição de ônibus de maior porte, com vistas, sempre, a aumentar a rentabilidade da empresa. "Sem contudo descartar a sua competitividade", tido como imperiosa no sistema em que vivemos, ressalva Cardoso.

Complementar a esse raciocínio Fernando Henrique se mostrou contrário à estatização completa das empresas particulares, proposta pelos outros candidatos, já que hoje, "seria demagogia afirmar que é possível dispensar o seu concurso no transporte urbano de São Paulo". O que se persegue, segundo explicou, "é a criação de um sistema eficaz, com controle dos dois setores, público e privado, tendo em vista o bem-estar da população".

Nesse sentido, o senador defendeu a instituição da bolsa de compensação que permitirá a equalização das tarifas, "em que pese o inconveniente do subsídio que pode ocorrer". Mais importante de tudo é que isto permitirá garantir o custo médio do sistema. "Basta confrontarmos com a hipótese de estatização de todo o transporte, para concluir que com a Câmara, o subsídio será infinitamente menor", concluiu o candidato.

Venda de Peças

Bomba Injetora
Turbina, Mecânica
Motores a Base de
troca de Kombi Diesel,
Mercedes, Perkins



BANCADA 515

IND. COM. EQUIP. DIESEL
ROSEDIESEL

Rua M.M.D.C., 542 e 552
CEP. 05510 - Butantã - SP
Tels. 211-8662, 212-4478

A proposta de Suplicy é a favor da estatização e das bicicletas

O candidato do PT, Eduardo Suplicy, manifestou-se, por sua vez, contrário à criação da Câmara de Compensação, apoiado no argumento de que esta seria "onerosa para o poder público".

No lugar dessa iniciativa, Suplicy defende a aplicação do substitutivo apresentado pela bancada do PT, propondo a completa estatização dos transportes coletivos, dentro da capital paulista, sob a coordenação da CMTC.

O candidato julga fundamental que aquela empresa municipal "passe a operar, a seu critério exclusivo, as linhas que julgar necessárias à ocupação plena de sua frota". O que não a impediria de contratar "a título precário",



Eduardo Suplicy

as empresas particulares como permissionárias das demais linhas, remuneradas conforme a quilometragem rodada.

Durante sua exposição, Suplicy aproveitou para criticar a implantação dos 27 terminais de transferência projetados pela Prefeitura. Na sua opinião, a providência poderá acarretar "um aumento do tempo de viagem e

desconforto nas baldeações, às vezes, desnecessárias".

Por outro lado, o prefeitável espera estimular, caso eleito, o uso de bicicletas como meio de transporte, "a exemplo de países que dão a devida atenção para isso", inclusive com a criação de ciclovias, para garantir segurança maior aos usuários.

Câmara pode liquidar o projeto

Os dois pontos básicos do projeto que regulamenta os contratos da CMTC com as empresas particulares, para o período 1986-1993, em tramitação na Câmara Municipal, são a contratação por lotes de veículos e a criação da "Câmara de Compensação Tarifária", para distribuir a receita arrecadada pelo sistema.

Segundo a exposição de motivos do projeto, assinada pelo prefeito Mário Covas, a contratação de lotes de veículos — mínimo de 50 máximo de 300 por empresa —, em lugar do atual sistema de concorrência de linhas, tocadas com exclusividade pela concessionária, tem por objetivo dar maior flexibilidade à CMTC. Desvinculadas as concessionárias das linhas, a CMTC alocaria os lotes de veículos aos percursos por simples ordens de serviço.

A proposta de criação da "Câmara de Compensação" é harmônica com o primeiro ponto do projeto. O órgão, do qual as concessionárias participariam obrigatoriamente, e a CMTC, se quiser, repartiria a receita global do

sistema "em função das diferenças de receita de passagens e de custos operacionais específicos de cada empresa", nas palavras da exposição de motivos.

PRORROGAÇÃO À VISTA — O laconismo do projeto sobre a Câmara de Compensação é responsável, em boa parte, pelas duras críticas que lhe fazem os três principais candidatos oposicionistas à Prefeitura (ver texto ao lado). A ausência de uma regulamentação detalhada deixou os candidatos Jânio, Suplicy e Ademar na defensiva ou mesmo declaradamente contrários à proposta.

A criação da "Câmara de Compensação", por sinal, pode liquidar o projeto do prefeito Covas. Segundo apurou **Transporte Moderno**, o PMDB está praticamente isolado na defesa da proposta, não contando nem mesmo com toda a sua bancada.

O que líderes do PMDB na Câmara dão como mais provável é a aprovação do substitutivo apresentado na Comissão de Finanças que prevê a prorrogação dos atuais contratos por mais seis meses (os contratos terminam em fevereiro). Se não é possível aprovar o projeto, a estratégia do PMDB é endossar o substitutivo.

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

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

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

Casagrande

Veículos Ltda.
Grupo Casagrande

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



Mercedes-Benz
TOYOTA





TROLEBUS

Ribeirão Preto duplica seu sistema

A Transerp investe Cr\$ 38,4 bilhões para ampliar seu deficitário sistema de trolebus. A cidade vai ganhar mais 30 km de rede e dezoito veículos elétricos

Com uma situação econômica crítica desde sua fundação em 1980, a Transerp, Empresa de Transporte Urbano de Ribeirão Preto, teve aprovado seu projeto de expansão do sistema trolebus de 33 km para 63 km de rede elétrica e de 22 para quarenta veículos. A ampliação, segundo estudo dos técnicos da companhia, vai equilibrar economicamente a empresa — a esperança é saltar de 760 mil para 2 milhões de passageiros transportados por mês. Para tanto, o financiamento do BNDES e Finame atinge 717 464 ORTN, Cr\$ 38,4 bilhões.

As dificuldades da Transerp começaram com a falta de planejamento, uma oficina com 28 mil m² e 5 mil m² de área construída e 9 mil m² de área pavimentada e muita imaginação: “Construíram este elefante branco e não pagaram o terreno”, afirma João Gilberto Sampaio, prefeito municipal, que, ainda, denuncia: “O pior é que teremos de pagar Cr\$ 750 milhões por este terreno que vale apenas Cr\$ 250 milhões”. Isto sem falar das desapropriações, que somaram Cr\$ 7 bilhões em 1985 e podem chegar aos Cr\$ 20 bilhões em 1986, “porque, graças à desorganização, só conseguimos saber depois de acionados judicialmente”. Essa penúria, segundo Sam-

paio, é fruto da última administração municipal, pedessista.

Como reclamar não paga dívida, a solução encontrada foi a expansão do sistema. Através dos conceitos cineréticos, de que quanto maior a rede, maior a atração e a demanda, a empresa irá fechar o cerco nos grandes corredores de tráfego e promover, paralelamente, a integração com os ônibus diesel.

A ampliação terá duas fases. Na primeira, a se completar em quinze meses, serão implantados 20 km de rede aérea, uma subestação retificadora de 1 000 kw e comprados doze trolebus, formando cinco corredores, com linhas integradas física e tarifariamente, para atenderem aproximadamente 1,3 milhão de passageiros por mês. Assim, com um aumento de 540 mil passageiros por mês, o sistema trolebus atingirá 33% do projeto total.

Com a implantação da segunda fase, em 21 meses, dez quilômetros estarão anexados e mais seis trolebus colocados à disposição. O atendimento alcançará, então, 1,65 milhão e 41% da demanda global. Porém, acredita José Roberto Garcia, presidente da Transerp, “essa participação deverá chegar a 2 milhões por mês, tendo em vista o potencial de integração ônibus-trolebus”. E a atração de se chegar a qualquer ponto da cidade com o custo de uma tarifa apenas, diz ele.

EM BUSCA DE SOLUÇÕES — Buscando soluções que viabilizem todo o sistema, o Prefeito Municipal está tentando vender para a CESP a rede elétrica, responsável por 408 821, das 717 mil ORTN financiadas. “A situação é paradoxal”, diz Sampaio. “Temos estrutura para cem trolebus e, no entanto, temos apenas 22”. Portanto, os maiores custos são com a rede elétrica e a maior preocupação atual é conseguir aliviá-los”.

Na rede já existente — são três linhas regulares, duas diametrais e uma radial, servindo basicamente a cerca de 400 mil habitantes das camadas mais numerosas e carentes da população do município — a operação tem sido um sucesso. Os usuários estão completamente acostumados ao uso da bilhetagem automática e os trolebus apresentam um IPK médio de 5,8, enquanto o mesmo índice em Araraquara



Sampaio (à direita): preocupação é aliviar custos, com a rede elétrica

é 5,4, em Santos atinge 4,5 e em São Paulo chega a apenas 4,3.

Os resultados são fruto da aquisição prévia de bilhetes e a conseqüente inversão dos procedimentos de embarque/desembarque, já assimilados pela população, ajudados com uma tarifa 12,5% menor que a dos ônibus convencionais.

INTEGRAÇÃO SEM TERMINAIS — Com a implantação desses 30 km de rede, todos os grandes corredores estarão sendo servidos e todo sistema integrado, inclusive tarifariamente. “Esta é que será a grande solução”. Quem explica é o eng^o Reynaldo Lapate, chefe do Departamento Técnico e de Planejamento. “Conseguiremos cobrir

toda a cidade, e nenhum habitante andará mais do que 250 m de distância até o ponto de ônibus”.

Para ele, as cidades de porte médio, a exemplo das grandes capitais, têm um crescimento descentralizado que atrai expressiva demanda de passageiros, inclusive em pólos comerciais fora do centro. Desta forma, a Trensurb, que também planeja, coordena e fiscaliza todo o transporte coletivo ribeirãopretano — existem mais três empresas: Rápido D’oeste, Andorinha e Transcorp — implantará um sistema de integração sem terminais, “ideal em flexibilidade e custos”.

“Como Ribeirão Preto é uma cidade raio-concêntrica”, afirma Lapate, “operaremos o sistema com

linhas radiais, diametrais e circulares”. Assim, a cidade será totalmente cortada pelos coletivos. As circulares, a 2,5 e 5 km distantes do centro da cidade, servirão de elo entre bairros, além de opção para simplificar percursos. “Na hora do *rush*, por exemplo, o passageiro poderá, ao invés de passar pelo centro, usar as circulares e ganhar tempo com outras conexões”.

A ausência de terminais, além de economizar muito com o não pagamento de desapropriações, dará grande flexibilidade ao sistema, uma vez que possíveis remanejamentos eventualmente serão necessários e as falhas poderão ser sanadas, sem nenhum trauma. Interligado todo o sistema, qualquer usuário conseguirá chegar ao local de trabalho com apenas uma tarifa. As radiais e diametrais passando pelo centro e as circulares fazendo o elo entre as primeiras.

PRAZOS DE VALIDADE — Para eliminar as dificuldades e distorções dos modelos de integração até agora utilizados, a bilhetagem terá prazos de validade, para dispensar os terminais e controlar o direito à integração. “Em São Paulo”, comenta Lapate, “na realidade, a maioria não faz integração. Compra duas passagens pelo preço de uma”. Segundo ele, os bilhetes de integração metrô-ônibus são um investimento para o usuário, porque, mesmo não usando o ônibus, ele o compra para usar quando precisar. No sistema ribeirãopretano, isto não acontecerá.

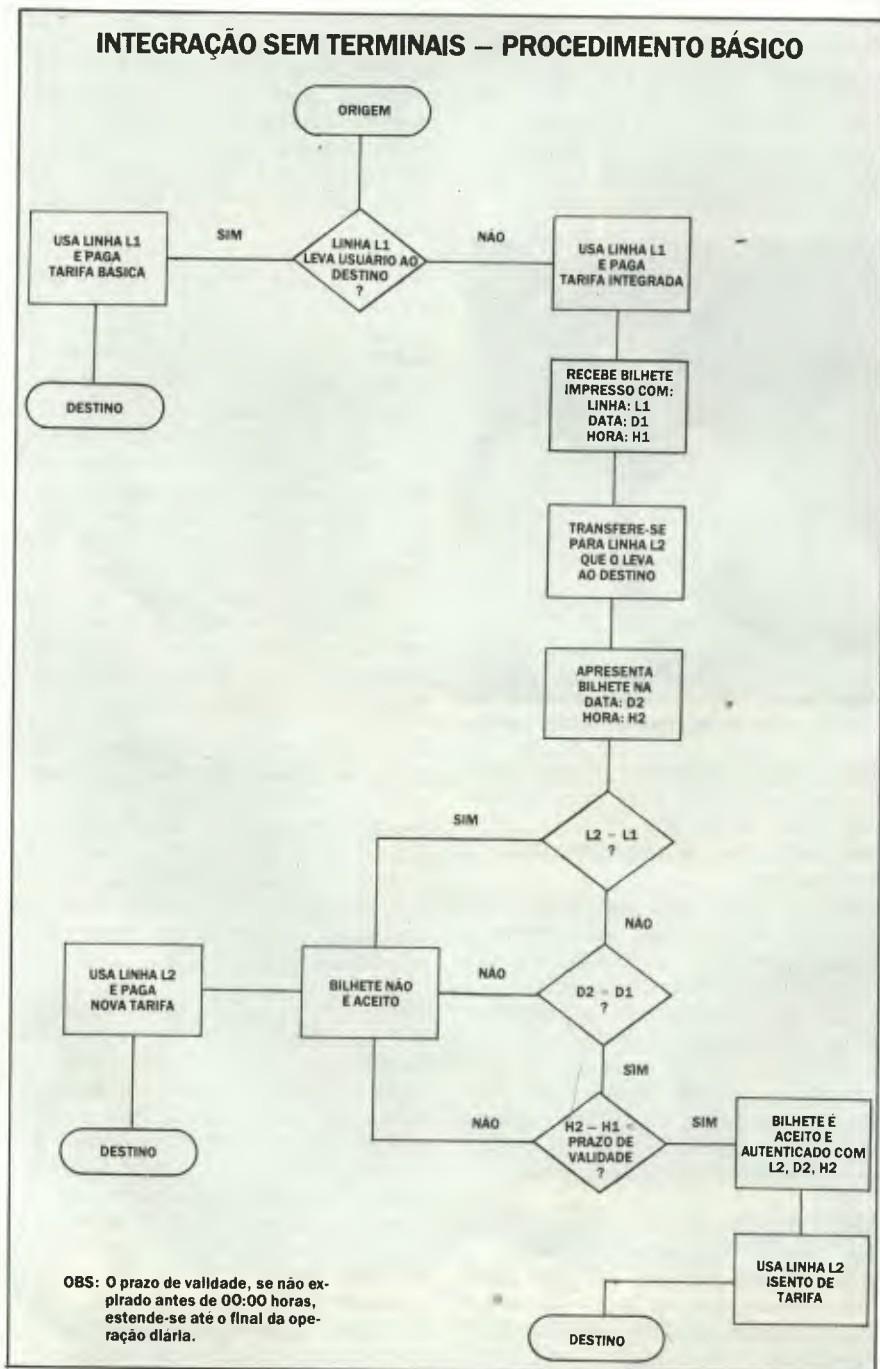
Cada bilhete será controlado segundo os tempos de emissão e integração. Levará em conta uma validade de 2 ou 3 h, período necessário para evitar a formação de *pools* entre funcionários, pois a etapa média da jornada de trabalho é de 4 horas.

O controle terá um equipamento instalado no interior dos coletivos. Operado pelos cobradores, o dispositivo imprimirá automaticamente data e horário e uma numeração consecutiva, associada à identificação da fonte do registro. Ou seja, o veículo, a linha e o setor de atendimento.

No primeiro veículo, ao solicitar o serviço integrado, o usuário recebe o bilhete impresso pelo equipamento, que franqueia o uso num segundo veículo com as seguintes condições: 1) o primeiro e o segundo coletivo não estarem operando a mesma linha e 2) que a apresentação do bilhete no segundo veículo ocorra num prazo de 2 ou 3 horas. Este prazo foi estabelecido em função das características operacionais do sistema.

Segundo os técnicos da Transerp, o custo do equipamento alcançará entre 2 a 3% do valor de cada veículo e, uma vez programado, a sua operação não exige maior habilidade.

INTEGRAÇÃO SEM TERMINAIS – PROCEDIMENTO BÁSICO



“As compras estão mais planejadas”

O diretor financeiro da Itatiaia e vice-presidente da Assobens acredita na reativação do mercado e aconselha os frotistas a programarem as compras de veículos

TM – O aumento das vendas de veículos comerciais, em 1985, reflete a recuperação econômica dos transportadores?

Saddi – Duas coisas explicam esse crescimento da demanda. Primeiro, a necessidade de renovar a frota, cuja idade, todos reconhecem, gira hoje em torno de nove anos. Depois, o aumento da atividade econômica que vem ocorrendo em todos os setores e que acaba beneficiando o transportador. Mas, acredito muito mais na confiança dos empresários no crescimento econômico do que propriamente na influência da idade da frota. Na medida em que o carreteiro não tem mais condições de se manter nessa atividade, as empresas estão sendo obrigadas a comprar mais carros. Então, o que está ocorrendo é uma remodelação da frota.

TM – O empresário amadureceu com a crise?

Saddi – Sem dúvida. Ele amadureceu demais. Hoje, o empresário não mais está pensando a curto prazo, na hora de fazer seus investimentos. Porque, em contrapartida, quando ele senta na mesa, para negociar seus contratos de fretes, está buscando mais segurança em termos futuros. Então, ele combina com o cliente: “Tudo bem, invisto na frota, garanto um frete melhor. Mas, quero assinar um contrato por dois anos”. Assim, os transportadores estão agindo com muito cuidado, para evitar os sofrimentos da época da crise, em 1980 e 1981.

TM – Isso significa que as vendas de veículos comerciais já são mais regulares, menos sujeitas as grandes variações?

Saddi – Isso, em parte, é o que já vem ocorrendo. Na medida em que os contratos de fretes estão sendo feitos a médio e longo prazo, as compras também estão cada vez mais programadas. Permitindo, assim, a renovação da frota de forma mais planejada. Hoje, para se ter uma idéia, já temos pedidos para entrega em novembro de 1986.

TM – Quais seriam as restrições que ainda inibem o transportador para investir mais em seu negócio?

Saddi – O grande fator de indecisão é a falta de definição da política econômica deste governo. Na hora em que se deixar clara qual será a estratégia econômica a ser adotada, seja ela qual for, será possível investir com mais segurança e muito mais tranquilidade.



Saddi: crise amadureceu o empresário

TM – Muitos empresários vêm optando pelas compras a vista, para fugirem dos altos juros dos financiamentos bancários. Que restrições existem a essa política?

Saddi – Esta é uma decisão de cada empresa. No entanto, as compras a prazo permitem a aquisição de um número maior de veículos, cuja valorização tem sido muito mais compensadora que qualquer aplicação no mercado financeiro. Além do mais, hoje, o empresário já está tendo uma folga maior para pagar a prestação, com a receita gerada pelo veículo. São fatores que justificam as compras a prazo.

TM – A indústria, por sua vez, não se sente muito motivada em investir no aumento da produção. Isso deve trazer uma demora cada vez maior na entrega de seus produtos. Que saída o senhor apontaria?

Saddi – Aumentar a produção é uma decisão arriscada, na medida em que a indústria precisa ter certeza desse retorno. Mas, que garantia ela tem nos dias de hoje? Nenhuma. A única saída realmente tranqüila, para as montadoras, seria a programação de compras a longo prazo, a exemplo do que ocorre com os consórcios.

TM – Essa modalidade de financiamento continuará a ser atrativa, com a eventual queda das taxas de juros bancárias?

Saddi – A opção por esse sistema deve se manter nos níveis atuais, porque o consórcio tem muito futuro no Brasil. Para o CIP, interessa manter o aumento dos preços dos veículos, num nível sempre inferior às taxas do mercado financeiro. O governo tem necessidade de oferecer taxas de juros compensadoras, acima dos aumentos dos produtos para continuar captando dinheiro no mercado e amortizar a dívida interna. Então, o consórcio continuará sendo a alternativa mais barata para se comprar bens de produção.

TM – Como a Mercedes Benz reagirá aos novos lançamentos da concorrência, na linha dos médios e pesados?

Saddi – A Mercedes, aparentemente, parece uma empresa meio morta, meio insensível mas, na verdade, ela trabalha em silêncio. Há tempos, está se preparando, vem fazendo testes com produtos novos, preparando um contra-ataque. Além disso, a Mercedes é uma fábrica com características diferentes das americanas. As americanas vão, atacam, jogam marketing – e o cliente compra marketing. A Mercedes não – o cliente compra produto. Os lançamentos podem ser mais lentos, mas, vêm para ficar.

TM – Que medidas as revendas estão tomando para beneficiarem o transportador na área de serviços?

Saddi – Estamos estudando e devemos lançar, até o final do ano, um grande projeto na área da informática. Vamos interligar todas as concessionárias, via computador, para prestar um melhor atendimento ao cliente.

TM – Nesse sentido, que recomendação o senhor daria aos transportadores?

Saddi – Devido à falta do produto, devem programar as compras. A própria fábrica está montando todo o seu mix de produção, em cima de pedidos. Então, se o empresário não se programar, ele certamente, terá muita dificuldade em encontrar o produto no mercado. Porque hoje, não se pode produzir mais para jogar no pátio. Qualquer carro, antes mesmo de sair da fábrica, já precisa estar vendido.

CMA constrói Padron com 13,20 m e estrutura integral de alumínio

Os dois ônibus rodoviários Flexa Azul fabricados a cada semana pela CMA — Companhia Mecânica Auxiliar, estão sendo todos destinados a renovar a frota da Viação Cometa, já que não existem expansões a fazer nos dias atuais. Assim, 104 novas unidades são produzidas por ano, representando uma renovação de 12% ao ano e proporcionando uma idade média da frota de cerca de três anos.

Arthur B. Mascioli, diretor e acionista da empresa, contudo, não se dá por satisfeito, ainda que essa idade média seja suficientemente baixa para provocar inveja à maioria das empresas do setor. “A renovação está aquém do que gostaríamos, mas, para os níveis de tarifas atuais, é o que ainda está dando para fazer”, comenta. A insatisfação do empresário tem razões consistentes. A Cometa, em tempos passados, já chegou a trocar 240 ônibus de sua frota por ano mantendo uma idade média de dois anos.

Mesmo assim, é óbvio, a produção cativa tem compensado. Hoje, fabricando carroçarias com materiais nobres, como a estrutura toda em alumínio e bancos com estofamento de couro, a CMA consegue igualar o preço de um veículo de alto padrão a um com carroçaria com estrutura de ferro. Nesses termos, a valores de setembro, um Flexa Azul estava em torno de Cr\$ 600 milhões.

Mas, independente desse resultado, teoricamente capaz de colocar os ônibus ali produzidos em condições de concorrer no mercado para terceiros, a CMA continuará trabalhando em função das necessidades da Cometa.

“Nossa fábrica foi projetada para funcionar dentro do âmbito da empresa. Não sofremos da megalomania que andou atropelando alguns empresários do setor e, portanto, podemos até vender a quem nos procure, mas não pretendemos fazer disso um negócio”, define Mascioli.

PADRON PRÓPRIO — Assim sendo, o Flexa Azul continuará sem acertar outros alvos. Recentemente, o modelo evoluiu para a geração II incorporando pequenas modificações de estética, como um pára-brisa um pouco maior, e mantendo as linhas-mestras dos Greyhound americanos. A modificação principal, e mais notável, foi o melhor ajuste da carroçaria ao chassi (Scania, modelo K), de maneira a tomar o salão mais plano, sem degraus, nessa versão, substituídos por rampas.

A grande novidade da CMA fica para um Padron construído em função de um contrato firmado por uma das empresas do grupo, a CCTC, que opera urbanos da cidade de Campinas-SP, com a prefeitura daquela cidade. “Na época, final do ano passado, tínhamos disponibilidade de tempo e resolvemos criar um carro urbano com conceito de rodoviário”, explica Arthur Mascioli.

O Padron é Geipot, mas a estrutura é integral em alumínio, suspensão a ar, motor turboalimentado e 13,20 metros de comprimento, no lugar dos 12 propostos pela norma Padron. O resultado é um veículo com lugares para 41 passageiros sentados e 140 de pé, capacidade obtida com o maior comprimento e dentro do gabarito de 7m² de salão para os que viajam em pé.



Mascioli: renovação insatisfatória

Apesar disso, o Padron CMA ficou mais leve que os modelos de 12 metros existentes no mercado. Garante Mascioli que ele pesa apenas 9 200 quilos contra 10 mil dos construídos com estrutura de ferro. “No global, é um carro acima dos padrões GEIPOT e compatível com os fabricados na Europa e Estados Unidos. Só faltou a transmissão automática que não foi possível colocar por questões econômicas e também de disponibilidade”, afirma o diretor.

A CMA fabricou apenas dezoito dessas Padron que correrão numa linha-tronco que percorrerá 80% de seu itinerário por avenidas e vias de acesso à Campinas. Seu custo final, na base de poucas unidades fabricadas, hoje ficaria um pouco mais elevado que os de estrutura de ferro, diferença compensada pela maior vida útil do equipamento.

Como no modelo rodoviário, a Cometa não pretende forçar vendas para terceiros mas, Mascioli deixa em aberto a possibilidade de fornecer para interessados, com a ressalva de que “tudo é possível, apesar de termos produzido um número pequeno, de um idades, depende da conversa”.

Caio: força no Squalo para compensar queda nos urbanos

Diversificar a linha de produtos para fugir às constantes quedas de pedidos do seu principal filão, os ônibus urbanos, é a principal preocupação da Caio. “Nosso mercado básico está em franca decadência”, resume Claudio Regina, diretor da empresa. Em pontos percentuais essa já conhecida decadência pode ser medida pelo decréscimo de 26,29% ocorrido entre as 2 377 unidades comercializadas em 1982 contra as 1 737 vendidas no ano passado.

Essa é a razão para que o Squalo, primeiro modelo rodoviário de porte da empresa, seja a menina dos olhos da Caio. Com início de comercialização previsto para outubro, a expectativa da empresa, para o primeiro ano de vendas, não é nada pessimista: abiscoitar entre 15% a 20% do total de sua produção. “Não iremos acirrar a concorrência, uma vez que este percentual representa a venda de vinte a trinta unidades por mês”, adianta Claudio Regina.

MONOBLOCO INCOMODA

Assim, a Engenharia da Caio, última preparativos para o lançamento oficial montando protótipos em plataformas Volvo, Scania e Mercedes O-370, uma vez que o protótipo número um foi montado sobre plataforma 364. Como as outras carroçadoras, a Caio não fugiu às restrições impostas pela Mercedes-Benz em relação às plataformas O-370. Segundo Claudio Regina, a principal limitação — o comprimento de 12 metros —, ao invés dos 13,20 metros permitidos nos Scania e nos Volvo, é uma estratégia límpida da Mercedes para restringir



Regina: “urbanos em decadência”

a concorrência dos encarroçados com seu modelo monobloco.

“Outra faceta dessa estratégia está na fixação de um preço menor para o monobloco do que o praticado pelos encarroçadores”, acusa Cláudio Regina. Ele, porém, vê o mercado dividido entre as duas opções. Mas, “com o tempo, saberemos para que lado penderá a clientela”. E, que seja para os encarroçados, pois, nos planos da empresa, primeiro vem a consolidação do modelo no mercado interno, para só depois partir para a exportação.

O MICRO 6-90 — À exportação está destinado o novo microônibus montado sobre o chassi do Volkswagen 6-90. “Este é o carro-chefe da linha e foi desenvolvido para esta finalidade”, conta o diretor. O protótipo, construído por encomenda da própria Volkswagen, foi baseado no micro Carolina III especial para chassi Mercedes 608, com uma diferença apenas na grade do radiador. Internamente o novo modelo Caio tem os mesmos requintes de luxo e decoração do Carolina. Os negócios de exportação, no entanto, deverão ocorrer via Volkswagen.

A Thamco renova o arrendamento da Condor e lança um Padron

Quase ao mesmo tempo, a Thamco Indústria e Comércio de Ônibus, arrendatária da massa falida da Condor, anunciou o lançamento de um novo modelo, tipo Padron, e a renovação do contrato de arrendamento, que terminaria em novembro, por mais seis meses. A Condor, como se sabe, era concordatária desde dezembro de 1983 e foi atingida pela falência em abril deste ano, devido à falta de pagamento da primeira parcela da concordata. No entanto, nem chegou a interromper suas atividades.



Os dois primeiros protótipos do “Dinossauro”, da Ciferal, serão montados neste segundo semestre sobre chassis de clientes. Um deles deve ser a Soletur, do Rio de Janeiro.

Nesse ínterim, o grupo paulista Antonio Thamer Brutos fundava a Thamco e conseguia, a partir de maio, um contrato de arrendamento de móveis, utensílios e máquinas da Condor por seis meses, mediante o pagamento de Cr\$ 15 milhões mensais à massa falida — reajustados mensalmente pela variação da ORTN —, mais o pagamento do aluguel das instalações industriais e todas as obrigações resultantes da continuidade da produção.

ENCERRAR A FALÊNCIA — Esse primeiro contrato vence em novembro próximo, mas, antes mesmo do prazo final, a Thamco já havia conseguido um novo arrendamento por mais seis meses, portanto até maio de 1986.

A situação, dessa forma, não deixa de ser ainda provisória, mas já existe um protocolo de intenções futuras assinado. A Thamco, segundo Kiyosi Umino, diretor superintendente, comprou cerca de 80% dos créditos da falência e hoje é a maior credora da Condor. O passo seguinte, a ser dado até o final deste ano ou início do próximo, é pedir a extinção das obrigações e encerrar a falência.

O PADRON — A intenção formal de continuar o negócio é indicada, também, pelo lançamento, em setembro, de um novo modelo, tipo padron, apresentado com uma versão reformulada do urbano “Condor”, que, após pequenas modificações estéticas, passou a ser tratado comercialmente de Falcão.

O novo modelo, batizado de Padron 2,60, tem endereço certo: irá concorrer com versão similares aos Padron, já existentes nas concorrentes Marcopolo-Elisário, Caio e Ciferal. Tem, portanto, largura de 2 550 mm, corredor de 630 mm e altura de piso ao teto de 2 000 mm, com capacidade para 48 passageiros sentados e trinta em pé.

“Foi uma carroçaria desenvolvida de maneira tal que, com pequenas inclusões — como portas envoltentes, altura dos degraus, vidro angulado no

pára-brisa e pequenas modificações nas dimensões internas —, transforma-se num Padron”, explica o Eng^o Edvaldo Luz Lima, diretor Técnico da Thamco.

O primeiro protótipo foi construído sobre chassi OF 1313, mas o projeto previu a montagem em qualquer plataforma ou chassi, disponível no mercado. “Até mesmo sobre o chassi Cargo”, vaticina o Eng^o Edvaldo, que parece ter recebido proposta da Ford para estudar o assunto.

Ciferal sai da crise e já prepara lançamento de um novo rodoviário

Apesar de toda a especulação existente no mercado sobre a situação de fato e de direito da Ciferal, a empresa vem recompondo-se paulatinamente, a ponto de planejar o levantamento da falência e planejar novos lançamentos para o início do ano que vem.

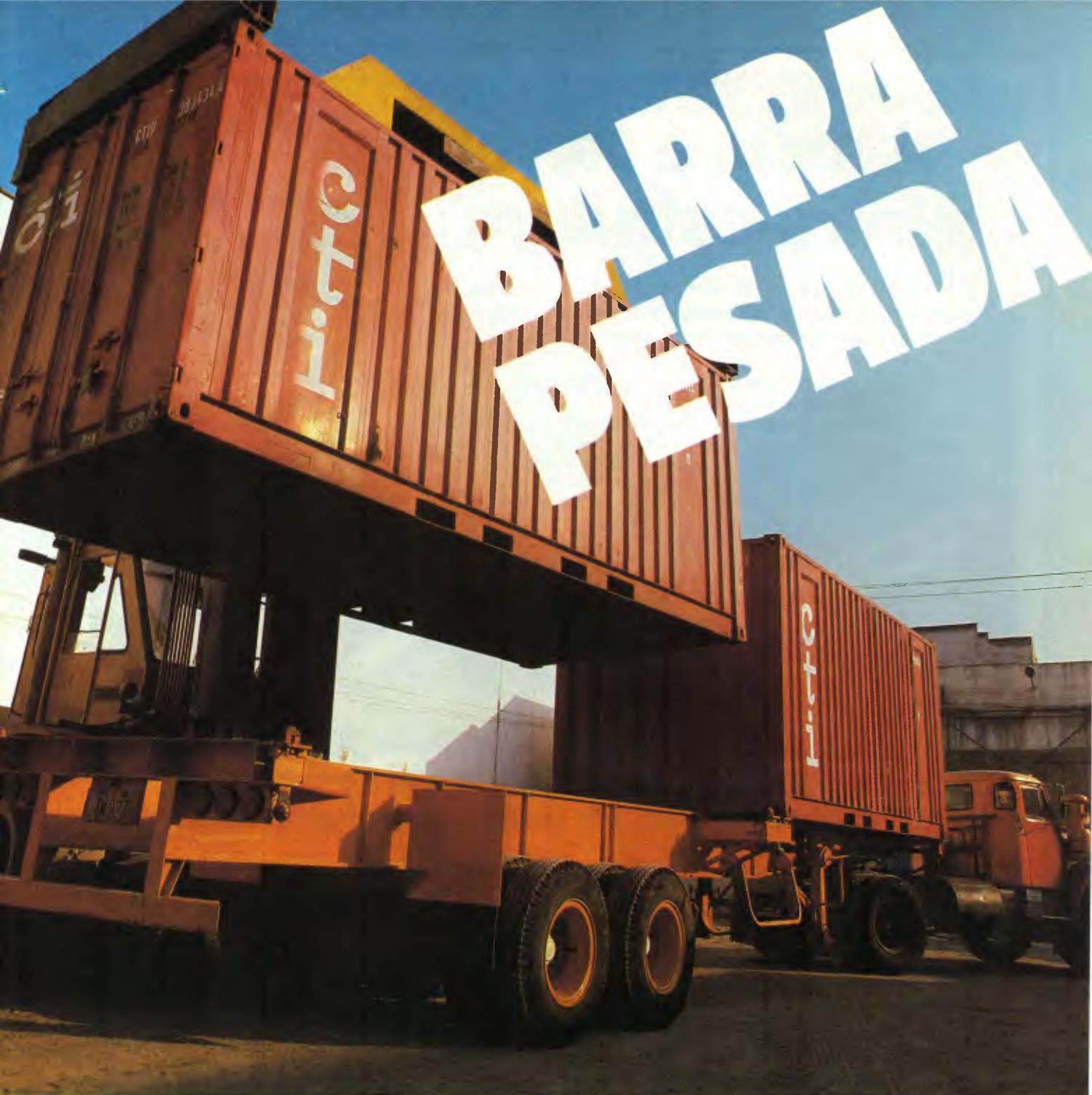
“Levantar a falência da empresa, agora, é só uma questão burocrática”, garante o gerente geral da massa, Milton Resende. A Ciferal já saldou toda a sua dívida trabalhista, no valor de Cr\$ 430 milhões; já recompôs seu débito em ICM com a Secretaria Estadual da Fazenda — está pagando 2 bilhões em sessenta parcelas — e, seu ativo, de Cr\$ 45 bilhões supera os Cr\$ 20 bilhões do passivo.

O NOVO DINOSSAURO — Houve até mesmo espaço e tempo para realizar dois lançamentos este ano — o semi Padron Alvorada e um ônibus Jardineira — e preparar a nova versão do rodoviário Dinossauro, cujo projeto já completou 20 anos, para o início de 1986.

É um novo Dinossauro, pelo menos, no papel. Linhas com *design* mais moderno e preocupação com a aerodinâmica são as principais características reveladas pelos desenhos iniciais. Mas, a Ciferal já decidiu ter três versões do novo Dinossauro — turismo, rodoviário de longo percurso e rodoviário de pequeno percurso — com diferentes alturas de carroçarias, ainda que todas limitadas aos 13 metros cúbicos de bagageiros existidos pela norma do DNER.

Entre as preocupações com a aerodinâmica, os projetistas da empresa destacam o sistema de ar condicionado já integrado ao *design* da traseira que, ao mesmo tempo, retira dali o efeito estético negativo produzido pela saliência do aparelho. O pára-brisa poderá ser integral ou seccionado com vidros curvos envolvendo a lateral, com janelas mais amplas e calotas opcionais, para colocar o ônibus dentro das novas exigências do mercado.

BARRA PESADA



Quem tem uma frota sabe como é importante usar Brindilla D-3. Com ele o seu motor agüenta todos os trancos e barrancos do dia-a-dia. Brindilla D-3 mantém a viscosidade até a próxima troca, proporcionando muito mais rendimento. Isso quer dizer um lucro de peso pra você. Agora o melhor de tudo é que Brindilla D-3 tem a qualidade e a garantia da Esso: uma empresa que fabrica os mais diversos produtos que atendem às necessidades do seu caminhão. Fique com quem é doutor em estradas. Fique com Brindilla D-3. A saúde do seu motor.


Esso Brasileira
**FORÇA
MÁXIMA**



Brindilla D-3. A Saúde do seu Motor.

“A meta é salvar a infra-estrutura”

O secretário Geral do Ministério dos Transportes, Marcelo Perrupato, fala sobre os planos e verbas para recuperar nossas rodovias, ferrovias e portos

Em 15 de março, quando assumiu o Ministério dos Transportes, o senador Affonso Camargo encontrou uma casa desarrumada. O confisco dos tradicionais recursos vinculados — especialmente os destinados ao Fundo Rodoviário Nacional — levou a infra-estrutura de transportes a um estado desesperador. Dos 45 mil quilômetros de rodovias federais, por exemplo, 12 mil estão em péssimo estado e outros 18 mil caminham para a mesma situação.

Isso para não falar na grave crise da armação de longo curso, dos escândalos da Sunamam, das dificuldades do transporte de massa ou do precário estado das nossas ferrovias.

Seis meses depois, no entanto, muita coisa mudou. O Ministério dos Transportes optou claramente pela recuperação da infra-estrutura. A tese sensibilizou o presidente Sarney e o Ministério dos Transportes abocanhará uma das mais gordas fatias (cerca de Cr\$ 61 trilhões) do orçamento de 1986. A verba é insuficiente para resolver todos os problemas de um setor altamente endividado. Porém, traz novo alento para a dramática situação dos transportes.

Sobre esses novos tempos, TM foi ouvir o secretário Geral do Ministério dos Transportes, engenheiro Marcelo Perrupato e Silva. Eis suas declarações.

TM — De todas as idéias levantadas pelo Ministério dos Transportes para o IV PND, o que realmente prevaleceu?

Perrupato — Todas as idéias básicas propostas por nós permaneceram na versão final do PND. Prevaleceu a visão clara de que temos de recuperar nossa infra-estrutura de transportes e criar mecanismos para financiar tal recuperação. Afinal, país nenhum vive sem transporte. Quando se examina o quanto o nosso Ministério está pagando de serviço da dívida (NR: veja quadro), fica claro que, mesmo durante a recessão, foi impossível deixar de investir.

TM — O orçamento do Ministério dos Transportes para 1986, de Cr\$ 61 tri-

lhões, já é um reflexo dessa constatação?

Perrupato — Esse total representa um aumento considerável em relação ao orçamento deste ano. Não podemos esquecer, no entanto, que, só o serviço da dívida vai absorver cerca de Cr\$ 25 trilhões.



“Prevaleceu a visão clara de que precisamos recuperar a nossa infra-estrutura”

TM — O setor rodoviário, particularmente, foi bastante beneficiado, não é verdade?

Perrupato — Efetivamente, os recursos destinados ao setor quase dobraram. Em 15 de março, nós encontramos o Ministério com a perspectiva de repetir, na restauração rodoviária, o medíocre desempenho de 1984, quando o DNER recuperou apenas 700 km de rodovias. O ministro Camargo teve de trabalhar muito junto à Seplan para mostrar que não recuperar as rodovias agora significava gastos dobrados ou triplicados daqui a dois ou três anos. Montado sobre uma prioridade social,

o Governo acabou entendendo o grande impacto do programa. Estrada esburacada onera demais os fretes. Resultado: o brasileiro, que está com seu salário achatado, acaba pagando mais pela comida.

TM — Quais as metas para 1985 e 1986?

Perrupato — Poderíamos ter atingido este ano a meta de 2 000 km de restauração. Mas, tivemos de conter os investimentos na transição do governo, para colocar a casa em ordem. Agora, não há mais tempo físico para isso, embora existam os recursos. Vamos ficar na faixa de 1 500 a 1 800 km. O restante será completado até fevereiro ou março. Em 1986, vamos realizar, efetivamente 5 000 km. O dinheiro para tanto já está assegurado. Teremos quase Cr\$ 6 trilhões entre recursos do Tesouro Nacional mais a contra-partida de 45% do Bird. É só uma questão de engraxar a máquina, especialmente, na área de projetos. Serão 2 000 km de restauração pesada, 3 000 km de recapamento, 500 km de pavimentação e 400 km de rodovias novas e de revestimento primário. Nesse total, está incluída a pavimentação de 1/3 da BR-362, Porto Velho-Rio Branco. Esta será a única obra nova.

TM — Parece que a situação mudou muito nesses últimos meses?

Perrupato — Há algum tempo, tínhamos recursos disponíveis do Banco Mundial e não podíamos usá-los, porque faltava a contra-partida em cruzeiros. Agora, alimento a expectativa de que, conforme o comportamento da economia, ano que vem, possamos ampliar os recursos.

TM — O imposto único será mesmo aumentado?

Perrupato — É uma idéia muito forte. Quem é o grande consumidor de diesel? Não é o transporte rodoviário de carga? Achamos — e os empresários concordam — que, antes de renovar a frota, é preciso consertar as estradas. Caso contrário, os custos operacionais continuarão altos. O transportador não vai colocar um caminhão novo numa estrada velha. Na época em que havia vinculação do imposto único do Fundo Rodoviário Municipal, correu tudo muito bem. De repente, o imposto foi reduzindo e substituído por alíneas. O bolo tributário diminuiu e a parte da União mais ainda com a emenda Passos Porto. Em 1988, teremos apenas 40% do imposto único. A arrecadação desse imposto, hoje, é irrisória. Não passa de 10% do que já foi em 1976. Ao mesmo tempo, houve uma enxurrada de federalização de rodovias.

TM — *Qual a proposta concreta do Ministério?*

Perrupato — Além de descentralizar o transporte, precisamos voltar aos percentuais de imposto único da véspera da desvinculação. Eles eram expressivos e chegavam a 19,5% para o diésel, contra os 6% atuais. No preço da bomba, o imposto único hoje é ridículo. Talvez, uns 25%.

TM — *Com o restabelecimento do imposto único, o ISTR seria extinto?*

Perrupato — Se você não consegue extrair de um imposto uma receita substancial, ele não vale a pena. É o mesmo caso do pedágio. Politicamente, é difícil aumentar. Estamos só onerando a sociedade com um transtorno que não está gerando nenhum benefício.

TM — *Pelo visto, os maiores recursos do orçamento de 1986 foram destinados à Rede Ferroviária Federal. Por que?*

Perrupato — Parece que a Rede vai ter um investimento fabuloso. Na verdade, são dívidas passadas. Dos quase Cr\$ 27 trilhões do orçamento, mais de Cr\$ 13 trilhões apenas transitam pelo orçamento e vão amortizar o serviço da dívida — aquela que o Governo assumiu, por decreto, no final do ano passado. Para investimentos sobram pouco mais de Cr\$ 3 trilhões. Adicionando-se os recursos do Banco Mundial e as eventuais receitas operacionais, isso dá pouco mais de Cr\$ 4 trilhões. O suficiente para restaurar cerca de 300 km de infra-estrutura e 600 km de superestrutura. Há também investimentos previstos para o corredor Goiás-Tubarão, a ligação do sistema Sudeste com o Nordeste, etc. Estamos concentrando ação nas linhas de maior densidade de carga e na preservação do sistema nordeste.

TM — *Qual a participação do Banco Mundial?*

Perrupato — O Banco entrará com US\$ 200 milhões, num programa de US\$ 422 milhões, para recuperar as infra-estrutura das linhas de maior densidade de carga, especialmente, na região Sudeste. A Rede tem condições de aumentar seu movimento, a curto prazo, de 70 para 100 milhões de toneladas por ano. Um bom exemplo é a safra de trigo do Paraná, que vai ultrapassar os 2,5 milhões de toneladas. Mas, não podemos descuidar do programa de recuperação.

TM — *Haveria condições de gerar recursos próprios?*

Perrupato — Tornar as empresas auto-suficientes, através de uma política tarifária realista, constitui, pelo menos, uma forma de não onerar o déficit pú-

blico. Tanto a Rede quanto a Portobrás têm de caminhar para se tornarem competitivas e auto-suficientes.

TM — *E quanto ao transporte ferroviário de passageiros?*

Perrupato — Estamos concluindo os trens metropolitanos de Porto Alegre, Belo Horizonte e Recife, ambos já em operação, efetiva (Porto Alegre) ou experimental (os demais). A CBTU já assumiu os programas de subúrbios de Rio de São Paulo. Estamos cuidando também de Natal e Fortaleza. Na medida em que os sistemas forem se tornando independentes, serão assumidos pela CBTU.

TM — *O Ministério terá uma nova política para a Marinha Mercante?*

Perrupato — A política do setor tem de ser revista. Não que eu condene a anterior. Ela era correta, para as cir-



“ Tal como a mundial, a armação brasileira mergulhou na recessão e na queda dos fretes ”

constâncias. O Brasil era um grande exportador de granéis. A Sunamam idealizou uma poderosa frota de graneleiros. Mas, a tecnologia da época tornou obsoletos os navios construídos pelo PCN.

TM — *Obsoletos e caros, não?*

Perrupato — O governo teve de bancar a diferença entre o custo interno e o preço de mercado. Aí, os custos ficaram altíssimos. Outro erro foi tentar nacionalizar ao máximo as peças e equipamentos. No mundo inteiro, a indústria naval importa componentes. Aqui, a nacionalização encareceu ainda mais o produto.

TM — *Tudo isso não trouxe sérios problemas?*

Perrupato — Gradativamente, o Brasil passou a exportar mais do que importa. Reduziu a importação de petróleo e de carvão. Passou a vender mais manufaturados. Com isso, esvaíram-se os recursos do AFRMM, sempre cobrado sobre o frete de importação. Isso gerou descompasso entre as necessidades e as disponibilidades de recursos. Aí, entramos nos “pacotes”, na rolagem da dívida, na emissão de duplicatas, troca por notas promissórias, etc. Hoje, a frota é inadequada, anti-econômica e precisa ser renovada, para poder competir.

TM — *Temos então uma crise de graneleiros? Como sair dela?*

Perrupato — Tal como a internacional, a armação brasileira mergulhou na recessão dos mercados, na queda dos fretes. Legalmente, poderíamos acionar os armadores e tomar as embarcações. Mas, isso não interessa a ninguém. Pegar um navio desses pra quê? Pra vender num mercado em baixa? Pra afretar a preço de banana? A marinha mercante tem de existir e não pode ser estatizada. Afinal, temos bons empresários. Por isso, acenamos ao setor com a incorporação dos trinta meses de moratória no prazo de pagamento e propusemos a redução da taxa de juros de 8% (em média) para 4%.

TM — *Isso resolve?*

Perrupato — Quando fizemos essa proposta aos empresários, eles disseram que ajuda, mas não resolve. O custo de capital é muito alto e os fretes estão baixíssimos. Só resolve para armadores com atividade na carga geral ou com navios afretados — o frete está baixo, mas o afretamento também. Individualmente, tornar o navio rentável é muito difícil, para quem só tem frota de graneleiros. Até a Docenave, tida como empresa eficiente está enfrentando dificuldades.

TM — *Há outras providências em cogitação?*

Perrupato — Os armadores querem maior participação no AFRMM. Mas, é algo que tem de transitar pelo Congresso Nacional. Estamos examinando o nível de subsídio à indústria naval no mundo para equacionar o problema. Estamos dispostos a encaminhar uma solução para a cabotagem dentro dessa mesma visão. Afinal, o problema foi estrutural.

TM — *E a crise dos estaleiros, como está sendo resolvida?*

Perrupato — Dos sete estaleiros principais, conseguimos resolver o problema

de quatro. Devemos ter solução breve para os casos da Emaq e Ishibrás. Depois, vamos convocar auditores, um escolhido por eles, outro escolhido por nós, para examinar a divergência de números e chegar a um consenso. Justiça só em última instância.

TM — *Haverá novas encomendas?*

Perrupato — Vamos chegar a dezembro com mais de Cr\$ 1,5 trilhão disponível no Fundo de Marinha Mercante. Agora, é só uma questão de o armador provar junto ao BNDES que tem capacidade para contrair e pagar o financiamento. A Fronape e a Docenave já estão encomendendo suas embarcações. Boa parte dos empresários irão pelo mesmo caminho. Já estamos saindo do fundo do poço.

TM — *Como o governo vai enfrentar as deficiências portuárias?*

Perrupato — O quadro portuário é o resultado de toda a crise da navegação. Houve bom aparelhamento para graneis. Os melhores exemplos seriam Paranaguá, Tubarão, Rio Grande, Sepetiba e os grandes terminais da Petrobrás. Mas, de repente, este País já exporta 70% de produtos manufaturados. Nem os navios (exceto, talvez os porta-containers do Lloyd e da Aliança), nem os portos estão preparados.

TM — *Mesmo Santos?*

Perrupato — Principalmente, Santos. Como dois berços de 250 m para container, sua capacidade não vai além de 140 mil TEU por ano. Ainda estamos tentando agilizar um pouco. Mas logo o terminal estará estrangulado na movimentação interna. Só depois de pron-

ta a obra é que fomos discutir *transtainers*, *roll-trailers*, carregador frontal, etc. Ainda existem coisas a fazer. Mas, o terminal está precisando de outro berço. E o Rio Grande? E o Rio de Janeiro?

TM — *Há verbas para esse reequipamento dos portos?*

Perrupato — Estamos negociando com o Banco Mundial US\$ 75 milhões para os portos de exportação prioritários. A armação de cabotagem está começando a se ajustar no tráfego de alimentação do sistema, porque os *full-containers* não vão atracar em todos os portos.

TM — *E a falada prioridade às hidrovias?*

Perrupato — Pela primeira vez na história, o setor terá uma verba substancial

de Cr\$ 170 bilhões, Cr\$ 110 para reequipamento portuário e Cr\$ 60 para balizamento, derrocamento e sinalização. Vamos atuar na Bacia Amazônica, no rio Madeira, Paraná, Paraguai e São Francisco. E o programa vai crescer em 1987. Estamos desenvolvendo também um programa de US\$ 50 milhões para financiar embarcações de passageiros para a Amazônia, através de estaleiros locais.

TM — *Então, vamos ter mesmo uma Hidrobrás?*

Perrupato — Não. É necessário centralizar as ações da navegação de cabotagem. A Portobrás, com a extinção do DNPVN, ficou como guardiã provisória. Mas, não será nenhuma *holding* e sim uma autarquia normativa e fiscalizadora.

ORÇAMENTO DO MT PARA 1986 — PROJETO DE LEI TODAS AS FONTES					
Cr\$ milhões					
Despesas Entidades	Pessoal e (*) enc. sociais	Serviço da dívida	Outros custos	Investimentos e outras fontes de capital	Total
RFFSA	4 815 209	13 195 669	5 728 428	3 148 556	26 887 862
CBTU	1 771 148	1 325 908	1 251 173	4 595 271	8 943 500
DNER	1 592 619	5 721 576	704 509	7 783 444	15 802 148
Portobrás	401 819	1 882 914	467 162	608 824	3 370 719
EBTU	65 300	2 861 466	31 927	1 806 149	4 764 842
Trensurb	94 945	127 577	46 852	106 027	375 401
Geipot	150 600	—	72 022	2 950	225 572
Enasa	22 681	27 717	73 839	739	124 976
Franave	24 462	429	12 424	1 500	38 815
SNBP	11 017	2 152	14 621	165	28 055
Adm. Direta	274 070	—	85 974	6 303	366 347
Total	9 233 870	25 145 408	8 488 931	18 060 028	60 928 237

(*) Só inclui o 1º reajuste de 1986, conforme orientação da SEPLAN.



IDEROL S/A 
EQUIPAMENTOS RODOVIÁRIOS

QUALIDADE EM EQUIPAMENTOS

LINHA DE PRODUTOS IDEROL:

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

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

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

CEP 20000 - Telex: 021 31945

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

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

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



APF - Apolinário Equipamentos Sempre na vanguarda Tecnológica.

- Furgões Cargo-Van
- Furgões Especiais
- Basculantes
- 3º eixo
- 5ª roda
- Guinchos
- Caixas coletoras
- Poliguindastes, etc...



APOLINÁRIO EQUIPAMENTOS
INDUSTRIAIS LTDA.
Travessa Afonso Meira, 50
Fone: 441-9500 - CEP 09500
São Caetano do Sul - SP

Este nome você já conhece

Brandiesel

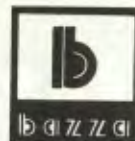
Venha conhecer um pouco mais desta empresa

Possuímos o maior estoque de
caminhões usados do Brasil,
numa área de 13.000 m², com
oficina própria e pessoal
altamente especializado para
melhor orientá-lo na compra
e no financiamento do
seu veículo

Conte com a garantia de uma
empresa com 50 anos de tradição

AV. JAGUARÉ, 773
FONES: (011)268-3865
869-0256/7266/7267/8111

AV. SANTO AMARO, 3999
FONES: (011)533-1124 Direto
542-1722 PABX



A BAZZA PRODUZ:

- CARROCERIAS DE MADEIRA
- CANAVIEIRAS
- BASCULANTES
- PARA TRANSPORTE DE BEBIDAS
- PARA TRANSPORTE DE GÁS
ENGARRAFADO
- FURGÕES CARGA SECA
- FURGÕES OFICINA
- POLIGUINDASTE BROOKS
- GUINCHO SOCORRO

PROJETAMOS E FABRICAMOS
MODELOS ESPECIAIS



bazza viaturas
EQUIPAMENTOS AGRÍCOLAS E RODOVIÁRIAS LTDA.

Av. Cesar Magnani, 843 - S.B. do Campo
CEP 09700 - Telefones: 457-0422 - 457-0739



Congonhas volta a receber jatos

Para diminuir custos, empresas de avião formam um *pool* operacional em Congonhas. O objetivo é receber vôos que não consigam pousar em Guarulhos

A partir do início deste ano, o setor aéreo de São Paulo, responsável por 55% do movimento doméstico e 90% do internacional, foi envolvido por uma série de indefinições. A inauguração do Aeroporto Internacional de São Paulo/Guarulhos foi o principal motivo desta turbulência. Os prazos para implantação dos serviços das operadoras neste novo terminal foram curtos. Além disso, a longo prazo, a mudança determinou a proibição para pousos de aeronaves a jato em Congonhas.

Após a transferência das linhas domésticas para Cumbica, em agosto passado, as atribuições de cada aeroporto da Área Terminal São Paulo começam a ser redefinidas, providência, desta vez, enriquecida com pequena experiência já acumulada.

Uma verdadeira campanha da imprensa paulistana soterrou o Aeroporto de Congonhas, juntando aos escombros os fantasmas dos seis milhões de passageiros/ano que "antigamente" transitavam naquele local. Congonhas foi transformado, pela imprensa, em parque municipal, pista para corridas de fórmula um e outros mirabolantes logradouros.

Enquanto donos de bancas de jornais e restaurantes concediam entrevistas, o aeroporto era submetido a uma reforma, que exorcizava o *status* ante-

rior de terminal internacional. As instalações da polícia federal, alfândega foram eliminadas, a ala internacional, (não mais necessária) foi remodelada e adaptada às novas exigências do serviço de aviação regional e da ponte aérea, principais atividades atuais de Congonhas.

Mas, a partir do dia 14 de setembro, uma autorização do DAC para o aeroporto funcionar como alternativa ao pouso em Guarulhos, ampliou o leque de operações do terminal. A decisão anterior, que indicava o aeroporto de Viracopos como alternativa, era simplesmente inviável para as companhias, pois obrigava seus passageiros a cumprir um roteiro terrestre mais demorado que alguns trajetos aéreos.

No aspecto prático, esta autorização do DAC acaba prorrogando, por tempo indefinido, o pouso de aeronaves a jato em Congonhas. O fato retira o aeroporto da zona fantasma, para transformá-lo no segundo terminal aéreo da cidade, tanto de passageiros quanto em importância estratégica.

UM DOS MAIORES DO BRASIL — "Não sei como o terceiro aeroporto do país, em volume de embarques, pode ser considerado dispensável", declara José Carlos Nunes Martinelli, superintendente de tráfego da Vasp. Martinelli

afirma que, após a transferência das linhas domésticas para Guarulhos, três setores da empresa continuaram com grande vitalidade em Congonhas. "Nossa operação da ponte aérea, loja de passageiros para a zona sul da cidade e recepção de carga estão localizadas em um ponto nevrálgico e muito importante", ressalta.

Para executar as novas funções de Congonhas, as companhias aéreas formaram um *pool* operacional, com o objetivo básico de manter o menor número possível de empregados e equipamento no aeroporto, que, por sua característica de alternativo, não receberá pousos com tamanha frequência. A medida é importante para estas empresas, pois os investimentos para a transferência dos vôos domésticos à Guarulhos foram volumosos. Apenas para a Varig, esta transferência forçou a contratação de quatrocentos a 450 novos funcionários.

O *pool* de operações não é novidade, no território nacional; já funciona em oito aeroportos, diminuindo o custo de equipamentos e pessoal necessários, para as companhias. No caso de Congonhas, a Varig ficou responsável pelo fornecimento do equipamento necessário às aeronaves 727 e 737, enquanto a Vasp, em contrapartida, proverá o equipamento para as aeronaves Air Bus. Ainda, durante estas negociações, ficou decidido que, em relação aos pousos efetuados em Viracopos, quando esta segunda alternativa for utilizada, o equipamento será fornecido pela Varig.

Apenas acertos operacionais, mas que permitiram grande economia para todas as companhias. Para se ter uma idéia, com esta infra-estrutura montada, a Vasp não precisou contratar nenhum funcionário, além dos sessenta atuais que atendem aos três setores da empresa em funcionamento no terminal de Congonhas.

JATOS NA PONTE — Esta infra-estrutura criada pelas operadoras pode atender, simultaneamente, entre seis a oito aeronaves, enquanto a Sata, responsável pela retirada da bagagem dos porões dos aviões, mantém quatro equipes de plantão. "Nós já achamos que é até demais, pois não deverão ocorrer tantos pousos assim", conclui Martinelli, da Vasp. Porém, o superintendente comenta que o *pool* foi iniciado durante o final do inverno, enquanto os problemas de Cumbica tornaram-se mais comuns alguns meses antes.

No entanto, a decisão do DAC de homologar pousos de aeronaves a jato em Congonhas influenciará outro importante aspecto da aviação brasileira, ou seja, as operações da ponte aérea. A troca do equipamento utilizado nes-



Em Cumbica, a operação com ILS II aguarda a adaptação das aeronaves

vidos durante o próximo ano, quando aeronaves e pilotos se adaptarem à operação com o equipamento ILS II.

No segmento de carga, uma das grandes novidades oferecidas em Cumbica inicia seus primeiros passos. Entendimentos entre a Abaca e o DAC possibilitaram a criação de uma administradora para a consolidação da carga aérea — apenas no plano internacional, já que esta prática é proibida no âmbito nacional — no próprio prédio do aeroporto.

O projeto já foi aprovado pelo DAC, faltando apenas seu detalhamento final. Dentro de alguns meses, deverá ser iniciada a construção de um terminal para esta finalidade, facilitando o trabalho de consolidação, atualmente, realizado em galpões das próprias agenciadores de carga, espalhados por toda a cidade. Segundo Denio Roberto Cardoso Abade, vice-presidente da Abaca, estas instalações serão administradas pela própria entidade ou por uma administradora contratada. “É um projeto complexo, pois deverá atender aos interesses de cerca de oitenta empresas”, declara o vice-presidente. Mas, na prática, esta decisão equipara Cumbica, em termos operacionais, a aeroportos internacionais, que já operam desta forma há vários anos.

ta ligação, os turbo-hélice Electra, já é cogitada pelas companhias e se tornará inevitável quanto o custo de manutenção, somado a dificuldade para obtenção de peças, atingir patamares insustentáveis. Segundo Martineli, as aeronaves utilizadas neste serviço são, historicamente, aparelhos já depreciados pelas companhias. Desta forma, a substituição seria realizada por aviões a jato, igualmente já depreciados.

Além do serviço de ponte aérea e aviação regional, que assegura a Congonhas um volume de passageiros da ordem de 2 milhões/ano, cerca de 1/3 do movimento anterior, fontes ligadas

ao setor acreditam que este terminal acabe sediando ligações entre algumas capitais brasileiras, como Belo Horizonte, Brasília, além do aeroporto Santos Dumont, no Rio de Janeiro, linhas de maior densidade no atual tráfego aéreo.

CONSOLIDAÇÃO NO AEROPORTO

— Ao mesmo tempo, os serviços prestados pelo Aeroporto Internacional de São Paulo/Guarulhos, tomam-se cada vez mais especializados, eliminando as dúvidas iniciais sobre este novo terminal. Os problemas para pousos, durante o horário matinal, deverão ser resol-

**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

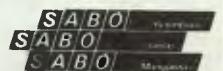
QUEM É O MAIOR



• QUALIDADE • ESTOQUE

• PREÇO • ENTREGA

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



Sama peças e pneus

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





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

O tempo passa, a qualidade fica.

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

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

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



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

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

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

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

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

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



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

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

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

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



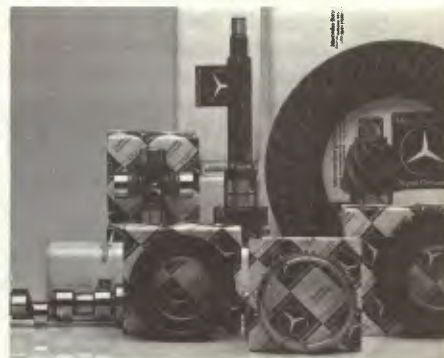
Mão-de-obra constantemente treinada garante a alta qualidade do Serviço Mercedes-Benz.

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

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

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

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



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

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

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

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

Ano após ano.



Mercedes-Benz
Você ganha uma estrela.

TRC mostra força, mas reabre crise

Reunidos em Brasília, em meados de setembro, 500 empresários do TRC ouviram boas notícias, aproximaram-se do novo governo e tornaram públicas suas desavenças

Os quinhentos transportadores rodoviários de carga que foram a Brasília entre 17 e 19 de setembro, para a II Convenção dos Empresários do TRC, tiveram uma farta colheita de novidades alvissareiras.

Já na abertura dos trabalhos, durante a manhã de 17 de setembro, o presidente do Conselho Nacional de Petróleo, o general santista Roberto França Domingues, anunciava que o plenário do órgão acabara de aprovar resolução autorizando os postos revendedores das rodovias federais, estaduais e municipais (inclusive trechos atravessando perímetros urbanos) a funcionarem, facultativamente, aos domingos, feriados e após as 20 horas.

A medida constitui o primeiro passo para a abertura definitiva de todos os postos, inclusive os da cidade. Velha reivindicação do setor, a resolução (nº 11/85 do CNP, de 17/09/85), vai minorar os problemas de segurança dos carreteiros nas estradas. Domingues, no entanto nega que foi autorizada apenas para atender os interesses dos transportadores. "Queremos, principalmente, estimular o consumo de álcool e gasolina, que, hoje, estão sobrando", explicou. Uma situação muito diferente de alguns anos atrás, quando a ordem era conter o consumo, literalmente, a qualquer preço.

Domingues revelou ainda que estava com a medida engatilhada há meses, mas só pode tomá-la agora, depois de vencer várias resistências. De fato (veja TM nº 258, julho de 1985), a Associação dos Postos Revendedores com Transporte Próprio manifestou-se con-

tra a abertura e chegou a polêmizar com a NTC.

Em Brasília, porém o presidente da Associação Paulista de Postos, Riouso Okada aplaudia a resolução. "O importante é que toda a sociedade foi beneficiada", afirmou. "Quanto a alegados aumentos de custos, Okada espera compensá-los com a elevação das vendas de combustíveis.



Samney inaugura o Telestrada: o caminhão integrado ao telefone por uma central

TELESTRADA - Às 18h 44 min. do dia 17, na abertura solene dos trabalhos, o presidente Samney atenderia outra antiga aspiração dos transportadores. O "Jornal Nacional", da Globo, mostrou, em edição extraordinária, Samney falando, do Centro das Convenções de Brasília, com o carreteiro Luiz Gonzaga, estacionado num posto do quilômetro 12 da BR-324, na Bahia.

Consumava-se, assim, o lançamento de uma idéia nascida há mais de um ano no Grupo de Segurança Patrimonial da NTC, imediatamente encampada pela Embratel e, principalmente, pelo ministro das Comunicações, Antônio Carlos Magalhães.

Trata-se de um sistema de comunicação que utiliza estações do serviço

móvel marítimo e da Embratel para ligar o rádio do caminhão a qualquer telefone ou telex do país. Segundo a Embratel o processo facilita o contato do carreteiro com sua casa, a empresa de transportes e órgãos policiais. Com isso, acelera as viagens, reduz custos, aumenta a segurança e rompe o isolamento das longas viagens. Transportadores mais organizadas poderão implantar completo sistema de rastreamento, capaz de controlar sistematicamente a posição de todos os veículos da frota ou contratados.

Para se beneficiar do Telestrada, basta que o proprietário do caminhão se disponha a pagar o preço do rádio (cerca de Cr\$ 6 milhões) e a tarifa, idêntica à telefônica, porém sem variações com a distância.

O serviço será iniciado no final deste ano. Na sua primeira fase, vai atender 36% da malha rodoviária brasileira, especialmente, as rotas Rio/São Paulo/Curitiba/Porto Alegre, São Paulo/Santos, Rio/Salvador, Cuiabá/Porto Velho e Belém/Brasília.

Na segunda etapa, planejada para final de 1986, o programa cobrirá outras rodovias, como Salvador/São Luiz, Rio/Belo Horizonte/Brasília e São Paulo/Campo Grande/Cuiabá.

Em dois anos, o Telestrada pretende alcançar toda a malha rodoviária brasileira.

VERBA PARA RODOVIAS - Até lá, espera-se que as rodovias já ostentem condições menos precárias. No encontro de Brasília, as dramáticas de-

núncias dos transportadores sobre a completa degradação das nossas estradas não ficaram sem respostas. O presidente Samney anunciou, pessoalmente, investimentos de Cr\$ 6 trilhões na recuperação de 5 mil quilômetros de rodovias no ano de 1986 (veja, nesta edição, entrevista com o secretário Geral do Ministério dos Transportes, Marcelo Perrupato).

O programa, confirmado pelo ministro Camargo em seu discurso de encerramento, tornou subitamente obsoleto um dos pratos de resistência da convenção. Ou seja, o profundo levantamento do empresário e jornalista Attilio Giacomelli, sobre a situação as nossas rodovias, documentado por um impressionante áudio-visual.

As verbas conquistadas, no entanto, ainda não satisfazem completamente os transportadores. "Para a dramática situação atual, esse dinheiro todo ainda é pouco", discursou Giacomelli durante sua palestra. "Estamos apenas apagando incêndio. Precisamos de planos decenais, revistos a cada cinco anos. Se o governo não fizer isso, será o caos total".

Por sua vez, o presidente da Fenatrac Oswaldo Dias de Castro, acha os Cr\$ 6 trilhões irrisórios. "No mínimo, precisaríamos de Cr\$ 13 trilhões, nos próximos dezoito meses, para colocar as estradas federais em ordem", estima.

POR UNANIMIDADE — Não foram essas as únicas vitórias contabilizadas pelos transportadores. Em reunião realizada em Brasília, na véspera do encontro, a Câmara Brasileira de Usuários endossou minuta de decreto definindo encomenda como "todo o bem sem finalidade mercantil, cuja destinação seja de pessoa física para pessoa física". Em outro parágrafo, o documento estabelece que as encomendas não poderão exceder o peso e o volume fixados pela regulamentação do transporte de passageiros.

A aprovação, unânime, teve votos favoráveis do representante da CNTT, José Luiz Santolin, executivo da Itapemirim, e do representante da Confederação Nacional do Comércio — os comerciantes são grandes usuários do transporte de encomendas por ônibus.

A medida, se sacramentada pelo ministro Camargo e pelo presidente Sarney, poderá eliminar abusos vigorosamente denunciados durante o encontro pelo empresário gaúcho Gastão Prudente. Por exemplo, a existência de "ônibus-fantasmas" da Pluma e da Catani transportando exclusivamente cargas e a utilização de kombis nas estradas para a "desova" das mercadorias durante o trajeto dos coletivos. Ou ainda a ausência de pesagem dos ônibus e o transporte de produtos perigosos nos bagageiros.

LISTA MENOR — A CT aprovou também a elaboração da tabela de fretes para carreteiros, com um voto contra. Manifestou-se ainda a favor da revisão da legislação sobre carga perigosa. O presidente da Câmara, engenheiro José Azevedo, um baiano vindo do Mato Grosso, defende a redução da lista de produtos perigosos dos mais de 3 mil atuais para menos de duzentos. E entregou ao ministro dos Transportes volumosos estudos sobre número de risco, equipamentos de proteção, terminologia (sinonímia entre nome técnico, comercial e popular) e uma relação completa dos produtos perigosos.



Foto de Eduardo Tavares

Camargo: caminhão lidera intermodal

SEGURO AMARGO — Ironicamente chamada por um diretor da Rodonal de "Câmara da NTC", a CT apoiou ainda as restrições dos transportadores de carga ao seguro facultativo de desaparecimento de carga (RCF-DC). A NTC quer transformá-lo em "seguro de dano". Pleiteia também uma nova conceituação para o carreteiro agregado, beneficiado por desconto no seguro. De acordo com as normas aprovadas só é agregado o autônomo contratado com exclusividade pela empresa. A NTC quer substituir essa exigência pela habitualidade.

Como opção, a entidade propõe a redução drástica das taxas. "Na prática", diz um trabalho apresentado no encontro, "com a exclusão dos casos fortuitos e de força maior, a cobertura dos assaltos a mão armada torna-se extremamente discutível e duvidosa".

CONSTITUINTE, AMEAÇA — Além do seguro, os transportadores discutiram outros graves problemas. A própria regulamentação, tida como uma das maiores conquistas do setor, constitui hoje uma grave fonte de pro-



Foto de Luiz Eduardo Toates

Arneiro: TRC disputará Constituinte

cupações, conforme concluiu o Diretor Executivo da NTC Geraldo Vianna, em sua brilhante exposição.

O fato é que a Constituinte reabrirá, inevitavelmente, o debate sobre o papel do Estado nos transportes, especialmente no TRC. Vianna acha urgente — "sob pena de se por a perder tudo o que até aqui conquistando" — manter na futura Constituição a fiscalização e o controle do Estado sobre o setor. Tal controle, no entanto, não poderia significar a estatização. Pelo contrário, a atividade deveria permanecer "em mãos da iniciativa privada nacional". Mais ainda, seriam necessárias leis específicas, estabelecendo "as condições de capacitação para o exercício da atividade" e "sobre o seu regime tarifário".

AMEAÇA ESTRANGEIRA — No seu longo trabalho, Vianna denuncia ainda a "penetração ostensiva de organizações estrangeiras no TRC", apesar de a legislação garantir tal mercado para empresas com 80% de capital nacional. Aprofundando o assunto, o advogado e empresário Luiz França Mesquita, de Santos, demonstrou que tais empresas travestem-se de prestadoras de serviços de transporte (agenciamento de carga, despachos aduaneiros, consultoria de transportes, etc.) para acobertarem suas atividades de transportadores internos de carga.

E exibiu cópias de inúmeros registros nas juntas comerciais de firmas como a Nippon Express do Brasil Transportes e Turismo Internacional Ltda., constituída, entre outros, com o objetivo de explorar o transporte rodoviário de carga, com 99,75% de capital estrangeiro. Ou a Panalpina Transportes Mundiais Ltda., de capital suíço, organizada em maio de 1978 para agenciar e assessorar transportes nacionais e internacionais.

A lista prossegue com a Lassen Natural-Transportes Internacionais Ltda., fundada em 1974 com dinheiro suíço e alemão, para "agenciamento de transporte nacional e internacional, particularmente, frete rodoviário". Outras empresas arroladas são a Kuehn & Nagel, Four Winds do Brasil, Combined Transportes e Serviços do Brasil Ltda., Schenker Transportes Internacionais Ltda., Leschaco Agente de Transportes e Comércio Internacionais Ltda., Stair Cargo do Brasil Transportes Internacionais Ltda., Circle Air Freight do Brasil e Birkart — Transportes Internacionais Ltda. Muitas delas foram constituídas após a lei do capital estrangeiro e operam impunemente no TRC doméstico.

INTERMODAL À VISTA — Mesquita voltou a reclamar também do decreto

Ford Cargo: o chassi mais forte dos caminhões médio-pesados

Ele é o caminhão certo, pois o seu projeto contou com a participação direta de um Conselho Consultivo de Caminhões, criado pela Ford, constituído por dezenas de Frotistas, Fabricantes de Equipamentos e Distribuidores que, juntos, em reuniões periódicas, ajudaram a adequar o Ford Cargo às necessidades do mercado brasileiro.

Ao todo, foram 3 anos de pesquisas e desenvolvimento em 32 protótipos e cerca de 3 milhões de quilômetros de testes, sendo mais de 2 milhões em rodovias brasileiras, no uso regular em frotas e no Campo de Provas da Ford.

Por trás de tudo isso o suporte das avançadas instalações da nova fábrica Ford Caminhões, que engloba a tecnologia acumulada de construção e operação de 17 fábricas mundiais de caminhões e 2 fábricas de motores diesel, sendo uma no Brasil. O resultado está aí: Ford Cargo.

Um caminhão para o mais exigente padrão internacional de qualidade.

Um caminhão sob medida para as condições brasileiras de transporte.

Cabina estradeira

A maior prova de consideração para quem trabalha com caminhões.

- Cabina basculante facilita o acesso para a manutenção do motor, embreagem, caixa de direção, radiador e suspensão.
 - Fácil acesso para manutenção também através do painel frontal externo.
 - Cabina avançada, maior espaço útil para cargas e melhor distribuição de peso por eixo.
 - Suspensão da cabina sobre coxins de borracha com barras de torção e amortecedores hidráulicos.
 - Conceito aerodinâmico que reduz despesas com combustível. Defletores de ar opcionais.
 - Maior proteção da chapa contra corrosão, exclusiva fosfatização por imersão e sistema eletroforético catódico.
 - Bancos anatômicos (tipo 1/3 - 2/3). Ampla espaço para 3 pessoas. Banco do motorista com suspensão, opcional.
 - Para-brisa laminado exclusivo, segurança extra.
 - Cinto de segurança de 3 pontos, retrátil.
 - Visão panorâmica, inclusive lateral, até 290°.
 - Direção hidráulica com exclusivo sistema de assistência variável. Maior estabilidade e conforto ao dirigir.
 - Painel moderno e completo, com velocímetro, odômetro parcial, tacômetro, marcadores de pressão de ar e óleo, amperímetro e medidor de combustível exclusivo com resistor em base de porcelana para maior precisão.
 - Alarmes luminosos e sonoros para pressão de óleo, ar e sistema de refrigeração.
 - Sistema de ventilação de alta eficiência, com ventilador de duas velocidades, desembaçador, ventilação no assoalho e 4 saídas direcionais no painel.
- Ventilação no teto. Aquecedor (opcional).

Chassi estradeiro

Longarinas retas, perfil constante, sem rebites nas abas, para facilitar a montagem de equipamentos.

- Alta resistência à flexão e torção.
- 2 camadas de pintura para proteção extra contra a corrosão.
- 3 distâncias entre-eixos.

Suspensão estradeira

Conforto e segurança, outra prova de preocupação da Ford com o motorista e a carga.

- Suspensão dianteira com feixes de molas longas e largas de alta durabilidade, barra estabilizadora e amortecedores telescópicos de dupla ação.
- Eixo dianteiro em aço forjado de alta resistência e longa vida útil.
- Molas traseiras longas com feixe auxiliar, deslizantes sobre suportes, com pastilhas contra desgaste.
- Tirante na suspensão traseira evita desalinhamento do eixo.
- Novo sistema de fixação das rodas traseiras com porcas simples, para facilitar a troca de pneus.
- Barra estabilizadora traseira com amortecedores telescópicos de dupla ação (opcional).

Cargo, seu novo estradeiro

Em tudo, cada caminhão Ford Cargo reflete a tecnologia Ford, a tecnologia da alta eficiência e baixo custo operacional, garantindo um excelente retorno do seu investimento. Passe num Distribuidor Ford Caminhões. E tenha mais caminhão por quilômetro.



Freios

Segurança no Cargo é prioridade absoluta.

- Circuito duplo.
- Freio de estacionamento a ar, com mola acumuladora.
- Nos modelos de 11 t, sistema ar-sobre-hidráulico, exclusivo freio a disco nas rodas dianteiras e a tambor nas rodas traseiras com sapatas auto-ajustáveis.
- Para os modelos de 13 e 15 t, sistema totalmente a ar, tambor nas rodas dianteiras e traseiras. Freio de emergência com válvula exclusiva de atuação progressiva.
- Freio motor com exclusivo sistema eletropneumático de atuação automática, comandado por interruptor no painel de instrumentos (opcional).



Conjunto motriz

Motor, embreagem, caixa de mudanças, eixo cardã e eixo traseiro projetados para renderem o máximo nas mais diversas condições de operação.

- Motores 6 cil. em linha nas versões: MWM D 229-6 (132 cv); Ford Diesel 6.6 (140 cv) e Ford Diesel Turbo 6.6 (165 cv).
- Sistema de injeção em linha Bosch.



- Filtro de ar tipo Piclon, com indicador de restrição para maior vida útil do motor. Exclusivo sistema de filtragem de combustível com alerta no painel de instrumentos indicando excesso de água.
- Exclusivo ventilador do motor com embreagem viscosa para maior economia de combustível.
- Embreagem auto-ajustável de acionamento hidráulico.
- Nova caixa de mudanças Clark, de 5 velocidades, com engates precisos.
- Eixo traseiro de alta capacidade de tração, com dupla redução, por sistema planetário. Acionamento embutido na alavanca da caixa de mudanças.
- O conjunto motriz Cargo permite vencer rampas de até 41,6%.

Novo sistema elétrico



Inteiramente desenvolvido com auxílio do computador.

- Exclusivo sistema elétrico de parada do motor na chave de contato.
- Exclusiva central de distribuição de

circuitos elétricos com fusíveis e relés na cabina para facilidade de manutenção.

- Fusíveis protegidos contra vibrações.
- Conectores herméticos evitam a penetração de umidade.
- Baterias de baixa manutenção.
- Sinalização de alta eficiência, faróis halógenos e exclusiva luz de ré integrada às lanternas traseiras.

Linha de estradeiros



Alta produtividade com baixo custo operacional.

8 modelos adequados a cada necessidade de transporte.

- 11 t brutas: 1113, 1114 e 1117.
- 13 t brutas: 1313, 1314 e 1317.
- 15 t brutas: 1514 e 1517.

Garantia Especial*

- Veículo básico - 12 meses/50.000 km
- Motor Ford Diesel - 12 meses/100.000 km

* Válida somente para os primeiros 12 meses após o lançamento

Nova Rede de Atendimento Ford Caminhões



Um empreendimento gigantesco. Quase 250 Distribuidores, com 252.000 m² de área recém-construída.

Estrategicamente localizados junto a rodovias e entradas de cidades em todo o país.

- Instalações amplas, modernas e eficientes.
- Equipamentos para testes, ferramentas especiais

e estoque completo de peças originais.

- Técnicos e mecânicos treinados na fábrica.
- Assistência direta da fábrica para agilização no atendimento de peças, 24 horas por dia
- Sistema telefônico de assessoria técnica, gratuito, 24 horas por dia, para todo o território nacional.
- 7 Oficinas Volantes para atendimento e treinamento aos frotistas em todo o Brasil.



A Ford Brasil S/A reserva-se o direito de alterar sem prévio aviso qualquer dos itens acima, sem como alterar garantias e desastres de seus produtos ou mesmo descontinua-los, sem incorrer em obrigações ou responsabilidades de qualquer espécie.



CARGO

que proíbe o transportador rodoviário e ferroviário de emitir conhecimento intermodal quando transportadores marítimo ou aéreo participam da operação. A queixa valeu uma festejada declaração de Camargo no encerramento da convenção. "A intermodalidade será comandada pelo transporte rodoviário", proclamou o ministro, que já dá os últimos retoques na legislação e nos formulários do conhecimento intermodal.

Marcadamente político, o discurso de Camargo constitui um fecho adequado para um encontro onde o deputado e transportador Denisar Arneiro manifestou a intenção de mobilizar toda a classe para "disputar o maior número possível de cadeiras na futura Assembleia Nacional Constituinte". E onde a maior preocupação dos transportadores era mesmo aproximar-se do governo da Nova República, desengajando-se de sua tradicional e ostensiva ligação com o governo Figueiredo. Pelo visto, o objetivo foi plenamente alcançado.

Nos bastidores, a renúncia de Vianna e um momento de crise

Para o público externo — especialmente, para o governo da Nova República —, a II Convenção dos Empresários do TRC foi uma inequívoca prova de coesão e de poderio da classe transportadora.

No entanto, enquanto os jornais alardeavam vitórias como o Telestrada, a reabertura dos postos a qualquer hora ou polpudas verbas para a restauração de rodovias, nos bastidores, as lideranças do setor se digladiavam numa crise sem precedentes. Tais entrevistos culminaram com a renúncia "irrevogável e irretirável" do competente Diretor Executivo da NTC, advogado Geraldo Vianna.

Na verdade, o encontro de Brasília já começou sob o signo da discórdia. À abertura oficial, na noite do dia 17 de setembro (a abertura administrativa foi na manhã do mesmo dia) compareceram o presidente Sarney, sete ministros, o líder Pimenta da Veiga e os governadores do Distrito Federal e do Ceará.

As treze cadeiras foram poucas e o governador cearense acabou excluído da mesa. O presidente da Fenatac, Oswaldo Dias de Castro cedeu seu lugar numa das pontas ao deputado Denisar Arneiro. Mas, o presidente do Sindibrás, Osório Coelho Guimarães Filho, recusou a outra ponta, oferecida pelo Cerimonial da Presidência (para não deixar a cadeira vazia, foram bus-

car no plenário o deputado Celso Peçanha).

VELHAS DIVERGÊNCIAS — No dia seguinte, após a apresentação dos trabalhos matinais, surgiu mais um impasse. O regimento interno previa debates após o encerramento de cada bloco de assuntos. A votação das propostas seria realizada numa seção especial, dia 19. O empresário pernambucano Adalberto Bezerra, tradicional opositor do presidente da NTC, Thiers Fattori Costa, contestou a sistemática. Costa acatou as críticas e a mudança das regras, já durante o jogo, desestruturou um pouco o andamento dos trabalhos.

Mas, os desentendimentos não pararam aí. À tarde, no reinício da convenção, o anfitrião Coelho que, de manhã ameaçara retirar-se da convenção, acabou reabrindo velhas feridas. Num vi-



Foto de Luiz Eduardo Toates

Vianna: "vaidosos e incompetentes"

rulento discurso, relembrou antigas divergências com Costa, reivindicando as glórias de episódios como a lei do capital estrangeiro, a construção do terminal de Brasília ou as articulações para levar o general João Figueiredo à posse de Costa, em 1982.

De quebra, manifestou seu conformismo com o comportamento do presidente da NTC na noite anterior. "Por que você não protestou quando não me viu na mesa?", cobrou. "Porque não percebi que você não estava lá", retrucou Costa. "E se tivesse percebido, não sei se teria protestado ou não."

"ADMOESTAÇÃO ESTÚPIDA" — A metralhadora giratória do legendário "Paraná", goleiro da URT e do Mamoré, de Patos de Minas-MG, na década de cinquenta, reservava chumbo grosso também para Geraldo Vianna. Na manhã do dia 17, Coelho acabara não lendo o discurso de saudação aos convencionais, preparado pela assessoria da NTC. Reclamou que recebeu o

documento "na última hora". Julgou-se também desprestigiado. "Toda vez que eu tentava falar com um diretor da NTC (NR: leia-se empresário de transportes), era atendido por meros assessores".

Vianna, o principal desses assessores, limitou-se a esclarecer que o discurso fora entregue às 8:55 horas da manhã, quando Coelho chegou ao Centro de Convenções. Mas, no mesmo dia, entregava ao presidente da NTC uma contundente carta de demissão. Nela, alega que já não mais podia suportar "admoestações estúpidas e impropriedades, como a que ouvi hoje do senhor Osório". Ou "manifestações caluniosas, como a que recebi recentemente, do senhor Sebastião Ubson Ribeiro", presidente do Sindicato de São Paulo. Sabe-se que, em recente reunião, na NTC, Ribeiro apontou Vianna como sócio oculto da empresa Salvacarga, atualmente em conflito com a Pamcary devido a interesses divergentes no setor de segurança patrimonial.

Como se vê, o episódio de Brasília foi apenas a gota d'água. "Por dever de ofício", há muito o hábil Vianna e seus subordinados vinham engolindo, calados, "manifestações intoleráveis de mesquinhez, de ignorância e de falta de caráter" de alguns empresários da oposição.

PESADA BAIXA — Talvez, por isso, o documento não se esquece, no final de desagrar os funcionários da NTC. "Eles, certamente", diz a longa carta manuscrita, de quatro páginas, "mereciam coisa melhor do que ter de conviver com o mau-humor, a incompetência e a vaidade extravagante daqueles que, por absoluta incapacidade de construir, cultivam o prazer mórbido de destruir o trabalho alheio".

Entregue o documento, alastraram-se os boatos. Dizia-se que tanto Costa quanto Castro estariam igualmente demissionários. Chamado às pressas, o deputado federal Denisar Arneiro teve que atuar como eficiente bombeiro durante reunião de emergência do Conselho Superior da NTC, convocada para o horário do almoço do dia 19. A leitura da carta foi um prato indigesto e a discussão sobre a demissão acabou transferida para uma reunião em São Paulo, na segunda-feira seguinte.

Vianna, no entanto, apesar do apoio da Diretoria da NTC e dos executivos das entidades do setor, manteve-se irredutível. Deixa mesmo a entidade. Continuará colaborando com o TRC, mas "em condições diferentes daquelas que vigoram até aqui". Embora ninguém seja insubstituível, sua saída constitui uma pesada baixa para todo o TRC.

CONSÓRCIO

Volkswagen lança plano com prazo e preços especiais

Entrega do veículo em 7 meses e prestações decrescentes são novidades do Consórcio VW

A Volkswagen Caminhões resolveu beliscar uma fatia do bom mercado de consórcios que, segundo as novas previsões da ABAC, Associação Brasileira das Administradoras de Consórcio, deverá crescer nada menos que 35% em 1985. Esse, porém, não foi o único atrativo a levar a montadora alemã para essa modalidade de venda a prazo.

“Partimos da constatação de que a Volkswagen Caminhões chegava a perder negócios por não existir esse tipo de financiamento nos concessionários. O freguês, mesmo interessado pela marca, deixava de consultar-nos e partia para a concorrência”, revela Luiz Antonio Gregnanin, gerente da Divisão de Operações Coligadas Financeiras Volkswagen.

Assim, aproveitando o *know-how* de uma das coligadas, a Consorvolks, que, atualmente, administra o consórcio dos automóveis da mesma marca, a Volkswagen Caminhões partiu para uma intensa pesquisa do perfil dos consumidores de seus veículos. Concluímos que o plano deveria ser diferente o suficiente para atender, primeiramente, as necessidades de empresas de transporte e caminhoneiros”, diz Gregnanin.

Enfim, um plano que agilizasse a entrega, reduzisse o custo final, como seria desejável para qualquer capital, como é o caso dos veículos comerciais. Dessa maneira, a Consorvolks chegou a um plano onde as prestações são decrescentes e a entrega dos veículos ocorre num prazo máximo de sete meses, num plano com grupos de 24 participantes e doze meses de prazo.



Consórcio, nova opção para os VW

TRÊS QUOTAS — Um dos fatores que tornou possível essa agilização foi a fixação do lance mínimo em três quotas, em vez de uma como ocorre em qualquer consórcio. “Uma pesquisa mostrou que a média mínima dos lances por reunião é esta”, explica Gregnanin. Isso quer dizer, ainda, que esse prazo máximo de sete meses pode baixar, na medida em que foi calculado com base nesse lance mínimo para todas as reuniões.

Essa prática, porém, traz outros reflexos como um valor da última prestação aproximadamente 40% menor que o dos planos concorrentes. Para isso, além de engordar o lance mí-



Gregnanin: baixo custo administrativo

nimo permitido, a administradora da Volkswagen teve de reduzir os custos normalmente cobrados pela modalidade. “Cobramos praticamente metade dos custos que estamos autorizados a cobrar”, diz Gregnanin, porque nosso objetivo é vender caminhões Volkswagen e não distribuir prêmios ou investir altas somas de propaganda demasiada”. O gerente acredita, assim, que o consórcio deve se impor por si só ou, em suas palavras, “temos a pretensão de que isso ocorra porque o produto é conhecido e bom”.

OITO CAPITAIS — Para completar seu plano especial, já à venda em concessionários da marca desde meados de setembro último, as prestações não sofrerão reajustes a partir do momento em que for entregue o último veículo. Com essas mesmas novidades, a Consorvolks planeja lançar, no mês de outubro, grupos para 36 e sessenta meses. Para os grupos de doze meses já fechados a primeira assembléia será realizada no dia 17 de outubro, transmitida, via Embratel, a partir do Rio de Janeiro, para oito capitais brasileiros. “No futuro, iremos ampliando a geração para onde houver concessionário Volkswagen Caminhões ou pontos de recepção de interesse da fábrica”.

CARRETAS

“Wandérleia” ganha dois eixos direcionais

Transportadora de São Paulo desenvolve carreta de três eixos, capaz de suportar 45 t

“Após quatro anos de insistentes pedidos à Randon”, a Livio Maurizi Transportes, de São Paulo, começa a testar uma carreta construída sob encomenda para rodar com as 45 toneladas permitidas pela Lei da Balança sem esbarrar na carga por eixo.

Basicamente, é uma carreta de três eixos, similar ao modelo lançado em 1981 pela Randon e logo apelidada de “Wanderléia” devido a distância de 2,41 metros nos entre eixos. A diferença significativa é que a nova versão tem dois eixos direcionais e não apenas um.

Com isso, Livio Maurizi, proprietário da empresa, idealizador e financiador integral do projeto experimental, espera também reduzir o consumo de pneus, tanto no cavalo como na carreta, e o próprio consumo de combustível. Os dois eixos direcionais (o primeiro e o último) eliminam o arrasto da traseira, comum nas carretas de eixos fixos, devido aos diferentes raios de curva descritos. Assim, diminuem o atrito dos pneus contra o solo e o consumo de combustível.

BONS RESULTADOS — Os resultados começaram a surgir logo na primeira viagem, quando, carregada com 31 toneladas e atrelada a um cavalo T 112, a média foi de 2,18 km/litro. Lívio, no entanto, calcula poder chegar à marca de 2,3 km/litro e vai mais longe afir-



Entre cada eixo, 2,41 m de distância

mando que “com algumas modificações no projeto experimental, poderemos tirar o mesmo que um “intercoler” em economia de combustível.

Nos pneus, as vantagens dos eixos direcionais serão ainda maiores. Segundo seus cálculos, a nova carreta deverá proporcionar uma economia entre 15 a 20% nas rodas de tração do cavalo e cerca de 50% nos pneus de seus próprios eixos. “Os pneus da carreta deverão durar uns 150 mil quilômetros”, vaticina.

MODIFICAÇÕES — Essa certeza é tanta que já encomendou mais cinco unidades à Randon, que ainda não colocou o produto no mercado porque a idéia foi registrada por Lívio. Mas, nessas novas unidades, serão feitas algumas alterações, entre outras razões, para retirar aproximadamente 1,5 tonelada de peso e aumentar ainda mais o espaço útil para a carga.



Maurizi quer reduzir consumo de pneus

As próximas, assim, deverão ter 13,50 metros de comprimento (a primeira tem 12,60 m); longarinas rebaiadas, pois as atuais são muito reforçadas para a distribuição de entre eixos; alguns reforços a menos na estrutura; e laterais de madeira mais fina.

Essas modificações, além de tudo, deverão produzir uma redução no preço final do equipamento, cuja primeira versão custou Cr\$ 150 milhões, ou quase 30% a mais que um semi-reboque com três eixos fixos.

CAIXAS A MAIS — Mas, como está, o protótipo já produz diferenças significativas no total transportado. Trabalhando quase que exclusivamente para a Cia. Cervejaria Antarctica no transporte de produtos e matérias primas, Lívio faz uma comparação simples entre os resultados obtidos com caixas plásticas de cerveja. “Na comum, vão 870 caixas, enquanto nessa colocamos 1100”, revela. Mais do que isso, considerando-se os 5% de tolerância, a novidade poderia rodar com nada menos que 47 250 quilos de PBT.

GRANELEIROS

o agravamento da crise mundial preocupa Aliança

A empresa está pessimista sobre o futuro dos armadores brasileiros de granéis

O diretor-presidente da Empresa de Navegação Aliança, Carlos Fisher, virtual comandante de um conglomerado de 33 empresas, está bastante tenso, assustado, até, com o futuro do transporte de granéis por empresas brasileiras de navegação.

E não é para menos. No Brasil. Mesmo com a moratória em vigor, a Aliança contabilizou um prejuízo de US\$ 1,5 milhão no transporte de granéis em 1984 — “e teria contabilizado um prejuízo de US\$ 7 milhões se a moratória não existisse”, segundo Fisher.

No exterior, depois da falência da Saleninvest AB, da Suécia, maior armador do mundo em transporte frigorífico, e da concordata da Sanko Steamship, do Japão, com dívidas de bilhões de dólares, estourou como uma bomba no final de setembro a situação de pré-insolvência de outro grande do mundo em navegação: o armador chinês C.I. Tung.

A família Tung controla integralmente uma empresa com 45 navios tanques e de granel seco, além de dividir com acionistas minoritários o controle de uma outra, com frota de 50 navios full-containers e multipurpose, além de possuir encomendados outros 27 navios que seriam incorporados em ambas as empresas.

Os bancos Hong Kong e Shangai concederam um aporte de recursos da ordem de US\$ 150 milhões, mas as



A bancarrota do setor assusta Fisher

dívidas ainda assim giram em torno de US\$ 350 milhões. Menor sorte que outro chinês, Y.K. Pao, que nos últimos cinco anos, prevendo a queda do transporte reduziu sua frota de 125 navios, para 85, diversificando suas atividades para a área imobiliária.

BANCARROTA — Mas, as notícias ruins não paravam aí. Um artigo publicado na revista Forbes, declarava que “o comércio internacional está tão saturado, com tonelagem tão excessiva, que nos últimos três anos, os armadores americanos deixaram de pagar US\$ 347 milhões em empréstimos com garantia da Comissão Marítima Federal. E, para o próximo ano, prevê-se a falta de mais US\$ 500 milhões”.

Segundo o diretor da área de granéis da Empresa de Navegação Aliança, Arsênio Nobrega, navios de 60 mil toneladas de porte bruto estão aceitando contratos de até US\$ 2 700/dia para o transporte de grãos entre os Estados Unidos e a Europa, quando na verdade o seu custo operacional é de US\$ 4 500/dia. E um navio brasileiro, sem incluir a amortização do financiamento está em US\$ 5 000/dia. Com o custo de capital vai a US\$ 9 000/dia, otimismo falando.

“Esta a grande bancarrota que é a navegação atualmente”, prevê Carlos Fisher, “ainda verá dias piores. A moratória acabou, e o transporte de granéis em navios brasileiros tende a minuar ainda mais”. Segundo ele, com a importação de carvão praticamente controlada pela Docenave, restaria às empresas brasileiras de navegação o transporte do trigo.

DE OLHO NA CABOTAGEM — Mas, ele também vai ser reduzido, com o redirecionamento das compras, que vinham sendo feitas pela Argentina nos Estados Unidos e Canadá. O normal era que o Brasil produzisse em torno de 1,8 milhão de toneladas de trigo internamente, adquirisse cerca de 600 mil toneladas na Argentina e o restante, de 4 milhões de toneladas, viesse pelo longo curso.

Ocorre que este ano o Brasil teve uma safra recorde, devendo atingir 3 milhões de toneladas, e elevou suas compras da Argentina em 1,4 milhão de toneladas. Além disto, a retirada do subsídio do trigo reduziu o consumo. Carlos Fisher considera que, no longo curso, as quantidades não ultrapassariam a 1,5 milhão de toneladas no próximo ano.

A única saída viável, para ele, é que o Governo autorizasse a transferência de navios do longo curso para a cabotagem, provisoriamente, já que os navios atualmente existentes são inadequados. Atitude que ele considera apenas paliativa.

INDEFINIÇÃO AUMENTA ESPERA

Ainda mal refeitos do impasse provocado pela paralisação dos metalúrgicos no início do ano, seguido pela falta de componentes, que provocou interrupções nas linhas de produção, os executivos da indústria automobilística voltam a enfrentar um novo dilema.

Trata-se, desta vez, da impossibilidade de atender à crescente demanda do mercado por novos produtos, já que as fábricas estão operando bem próximas ao limite de sua capacidade instalada.

A indústria também revela pouca disposição de investir em aumento de produção. Ninguém garante que o crescimento não será ofuscado por futuros problemas trabalhistas, políticos ou mercadológicos, capazes de inviabilizar estes investimentos.

Tal situação pode contribuir, assim, para aumentar ainda mais a demora que está ocorrendo na entrega de veículos novos, aproximadamente sessenta dias, para caminhões leves e médios e de até cinco meses, para linha dos pesados.

Com isto, esperam-se também mudanças na participação de cada fábrica dentro do mercado interno, a partir do momento em que qualquer uma delas receba o sinal verde da matriz para investir, enquanto suas concorrentes ainda hesitam ou fazem planos.

DIVISÃO JÁ OCORRE — Aliás, antes mesmo da ocorrência dessas definições, alguns setores já reconhecem que essa divisão do bolo já vem se modificando, em função da falta de produto.

Mauro Saddi, vice presidente da Assobens, por exemplo, em recente entrevista ao jornal **Gazeta Mercantil**, admitiu que as concessionárias Mercedes-Benz da Grande São Paulo, "já se

conscientizam que perderão, somente neste ano, uma participação de mercado entre 5 a 8 pontos percentuais".

Um problema que afeta, sobretudo, o segmento de caminhões médios e leves. "Os compradores dessas faixas de veículos não podem esperar por prazos de entrega de até sessenta dias, razão pela qual muitos acabam optando pela concorrência", justificou o empresário àquele matutino.

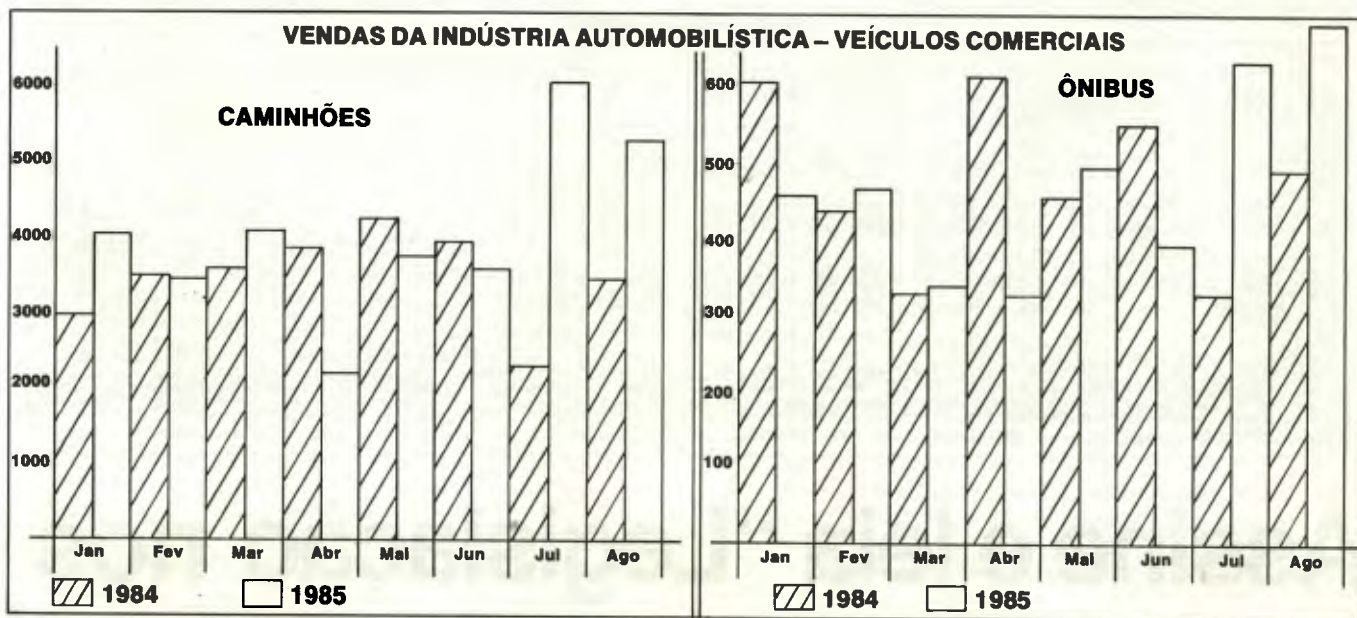
Para complicar ainda mais esse quadro, não se pode deixar de incluir, também, a questão da política de controle de preços, imposto pelo CIP.

Até o fechamento dessa edição, o governo não dera qualquer sinal de que prevaleceria a fórmula acertada pelo Ministério da Fazenda com a indústria, ainda na gestão de Francisco Dornelles, e que deveria vigorar até o final deste ano.

Pelo acordo, não referendado pelo atual titular da Pasta da Fazenda, Dilson Funaro, as montadoras abdicariam de reivindicar a defasagem acumulada dos reajustes anteriores, em troca de aumentos mensais e em percentuais pouco acima dos índices inflacionários.

São questões que devem exigir não apenas dos fabricantes mas, sobretudo dos usuários, o máximo de atenção no planejamento futuro de seus negócios.

A situação levará os compradores, por exemplo, a um cuidado maior com a conservação da frota já existente, através da implantação de medidas visando a esticar ao máximo a sua vida útil. Da mesma forma que valoriza tão precioso capital, permitindo obter o máximo retorno, na hora de renovar.



MERCADO DE USADOS

TABELA DE VEÍCULOS USADOS (CAMINHÕES, ÔNIBUS E UTILITÁRIOS) (em milhões de Cr\$)

	1984	1983	1982	1981	1980	1979	1978	1977	1976	1975
	min máx	min máx	min máx	min máx	min máx	min máx	min máx	min máx	min máx	min máx
FIAT										
Florino	18,0 - 20,0	15,5 - 18,0	12,5 - 15,0	11,0 - 12,5	9,5 - 11,0	-	-	-	-	-
Furgoneta	17,0 - 19,0	15,0 - 17,0	12,0 - 14,0	10,0 - 12,0	9,0 - 10,0	7,5 - 9,0	7,0 - 8,0	6,0 - 7,0	-	-
Panorama	19,0 - 21,0	17,0 - 19,0	16,0 - 17,5	15,0 - 16,0	12,0 - 14,0	-	-	-	-	-
Picape	17,0 - 19,0	15,0 - 17,0	12,0 - 14,0	10,0 - 12,0	9,0 - 10,0	7,5 - 9,0	6,5 - 7,5	5,5 - 6,5	-	-
FIAT DIESEL										
80	60,0 - 70,0	50,0 - 60,0	45,0 - 50,0	40,0 - 45,0	35,0 - 40,0	30,0 - 35,0	-	-	-	-
140	80,0 - 90,0	75,0 - 82,0	70,0 - 75,0	65,0 - 70,0	58,0 - 63,0	46,0 - 52,0	-	-	-	-
190 H	135,0 - 145,0	125,0 - 135,0	115,0 - 125,0	108,0 - 115,0	100,0 - 108,0	-	-	-	-	-
190 Turbo	190,0 - 205,0	175,0 - 190,0	160,0 - 170,0	-	-	-	-	-	-	-
FORD										
F 1000	65,0 - 80,0	55,0 - 70,0	45,0 - 55,0	40,0 - 45,0	35,0 - 40,0	-	-	-	-	-
F 2000	65,0 - 80,0	55,0 - 70,0	45,0 - 55,0	40,0 - 45,0	35,0 - 40,0	-	-	-	-	-
F 4000	70,0 - 85,0	55,0 - 70,0	50,0 - 60,0	40,0 - 50,0	35,0 - 40,0	30,0 - 35,0	25,0 - 30,0	20,0 - 25,0	15,0 - 20,0	-
F 600	-	-	-	-	-	30,0 - 40,0	25,0 - 30,0	20,0 - 25,0	-	-
F 7000	70,0 - 85,0	60,0 - 75,0	50,0 - 65,0	45,0 - 55,0	40,0 - 45,0	-	-	-	-	-
F 11000	70,0 - 90,0	60,0 - 70,0	50,0 - 60,0	45,0 - 50,0	40,0 - 45,0	-	-	-	-	12,0 - 15,0
F 13000	80,0 - 95,0	70,0 - 85,0	60,0 - 75,0	50,0 - 65,0	-	-	-	-	-	-
F 22000	110,0 - 130,0	95,0 - 110,0	80,0 - 95,0	-	-	-	-	-	-	-
GM										
C 10 6 cil.	33,0 - 40,0	27,0 - 33,0	23,0 - 28,0	20,0 - 25,0	18,0 - 22,0	16,0 - 19,0	15,0 - 17,0	14,0 - 16,0	13,0 - 15,0	12,0 - 14,0
D 10	55,0 - 60,0	50,0 - 55,0	45,0 - 50,0	42,0 - 46,0	38,0 - 42,0	34,0 - 38,0	-	-	-	-
D 50	57,0 - 65,0	50,0 - 57,0	45,0 - 52,0	42,0 - 47,0	40,0 - 43,0	36,0 - 42,0	36,0 - 40,0	32,0 - 35,0	30,0 - 33,0	27,0 - 31,0
D 70	65,0 - 75,0	62,0 - 68,0	58,0 - 65,0	54,0 - 60,0	50,0 - 55,0	-	45,0 - 50,0	40,0 - 45,0	-	35,0 - 40,0
MERCEDES										
L 608 D	65,0 - 70,0	57,0 - 65,0	54,0 - 59,0	50,0 - 55,0	47,0 - 52,0	44,0 - 48,0	41,0 - 45,0	38,0 - 42,0	35,0 - 38,0	32,0 - 35,0
L 1113	90,0 - 100,0	82,0 - 90,0	75,0 - 83,0	70,0 - 77,0	65,0 - 72,0	62,0 - 67,0	58,0 - 63,0	42,0 - 57,0	45,0 - 50,0	42,0 - 46,0
L 1313	115,0 - 125,0	105,0 - 115,0	95,0 - 105,0	90,0 - 97,0	85,0 - 92,0	80,0 - 86,0	74,0 - 80,0	68,0 - 72,0	60,0 - 65,0	55,0 - 60,0
L 1513	125,0 - 140,0	115,0 - 130,0	110,0 - 120,0	102,0 - 112,0	95,0 - 105,0	90,0 - 95,0	85,0 - 90,0	80,0 - 85,0	70,0 - 78,0	65,0 - 70,0
L 2013	135,0 - 150,0	120,0 - 135,0	110,0 - 125,0	100,0 - 115,0	95,0 - 105,0	90,0 - 96,0	85,0 - 90,0	80,0 - 85,0	75,0 - 80,0	70,0 - 75,0
L 1519	130,0 - 140,0	115,0 - 125,0	105,0 - 115,0	95,0 - 105,0	85,0 - 95,0	80,0 - 86,0	70,0 - 82,0	70,0 - 76,0	-	-
L 2219	165,0 - 190,0	150,0 - 170,0	135,0 - 150,0	125,0 - 135,0	115,0 - 125,0	105,0 - 115,0	95,0 - 105,0	85,0 - 95,0	-	-
L 1924 A	-	140,0 - 160,0	130,0 - 145,0	120,0 - 135,0	110,0 - 125,0	100,0 - 110,0	-	-	-	-
L 1929	190,0 - 220,0	175,0 - 195,0	-	-	-	-	-	-	-	-
TOYOTA										
Picape	52,0 - 56,0	48,0 - 52,0	42,0 - 47,0	36,0 - 40,0	30,0 - 35,0	27,0 - 31,0	24,0 - 27,0	20,0 - 24,0	19,0 - 21,0	17,5 - 19,5
Aço	48,0 - 53,0	44,0 - 48,0	38,0 - 42,0	32,0 - 35,0	28,0 - 32,0	24,0 - 28,0	22,0 - 24,0	20,0 - 22,0	18,0 - 20,0	16,0 - 18,0
SCANIA										
L 110 42	-	-	-	160,0 - 175,0	150,0 - 165,0	140,0 - 150,0	130,0 - 140,0	115,0 - 125,0	90,0 - 100,0	80,0 - 90,0
L 111 42	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LK 140 35	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LK 141 38	-	-	-	160,0 - 180,0	160,0 - 170,0	145,0 - 155,0	-	-	-	-
T 112 MA	230,0 - 250,0	215,0 - 225,0	200,0 - 220,0	180,0 - 200,0	-	-	-	-	-	-
T 112 (intco)	260,0 - 280,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
T 142 H	250,0 - 270,0	235,0 - 250,0	-	-	-	-	-	-	-	-
R 112 H	245,0 - 265,0	230,0 - 240,0	210,0 - 225,0	190,0 - 205,0	-	-	-	-	-	-
R 142 H	260,0 - 280,0	240,0 - 260,0	225,0 - 240,0	210,0 - 225,0	-	-	-	-	-	-
VOLKSWAGEN										
Kombi Standard (gas)	27,0 - 30,0	22,0 - 25,0	17,0 - 20,0	12,0 - 15,0	10,0 - 12,0	9,0 - 11,0	8,0 - 9,5	7,0 - 8,5	6,5 - 7,5	6,0 - 7,0
Kombi Furgão (gas)	23,0 - 26,0	20,0 - 23,0	15,0 - 18,0	11,0 - 13,0	9,0 - 11,0	8,0 - 9,0	7,0 - 8,0	6,5 - 7,0	6,0 - 6,5	5,5 - 6,0
Kombi Picape (gas)	25,0 - 27,0	21,0 - 24,0	16,0 - 19,0	12,0 - 15,0	10,0 - 11,5	9,0 - 10,6	8,0 - 9,0	7,0 - 8,0	6,5 - 7,0	6,0 - 6,5
Kombi Diesel	26,0 - 29,0	21,0 - 24,0	16,0 - 19,0	-	-	-	-	-	-	-
VOLKS CAMINHÕES										
D 400 DD	-	-	33,0 - 38,0	28,0 - 33,0	24,0 - 28,0	20,0 - 24,0	18,0 - 20,0	16,0 - 18,0	14,0 - 16,0	12,0 - 14,0
D 700 DI	-	-	44,0 - 48,0	40,0 - 44,0	36,0 - 40,0	30,0 - 35,0	25,0 - 30,0	22,0 - 26,0	18,0 - 22,0	16,0 - 18,0
O 950 D	-	-	55,0 - 62,0	48,0 - 55,0	44,0 - 48,0	40,0 - 44,0	36,0 - 40,0	30,0 - 35,0	25,0 - 30,0	22,0 - 25,0
6 90	75,0 - 90,0	60,0 - 75,0	-	-	-	-	-	-	-	-
11-130	90,0 - 100,0	80,0 - 90,0	75,0 - 80,0	67,0 - 75,0	-	-	-	-	-	-
13-130	100,0 - 110,0	90,0 - 100,0	85,0 - 92,0	80,0 - 87,0	-	-	-	-	-	-
VOLVO										
N 1020 A	-	200,0 - 210,0	185,0 - 200,0	175,0 - 180,0	168,0 - 175,0	-	-	-	-	-
N 1020 G	225,0 - 235,0	200,0 - 220,0	-	-	-	-	-	-	-	-
N 10 XH	235,0 - 245,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
N 1016	210,0 - 220,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
N 10 H	215,0 - 225,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
N 1033	270,0 - 285,0	250,0 - 265,0	220,0 - 230,0	-	-	-	-	-	-	-
N 1220	-	235,0 - 245,0	215,0 - 225,0	200,0 - 210,0	-	-	-	-	-	-
N 12 XH	255,0 - 270,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ÔNIBUS E CHASSIS PARA ÔNIBUS										
SCANIA										
B 110/111	-	-	250,0 - 270,0	230,0 - 250,0	210,0 - 230,0	180,0 - 200,0	150,0 - 170,0	130,0 - 150,0	110,0 - 120,0	90,0 - 110,0
B 115/116	-	-	280,0 - 300,0	260,0 - 280,0	240,0 - 260,0	220,0 - 240,0	190,0 - 210,0	160,0 - 180,0	140,0 - 160,0	110,0 - 130,0
S 112	380,0 - 410,0	340,0 - 360,0	-	-	-	-	-	-	-	-
K 112	420,0 - 440,0	380,0 - 410,0	-	-	-	-	-	-	-	-
VOLVO										
B 58 Rod.	450,0 - 470,0	400,0 - 420,0	380,0 - 390,0	340,0 - 350,0	305,0 - 315,0	-	-	-	-	-
MERCEDES										
Micro Urb	130,0 - 145,0	120,0 - 130,0	105,0 - 120,0	95,0 - 105,0	85,0 - 95,0	80,0 - 85,0	-	-	-	-
Micro Rod	145,0 - 165,0	130,0 - 145,0	120,0 - 130,0	110,0 - 120,0	100,0 - 110,0	95,0 - 105,0	-	-	-	-
D-362 Urb	-	-	-	-	-	-	55,0 - 65,0	45,0 - 55,0	40,0 - 45,0	35,0 - 40,0
O-362 Rod	-	-	-	-	-	-	80,0 - 100,0	70,0 - 85,0	65,0 - 75,0	55,0 - 65,0
O-364 Urb (352)	160,0 - 170,0	145,0 - 160,0	130,0 - 145,0	120,0 - 135,0	110,0 - 125,0	100,0 - 110,0	-	-	-	-
O-364 Urb (355/5)	175,0 - 190,0	165,0 - 180,0	155,0 - 170,0	145,0 - 160,0	130,0 - 140,0	120,0 - 130,0	-	-	-	-
O-364 12R Rod 355/6	270,0 - 290,0	250,0 - 270,0	230,0 - 250,0	210,0 - 230,0	190,0 - 210,0	180,0 - 200,0	-	-	-	-
O-364 13R Rod 355/6	280,0 - 300,0	260,0 - 280,0	240,0 - 260,0	220,0 - 240,0	200,0 - 220,0	180,0 - 200,0	-	-	-	-
PLATAFORMAS										
LPD Urb	-	-	140,0 - 160,0	130,0 - 145,0	120,0 - 130,0	105,0 - 120,0	-	-	-	-
OF 1113 Urb	170,0 - 190,0	155,0 - 170,0	-	-	-	-	-	-	-	-
O-364/5 Rod	-	-	-	160,0 - 280,0	250,0 - 265,0	230,0 - 250,0	160,0 - 180,0	140,0 - 160,0	120,0 - 140,0	100,0 - 120,0
O-364/6 Rod	320,0 - 350,0	300,0 - 320,0	280,0 - 300,0	250,0 - 280,0	-	-	-	-	-	-

Pesquisa realizada no período de 25 a 30 de setembro

Plataformas equipadas com encarramento Nielson ou Marcopolo. Tabela elaborada com base nos preços mínimos e máximos levantados junto à rede de concessionárias autorizadas e mercado paralelo. Os preços equivalem à veículos usados sem qualquer equipamento especial, inclui carroceria de madeira ou 5ª Roda. Agradecemos a colaboração de (SP) Abravo, Assobens, Car Veic. e Peças, Cibramar, Chambord, De Nigris, Itatiaia, Pacaembus, Renavel, Rev. de Veic. Zona Leste, Sandrecar e Toyobra. (PR) Cotrass, Irmãos Lopes, Marumbi-Civema, Nórdica. (RJ) Transrio. (RS) Lapônia, Suvesa-Gualiba. (SC) Veículos Stein. (GO). (MS) Campo Grande Diesel. (MT) Cuiabá Diesel.

Assine e leia "Legislação nos

MERCADO DE NOVOS

CAMINHÕES PESADOS

MERCADO		ENTRE EIXO (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3.º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS		PREÇOS S/ ADAPTAÇÃO (R\$)	
									DIANTEIROS	TRASEIROS		
MERCEDES-BENZ												
L-1519/48	- chassi c/ cabina	4,83	5 390	9 610	15 000	22 000	192/2 200 DIN	32 000		1 000 x 20 - 16	215 092 389	
L-1519/51	- chassi c/ cabina	5,17	5 450	9 550	15 000	22 000	192/2 200 DIN	32 000		1 000 x 20 - 16	217 181 205	
LK-1519/42	- chassi c/ cabina	4,20	5 300	9 700	15 000	22 000	192/2 200 DIN	32 000		1 000 x 20 - 16	216 504 764	
LS-1519/42	- caminhão trator (B)	4,20	5 345	-	15 000	-	192/2 200 DIN	32 000		1 000 x 20 - 16	215 280 778	
LS-1524/42	- caminhão trator (B)	4,20	6 150	-	15 000	-	238/2 100 DIN	35 000		1 000 x 20 - 16	270 020 500	
LK-2219/36	- chassi c/ cabina - 6x4	3,60 (D)	6 560	15 180	22 000	-	192/2 200 DIN	32 000		1 000 x 20 - 14	313 341 437	
L-2219/42	- chassi c/ cabina - 6x4	4,20 (D)	6 720	15 280	22 000	-	192/2 200 DIN	32 000		1 000 x 20 - 14	312 954 672	
L-2219/48	- chassi c/ cabina - 6x4	4,83 (D)	6 820	15 180	22 000	-	192/2 200 DIN	32 000		1 000 x 20 - 14	315 059 093	
LB-2219/36	- chassi p/ betoneira - 6x4	3,60 (D)	6 850	15 150	22 000	-	192/2 200 DIN	32 000		1 000 x 20 - 14	312 147 047	
LS-1929/42	- caminhão trator (B-C)	4,20	7 120	-	15 000	-	285/2 200 DIN	45 000		1 100 x 22 - 14	325 881 991	
LS-1932/42	- caminhão trator (B-C-E)	4,20	7 275	-	15 000	-	326/2 000 ISD	45 000		1 100 x 22 - 14	344 806 129	
SAAB-SCANIA												
T112H-38	- caminhão trator - (A-C)	3,80	6 180	13 320	19 500	-	305/2 000 DIN	50 000		1 100 x 22 - 14	326 360 501	
T112H-42	- caminhão trator - (A-B-C)	4,20	6 250	13 250	19 500	-	305/2 000 DIN	50 000		1 100 x 22 - 14	334 838 763	
T112H-54	- chassi c/ cabina - (C)	5,40	6 385	13 115	19 500	-	303/2 000 DIN	50 000		1 100 x 22 - 14	339 319 866	
T112H-42	- caminhão trator - (A-B-C)	4,20	6 300	13 200	19 500	-	333/2 000 DIN	50 000		1 100 x 22 - 14	372 206 130	
T142H-42	- caminhão trator - (A-B-C-E)	4,20	6 970	12 530	19 500	-	388/2 000 DIN	50 000		1 100 x 22 - 14	358 702 229	
T112E-38	- caminhão trator - 6x4	3,80	8 760	27 240	36 000	-	305/2 000 DIN	120 000		1 100 x 22 - 14	441 909 813	
T112E-42	- caminhão trator - 6x4	4,20	8 830	27 170	36 000	-	305/2 000 DIN	120 000		1 100 x 22 - 14	450 387 875	
T112E-54	- chassi c/ cabina - 6x4	5,40	9 020	26 980	36 000	-	305/2 000 DIN	120 000		1 100 x 22 - 14	455 729 887	
T142E-38	- caminhão trator - 6x4	3,80	9 100	26 900	36 000	-	388/2 000 DIN	120 000		1 100 x 22 - 14	471 372 583	
T142E-42	- caminhão trator - 6x4	4,20	9 170	26 830	36 000	-	388/2 000 DIN	120 000		1 100 x 22 - 14	479 851 145	
T142E-54	- chassi c/ cabina - 6x4	5,40	9 405	26 595	36 000	-	388/2 000 DIN	120 000		1 100 x 22 - 14	483 626 572	
R112H-38	- caminhão trator - (A-C)	3,80	6 230	13 270	19 500	-	305/2 000 DIN	50 000		1 100 x 22 - 14	325 785 614	
R142H-38	- caminhão trator - (A-C)	3,80	6 530	12 970	19 500	-	388/2 000 DIN	50 000		1 100 x 22 - 14	407 145 818	
R112E-38	- caminhão trator - 6x4	3,80	8 830	25 170	19 500	-	305/2 000 DIN	80 000		1 100 x 22 - 14	458 034 874	
VOLVO												
N10H	- caminhão trator - 4x2 (A-B-C)	4,10	6 371	9 440	15 500	-	275/2 200 DIN	42 000		1 100 x 22 - 14	281 494 724	
N10XH	- caminhão trator - 4x2 (A-B-C)	4,10	6 561	12 250	18 500	-	275/2 200 DIN	70 000		1 100 x 22 - 14	315 153 805	
N10XHT	- chassi c/ cabina - 6x4	5,40	9 035	23 630	32 500	-	275/2 200 DIN	120 000		1 100 x 22 - 14	429 979 675	
N12XH	- caminhão trator (A-B-C)	4,10	6 711	12 100	18 500	-	330/2 050 DIN	70 000		1 100 x 22 - 14	350 322 294	
N12XHT	- caminhão trator (A-B-C)	4,20	9 358	23 590	32 500	-	330/2 050 DIN	120 000		1 100 x 22 - 14	sob consulta	

(A) - Quinta roda completa (B) - Cabina leito (C) - 2 tanques de combustível (D) - Chassi com mais 1,30 m (E) - Motor com intercooler (F) - Média variável c/ tipo semibreque.

CAMINHÕES SEMI-PESADOS

FORD CAMINHÕES												
C-1313/43	- chassi médio - MWM	4,34	4 620	8 790	13 400	22 000	127/2 800 ABNT	22 000		900 x 20 - 12	165 608 078	
C-1313/48	- chassi longo - MWM	4,80	4 710	8 690	13 400	22 000	127/2 800 ABNT	22 000		900 x 20 - 12	165 730 317	
C-1314/38	- chassi curto - FTO 6,6	3,89	4 595	8 605	13 400	22 000	135/2 800 ABNT	23 000		900 x 20 - 12	166 649 694	
C-1314/43	- chassi médio - FTO 6,6	4,34	4 690	8 710	13 400	22 000	135/2 800 ABNT	23 000		900 x 20 - 12	167 260 337	
C-1314/48	- chassi longo - FTO 6,6	4,80	4 780	8 620	13 400	22 000	135/2 800 ABNT	23 000		900 x 20 - 12	167 382 825	
C-1317/38	- chassi curto - FTO turbo	3,89	4 609	8 795	13 400	22 000	159/2 600 ABNT	27 000		1 000 x 20 - 16	173 417 316	
C-1317/43	- chassi médio - FTO turbo	4,34	4 700	8 700	13 400	22 000	159/2 600 ABNT	27 000		1 000 x 20 - 16	174 026 593	
C-1317/48	- chassi longo - FTO turbo	4,80	4 790	8 610	13 400	22 000	159/2 600 ABNT	27 000		1 000 x 20 - 16	174 150 848	
C-1514/43	- chassi médio - FTO 6,6	4,34		15 000	22 000	135/2 800 ABNT	23 000		1 000 x 20 - 16	181 459 637		
C-1514/48	- chassi longo - FTO 6,6	4,80		15 000	22 000	135/2 800 ABNT	23 000		1 000 x 20 - 16	181 584 643		
C-1517/43	- chassi médio - FTO turbo	4,34	4 920	10 080	15 000	22 000	159/2 600 ABNT	27 000		1 000 x 20 - 16	185 945 258	
C-1517/48	- chassi longo - FTO turbo	4,80	5 010	9 990	15 000	22 000	159/2 600 ABNT	27 000		1 000 x 20 - 16	186 175 237	
F-13 000	- chassi curto - MWM	4,42	4 138	8 864	13 000	22 000	127/2 800 ABNT	22 000		1 000 x 20 - 14	136 872 766	
F-13 000	- chassi médio - MWM	4,92	4 202	8 798	13 000	22 000	127/2 800 ABNT	22 000		1 000 x 20 - 14	137 527 869	
F-13 000	- chassi longo - MWM	5,38	4 304	8 606	13 000	22 000	127/2 800 ABNT	22 000		1 000 x 20 - 14	136 488 694	
F-22 000	- chassi longo - 6x4 - MWM	5,79	6 000	14 500	20 500	22 000	127/2 800 ABNT	22 000		900 x 20 - 12	209 968 833	
GENERAL MOTORS												
13 000	- chassi curto - álcool	3,99 (A)	3 907	9 093	13 000	20 500	148/3 800 ABNT	21 100		900 x 20 - 12	126 474 474	
13 000	- chassi médio - gasolina	4,44 (A)	3 930	9 070	13 000	20 500	130/3 800 ABNT	21 100		900 x 20 - 12	125 263 952	
13 000	- chassi longo - diesel	5,00 (A)	4 220	8 780	13 000	20 500	135/2 800 DIN	21 100		900 x 20 - 12	145 576 202	
19 000	- chassi médio - álcool	5,08	4 560	13 940	18 500	18 500	148/3 800 ABNT	19 000		825 x 20 - 10	136 725 181	
19 000	- chassi médio - gasolina	5,66	4 655	13 845	18 500	18 500	130/3 800 ABNT	19 000		825 x 20 - 10	134 796 294	
19 000	- chassi longo - diesel	5,66	4 905	13 595	18 500	18 500	135/2 800 DIN	19 000		825 x 20 - 10	160 510 947	
21 000	- chassi médio - álcool	5,08	4 795	15 705	20 500	20 500	148/3 800 ABNT	21 100		900 x 20 - 12	162 209 945	
21 000	- chassi médio - gasolina	5,08	4 900	15 600	20 500	20 500	130/3 800 ABNT	21 100		900 x 20 - 12	159 921 523	
21 000	- chassi longo - diesel	5,66	5 150	15 350	20 500	20 500	135/2 800 DIN	21 100		900 x 20 - 12	190 429 231	
22 000	- chassi longo - diesel (B)	5,79	6 215	14 285	20 500	20 500	148/3 800 ABNT	21 100		1 000 x 20 - 14	1 000 x 20 - 14	sob consulta

(A) - Disponível para todos três modais (B) - Disponível com motor a álcool, gasolina e tração 6x4 (C) - Borrachudo.

MERCEDES-BENZ												
L-1313/48	- chassi médio	4,20	4 075	8 925	13 000	21 500	130/2 800 DIN	21 650		900 x 20 - 14	164 527 928	
LK-1313/38	- chassi longo	4,83	4 175	8 825	13 000	21 500	130/2 800 DIN	21 650		900 x 20 - 14	167 236 528	
L-1316/42	- chassi curto	3,60	3 975	9 025	13 000	21 500	130/2 800 DIN	21 650		900 x 20 - 14	178 066 194	
L-1316/48	- chassi médio	4,20	4 140	8 960	13 000	21 500	158/2 800 DIN	22 500		900 x 20 - 14	171 373 741	
LK-1316/38	- chassi longo	4,83	4 230	8 770	13 000	21 500	158/2 800 DIN	22 500		900 x 20 - 14	174 033 849	
L-1513/51	- chassi curto	3,60	4 000	9 000	13 000	21 500	158/2 800 DIN	22 500		900 x 20 - 14	184 669 742	
LK-1513/42	- chassi longo	5,17	4 490	10 510	15 000	21 650	130/2 800 DIN	21 650		1 000 x 20 - 16	177 578 228	
L-1516/48	- chassi médio	4,83	4 420	10 590	15 000	22 000	130/2 800 DIN	21 650		1 000 x 20 - 16	198 706 795	
L-1516/51	- chassi longo	5,17	4 515	10 485	15 000	22 000	158/2 800 DIN	22 500		1 000 x 20 - 16	182 799 963	
LK-1516/42	- chassi médio	4,20	4 590	10 410	15 000	22 000	158/2 800 DIN	22 500		1 000 x 20 - 16	184 307 892	
L-2013/48	- chassi longo	4,83 (A)	5 620	16 030	21 650	-	130/2 800 DIN	21 650		1 000 x 20 - 16	205 291 304	
L-2213/42	- chassi médio (6x4)	3,60 (A)	6 066	15 584	21 650	-	130/2 800 DIN	21 650		900 x 20 - 14	218 514 811	
L-2213/48	- chassi longo (6x4)	4,83 (A)	6 130	15 520	21 650	-	130/2 800 DIN	21 650		1 000 x 20 - 14	216 610 407	
LK-2213/36	- chassi curto (6x4)	3,60 (A)	6 128	15 522	21 650	-	130/2 800 DIN	21 650		1 000 x 20 - 14	250 491 619	
LB-2213/36	- chassi curto (6x4)	3,60 (A)	5 993	15 657	21 650	-	130/2 800 DIN	21 650		1 000 x 20 - 14	249 801 566	
L-2216/48	- chassi longo (6x4)	4,83 (A)	6 190	15 810	22 000	-	158/2 800 DIN	22 500		1 000 x 20 - 14	247 337 787	
LB-2216/36	- chassi curto (6x4)	3,60 (A)	5 745	16 225	22 000	-	158/2 800 DIN	22 500		1 000 x 20 - 14	258 669 240	
LA-1313/42	- chassi médio	3,60 (A)	5 775	16 225	22 000	-	158/2 800 DIN	22 500		1 000 x 20 - 14	257 979 011	
LA-1313/48	- chassi longo	4,83	4 365	8 635	13 000	-	130/					

MERCADO DE NOVOS

CAMINHÕES SEMI-PESADOS

MERCADO	ENTRE EIXO (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3.º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS		PREÇOS S/ ADAPTAÇÃO (Ct-)
								DIANTEIROS	TRASEIROS	
VW CAMINHÕES										
13.130 - chassi curto - MWM	3,20	3 920	9 090	13 000	-	130/3 000 ABNT	21 650	1 000 x 20 - 14		143 805 582
13.130 - chassi curto - MWM	3,67	3 974	9 026	13 000	21 000	130/3 000 ABNT	21 650	1 000 x 20 - 14		154 938 248
13.130 - chassi médio - MWM	4,12	4 070	8 930	13 000	21 000	130/3 000 ABNT	21 650	1 000 x 20 - 14		155 415 028
13.130 - chassi médio - MWM	4,68	4 117	8 883	13 000	21 000	130/3 000 ABNT	21 650	1 000 x 20 - 14		157 242 628
E-13 - chassi médio - VW (A)	3,99	3 400	9 600	13 000	20 500	156/4 000 ABNT	22 500	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	108 307 817
E-13 - chassi médio - VW (A)	4,45	3 450	9 550	13 000	20 500	156/4 000 ABNT	22 500	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	108 545 446
E-13 - chassi longo - VW (A)	5,00	3 680	9 320	13 000	20 500	156/4 000 ABNT	22 500	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	109 981 473
E-21 - chassi longo - VW (A)	5,25 (B)	5 974	14 526	20 500	20 500	156/4 000 ABNT	26 000	1 000 x 20 - 14		188 717 323

(A) Motor a álcool (B) - Chassi com mais 1,34 m

CAMINHÕES MÉDIOS

FORD CAMINHÕES										
C-1113/43 - chassi médio - MWM	4,34	4 235	7 165	14 000	19 500	127/2 800 ABNT	22 000	900 x 20 - 12		151 190 061
C-1113/48 - chassi longo MWM	4,80	4 330	7 070	14 000	19 500	127/2 800 ABNT	22 000	900 x 20 - 12		151 315 526
C-1114/38 - chassi curto - FTO-66	3,89	4 210	7 190	14 000	19 500	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		152 091 065
C-1114/43 - chassi médio - FTO-66	4,34	4 305	7 095	14 000	19 500	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		152 718 317
C-1114/48 - chassi longo - FTO-66	4,80	4 400	7 000	14 000	19 500	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		152 843 767
C-1117/38 - chassi curto - FTO turbo	3,89	4 220	7 180	14 000	19 500	159/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		159 379 455
C-1117/43 - chassi médio - FTO turbo	4,34	4 315	7 085	14 000	19 500	159/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		160 006 688
C-1117/48 - chassi longo - FTO turbo	4,80	4 405	6 995	11 400	19 500	159/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		160 132 133
F-11000 - chassi médio - MWM	4,42	3 533	7 467	11 000	19 000	127/2 800 ABNT	19 000	900 x 20 - 12		109 108 555
F-11000 - chassi longo - MWM	4,92	3 599	7 401	11 000	19 000	127/2 800 ABNT	19 000	900 x 20 - 12		109 654 630
GENERAL MOTORS										
11000 - chassi curto - álcool	3,99	3 576	7 424	11 000	18 500	148/3 800 ABNT	19 000	825 x 20 - 10	900 x 20 - 12	88 209 876
11000 - chassi médio - gasolina	4,44	3 599	7 411	11 000	18 500	130/3 800 ABNT	19 000	825 x 20 - 10	900 x 20 - 12	86 458 314
11000 - chassi longo - diesel	5,00	3 890	7 110	11 000	18 500	135/2 800 DIN	19 000	825 x 20 - 10	900 x 20 - 12	115 587 561
MERCEDES-BENZ										
L-1113/42 - chassi médio	4,20	3 785	7 215	11 000	18 500	130/2 800 SAE	19 000	900 x 20 - 14		138 314 020
L-1113/48 - chassi longo	4,83	3 870	7 130	11 000	18 500	130/2 800 SAE	19 000	900 x 20 - 14		140 526 790
LK-1113/38 - chassi curto	3,60	3 700	7 300	11 000	18 500	130/2 800 SAE	19 000	900 x 20 - 14		138 762 056
VW CAMINHÕES										
11-130 - chassi curto - MWM	3,20	3 458	7 542	11 000	-	130/3 000 ABNT	19 000	900 x 20 - 12		113 917 557
11-130 - chassi curto - MWM	3,67	3 650	7 356	11 000	19 000	130/3 000 ABNT	19 000	900 x 20 - 12		125 714 386
11-130 - chassi médio - MWM	4,12	3 673	7 327	11 000	19 000	130/3 000 ABNT	19 000	900 x 20 - 12		125 813 317
11-130 - chassi longo - MWM	4,68	3 920	7 880	11 000	19 000	130/3 000 ABNT	19 000	900 x 20 - 12		133 007 983

CAMINHÕES LEVES, PICAPES E UTILITÁRIOS

AGRALE										
TX 1200-GM 151 - álcool (A)	2,50	1 697	1 083	2 780	-	90 (60 kw) DIN	-	650 x 16 - 8		62 350 000
TX 1600 MWM D-229-3 - diesel (B)	2,50	1 730	1 600	3 800	-	83 (48,4 kw) DIN	-	700 x 16 - 8		76 496 000
FIAT AUTOMÓVEIS										
Furgão Fiat 147 - gasolina	2,22	772	443	1 215	-	61/5 200 SAE	-	145 SR-13		26 336 350
Furgão Fiat 147 - álcool	2,22	784	431	1 215	-	62/5 200 SAE	-	145 SR-13		25 257 110
Pick-up - gasolina	2,22	770	500	1 270	-	61/5 200 SAE	-	146 SR-13		31 546 640
Pick-up - álcool	2,22	770	500	1 270	-	62/5 200 SAE	-	145 SR-13		30 249 150
Florino Furgão - gasolina	2,22	835	500	1 335	-	61/5 200 SAE	-	146 SR-13		32 588 210
Florino Furgão - álcool	2,22	835	500	1 335	-	62/5 200 SAE	-	145 SR-13		31 312 820
FORD AUTOMÓVEIS										
F 100 - Ford 2.3 - álcool	2,91	1 610	660	2 270	-	84/2 440 ABNT	-	650 x 16 - 6		53 191 096
F 1000 - MWM 226-4 - diesel	2,91	2 010	1 005	3 015	-	83/3 000 ABNT	-	700 x 16 - 8		85 992 251
F 4000 - Ford 4.4 - MWM D-229-4	4,03	2 444	3 556	6 000	-	89/7 280 ABNT	-	750 x 16 - 10		97 351 909
Pampa 4x2 - Ford CHT - álcool	2,57	966	600(A)	1 566	-	71/7 500 ABNT	-	175 SR - 13		42 426 720
Pampa 4x4 - Ford CHT - gasolina	2,57	1 050	516(B)	1 566	-	62/7 520 ABNT	-	175 QR - 13		47 540 245

(A) Versão 4 x 4 a carga é da 451 kg (B) Versão 4 x 2 a carga é da 600 kg

GENERAL MOTORS										
A10 - c/caçamba - álcool - 4 cil.	2,92	1 580	545	2 125	-	88 4000 ABNT	-	650 x 16 - 6		49 446 952
A10 - s/caçamba - álcool - 4 cil.	2,92	1 395	730	2 125	-	88 4000 ABNT	-	650 x 16 - 6		46 121 543
A10 - c/caçamba - álcool - 6 cil.	2,92	1 700	605	2 305	-	135 4000 ABNT	-	650 x 16 - 6		50 404 222
A10 - s/caçamba - álcool - 6 cil.	2,92	1 615	790	2 305	-	135 4000 ABNT	-	650 x 16 - 6		47 046 852
C10 - c/caçamba - gasolina - 4 cil.	2,92	1 580	545	2 125	-	82 4400 ABNT	-	650 x 16 - 6		50 938 842
C10 - s/caçamba - gasolina - 4 cil.	2,92	1 395	730	2 125	-	82 4400 ABNT	-	650 x 16 - 6		47 524 348
C10 - c/caçamba - gasolina - 6 cil.	2,92	1 700	605	2 305	-	118 4000 ABNT	-	650 x 16 - 6		51 737 114
C10 - s/caçamba - gasolina - 6 cil.	2,92	1 515	790	2 305	-	118 4000 ABNT	-	650 x 16 - 6		48 289 814
A20 - c/caçamba - álcool - 6 cil.	2,92	1 750	1 270	3 020	-	135 4000 ABNT	-	700 x 16 - 8		57 634 288
A20 - s/caçamba - álcool - 6 cil.	2,92	1 565	1 455	3 020	-	135 4000 ABNT	-	700 x 16 - 8		54 276 837
A20 - chassi longo - álcool - 6 cil.	3,23	1 620(A)	1 400	3 020	-	135 4000 ABNT	-	700 x 16 - 8		59 706 759
A20 - chassi longo - álcool - 6 cil.	3,23	1 850(B)	1 170	3 020	-	135 4000 ABNT	-	700 x 16 - 8		55 912 353
C20 - c/caçamba - gasolina - 6 cil.	2,92	1 750	1 270	3 020	-	118 4000 ABNT	-	700 x 16 - 8		59 160 809
C20 - s/caçamba - gasolina - 6 cil.	2,92	1 565	1 455	3 020	-	118 4000 ABNT	-	700 x 16 - 8		55 713 465
C20 - chassi longo - gasolina - 6 cil.	3,23	1 620(A)	1 400	3 020	-	118 4000 ABNT	-	700 x 16 - 8		61 288 839
C20 - chassi longo - gasolina - 6 cil.	3,23	1 850(B)	1 170	3 020	-	118 4000 ABNT	-	700 x 16 - 8		57 392 779
D20 - c/caçamba - diesel - 4 cil.	2,92	1 970	1 050	3 020	-	90/2800 ABNT	-	700 x 16 - 8		84 160 633
D20 - s/caçamba - diesel - 4 cil.	2,92	1 685	1 335	3 020	-	90/2800 DIN	-	700 x 16 - 8		80 581 038
D20 - chassi longo - diesel - 4 cil.	3,23	1 740	1 280(A)	3 020	-	90/2800 DIN	-	700 x 16 - 8		86 370 359
D20 - chassi longo - diesel - 4 cil.	3,23	1 970	1 050(B)	3 020	-	90/2800 DIN	-	700 x 16 - 8		82 324 840
A40 - chassi longo - álcool - 6 cil.	4,05	2 200	4 000	6 200	-	148/3800 ABNT	-	750 x 16 - 12		80 639 561
C40 - chassi longo - gasolina - 6 cil.	4,05	2 200	4 000	6 200	-	130/3800 ABNT	-	750 x 16 - 12		78 732 544
D40 - chassi longo - diesel - 4 cil.	4,05	2 360	3 840	6 200	-	90 2800 DIN	-	750 x 16 - 12		102 978 898

(A) c/caçamba (B) s/caçamba

para empresários, técnicos,

MERCADO DE NOVOS

CAMINHÕES LEVES, PICAPES E UTILITÁRIOS												
MERCADO		ENTRE EIXO (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3.º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS DIANTEIROS	PNEUS TRASEIROS	PREÇOS S/ ADAPTAÇÃO (Cr\$)	
GURGEL	G 800	- cabina simples - álcool	2,20	900	1 100	2 000	-	56/440 SAE	-	735 x 14 - 4	63 975 000	
	G 800	- cabina dupla - 3 portas	2,20	1 060	1 100	2 160	-	56/440 SAE	-	135 x 70 SR 14	72 688 000	
	X 12 L	- capota de lona - álcool	2,04	770	420	1 190	-	56/440 SAE	-	700 x 14	50 747 000	
	X 12 TR	- capota de fibra - álcool	2,04	800	420	1 220	-	56/440 SAE	-	700 x 14	53 998 000	
	X 12	- Caribe - álcool	2,04	770	420	1 190	-	56/440 SAE	-	700 x 14	56 090 000	
	E-500	- cabina simples - elétrico	2,20	1 600	500	2 100	-	10 kw/3000	-	175 x 70 SR-13	84 048 000	
	E-500	- cabina dupla - elétrico	2,20	1 600	500	2 100	-	10 kw/3000	-	175 x 70 SR-13	91 076 000	
	E-500	- furgão - elétrico	2,20	1 600	500	2 100	-	10 kw/3000	-	175 x 70 SR-13	85 361 000	
	X-15 TR	- Carajás - diesel	2,55	1 080	750	1 830	-	50/450 SAE	-	700 x 14	87 410 000	
	MERCEDES-BENZ	L-608 D/35	- chassi c/cabina	3,50	2 450	3 550	6 000	-	85/2 800 DIN	9 000	700 x 16 - 10	95 632 780
LO-608 D/35		- chassi c/paredes frontal	3,50	2 205	3 795	6 000	-	85/2 800 DIN	9 000	750 x 16 - 10	95 322 306	
PUMA	2 T	- chassi curto - diesel	2,67	1 960	2 000	4 630	-	83/1600 DIN	-	700 x 16 - 10	74 567 159	
	4 T	- chassi curto - diesel	2,90	1 960	4 000	6 000	-	83/1600 DIN	-	750 x 16 - 10	80 783 057	
	4 T	- chassi médio - diesel	3,40	1 960	4 000	6 000	-	83/1600 DIN	-	750 x 16 - 10	84 639 373	
TOYOTA	O J50 L	- jipe capota lona - jipe	2,26	1 580	420	2 000	-	85/2 800 DIN	-	670 x 16 - 6	67 717 100	
	O J50 LV	- jipe capota de aço	2,26	1 710	420	2 130	-	85/2 800 DIN	-	670 x 16 - 6	71 963 400	
	O J50 LV-B	- utilitário c/capota aço	2,75	1 760	890	2 650	-	85/2 800 DIN	-	670 x 16 - 6	89 445 300	
	O J55 LP-B	- picape c/capota aço	2,95	1 830	1 000	2 830	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	77 096 400	
	O J55 LP-B3	- picape c/capota aço	2,95	1 874	1 000	2 830	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	73 660 700	
	O J55 LP-BL	- picape c/capota aço	3,35	1 940	1 000	2 940	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	81 644 200	
	O J55 LP-BL3	- picape s/capota aço	3,35	1 940	1 000	2 940	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	77 207 700	
O J55 LP-2BL	- picape c/cabina dupla	3,35	1 975	1 000	2 975	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	85 333 000		
VW AUTOMÓVEIS	Kombi - furgão	- gasolina	2,40	1 080	1 075	2 155	-	52/4 200 ABNT	-	735 x 14 - 6	37 230 262	
	Kombi - furgão	- álcool	2,40	1 080	1 075	2 155	-	60/4 600 ABNT	-	735 x 14 - 6	36 246 722	
	Kombi - furgão	- diesel	2,40	1 080	1 075	2 155	-	50/4 500 ABNT	-	735 x 14 - 6	59 797 418	
	Kombi - standard	- gasolina	2,40	1 150	1 005	2 155	-	52/4 200 ABNT	-	735 x 14 - 6	45 740 574	
	Kombi - standard	- álcool	2,40	1 150	1 005	2 155	-	60/4 600 ABNT	-	735 x 14 - 6	45 293 851	
	Kombi - pick-up	- gasolina	2,40	1 195	1 075	2 270	-	52/4 200 ABNT	-	735 x 14 - 8	38 075 578	
	Kombi - pick-up	- álcool	2,40	1 195	1 075	2 270	-	60/4 600 ABNT	-	735 x 14 - 8	36 997 010	
	Kombi - pick-up	- diesel	2,40	1 195	1 075	2 270	-	50/4 500 ABNT	-	735 x 14 - 8	61 606 382	
	Kombi - cabina dupla	- gasolina	2,40	1 195	1 075	2 270	-	52/4 200 ABNT	-	735 x 14 - 8	47 829 819	
	Kombi - cabina dupla	- álcool	2,40	1 195	1 075	2 270	-	60/4 600 ABNT	-	735 x 14 - 8	46 455 831	
	Kombi - cabina dupla	- diesel	2,40	1 195	1 075	2 270	-	50/4 500 ABNT	-	735 x 14 - 8	72 769 584	
	Saveiro - picape	- gasolina	2,35	860	570	1 430	-	72/5 200 ABNT	-	175 x 70 - SR 13	34 184 783	
	Saveiro - picape	- álcool	2,35	860	570	1 430	-	81/5 200 ABNT	-	175 x 70 - SR 13	33 485 935	
VW CAMINHÕES	6-80 - chassi c/cabina	- diesel	3,50(A)	2 580	3 720	6 300	-	85/2 800/DIN	9 500	750 x 16 - 10	90 274 635	
	6-90 - chassi c/cabina	- diesel	3,50(B)	2 635	3 720	6 355	-	91/3 000/DIN	9 500	750 x 16 - 10	101 190 932	
	6-140 - chassi c/cabina	- álcool	3,50(C)	2 635	3 720	6 355	-	145/4 000/DIN	9 500	750 x 16 - 10	92 863 871	
(A) Motor Perkins 4236 (B) Motor MWM 229.4 (C) Motor VW 318 TE												
ÔNIBUS E CHASSIS PARA ÔNIBUS												
MERCEDES-BENZ	- Ônibus monobloco											
	O-364 11R	- Urbano OM-352	5,55	-	-	14 500	-	130/2 800 DIN	-	900 x 20 - 14	305 126 257	
	O-364 11R	- Urbano OM 355/5	5,55	-	-	14 500	-	170/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	348 162 380	
	O-364 12R	- Interurbano OM 355/5	5,55	-	-	13 500	-	192/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 14	423 886 865	
	O-364 13R	- Rodoviário OM 355/6	5,95	-	-	14 600	-	210/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	440 730 568	
	O-370-RS	- Rodoviário OM- 355/6A	6,33	-	-	15 000	-	285/2 100 DIN	-	1 100 x 22 - 16	661 657 272	
	- Chassis para ônibus											
	LO-608 D/35	- Chassi c/paredes frontal	3,50	2 205	3 795	6 000	-	85/2 800 DIN	-	700 x 16 - 10	95 322 306	
	LO-608D/41	- Chassi c/paredes frontal	4,10	2 330	3 670	6 000	-	85/2 800 DIN	-	700 x 16 - 10	95 880 032	
	LO-608D/35	- Chassi c/paredes frontal	3,50	-	-	6 000	-	85/2 800 DIN	-	700 x 16 - 10	95 274 980	
	LO-608D/41	- Chassi c/paredes frontal	4,10	-	-	6 000	-	85/2 800 DIN	-	700 x 16 - 10	100 635 358	
	OF-1113/45	- Chassi c/motor dianteiro	4,57	3 550	8 150	11 700	-	130/2 800 DIN	-	900 x 20 - 10	141 538 202	
	OF-1313/51	- Chassi c/motor dianteiro	5,17	4 120	8 880	13 000	-	130/2 800 DIN	-	900 x 20 - 14	165 451 603	
	OH-1313/51	- Chassi c/motor traseiro	5,17	3 935	9 265	13 200	-	130/2 800 DIN	-	1 000 x 20 - 16	163 589 918	
	OH-1316/51	- Chassi c/motor traseiro	5,17	3 990	9 210	13 200	-	156/2 800 DIN	-	1 000 x 20 - 16	171 542 710	
	OH-1517/55	- Chassi c/motor traseiro	5,55	4 475	10 525	15 000	-	170/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	214 612 536	
	OH-1419/60	- Chassi c/motor traseiro	6,05	4 700	8 800	13 500	-	192/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	224 140 991	
	O-364 11R	- Motor traseiro - OM 352A	5,55	-	-	13 200	-	130/2 800 DIN	-	1 000 x 20 - 16	204 039 979	
	O-364 11R	- Motor traseiro - OM 355/5	5,55	-	-	13 200	-	170/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	238 601 630	
	O-364 12R	- Motor traseiro - OM 352	5,55	-	-	13 200	-	130/2 800 DIN	-	1 000 x 20 - 16	200 935 445	
	O-364 12R	- Motor traseiro - OM 352A	5,55	-	-	13 200	-	156/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	209 034 839	
	O-364 12R	- Motor traseiro - OM 355/5	5,55	-	-	13 500	-	192/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	250 619 350	
	O-364 13R	- Motor traseiro - OM 355/6	5,95	-	-	14 600	-	210/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	261 061 997	
	PUMA	- chassi p/ ônibus diesel/gas./álcool	4,10	2 750	6 280	9 030	-	87/1600 DIN	-	750 x 16 - 12	76 739 108	
	SAAB-SCANIA	S112-73	- Chassi p/ônibus - standard	7,30	5 120	-	-	-	203/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	233 258 594
		S112-73	- Chassi p/ônibus - S. mole	7,30	5 120	-	-	-	305/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	257 037 792
		S112-73	- Chassi p/ônibus - S. ar	7,30	5 120	-	-	-	305/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	275 563 889
K112-33		- Chassi p/ônibus - Standard	3,30	5 410	-	-	-	203/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	244 367 521	
K112-33		- Chassi p/ônibus - S. mole	3,30	5 410	-	-	-	203/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	270 233 657	
K112-33		- Chassi p/ônibus - S. ar	3,30	5 410	-	-	-	203/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	297 590 078	
VOLVO	B-58E	- Chassi p/ônibus rodoviário	7,00	5 350	-	16 500	-	275/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	301 171 157	
	B-58E	- Chassi p/ônibus rodoviário	7,00	5 350	-	16 500	-	250/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	272 548 459	
	B-58E	- 6x2 diesel - rodoviário (A)	6,25	6 100	-	22 500	-	275/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	352 765 389	
	B-58E	- Chassi p/ônibus urbano	6,00	5 300	-	16 500	-	250/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	279 947 349	
	B-58E	- Chassi p/ônibus articulado	5,50	7 900	-	26 500	-	250/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	503 816 075	

Tração 6 x 2

advogados e administradores,

MERCADO

PRODUÇÃO

PREÇOS DE CARROÇARIAS (*)

LINHA PESADA (SEMI-REBOQUES)

CARGA SECA (**)

- de 3 Eixos = Cr\$ 108.071.000

- de 2 Eixos = Cr\$ 87.154.000

GRANELEIROS (***)

- de 3 Eixos = Cr\$ 125.663.000

- de 2 Eixos = Cr\$ 104.292.000

BASCULANTES (**)

- de 3 Eixos - 25 m³ = Cr\$ 161.758.000

- de 2 Eixos - 18 m³ = Cr\$ 124.555.000

FURGÕES CARGA GERAL⁽²⁾(**)

- de 3 Eixos = Cr\$ 156.118.000

- de 2 Eixos = Cr\$ 133.361.000

CARREGA-TUDO⁽³⁾(**)

- de 2 Eixos p/ 30 toneladas

Plataforma rebaixada 6,00 x 2,80 = Cr\$ 110.853.000

- de 3 Eixos p/ 40 toneladas

Plataforma rebaixada 6,00 x 2,80 = Cr\$ 149.344.000

- de 3 Eixos p/ 60 toneladas

Plataforma rebaixada 6,00 x 3,00 = Cr\$ 177.365.000

EXTENSÍVEL (**)

- de 3 Eixos de 13,80 p/22,00 m = Cr\$ 142.581.000

- de 2 Eixos de 12,30 p/18,30 m = Cr\$ 117.581.000

TANQUE⁽⁴⁾

- de 3 Eixos - Cap. 30.000 l = Cr\$ 142.559.000

- de 3 Eixos - Cap. 28.000 l = Cr\$ 140.828.000

- de 3 Eixos - Cap. 26.000 l = Cr\$ 138.882.000

- de 2 Eixos - Cap. 22.000 l = Cr\$ 110.268.000

LINHA LEVE

TERCEIRO EIXO⁽⁵⁾(**)

- Caminhões Médios = Cr\$ 32.840.000

CAÇAMBAS BASCULANTES⁽⁶⁾

- de 5 m³ - 1 Pistão = Cr\$ 24.784.000

- de 10 m³ - 2 Pistões = Cr\$ 37.036.000

FURGÕES CARGA GERAL⁽⁷⁾

- de 4,20 x 2,20 x 2,00 = Cr\$ 21.710.000

- de 6,20 x 2,60 x 2,60 = Cr\$ 36.089.000

- de 7,00 x 2,60 x 2,60 = Cr\$ 47.294.000

- de 8,20 x 2,60 x 2,60 = Cr\$ 51.203.000

(*) Preços médios praticados até 1/10/85 pelos filiados da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos para o Transporte Rodoviário.
A variação de preços entre os fabricantes oscila de 5 a 10%.
(**) Sem pneus. (1) para areia e brita (2) duralumínio (3) sem dolly (4) p/ cargas líquidas (5) balancim (instalado) (6) areia e brita; baixa pressão; ação direta, sem tomada de força (7) em duralumínio e instalado sobre chassis.
Fonte: ANFIR.

INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

VEÍCULOS COMERCIAIS

MODELOS	PRODUÇÃO				VENDAS			
	Ago-84	Jan/Ago-84	Ago-85	Jan/Ago-85	1987 a 1985	Ago-85	Jan/Ago-85	
Cam. Pesados	537	3.854	888	5.170	127.932	821		
Fiat 180/190	15	243	-	81	21.936	-	80	
MBB 1519/2219	33	256	49	467	20.631	50	413	
MBB 1924/2624	77	573	86	522	4.292	95	524	
MBB 1418/1819	7	14	81	182	993	92	185	
Scania	250	1.834	381	2.120	44.707	355	1.932	
Volvo	155	934	291	1.798	6.708	229	1.242	
Fiat 210	-	-	-	-	28.665	-	-	
Cam. Semi-Pesados	1.130	7.915	1.558	9.499	194.689	1.476		
Ford 13.000	44	472	272	1.239	17.655	203	1.110	
Ford 19000/21000	15	130	27	182	2.396	42	111	
GM D-70 Perkins	19	439	79	259	6.455	78	274	
MBB 1313/1513	737	4.213	641	4.961	109.887	612	4.802	
MBB 2013/2213	105	979	159	916	29.375	177	903	
VW E 1321	210	1.682	380	1.942	8.130	364	1.882	
CB 900/950	-	-	-	-	11.608	-	-	
GM D-70 DDAB	-	-	-	-	6.444	-	-	
Fiat 130/140	-	-	-	-	9.129	-	-	
Cam. Med. Diesel	835	5.887	1.213	7.395	458.890	1.044	6.293	
Ford 11.000/12.000	126	1.011	321	1.489	77.323	190	1.198	
GM D-60 Perkins	172	1.123	193	368	73.547	194	965	
MB 1113	402	2.895	496	3.339	309.306	502	3.268	
VW E 11-130	135	858	203	1.579	4.780	158	862	
CB 700/750	-	-	-	-	14.888	-	-	
GM D-60 DDAB	-	-	-	-	19.036	-	-	
Cam. Med. Gas.	150	626	53	397	332.396	51	396	
GM C-60	150	626	53	397	206.501	51	396	
CB 700	-	-	-	-	6.763	-	-	
Ford F-600	-	-	-	-	119.122	-	-	
Cam. Leves	1.491	10.252	1.953	11.837	242.403	1.948	11.409	
CB 400 Gas.	18	150	-	-	4.732	-	-	
Fiat 70/80	11	68	-	17	6.756	-	-	
Ford 2000	32	256	12	274	5.260	10	249	
Ford 4000	682	5.018	871	5.110	128.470	892	4.979	
MBB 608	466	3.292	501	3.405	82.602	476	3.222	
VW 6.80/6.90	282	1.468	571	3.031	4.949	570	2.918	
CB 400 Die.	-	-	-	-	9.634	-	-	
Ônibus	520	3.349	682	4.088	4.088	690	3.802	
MBB Chassis	335	1.992	354	2.443	2.243	340	2.016	
MB Monobloco	74	624	177	1.043	1.043	187	1.022	
Scania	83	457	103	513	513	131	481	
Volvo	28	276	48	289	289	32	283	
Fiat	-	-	-	-	-	-	-	
Camion. Carga	6.659	47.473	8.890	45.413	45.413	8.379	43.376	
Fiat Pick-up	659	5.328	1.080	4.962	55.056	591	3.808	
Ford F-100	259	2.420	135	1.240	116.260	145	1.243	
Ford F-1000	1.074	7.791	1.267	8.484	50.394	1.325	8.286	
Ford Pampa	1.184	7.858	1.399	8.615	34.888	1.375	8.519	
GM C-10 Gas.	46	323	258	1.446	268.525	65	773	
GM C-10 Die.	1.391	8.341	1.904	6.809	83.696	1.893	6.697	
GM C-10 Alc.	570	3.756	359	1.742	22.387	410	1.754	
GM Chevy	18	1.477	412	3.158	8.049	409	3.184	
Toyota Pick-up	266	1.845	206	1.273	31.453	208	1.232	
Volvo Pick-up	235	1.996	302	1.419	78.112	325	1.400	
Volvo Saveiro	957	6.338	1.588	2.265	23.657	1.633	6.180	
CB D-100	-	-	-	-	2.648	-	-	
Ford F-75	-	-	-	-	179.013	-	-	
Utilitários	126	961	171	1.033	238.798	168	1.004	
Gurgel	78	615	141	845	15.223	140	835	
Toyota	48	246	30	188	7.994	28	169	
Ford	-	-	-	-	215.581	-	-	
Camion. Passag.	9.952	72.795	11.364	82.039	3.054.162	11.416	58.967	
Automóveis	54.237	363.820	58.424	383.854	8.782.763	50.337	315.126	
Total Geral	75.637	516.832	85.198	530.725	14.584.312	76.330	453.831	

CARROÇARIAS PARA ÔNIBUS

Produção e Vendas Jan/Ago e Ago/85

EMPRESA ASSOCIADA	CARROÇARIAS PRODUZIDAS													
	URBANAS		RODOVIARIAS		INTERMUNICIPAIS		MICROS		ESPECIAIS		TRÔLEBUS		TOTAL GERAL	
	JAN	AGO	JAN	AGO	JAN	AGO	JAN	AGO	JAN	AGO	JAN	AGO	JAN	AGO
CAIO	1623	198	08	02	-	-	117	20	-	-	-	-	1748	220
CAIO NORTE	45	06	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	45	06
MARCOPOLO	187	18	606	84	-	-	-	-	-	-	-	-	793	102
ELIZIÁRIO	413	56	-	-	-	-	142	26	-	-	-	-	555	82
CDNDOR	30	-	-	-	01	-	-	-	-	-	-	-	31	-
NIELSON	-	-	575	73	-	-	-	-	-	-	-	-	575	73
TOTAL GERAL POR TIPOS	2298	278	1189	159	01	-	259	46	-	-	-	-	3747	483
EXPORTAÇÃO	21	-	17	-	-	-	07	01	-	-	-	-	45	01

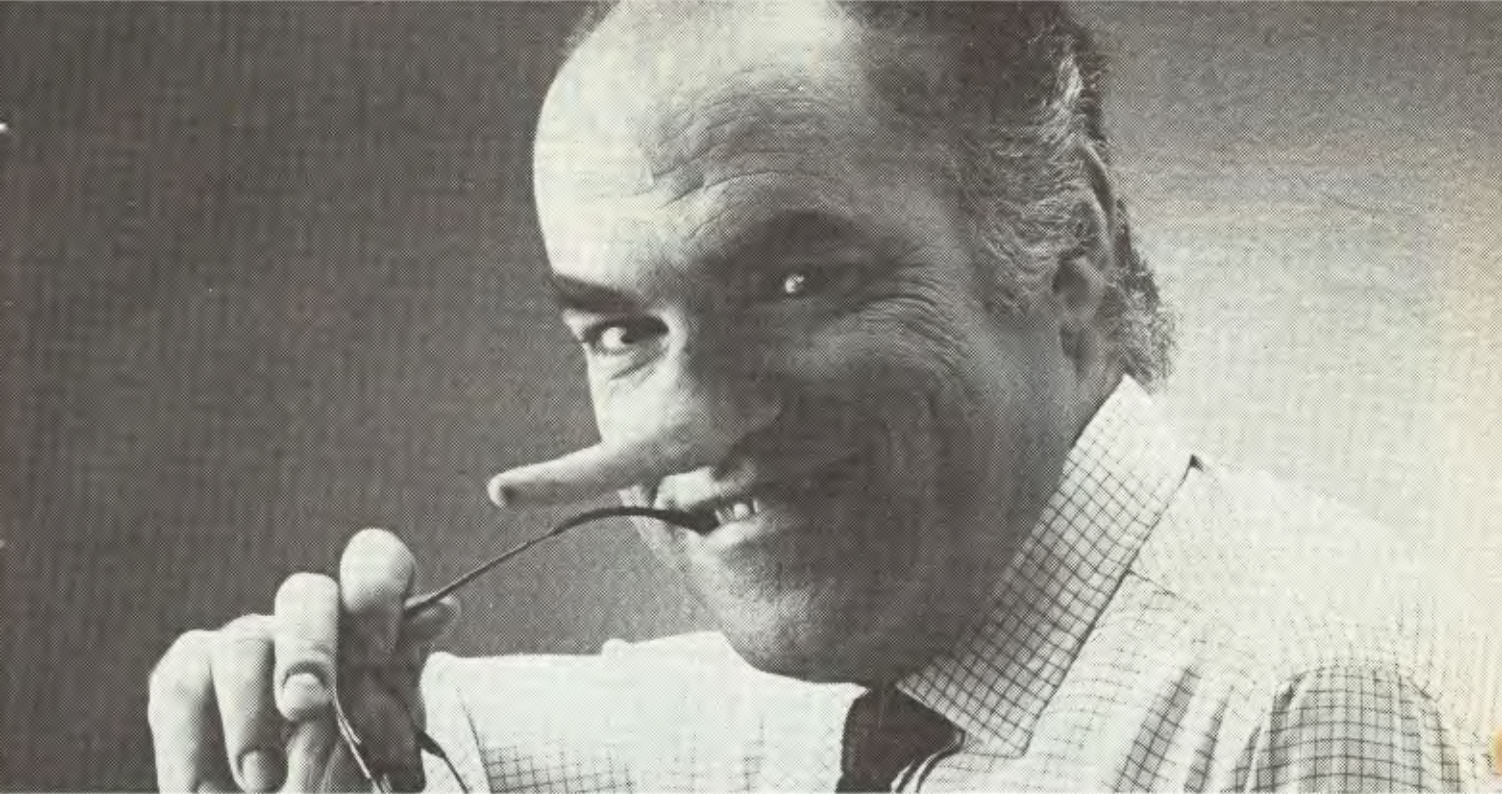
Fonte: Fabus

LISTA DE SUGESTÃO DE PREÇOS (em milhares de Cr\$) - Retífica completa de motores diesel - Fonte: APAREM

PERKINS 4236	PERKINS 6357	PERKINS 6358	M.W.M. D229.4	M.W.M. D229.6	MERC.BENZ OM-314	MERC.BENZ OM-321/252	MERC.BENZ OM-355.5	MERC.BENZ 7M-355.6
13.787	14.630	16.904	13.380	15.754	12.243	15.561	34.844	39.235

Nota: Preços médios praticados pelas retíficas, sujeitos à variação de 10%. As peças cativas sem condições de reutilização serão consideradas extras. Não estão incluídos, o recondicionamento de bomba e bicos injetores e retirada e colocação do motor no veículo.

com a mesma qualidade de TM.



TEM VEÍCULOS QUE SÓ CONTAM VANTAGENS. OUTROS MOSTRAM O IVC.

Somente no ano passado, 80% de toda a verba aplicada nos veículos de mídia impressa foi destinada a veículos filiados ao IVC.

Por que esta preferência?

A explicação começa há quase setenta anos atrás.

Em 1914, já preocupados com a aferição da circulação de seus veículos, os americanos fundaram o ABC - Audit Bureau of Circulation.

Em 1961, seguindo os moldes do ABC, publicitários, anunciantes e editores brasileiros fundaram o IVC - Instituto Verificador de Circulação.

O IVC verifica a circulação dos veículos de mídia

impressa da seguinte forma:

Ele audita a parte industrial, desde a diferença entre as quantidades iniciais de papel e o saldo de estoque até a venda do encalhe e do resíduo de papel.

Levanta mapas de distribuição por bancas, zonas da cidade, capital e interior.

E chega até a

confirmar nomes e endereços que constam do mailing de assinantes de um veículo.

O resultado disso é publicado em relatórios detalhados mensais, trimestrais e semestrais.

Para você ter uma idéia, em 1983, o IVC forneceu 709 relatórios e informações juradas a cada um de seus filiados.

Baseados nestas informações, editores podem medir o grau de penetração de seus veículos nas diferentes regiões e corrigir distorções, se for o caso.

Baseados também, nestas informações, as agências de

propaganda podem fazer planos de mídia ancorados em dados reais do número de leitores e, conseqüentemente, aplicar a verba dos anunciantes com maior eficácia.

Não estamos dizendo para você desconfiar de um veículo não filiado ao IVC.

Dizemos apenas para você confiar mais nos veículos que são filiados.



INSTITUTO VERIFICADOR DE CIRCULAÇÃO
Rio: Rua Leandro Martins, 10 - 10º and. - Cep 20080.
Tel.: 263-7691.
São Paulo: Pça. da República, 270 - 9º and. Cj. 904 - Cep 01045.
Tel.: 255-4698.

Eu gostaria de receber, inteiramente grátis, o folheto com maiores informações sobre o IVC.

Nome:

End.:

Nº CEP:

Cidade: Est.:

Envie este cupom para Rua Leandro Martins, 10 - 10º andar - CEP 20080 - Rio de Janeiro - RJ.

ÚLTIMAS NOTÍCIAS

PESSOAL

• **Luiz Carlos Quadrante** foi nomeado para o cargo de vice-presidente de Administração e Finanças da Massey Perkins. Quadrante, 41 anos, é graduado em Ciências Econômicas pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo e, ao longo de sua carreira, foi gerente de Auditoria da Price Waeterhouse Peat & Co, diretor Financeiro do Banco Crafisul de Investimentos vice-presidente Financeiro da Abril S.A. e vice-presidente da Lion S.A.

• **Dennis Lagervik**, 39 anos, engenheiro mecânico, assumiu a gerência de engenharia de produto da Volvo do Brasil, em substituição a Leif Karlsson que retornou à Suécia no final de setembro. Da mesma forma, **Per-Olof Hartelius**, 37 anos, engenheiro, passa a ocupar o cargo de gerente de materiais, em substituição a Hans Erik Erikson.

• Foi eleito o novo presidente da Tiger International. **Robert P. Jensen** passa a presidir as subsidiárias Flying Tigers, a maior companhia de carga aérea do mundo, e a Warren Transport, empresa de transporte rodoviário nos EUA.

• **Isidro Ferrer** é o novo diretor de vendas da Bandag do Brasil.



Luiz Carlos Quadrante

• Foi eleita a nova diretoria da Associação Nacional de Armadores de Roll-on/roll-off e Transporte Intermodal, Anarti, para os próximos doze meses. Compõem a diretoria **Marcio Edmundo Silva Sales**, presidente, da Navemodal; **Cmte. José Carlos Franco de Abreu**, 1º vice-presidente, da Kommar; **Cmte. Gerez Teixeira Martins**, 2º vice-presidente, da Lloyd; **Marcos França Torres**, 1º suplente, da Grancarga; e **Laurits Anton von Lachmann**, 2º suplente, da Global.

• A gerência comercial de Cargas da Varig/Cruzeiro no Estado de São Paulo tem novo responsável: **Amauri Ortiz Cabral**.

• **Antonio Dias de Castro** recebeu, pelos relevantes serviços prestados, a Medalha Anchieta e o Diploma de Gratidão da Cidade de São Paulo.

EVENTOS

• Para treinar chefes de manutenção e oficina, a **Horus Serra** está colocando à disposição dos interessados um curso de filtragem de óleo diesel. Maiores informações com Carlos Serra, tel. (011) 228-3122 ou pelo telex (011) 39778 HSLT.

• Dias 3 e 4, os técnicos da Editora TM, Neuto Gonçalves dos Reis, João Pablo Lopez Teruel e Eduardo Mendes Machado apresentaram a funcionários e clientes da Veminas, revendedor Volkswagen de Contagem-MG, curso sobre custos e tarifas, manutenção, regulamentação e maximização de rotas. Inteiramente apostilado, o curso poderá ser ministrado também a outras empresas interessadas.

• A 8ª Conac – Conferência Nacional de Administradores de Consórcio, será realizada de 20 a 22 de novembro, em Fortaleza. Terá como preocupação central a discussão de uma nova imagem para essa modalidade de financiamento, perante a comunidade.

Essa redefinição baseia-se na transformação política, econômica e social do país mas, sobretudo, no crescimento do setor neste ano de 1985. Segundo a ABAC (Associação Brasileira dos Administradores de Consórcios), a projeção de 22% de aumento de vendas de novas cotas, feita no início deste ano, deverá ser superada e atingir 35%.

CURTAS

A Ford começou a embarcar os Cargo para os Estados Unidos, através dos navios ro-ro, Mercandian Admiral II e Mercandian Continent, respectivamente para 200 e 296 unidades.

A linha regular ligando Santos a Baltimore a cada quinze dias, tem os serviços da "joint" Wallenius-Transroll, a primeira considerada a maior armadora deste tipo de transporte no mundo, com uma frota de 27 navios e com capacidade para transportar 800 mil veículos por ano. A Transroll,

brasileira, construiu o primeiro ro-ro nacional, o Pioneiro.

A grande novidade é o remonte de caminhões neste tipo de transporte, prática que os japoneses, os maiores exportadores do mundo, não adotam, e que, segundo Richard Klien, da Transroll barateia o frete em 80%.

Os Cargo C-6000 e C-7000, equivalente aos 1117 e 1317, e que, basicamente, trabalharão em serviços de coleta e entrega naquele país, a partir de Baltimore, seguirão para a rede de distribuidores por via férrea e sem remonte.



Tanque para transportar gás

A AGA, produtora de gases e tanques criogênicos, iniciou, em setembro, a fabricação de suas próprias carretas para o transporte de gases. Montadas a partir de uma subestrutura Randon, com tanque produzido pela própria AGA, as novas carretas possuem 98% de nacionalização e, inicialmente, serão destinadas apenas a atender as necessidades da empresa. Mas, segundo a AGA, já existem planos para, em breve, colocá-las a disposição do mercado transportador.

As novas carretas, otimizadas para nitrogênio líquido, possuem tanque com parede dupla, estanque a gases e isolado a vácuo. Isso permite transportar líquidos de até 200°C negativos de temperatura, praticamente sem perda por evaporação, garante a empresa.

O volume geométrico é de 31 100 litros, e o peso total, quando carregado com 29 500 litros de nitrogênio líquido) é de 45 mil quilos. AGA S/A – Caixa Postal 1823/1834, Rio de Janeiro, RJ.



ÚLTIMAS NOTÍCIAS

As principais diferenças dos 1 800 Cargo que serão embarcados, até o final do ano, para os brasileiros são modestas: faróis *sealed-bean* (norma americana); lanternas suplementares; menor débito na bomba injetora (que encaixa em US\$ 50 o item) para o diésel do país e pneus com radiais Goodyear. A cor branca, para Ugo Di Stefano, gerente Geral de Exportações da empresa, foi consenso dos distribuidores americanos para facilitar a pintura e colocação de faixas adesivas.

O *Continent*, que zarpuou em 26 de setembro em sua primeira viagem, é um dos poucos da categoria no mundo, especialmente construído para transporte de caminhões. Nos seus 160m de comprimento, conta com 2 150m de pista. O tempo de viagem é estimado em catorze dias.

Faixas no Cargo

Os primeiros itens de um "pacote aparência" para a linha Cargo, começam a serem lançados pela Ford. Desde setembro, as concessionárias da marca já estão oferecendo faixas decorativas e as calotas de plástico para os modelos 11, 13 e 15 toneladas.

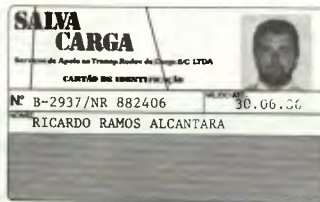


As faixas são adesivas e possuem dois padrões (veja desenho) de combinação de cores: as grená, laranja e vermelho, para as cabines pintadas de azul-Bahamas, amarelo-Ouro, laranja-Mirassol e as metálicas marron-Castanho, bege-Estanho e verde-Serrano. E as cinza-escuro, cinza-claro e vermelho para os veículos branco-Winbledon, vermelho-Maçã e cinza-Pombo, metálica.

O cartão de segurança Salvacarga causa polêmica

O cartão Salvacarga está criando grande polêmica. Tudo começou quando a Alpargatas, de São Paulo, passou a exigir o cartão de seus fornecedores de transportes. A corretora de seguros Pamcary, a NTC e o Seticesp não gostaram da idéia.

O presidente do Seticesp, Sebastião Ubson Ribeiro, chegou a encomendar parecer à sua Assessoria Jurídica demonstrando que o cartão Salvacarga seria ilegal. Ameaçou até publicar nota em jornal protestando contra a imposição do documento pelos usuários.



Pamcary também demonstrou sua insatisfação. Um dos argumentos utilizados na reunião é que "o embarcador não tem nada a ver com roubo". "É problema do transportador", afirmaram alguns.

No episódio, cabem algumas perguntas. Que motivos levam uma corretora de seguros a ficar contra uma medida capaz de reduzir o roubo de cargas? Por que o embarcador e o destinatário não têm nada com o roubo, se eles são os maiores prejudicados? E, finalmente, pode uma indústria obrigar seus fornecedores a se filiarem à Salvacarga?

O assunto foi tratado também em reunião da NTC, após palestra do ministro Marco Maciel. O coordenador do Grupo de Segurança Patrimonial, Valmor Weiss, ausente à reunião, acusa a Salvacarga de "interferir na relação transportador-cliente" e de "impor normas de segurança". A

Jateamento não poluente

Em lançamento simultâneo com os EUA e Europa, a Nortorf está apresentando no Brasil um novo sistema de jateamento não poluente com injeção de água.

O processo consiste na injeção de água a alta pressão, uniformemente misturada com o ar comprimido e um abrasivo. Com esses elementos, o sistema permite, então, três operações — jatear (ar, água e abrasivo); lavar (ar e água) e secar (ar) — e ajustes nas misturas entre eles. A unidade de injeção é composta de uma bomba pneumática, válvula reguladora de ar, filtro lubrificador e silenciador montados em caixa portátil de aço e um cabeçote com regulador de vazão de água e mangueiras de alta pressão.



Esse conjunto permite operação de dois jateadores simultaneamente e, segundo o fabricante, com resultados 30% superiores aos obtidos pelo jato úmido porque, além de remover as sujeiras e corrosão da peça, ainda lava. O jato seco,

também, elimina resíduos com a mesma eficiência e sem a geração de pó.

Nortorf Máquinas e Equipamentos Ltda. Rua Dr. Ladislao Reti, 675, Caixa Postal, 56, Cotia, SP.

Carajás opera locomotivas Villares

As duas primeiras locomotivas diesel-elétricas Villares-GM, das dez adquiridas, estão em operação na Estrada de Ferro Carajás, enquanto mais três unidades já foram embarcadas. Até outubro, as cinco máquinas restantes estarão entregues. Cada uma delas, do tipo SD-40-2, tem 3 000 hp de potência, 180 toneladas de peso e 1,60 m de bitola. Mais dezenove locomotivas estão com pedidos em carteira.



“O vale-transporte só traz benefícios”

O relator do projeto na Câmara dos Deputados diz que o vale-transporte beneficiará 5,5 milhões de pessoas, acabará obrigatório e não trará perdas ao Fisco

TM — O senhor foi relator, na Comissão de Transportes da Câmara dos Deputados, da proposta política de governo, elaborada pelo PMDB a pedido do Presidente Tancredo Neves, denominada “Nova República”. A criação do vale-transporte foi incluída nesta proposta?

Ortiz — Este benefício, muito importante para a população, foi incluído. Quando o novo governo assumiu, fomos cobrar esta proposta. O primeiro ante-projeto ficou em hibernação, não chegou até a Câmara. Foi, preliminarmente, submetido à apreciação do próprio Poder Executivo, onde sofreu restrições teóricas de quatro Ministros de Estado — da Fazenda, do Planejamento, do Trabalho e da Indústria e Comércio. O primeiro, alegou que a devolução dos excedentes de 6% causaria uma substancial redução da arrecadação, através do Imposto de Renda das empresas. Entretanto, não comprovou numericamente sua afirmação. O segundo, em apoio ao quarto, alegava que sua instituição causaria grave impacto nas empresas, já super-oneradas com impostos e taxas. Entretanto, não deu conhecimento público da parte numérica para reforçar suas opiniões. Finalmente, o terceiro Ministro assinalou que, — tratando-se de uma lei de adoção compulsória — seus benefícios, fatalmente seriam incorporados ao salário dos trabalhadores. Assim, seria melhor implantá-la através de negociações entre patrões e empregados. Foi o que aconteceu. O atual ante-projeto torna facultativa a adoção deste benefício.

TM — E quanto às outras restrições teóricas?

Ortiz — Recebemos um trabalho, de um grupo de professores de transportes, coordenado na área de engenharia por Boruch Grinblat (da ABNT) e, na de economia, por Jether de Abreu (da Transurb-SP), cuja preocupação é a de quantificar os problemas e as soluções. O trabalho demonstra, matematicamente, que o impacto do vale-transporte, nos custos das empresas, atingirá o valor de Cr\$ 424 bilhões/ano,

beneficiando 5 486 840 de trabalhadores. Para atingir os outros usuários, como os do setor informal da economia, deverão ser adotadas outras medidas. Do ponto de vista da política fazendária da União, a concessão do abatimento de 100% dos valores gastos pelas empresas não conduzem a qualquer decréscimo na arrecadação, pois representam 47% dos recursos concedidos para resgatar os Bancos Sulbrasileiro e Habitasul, beneficiando apenas 24 000 funcionários. Ou ainda 22,9% dos recursos que o Banco Central emprestou aos Bancos Comind e Auxiliar. Mesmo com dedução de 200% dos valores dispendidos pelas empresas, ainda assim, seria uma redução irrisória: pouco menos de 2% da arrecadação prevista para 1985.



Ortiz: o vale era meta de Tancredo

TM — De uma maneira geral, os empresários ficam temerosos diante da instituição deste benefício. Por quê?

Ortiz — Eles estavam temerosos por falta de dados. Não sabiam qual seria o impacto disto sobre a empresa. Com a instituição facultativa do vale-transporte e após as primeiras experiências de adoção por parte de empresas, este temor inicial será transposto. Mas o certo é que, estando sujeito a acordos salariais, o benefício entrará na pauta de todos os dissídios coletivos. Na prática, o vale acabará obrigatório, pelo

menos daqui a seis ou oito meses, quando todos os acordos trabalhistas forem executados.

TM — Segundo o estudo, qual a faixa salarial abrangida por este benefício?

Ortiz — Tomando-se como base a tarifa média para o Brasil, de Cr\$ 850, e a subvenção dos gastos acima de 6% do salário-base dos empregados com os deslocamentos, o ante-projeto beneficiará os trabalhadores com remuneração até pouco mais de 2 salários-mínimos (cerca de 2,13 em São Paulo, capital; e 2,364 para o resto do país).

TM — Para as operadoras de transporte urbano, a maior esperança que o vale-transporte traz é o fim do gerenciamento político sobre as tarifas. O senhor acredita que as tarifas se tornarão reais?

Ortiz — A pergunta conduz a outro grande problema, que é o das planilhas técnicas. Durante o programa desenvolvido para o Governo Tancredo Neves, propusemos que tais planilhas fossem elaboradas pela ABNT e ainda acredito que apenas um órgão técnico deste porte pode resolver esta verdadeira guerra diária.

TM — Na Câmara, qual a repercussão que o senhor sentiu, com relação a este projeto?

Ortiz — É uma conquista do Ministro Affonso Camargo, do governo do PMDB. Há muito tempo, fala-se do vale-transporte, mas ninguém teve a coragem de enviá-lo ao Congresso. Todos sabem que é uma necessidade vital para os trabalhadores brasileiros. Nos últimos anos, eles estão gastando porcentagem cada vez maior de seus salários no transporte até o trabalho. Como relator, pela Comissão de Transportes da Câmara Federal, sinto-me honrado em contribuir para a aprovação deste importante benefício, e acredito que o programa idealizado para o governo do Presidente Tancredo Neves, foi homenageado, por extensão.

TM — O projeto de sua autoria sobre o vale-transporte previa mecanismos controladores, compostos por representantes do governo, empresário e trabalhadores. Como seriam eleitos tais representantes?

Ortiz — Inevitavelmente, teríamos que contar com uma indicação sindical da parte dos trabalhadores. Assim prestigiaríamos tais entidades. Mas, o processo exigiria, do representante, um conhecimento profundo dos problemas do segmento de transporte urbano. Afinal de contas, as questões envolvidas na atuação deste mecanismo controlador não seriam filosóficas, mas eminentemente técnicas.



MOVIDO A PERKINS.

 **Perkins**
Motores

Nova família de motores Perkins Q20B.
Mais economia, mais durabilidade, mais força.
Em ação na nova geração Chevrolet Diesel.

UM CAMINHÃO DE VANTAGENS.

Está chegando um caminhão de vantagens para as Transportadoras — de carga própria ou não —, Construtoras, Usinas, Caminhoneiros autônomos e demais usuários de caminhões: é o Consórcio Nacional Caminhões Volkswagen, para renovação ou ampliação da frota com veículos da mais avançada tecnologia. Um consórcio de dimensão nacional, o que agiliza o fechamento dos grupos.

Através de um sofisticado sistema de comunicação via Embratel e com o auxílio de computadores, os consorciados de todo o País se integram com a mesma facilidade de um grupo regional. E começam a levar vantagem: a primeira é o Sistema Especial de Amortização, um plano muito especial, pelo qual as contribuições mensais, em proporção ao valor do reajuste do preço do caminhão, são bem menores.



O Consórcio Nacional Caminhões Volkswagen também permite planejar o melhor momento para receber seu caminhão Volkswagen e programar o lance mínimo, ou ainda utilizar seu caminhão como lance. Com este Sistema e o Lance Programado, é possível participar de um grupo com entrega de todos os caminhões em menos de 12 meses. E num consórcio de dimensão nacional — com várias opções de grupos de 12 até 60 meses — a entrega de seu caminhão Volkswagen é mais rápida. Outra vantagem do Consórcio Nacional Caminhões Volkswagen são as taxas, as menores do mercado e sem nenhuma na adesão.

Para as pessoas jurídicas, ainda existe a dedução no imposto de renda, como despesa, de qualquer variação no valor das prestações a partir da entrega do caminhão (Decreto-Lei 85.450 de 04.12.80).

Consulte o seu Concessionário Volkswagen e não perca este caminhão de vantagens.



**CONSÓRCIO NACIONAL
CAMINHÕES VOLKSWAGEN**

Certificado de Autorização nº 03/00007/85, de 14.01.85.