

transporte

MODERNO

PUBLICAÇÃO MENSAL - ANO 26 - JULHO 1989 - NCz\$ 4,85



IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS

As novidades
de um mercado
oscilante



"Caçambão" para
transporte de
soja, da Metalpi



Treminhão
sem dolly,
da Krone



"Pillow-tank"
para vinhaça,
da Justari

CARGA LÍQUIDA

Câmara apura
burla à reserva
de mercado



ENFRENTA AS ESTRADAS COM AS COSTAS QUENTES. CARRETAS FNV-FRUEHAUF

Para garantir que as carretas rodem nas estradas com segurança, a FNV-FRUEHAUF dispõe de mecânicos, técnicos, projetistas, engenheiros e computadores de última geração que realizam diversos ensaios de esforço na estrutura da carreta antes do produto ser fabricado.

Com estes recursos é desenvolvida e projetada a melhor linha de carretas do mercado, que acompanha a evolução do transporte rodoviário de carga.

O resultado disso só poderia ser um: transporte perfeitamente adequado à necessidade de cada usuário, maior segurança para a carga, baixo custo de manutenção, durabilidade e, por fim, maior rentabilidade. Na hora de escolher a sua carreta, não esquite a cabeça: escolha FNV-FRUEHAUF.



FNV-FRUEHAUF

Tradição e Tecnologia.

FNV Veículos e Equipamentos S.A.
Divisão de Vendas de Implementos Rodoviários
Av. Tucunaré, 125/211 - Caixa Postal 152 - CEP 06400 - Barueri - SP
Tel.: (011) 421-4711 - Fax (55 11) 421-4445
Telex 1171302 ENES BR

REDAÇÃO**Editor**

Neuto Gonçalves dos Reis

Redatora-Chefe

Valdir dos Santos

Redator Principal

Gilberto Penha de Araújo

Redatores

Carmen Lígia Torres

Luiz Alberto Cabral

Walter de Sousa

Francisco C. dos Reis (Caderno S. Paulo)

Colaboradores Autônomos

Marco Piquini (Londres) Antonio Arnaldo Rhormes

(Pesquisa) Wellington Almeida (Brasília) Roberto

Galletti (Rio de Janeiro) Olides Canton (Porto

Alegre) Celso Cabral (Belo Horizonte)

Fotógrafa

Lícia Paolone

Colaboradores Autônomos

Marcelo Vigneron (S. Paulo) César Lima

(R. de Janeiro) Vania Coimbra (Londres)

Assessor Econômico

Jorge Miguel dos Santos

Chefe de Arte

Celso Guimarães

Revisor

Sérgio Figueiró

Documentação

Ângela Maria Tomazelli

Jornalista Responsável

Neuto Gonçalves dos Reis (MTb B 538)

Impressão e Acabamento

Ca. Lithographica Ypiranga

Rua Cadete, 203

Fone 825-3255 - São Paulo - SP

DEPARTAMENTO COMERCIAL**Diretor**

Rynti Igarashi

Gerente

Marcos Antonio B. Manhanelli

Representantes

Carlos A. B. Criscuolo

Adilson Teixeira

Carlos F. Soares Jr.

Coordenadora

Margareth Rose Puccioni de Oliveira

Representantes**Paraná e Santa Catarina**

Spala Marketing e Representações

Gilberto A. Paulin

Rua Alcides Munhoz, 69 - conjunto 21

Fone (041) 225-1972 - Curitiba - PR

Rio Grande do Sul

CasaGrande - Representações

Ivano CasaGrande

R. Gonçalves Ledo, 11B

Fones: (0152) 24-9749 / 24-5855

Telex 511917

90160 - Porto Alegre-RS

DEPTO. ADMINISTRATIVO-FINANCEIRO**Gerente**

Mitugi Oi

DEPARTAMENTO DE CIRCULAÇÃO**Gerente**

Cláudio Alves de Oliveira

Distribuição

LOBRA - Mala

Direta, Comércio

e Distribuição

Ltda.

Assinaturas

Anual (doze edições) 30 BTN's

Pedidos com cheque ou vale postal

em favor da Editora TM Ltda.

Exemplar avulso NCz\$ 4,85. Em

estoque apenas as últimas edições.

Filiada ao IVC - Instituto Verificador de Circulação.

Circulação: 25 000 exemplares

Registrada no 2º Dfício de Registro de Títulos e

Documentos sob nº 705 em 23/3/1963; última averbação

nº 26 384 em 20/7/1988.

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

Uma publicação de

Editora TM Ltda.

Rua Vieira Fazenda, nº 72

CEP 04117 - Vila Mariana - São Paulo - SP

572-8867 • 575-4236 • 575-1304

Fones: 575-3983 • 571-5869 • 570-5560

571-7017 • 570-4818

Telex (011) 35247

C.G.C. 53 995 554/0001-06. Inscrição Estadual

nº 111 168 673 117.

Filiada à ANATEC.

transporte

MODERNOAno 26 - Nº 306 - Julho de 1989
ISSN Nº 0103 - 1068

SUMÁRIO

- RODOVIÁRIOS 16** Mercado oscilante, euforia fugaz
O mercado de implementos passa por um curto ciclo de euforia após outro de estagnação, como tem sido usual nos últimos anos. Ainda assim, debate os conceitos e lança produtos.
- CARGA LÍQUIDA 32** Presença de múltis amplia debate
Após denúncia de vinculação entre Esso e Transdepe, surgem outras contra Shell e Atlantic e o assunto passa ao Congresso Nacional.
- TRANSPORTE PÚBLICO 40** Busca de ajustes à Constituição
Além de procurar saídas para adequar-se às novas regras da Constituição, o 7º Congresso da ANTP debateu formas de financiar o setor.
- LOGISTECH 44** O gerenciamento para o século 21
A modernização das empresas passa inevitavelmente pelo uso e otimização da logística.
- PASSAGEIROS 48** Encontro defende a privatização
Empresários de transporte internacional, interestadual, intermunicipal e urbano de passageiros fazem libelo à privatização em Brasília.
- ICMS 52** As regras ainda são provisórias
O novo imposto mudou a rotina das empresas do TRC; as normas ainda não são definitivas.
- LE BOURGET 60** Embraer anuncia seu primeiro jato
A Embraer escolheu o cenário mais apropriado para apresentar seu jato, o EMB-145.
- MULTIMODAL 66** Transitário ganha reconhecimento
Reconhecida a atividade, transitário esboça regulamento no Congresso da Alacat.
- SEÇÕES**
Neuto Escreve 5 - Cartas 6 - Atualidades 8 - Atualidades Euro-pa 15 - Mercado de Novos 70 - Mercado de Usados 74 - Produção 76 - Carroçarias 78 - Legislação 80 - Entrevista 82

O tanque com Duralumínio Alcan só transporta o peso líquido. Coloque isto na balança.



Antes de escolher um tanque para transporte de carga líquida, você precisa conhecer todas as vantagens que só os tanques produzidos com Duralumínio Alcan podem oferecer. Eles são muito mais leves. Com isso, você ganha maior capacidade de carga. E maior capacidade de lucro, também.

O Tanque com Duralumínio Alcan é resistente à corrosão, o que diminui os gastos com reparos e pinturas e aumenta sua vida útil. Sem falar na versatilidade que o Tanque com Duralumínio Alcan possui. Ele transporta combustíveis, ácidos, cimento, produtos alimentícios e muito mais.

Pese bem tudo isso na hora de escolher o seu tanque. E decida-se pelo melhor, mais leve e resistente: Tanque com Duralumínio Alcan.

Alcan. A solução para os seus problemas de transporte.

Alcan Alumínio do Brasil S.A.
Av. Paulista, 1106 - 13º andar / Fone: 252-0824 - São Paulo - SP.





NEUTO

ESCREVE

Convivência ou colapso

A presença do PT em importantes prefeituras e o status de serviço público conquistado pelo transporte urbano dentro da nova Constituição trazem de volta a ameaça de estatização do setor.

Pelo menos em Porto Alegre e em São Paulo a estratégia parece clara. Tarifas abaixo do custo conduzirão à inevitável deterioração do serviço e ao conflito entre as empresas particulares, seus usuários e funcionários, exigindo das prefeituras salvadoras intervenções e, certamente, futuras encampações.

Em tese, não faltam argumentos favoráveis a tal política. Como serviço público, afirmam os adeptos da idéia, o transporte deve estar nas mãos do Estado. Não é justo, argumentam, que empresas particulares lucrem à custa do usuário. Pelo contrário, a passagem deve ser subsidiada — e isso fica mais fácil quando o transporte é operado diretamente pelas prefeituras.

Mais importante, porém, que o nome inscrito no certificado de propriedade do veículo é a qualidade do serviço que o passageiro recebe. Seja apenas gerenciando o sistema ou operando diretamente os veículos, o que o Estado não pode é dar-se ao luxo de ser

ineficiente.

Infelizmente, esta não tem sido a regra. No Brasil, a maioria das estatais viraram cabides de empregos, prestam péssimo serviço e tornaram-se altamente vulneráveis a greves e outros movimentos reivindicatórios. Isso multiplica os custos e os déficits operacionais.

Nada garante que as administrações petistas serão diferentes. Mas, mesmo que se mostrem competentes e ilibadas, em breve serão substituídas por outras. E basta uma única má gestão para impor danos irreparáveis a uma empresa.

É o caso de se perguntar, portanto, o que dói mais no bolso do usuário e do contribuinte: o lucro das empresas particulares (regulado pelo poder concedente) ou os gigantescos déficits das estatais?

Cabe ainda indagar se é a passagem que é cara ou a renda do passageiro que é baixa. Não seria mais lógico lutar por um salário justo do que por um subsídio paternalista, ainda por cima financiado por impostos que o usuário de ônibus também paga?

Discussões filosóficas à parte, a prática mostra que o transporte coletivo não dispensa a convivência entre as estatais e a livre iniciativa. Empresas públicas fortes são necessárias para desestimular os abusos das particulares, garantir a qualidade do serviço e assegurar melhores salários para os empregados do sistema.

Por sua vez, as operadoras privadas exorcizam o indesejável fantasma do monopólio e constituem freio eficaz contra reivindicações salariais descabidas.

Por fim, não se pode esquecer que nenhuma grande capital brasileira está preparada para encampar completamente o transporte. Para tanto, teria de arcar não só com elevadas indenizações prévias (exigidas pela Constituição) como investir alto na operação e, ainda por cima, bancar crescentes subsídios.

Assim, o máximo que podem conseguir as reiteradas ameaças de estatização é o colapso dos transportes públicos. Afinal, nesse clima de incertezas, que empresário se anima em investir em frota?

À procura de brindes comemorativos de 25 anos

É com grata satisfação que consulto **TM** sobre a disponibilidade e possibilidade de nos enviar etiquetas auto-adesivas que, porventura, tenham sido produzidas para as comemorações dos 25 anos de **Transporte Moderno**, que conhecemos e apreciamos muito.

ÊNIO GOMES DA SILVA
Florianópolis-SC

TM não produziu etiquetas ou outras peças promocionais para comemorar os 25 anos.

Publicação desperta interesse do leitor

Leitor dessa importante revista, gostaria que **TM** me informasse o endereço e telefone da *Revistur*.

ISRAEL CARASCOSA DE OLIVEIRA
Ribeirão Preto-SP

A Revistur, publicada pela Assetur e Sinfrete, entidades que reúnem os empresários de fretamento e turismo, fica na Rua Cel. Francisco Amaro, 667, CEP 09020 - Santo André-SP.

Agradecimentos à "Central de Custos TM"

Dirigimo-nos a **TM** para parabenizá-la pelo excelente trabalho desenvolvido no sentido de trazer o conhecimento técnico aos profissionais de transporte no Brasil.

De toda a competente equipe, gostaríamos de destacar o assessor econômico Jorge M. dos Santos, pelo excelente trabalho desenvolvido sobre planilhas de custos. E também pela gentileza desse profissional em nos atender quando fomos elaborar a nossa planilha, nos dando um grande apoio técnico, o que nos facilitou e nos trouxe a certeza de termos elaborado um trabalho condizente com a realidade atual.

Na esperança de continuar a receber as informações costumeiras dessa revista, desejamos sucesso contínuo a todo o corpo profissional da Editora **TM**.

ÂNGELO RONCALLI DE RAMOS
BARROS E
EDILON FRANCISCO DE OLIVEIRA

Proflora S.A. Florestamento e
Reflorestamento
Brasília-DF

Colecionador procura matérias sobre ônibus

Quero parabenizar a revista **Transporte Moderno** pelas belas reportagens abordadas até agora. Gostaria de saber quais números de **TM** contêm matérias sobre carroçarias de ônibus rodoviários, urbanos e micros das indústrias Cermava, Metropolitana, Incasel-Comil, Ciferal, Caio, Aratu, Carbrasa, Santa Matilde e Vieira. Se há números disponíveis, gostaria de adquirir.

PAULO ROBERTO BARBOSA DE JESUS
Rio de Janeiro-RJ

As reportagens solicitadas estão em 29 diferentes edições. Algumas, como as de números 64, 130 e 212, já estão esgotadas. Portanto, dessas, só poderemos fornecer xerox das matérias. Mas as revistas de números 162, 178, 196, 202, 205, 210, 212, 213, 217, 230, 231, 232, 241, 243, 244, 245, 252, 256, 261, 267, 269, 270, 274, 275, 280, 285 e 286 estão à venda pelo preço de capa desta edição.

Informações sobre concurso de pintura

Cumprimentando V.Sas., reportamo-nos ao Concurso de Pintura de Frotas, promovido anualmente por essa prestigiosa revista. Tendo em vista que nossa empresa está inaugurando sua nova programação visual, solicitamos enviar-nos o regulamento do referido concurso.

PAULO FONTENELLE E SILVA
Diretor Administrativo
Transalves Transportes & Mudanças
Fortaleza-CE

Sr. Paulo:

O regulamento está publicado na nossa edição de junho (TM n.º 305, pág. 85). Uma cópia lhe está sendo remetida por correio.

Superpesa contesta posição da Transpesa

Com o objetivo de manter os leitores de *V. prestigiosa publicação* bem informados e restabelecer a verdade, solicitamos publicar nosso posicionamento em relação à matéria "Transpesa Della-Volpe compra ativos da Ridal".

Sendo a Superpesa a pioneira do transporte pesado e especializado no Brasil e tendo transportado até aqui aproximadamente 50% de toda a movimentação de carga pesada realizada em nosso país, detém não só a maior tradição e atestação mas também a maior frota do mercado. Para efeito comparativo com a reportagem em referência, abaixo informamos os números de nossa frota de transporte pesado: cavalos especiais (Oshkosh, Kenworth etc.) — 16 unidades; linhas de eixo — 354; vigas especiais — 5; gôndolas — 3.

Não se resume na simples comparação da frota nossa liderança, mas também e principalmente na integração que oferecemos ao usuário de nossos serviços, representada pelo transporte marítimo de cargas pesadas em navio *roll-on roll-off/heavy lift* e no parque de guindastes e guinchos de grande capacidade.

Ainda a considerar, por ser relevante, que a Superpesa fabrica linhas de eixo e vigas de qualquer capacidade, circunstância que lhe confere enorme agilidade operacional e assegura a liderança e a certeza de ser não só a melhor, mas também a maior do setor.

CARLOS TERRA FERREIRA
Diretor Superintendente
Rio de Janeiro-RJ

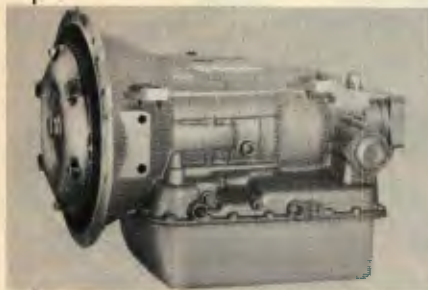
CAMINHÕES



TRANSFORME SEU CAPITAL DE GIRO EM ATIVO CIRCULANTE.

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





Caixa AT 545, para caminhão leve

Transallison lança três caixas automáticas

O primeiro lote de caixas de transmissão automática para uso em veículos comerciais sai este mês da linha de montagem da Transallison S.A., empresa resultante da associação da General Motors do Brasil (49% das ações com direito a voto) com a Motopeças (51%), localizada em Sorocaba. Em três modelos — AT (*light*), para veículos médios, MT (*medium*), para semipesados, e HT (*heavy*), para pesados —, as novas caixas terão uma pré-série, este ano, de 312 unidades.

A meta do programa da Transallison, segundo seu diretor de Marketing e Vendas, Paulo César Meira, é atingir a produção anual de 12 mil unidades em 1995, com crescimento gradual, de acordo com as exigências do mercado. Até lá, diz Meira, 88% dos componentes serão fornecidos pela indústria nacional. “Hoje, a caixa é só montada aqui”, conta Meira, ao destacar que a carcaça em alumínio fundido pelo processo *dy-cast* (extrusado), pesando 35 kg, continuará sendo importada.

Além do fornecimento já assegurado ao caminhão Cargo de exportação, a Transallison está tentando introduzir suas caixas na Volvo, que já oferece a caixa automática importada como componente opcional em seus chassis de ônibus urbano, da mesma forma que à Engesa, que utiliza caixa automática como equipamento mandatório em seus veículos militares.

Paulo Meira não quis revelar o valor das novas caixas, porém informou que o veículo equipado

com caixa automática passará a custar entre 10 e 15% mais caro do que o equipado com caixa de transmissão mecânica. Entre os argumentos de venda, Meira enumera a redução do consumo de combustível e dos freios, do cansaço do motorista e o prolongamento da vida do motor. E cita o caso de um ônibus Scania da frota Pluma dotado de caixa automática Transallison que rodou 1 milhão de km sem necessidade de abrir o motor. Além desse, a empresa testou as caixas em ônibus da Viação Itapemirim, que rodou 180 000 km sem trocar as lonas de freios.

Scania anuncia um novo plano de expansão

Aos 32 anos de atividades no Brasil, completados oficialmente no dia 2 de julho, a Saab-Scania anuncia um novo programa de investimentos, da ordem de US\$ 100 milhões, a ser aplicado em quatro anos, a partir de 1990, para permitir a elevação da capacidade mundial de caminhões, ônibus e motores, em 50%. Até o final deste ano, estará concluído outro plano de expansão, iniciado em 1986, no valor de US\$ 60 milhões, e que resultará no aumento de 30% da produção de caminhões e ônibus, passando de 6 mil para 8 mil ao ano, além de mais 4 mil motores.

Paralelamente a isso, a empresa está investindo US\$ 5 milhões em um centro de treinamento, cujo início de construção está previsto para este ano, destinado principalmente para funcionários de concessionárias da marca e frotistas.

Segundo Arne Karlsson, presi-



Arne Karlsson: mais investimentos

dente da empresa, a Scania produziu, nestes 32 anos, 80 mil veículos e 100 mil motores diesel para uso industrial e marítimo, com investimentos globais de mais de US\$ 150 milhões. Seus produtos respondem por 40% da frota nacional de caminhões pesados, 30% dos ônibus rodoviários e 50% dos motores industriais e marítimos em operação no país, na faixa de 167 a 499 cv.

As perspectivas de vendas para o mercado externo este ano são da ordem de US\$ 100 milhões, correspondentes à exportação de caminhões e ônibus para a América Latina. E os motores, além do mercado latino-americano, são exportados também para a matriz sueca

Alpha Metais promete a volta do Puma este ano

Dez anos após o lançamento, os caminhões Puma 4T ainda podem ser encontrados entre alguns frotistas. Com cabina em fibra de vidro e motor MWM, o veículo pode ser relançado ainda este ano, depois de uma interrupção da produção por cinco anos.

A Alpha Metais, de Curitiba, que em 1987 adquiriu os ativos e a marca Puma, está desenvolvendo uma pesquisa de mercado visando o retorno do caminhão nas mesmas faixas de mercado que competiu até o começo desta década, como explica o assistente de Marketing Luiz Menzel.

Além do caminhão, a empresa promete o veículo nas versões ambulância, carro de bombeiro, guincho, entre outras. Luiz Menzel não precisou a data do lançamento, alegando que o relançamento depende de negociações com fornecedores e revendedores. De qualquer maneira, assegurou que, desta vez, a marca Puma será reabilitada para valer. “A partir de julho, começa a comercialização dos automóveis em duas versões, cuja produção já foi iniciada no mês passado. O caminhão virá, possivelmente, no final do segundo semestre”, concluiu.

O TÚNEL DO TEMPO.



SEMI-REBOQUE FRIGORÍFICO RECRUSUL.

Dentro de um semi-reboque frigorífico Recrusul, o tempo pára.

Eles são planejados, montados e equipados em todos os detalhes, para garantir a perfeita conservação de sua carga, sem perda alguma de qualidade.

O seu isolamento é constituído de espuma rígida de poliuretano e revestido internamente de plástico reforçado com fibra de vidro, conferindo ao produto excelente condição na conservação da temperatura e higiene.

Tudo isso garante aos semi-reboques e carrocerias frigoríficas Recrusul um **MAIOR VALOR DE REVENDA**, por sua maior durabilidade, superior capacidade de carga e sua inigualável qualidade na conservação do frio, fazendo com que suas cargas cheguem ao destino no mesmo estado em que partiram, como se não tivesse havido nenhuma passagem de tempo.

Tome uma decisão de futuro. Escolha produtos Recrusul.

 **RECRUSUL**
Tecnologia Gerando Segurança



RECRUSUL, PRESENTE EM TODA CADEIA DO FRIO

ALIMENTOS
PERECÍVEIS



CONSUMO

PROCESSAMENTO -> ARMAZENAGEM -> TRANSPORTE -> ESTOCAGEM -> DISTRIBUIÇÃO



Urquiza da Nóbrega: Bom para Servat

DNER cria parque de apoio a caminhoneiros

Com a intenção de melhorar as condições de segurança do transporte rodoviário de cargas, o DNER abriu concorrência junto à iniciativa privada no dia 26 de junho visando instalar área de estacionamento para caminhoneiros em terrenos de propriedade do governo federal próximos aos grandes centros urbanos.

A primeira experiência, que pretende servir de piloto e que leva o nome de PARC — Parqueamento de Apoio Rodoviário ao Caminhoneiro, ficará situada às margens da BR-116, Rodovia Presidente Dutra, altura do Km 163, próximo à cidade do Rio de Janeiro, em terreno de 170 000 m² pertencente ao DNER. Segundo Humberto Cardoso, diretor de Carga do DNER, a abertura das propostas à licitação será feita no dia 15 de agosto e as obras deverão ser iniciadas logo em seguida, pois o PARC deverá ser inaugurado já em fevereiro de 1990.

A concessão do terreno será feita por um período de vinte anos, durante o qual a empresa exploradora da área deverá pagar uma taxa de ocupação ao DNER. O PARC deverá dispor de posto de abastecimento, oficina, hotel, restaurante, agência bancária e demais serviços de atendimento a caminhoneiros

Essa concorrência vem atender às reivindicações da Servat, cooperativa criada por empresários do transporte rodoviário de cargas há

dois anos.

Luiz Carlos de Urquiza Nóbrega, secretário executivo da CNTT e da Servat, afirmou que a cooperativa tem todas as condições de vencer a concorrência, “porque nossa proposta é de prestação de serviço sem fins lucrativos. Queremos oferecer segurança, conforto pessoal e assistência profissional ao caminhoneiro que utilizar os serviços do PARC”, disse. A Servat deverá, segundo Urquiza, apresentar a proposta ao DNER em conjunto com uma distribuidora de petróleo ainda não escolhida

Cai a produção de ônibus no semestre

Ao comemorar a produção de 250 mil ônibus, a indústria automobilística registra outro marco nada satisfatório: a queda de 22,24% na produção do 1º semestre deste ano.

Além das greves nas montadoras e nas indústrias de autopeças, da falta de suprimentos, a Anfavea, atribui a queda às incertezas do setor devido às ameaças de estatização e as dificuldades de financiamento.

A Volkswagen, foi a fábrica que registrou a maior queda: 89,91%. A Mercedes-Benz, que lidera o setor, registrou um decréscimo de 25,86% enquanto a Volvo e Scania conseguiram aumentar em 111,67% e 12,24%, respectivamente.

Luiz Adelar Scheuer, vice-presidente da Anfavea e diretor da Mercedes-Benz, mostrou-se preocupado também com a queda nas exportações da ordem de 35% no primeiro semestre.

Morte de Pavanelli ainda sob investigação

Dois meses depois do assassinato do presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros do Rio de Janeiro, Resieri Pavanelli Filho, a polícia carioca ainda não concluiu as investigações. O delegado José Carlos Ribeiro Franco, da 18ª Delegacia de Polícia do Rio, pediu, no começo de julho, novas investigações e um



Morte de Pavanelli ainda é mistério

prazo de mais noventa dias, que foi concedido pela 2ª Vara Criminal.

José Franco afirma ter enviado um relatório sigiloso ao secretário de Polícia Civil, Hélio Saboya, com base em informações e pistas colhidas pela investigação a partir de telefonemas anônimos, mas não o incluiu no processo.

Resieri Pavanelli foi assassinado com catorze tiros, na porta do prédio onde morava, na Tijuca, na noite de 15 de maio, véspera da abertura do VII Congresso da ANTP, o mais importante evento ligado ao transporte coletivo de passageiros do ano e que se realizaria no Rio.

O porteiro do edifício, Antônio Constantino Fontes, de 23 anos, presenciou tudo: “O Dr. Resieri chegava sempre entre 21h e 21h30, buzina e esperava eu abrir o portão com o revólver na mão direita e o motor ligado. Há dois anos, tentaram assaltá-lo. Por isso, ele era tão cuidadoso. Na segunda-feira, ele chegou às 21h15 e eu já sabia que era ele. Ao me dirigir ao portão, vi um Monza marrom metálico parado atrás do seu Santana, com um homem branco, de terno e gravata no volante. Do lado do carona, saltou um jovem branco, de bigode, pele bronzeada, alto e magro. Contornou o Monza, debruçou como se fosse dizer alguma coisa ao motorista e, de repente, se virou para o Santana e deu o primeiro tiro a uns três metros de distância. Ainda vi quando o homem avançou e, pela janela, fuzilou o doutor. Foi muito rápido”, disse em depoimento na delegacia.

PARADA DE ÔNIBUS

Company

EXCETO THAMCO. ESTES ESTÃO SEMPRE UM PONTO À FRENTE.

Exatamente.

Nossa tecnologia não pára aqui. Estamos sempre pesquisando, estudando e desenvolvendo novas técnicas para que você tenha às mãos um ônibus com maior conforto, segurança, economia, manobrabilidade, durabilidade, desempenho e robustez.

A tecnologia e qualidade Thamco são o maior diferencial para a sua frota. Por isto, ao adquirir sua carroceria, não durma no ponto, a marca é Thamco. Com ela você dá um passinho à frente e tem a certeza de que a concorrência só tem lugar no retrovisor.

THAMCO

THAMCO. O PONTO MAIS AVANÇADO EM ÔNIBUS

Rua Samuel Klabin, 99 - Alto da Lapa - CEP 05088 - PABX (011) 831-5544
Telex 11-80361 - THIO BR - Telefax (011) 260-1015 - São Paulo - SP.

Regulamentação do selo-pedágio é adiada

Primeiro, o Executivo retardou o envio ao Congresso Nacional do projeto de lei que regulamenta a distribuição dos recursos do selo-pedágio. Os membros do Congresso, que vinham, há meses, criticando o Executivo pelo atraso, não conseguiram fazer aprovar o projeto antes do recesso de julho. Somadas aos esforços de alguns deputados, não faltaram pressões de *lobbies*. Marcos Vilella de Sant'Anna, presidente da ANEOR e Tibério Gadelha, presidente do Sinicon prestaram depoimentos na Câmara, defendendo o selo-pedágio, o que, segundo o presidente da Comissão de Transportes, deputado Darci Pozza, contribuiu muito para o encaminhamento do projeto mas não foi suficiente para colocá-lo em votação.

Alguns deputados, membros da comissão mista do Congresso, como Cid Saboia, do Maranhão, Israel Pinheiro Filho, de Minas, e José Paulo Vasconcelos, de Pernambuco, tentaram desviar maior volume de verbas para seus Estados, em detrimento dos Estados de Tocantins e do Mato Grosso, por exemplo, que receberiam um décimo dos NCz\$ 200 milhões que cada um pleiteava. O projeto volta à discussão em agosto.



Nas ruas de Porto Alegre, campanha de estímulo à atividade

Campanha busca melhorar a imagem do transporte

Quando Romeu Luft assumiu a presidência do Setcergs — Sindicato das Empresas de Transportes de Carga no Estado do Rio Grande do Sul, em 1987, contratou uma assessoria que teria, entre outras, a atribuição de divulgar a atividade junto à opinião pública.

Assim, nos últimos dois anos os gaúchos têm recebido mensagens pelo rádio, por *out-doors* e por cartazes colados nas cargas dos caminhões, de conteúdo positivo sobre a atividade do TRC.

“Só nós, transportadores, sabemos a importância que o setor tem na vida dos cidadãos; mas, para o público em geral, o caminhão passa uma imagem negativa, pois perturba o trânsito urbano e atrapalha o tráfego nas estradas”, argu-

menta Luft. Dois anos depois de iniciada a campanha institucional, Luft se mostra convencido que o resultado foi melhor do que o esperado, pois atingiu um público que não se imaginava: “O próprio transportador, que viu reavivado o sentimento de auto-estima, muito desgastado ao longo do tempo”, conta Luft.

Sem desembolsar nada, apenas coordenando a campanha, o Setcergs passou a freqüentar com maior assiduidade o noticiário local, além de provocar a motivação entre os empresários do setor na cotização de um fundo para financiar metade das despesas de divulgação das mensagens, pois a outra tem sido bancada por empresas fornecedoras do setor.

A campanha deve prosseguir até março de 1990, caso Romeu Luft não seja reconduzido à presidência do sindicato.

PISCA
PISCA



Norberto Farina diante da marca

■ A Massey Perkins, que reúne as fábricas de Motores Perkins e de Tratores Massey Ferguson, mudou a razão social para Maxion, com objetivo de permitir o crescimento e diversificar a

produção, segundo seu diretor-presidente, Norberto Farina. O nome vem de máxi, ou máximo, e íons, partículas do átomo. A Maxion promete para este ano o lançamento de sua nova linha de motores diesel Perkins.

■ A Dom Vital recebeu o Troféu Latino Americano a La Tradición de Calidad, concedido em junho por um grupo de entidades latino-americanas: Inter-master, Agentes Internacionais, Export-Ibar — Guías Informativos e Editores Ltda., e Master

Leader's Club, no Othon Palace Hotel, no Rio de Janeiro.

■ Agora é oficial: a Autolatina vai centralizar a produção de caminhões na fábrica da Ford, trazendo os caminhões Volkswagen da fábrica de São Bernardo, antiga Chrysler, para o bairro do Ipiranga, em São Paulo. A mudança, iniciada em junho, só será concluída nos próximos trinta meses. Dos 1 288 empregados, apenas quinhentos terão de ser remanejados para outros setores da Autolatina.

**HÁ 40 ANOS A
MELHOR INDÚSTRIA
DE CARROCERIAS
PINTOU NO PEDAÇO.
JÁ COM A TINTA
IDEAL.**

FACCHINI®

S. J. RIO PRETO Rua do Acesso XXL s/n D. Industrial Fone: (0172) 32-5100 Telex: 172-401 - VOTUPORANGA Rod. Euclides da Cunha Km 520 - P. Industrial Fone: (0174) 22-1599 Telex 174-048 Fax 212098 - FERNANDÓPOLIS Rua D Quadra 9 D. Industrial Fone: (0174) 42-1285 Telex 174-118 - CUIABÁ Av. A 4200 D. Industrial Fone: (065) 361-3741 - IMPERATRIZ Rod. BR 010 Km 4 Bairro Coco Grande Fone: (098) 721-1599 Telex 987-065 - GUARULHOS Rod. Presidente Dutra Km 214,5 Fone: (011) 912-5888 Telex 1166-102 - IBATÉ Rua Santo Centanim, 166 Fone: (0162) 73-1378 - MARÍLIA Rua Silvio Bertonha, 129 Parque das Indústrias Fone (0144) 22-15 44 - NOVA IGUAÇU Rua Paraíba 2550 Rodovia Presidente Dutra Km 19 Fone (021) 767-6097 - RIBEIRÃO PRETO Av. Brasil, 868 V. Elisa Fone: (016) 626-3544 - UBERLÂNDIA Av. José Andraus Gassani 4740 D. Industrial Fone: (034) 232-0756 - CAMPINAS Rua Batista Raffi, 383 Nova Aparecidinha Fone: (0192) 41-0055 - PIRACI-CABA Av. Luciano Guidotti, 2705 Trevo da 31 de Março Fone: (0194) 22-6359



Renner **Ideal S.A.** Tintas e Vernizes

UMA EMPRESA DE TINTAS RENNER

Jânio administrou mal; logo, a saída é estatizar

O presidente da CMTC — Companhia Municipal de Transportes Coletivos de São Paulo, Celso Luiz Cosenza, não concorda com a tese de que a empresa de ônibus estatal é ineficiente, funciona como cabide de empregos e presta péssimos serviços à população. Nem com a opinião de que a empresa privada é mais eficiente e oferece melhores serviços. “A generalização é fácil mas não é verdadeira”, afirma em artigo publicado no jornal *O Estado de S. Paulo*

“Afinal”, prossegue o articulista, “foi uma administração municipal ‘privatizante’, a do senhor Jânio Quadros, que ‘inchou’ em 30% o quadro de funcionários da CMTC, para um aumento de frota de apenas 8%.” Foi também “a gestão passada que legou à cidade 768 ônibus parados por falta de peças, além de privatizar trinta das mais rentáveis linhas da empresa, assumindo 25 percursos não-lucrativos”, afirma.

“Já o ‘eficiente’; serviço privado de ônibus paulistano reduziu em 370 carros sua frota no passado com a conivência do ex-prefeito”, acusa Cosenza, para depois

vangloriar-se de que é a nova gestão “estatizante” que está recuperando a estatal.

Para o articulista, sua administração é melhor do que a janista e isto prova que a estatização é melhor do que a privatização. Na verdade, a conclusão carece de lógica. Nem de longe o articulista se preocupa com a verdadeira questão. Ou seja, demonstrar que a CMTC é mais eficiente que as empresas particulares. Mais ainda: os dados apresentados podem levar até à conclusão inversa: mesmo numa administração privatizante, é difícil impedir o inchamento das estatais. O negócio é aguardar o próximo balanço da CMTC.

(N.G.R.)

Estados poderão “ganhar” prejuízos da CBTU

Com a invalidação da comissão criada no Ministério dos Transportes para estudar a transferência de gestão dos trens urbanos para os Estados, por causa da perda de efeito do decreto-lei que a criou, o Executivo já se encarregou de enviar à Câmara dos Deputados um projeto de lei que substituirá a medida anterior.

No projeto, está prevista a transferência para a União das ações da



Governo divide prejuízos da CBTU

Rede Ferroviária Federal S.A., da EBTU — Empresa Brasileira de Transportes Urbanos relativas à CBTU — Companhia Brasileira de Trens Urbanos e da Transurb — Empresa de Transportes Urbanos de Porto Alegre. Em contrapartida, a União ficaria autorizada a “presentear” com ações da CBTU e da Transurb os Estados de Pernambuco, Ceará, Bahia, Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo e Rio Grande do Sul

Atrás do pacote de ações, a União repassará um prejuízo de NCz\$ 4 654 milhões só na CBTU neste ano. Caso algum Estado se recuse a aceitar a doação no prazo de noventa dias, o projeto prevê a simples extinção da rede estadual de trens urbanos.

PISCA PISCA



José Martins, da Marcopolo

■ O IMT — Instituto Mauá de Tecnologia prepara para os meses de agosto e setembro cursos de extensão nas áreas de Engenharia e Administração. Estão previstos cursos de Administração Integrada de Logística e Distribuição (de 14 de agosto a 29 de novembro) e de Manutenção de Frotas (de 18 a 21 de setembro).

Todos os interessados devem ter formação técnica ou superior, dependendo do curso, e inscrever-se no curso de Logística até o dia 10 de agosto e no de Manutenção de Frotas até 14 de setembro. O IMT fica na Rua Pedro de Toledo, 1 071, Vila Clementino, São Paulo (SP), telefone (011) 544-3135.

■ Ao encerrar sua gestão na presidência do Simefre — Sindicato da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários no Estado de São Paulo por três anos, o empresário Cláudio Regina passa o cargo a Astor Milton Schmitt, em 18 de julho. Cláudio Regina afasta-se também da Fabus — Associação Nacional de Fabri-



Cláudio Regina, da Caio

cantes de Carroçarias para Ônibus, onde seu mandato só terminaria em 1992. Alegando necessidade de atender aos interesses de suas empresas, particularmente a Viação Santos—São Vicente, envolvida com processo de intervenção em Santos (SP), Regina afastou-se por tempo indeterminado.



Este sozinho esvazia um Boeing

Ônibus de aeroporto ganha maior dimensão

Van Hool e Neoplan lançaram novos modelos de ônibus extralargos para o traslado de passageiros entre terminais e aeronaves, ou vice-versa, em aeroportos, cuja principal característica é o tamanho espetacular dos veículos, especialmente na largura.

A Van Hool, da Bélgica, já entregou 28 ônibus AP 1'137, que medem 16,24 m de comprimento e 3,75 m de largura. Com apenas doze assentos, o ônibus oferece amplo espaço interno livre, que permite fácil acesso simultâneo de vários passageiros, mesmo carregados de bagagens de mão. Duas ou quatro portas laterais podem ser encomendadas. Há opção também por uma ampla saída na traseira. O AP 1'137 pode vir com dois eixos esterçantes e, ainda, com volantes de direção em ambas as extremidades.

Estas são, também, algumas das características da série N900H, da Neoplan, da Alemanha. Mais curtos, os ônibus da Neoplan medem 12,8 m de comprimento, mas empatam na largura (3,75 m) com o modelo da Van Hool. A Neoplan se diz a dona da idéia, pois lançou os veículos extralargos em 1985, quando algumas unidades foram entregues ao aeroporto de Frankfurt.



Um gigante controlado por computador

Rodoviário articulado é novidade canadense

A Prévost Car Inc, de Quebec, Canadá, lançou na América do Norte um ônibus rodoviário articulado de 70 passageiros. Chamado H5-60, ele tem 18,3m de comprimento e cinco eixos (quatro no carro da frente); o eixo do carro traseiro também esterça, garantindo boa manobrabilidade. Comparado ao rodoviário comum, o H5-60 carrega 70% a mais em carga. Segundo a Prévost, ele corta 15% nos custos de passageiros/km e 33% nos custos motorista por passageiros. Mais de 50 unidades do H5-60 circulam no Canadá e EUA. Entre as sofisticações do produto estão um motor Detroit Diesel com injeção eletrônica e câmbio automático com controle computadorizado.

Trailers: cola no lugar de parafusos

Schmitz Anhanger, fabricante alemão de trailers frigoríficos, está testando cinco unidades nas quais as paredes dos trailers foram unidas com uma supercola, deixando de lado os tradicionais parafusos, porcas e rebites. A idéia é salvar peso e a empresa promete ganhos de até 200 kg por trailer.

Fiat quer Pendolino no Channel Tunnel

A Fiat Italiana está sugerindo seu trem que inclina nas curvas, o *Pendolino* (TM nº 288), para a ligação entre o Channel Tunnel e Londres, na Inglaterra. Segundo a Fiat, o *Pendolino* permitiria velocidades 25% superiores aos atuais trens da British Rail (BR) sem exigir novas linhas. A BR enfrenta oposição dos moradores do sul da Inglaterra, que não aprovam a construção de uma linha de alta velocidade (estimada em US\$ 2,5 bilhão) pela região por motivos ecológicos. A proposta da Fiat será apresentada ao Parlamento inglês em Agosto.

DAF surpreende na bolsa de valores

O fabricante holandês de caminhões DAF, que abriu seu capital nas bolsas de valores da Holanda e Inglaterra em junho, surpreendeu todos os analistas. As aplicações superaram em vinte vezes os US\$ 380 milhões disponíveis em ações. A DAF, o quinto fabricante de caminhões da Europa, pode crescer ainda mais no mercado: comenta-se que a empresa pode encampar a Pegaso, estatal espanhola que enfrenta pesadas dívidas. DAF e Pegaso já mantém uma "Joint-venture" para a produção de cabines de caminhão.

Em busca da evolução

O oscilante mercado de implementos se organiza e busca evoluir tecnicamente

■ Em que pesem as dificuldades para levantamento de dados estatísticos de produção da indústria nacional de implementos rodoviários, o mercado, segundo as entidades do setor e os maiores fabricantes, vem apresentando nos últimos anos um índice de crescimento compatível com os da indústria montadora de caminhões. Vivendo uma euforia fugaz durante o segundo trimestre deste ano, a indústria de implementos rodoviários espera chegar ao final de 1989 com uma produção de 6 a 8% maior do que a do ano passado, que fora levemente superior à de 1987 e mais próxima do recorde registrado no ano do Plano Cruzado. Enquanto isso, as montadoras se mostram menos animadas, prevendo uma evolução mais modesta, da ordem de, no máximo, 5% na produção de chassis.

Tanto a ANFIR — Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários como o Simefre — Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários não dispõem de informações exatas sobre o volume da produção nacional de implementos rodoviários dos últimos cinco anos (*ver tabela*) porque desconhecem até o número exato de empresas que operam no setor e mesmo as filiadas às duas entidades não lhes for-

necem com regularidade suas estatísticas de produção.

Mas a situação está mudando, assegura Alfredo Aulix Pimentel Marques, secretário executivo da ANFIR. No ano passado, foi instalado um terminal de computador do Renavam — Registro Nacional de Veículos Automotores na sede da entidade. Assim, todo implemento antes de sair da fábrica para emplacamento passa necessariamente pelos registros da ANFIR. Por isso, as estatísticas do ano passado já se mostram mais completas do que as dos anos anteriores. Somadas ao aperfeiçoamento na coleta dos dados, a complexidade e as exigências cada vez maiores do mercado têm contribuído também para es- tificar a lista de produtos nas estatísticas.

Mas não é apenas no levantamento dos números que a indústria de implementos carece de organização. Augusto Dalman Boccia, diretor do Simefre e representante da São Rafael, considera que muito precisa ser feito ainda visando a normalização dos produtos, embora este seja um trabalho que venha sendo desenvolvido já há alguns anos com a ajuda da ABNT — Associação Brasileira de Normas Técnicas e do Inmetro — Instituto Nacional de Metrologia,

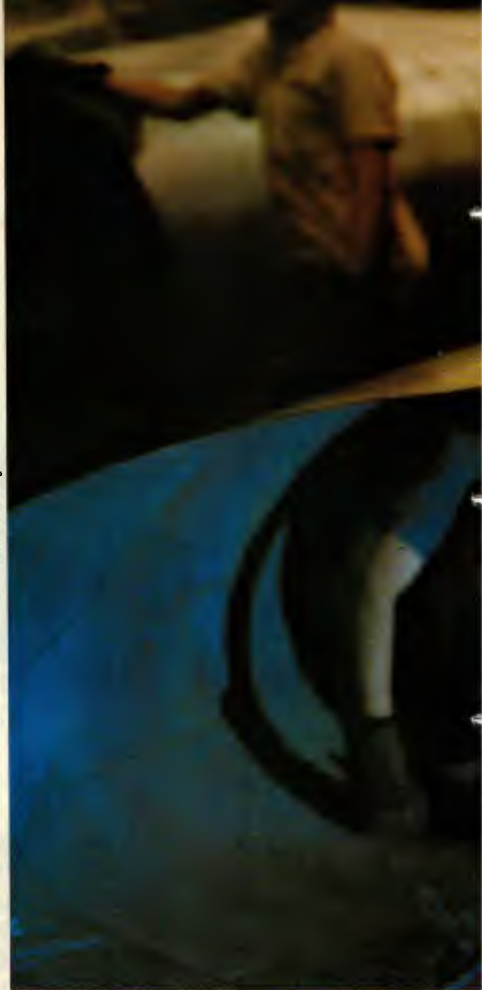


Foto: Marcelo Vigneron



Foto: Lúcia Pontare

Normalização e Qualidade Industrial. A ANFIR mantém uma representação da ABNT em seus escritórios em São Paulo e o Inmetro tem feito a padronização dos implementos conforme as normas da ABNT.

Sem horizonte — Independente das estatísticas e da normalização dos produtos, o mercado de implementos, na opinião de Marcos Guerra, presidente da ANFIR, depende, em gran-



O setor trabalha duro para atender à evolução do mercado. Não há estoques e a espera para entrega leva mais de noventa dias



de parte, do comportamento da economia e das linhas de conduta assumidas pelos responsáveis diretos pela política econômica. “As variações nos níveis de unidades comercializadas nos últimos anos refletem esta afirmação. Enfrentamos períodos de grande turbulência, caracterizados por anos de aquecimento atípico da demanda, bem como épocas de difícil comercialização de nossos produtos.” Por isso, as empresas ficam sem horizonte de longo prazo e em dificuldades para elaborar planos e estão sujeitas a variações que fogem ao seu próprio controle. “Mesmo assim”, acrescenta Marcos Guerra, “não tivemos notícias de que alguma empresa tenha abandonado o setor. Ao contrário, a associação vem recebendo adesões constantes nos últimos anos, o que reflete o crescimento da importância do setor no cenário nacional.” A ANFIR mantém atualmente 108 associados e mais 98 devem entrar em breve, segundo Marques.

Se o crescimento quase vegetativo do setor nos últimos anos, de um lado, não tem incentivado as empresas a apresentarem muitos produtos novos, de outro não as tem impedido de continuar investindo em instalações, ampliação da capacidade de produção e em máquinas para aperfeiçoar o processo produtivo. “A preocupação dos fabricantes é atender às exigências do mercado, buscando aperfeiçoar a tecnologia e expandir seus espaços junto à concorrência, e satisfazer a demanda, procurando adotar medidas que resultem na valorização dos recursos humanos dentro de cada organização. Enfim”, arremata Marcos Guerra, “visamos a colocação no mercado de produtos de qualidade que tragam maior retorno operacional aos usuários”.

O aumento da produção deste ano, de cerca de 8%, segundo Ivo Boschetti, diretor-geral da Krone, não se deve apenas às alterações da política econômica, que volta e meia tornam os investimentos em equipamentos mais atrativos do que o mercado financeiro. Outra razão é que os frotistas estão mais conscientes dos ganhos em eficiência quando se tem mais de um semi-reboque por cavalo. Na verdade, para evoluir, o segmento de implementos depende de outros fatores que estão fora de controle de seus fabricantes. De um lado, a suspensão dos equipamentos com eixos afastados e direcionais está sujeita à adequação da malha viária e à disposição dos transportadores em respeitar o limite de peso por eixo. De outro, a caixa de carga, produzida com materiais mais leves, que permitam a utilização máxima de sua capacidade. “Em um país que mantém lombadas e outros limitadores de velocidade ao longo de quilômetros de rodovias federais e onde a lei da balança não é respeitada nem fiscalizada, o mercado não vai exigir essas novas tecnologias”, afirma Ivo José Scotti, diretor de Vendas da Randon. O semi-reboque com eixos direcionais permite o transporte de 45 toneladas brutas ou a construção de um tanque de 37 000 litros com um eixo a menos do que o convencional. Isso, segundo Scotti, representa redução de custos da ordem de 20%

Esses argumentos são usados por Ivo Boschetti para justificar a ausência no país de pneus *singles*, na sua opinião outro avanço tecnológico de significativa importância para a evolução do mercado. “As vantagens dos pneus *singles*, além de comprovadas internacionalmente, como ocorre com os eixos direcionais e as carroçarias de alumínio, são mais evidentes nas condições precárias das rodovias brasileiras”, argumenta Ivo Boschetti. O semi-reboque de três eixos que a Krone está utilizando em teste em diferentes empresas já ultrapassou 1 milhão de quilômetros, tendo sido aprovado por todas elas, conta Boschetti.

Materiais — Embora venham sendo introduzidos aos poucos em diferentes tipos de carroçarias, materiais mais leves que o aço e a madeira, como o alumínio e a fibra de vidro, ainda têm participação insignificante em termos de mercado nacional. Da mesma forma, os eixos afastados e direcionais ainda encontram espaço res-

trito entre os consumidores.

O fato é que, mesmo na classe dos furgões, onde o alumínio predomina, ainda há quem construa os equipamentos em aço com alumínio apenas nas laterais e portas porque o mais importante não é a redução de peso, mas o reforço da estrutura para suportar o excesso de carga. “Nós fazemos o que o mercado pede”, diz Constante Luiz Sbabo, diretor de Vendas da Mecânica Bortoloto, de Caxias do Sul, ao mostrar seus furgões construídos com pesada estrutura em aço.

Para Augusto Boccia, no entanto, o setor enfrenta ainda outro entrave para o seu desenvolvimento: a falta de competição entre os fornecedores de matérias-primas. “O aço e o alumínio, por exemplo, têm três fornecedores, o que dificulta a competição e mesmo as propostas de evolução.” Ele enumera ainda as exigências legais, como a lei da balança e a própria política econômica, que inibem os investimentos.

Evolução da produção (equipamentos veiculares)

Produtos	1984	1985	1986	1987	1988
Furgões	6 277	10 176	4 298	7 204	6 030
Carr. metálicas	1 471	2 385	—	1 682	1 031
Carr. madeira	1 667	2 703	—	1 955	4 631
Frigoríficas	393	637	—	436	347
Caçamba basc.	—	—	5 922	4 867	4 300
Tanques	—	—	996	1 748	1 268
Isotérmicos	—	—	—	—	360
Mecanismos operacionais	—	—	—	—	1 192
Total	9 808	15 901	11 216	17 892	19 159

Evolução da produção (rebocados)

Produtos	1984	1985	1986	1987	1988
Rebocados	7 674	10 168	12 860	11 438	11 184
Caçamba basculante	3 001	3 539	1 288	1 210	1 365
Tanques	312	394	1 291	1 551	1 271
Mecanismos operacionais	130	98	—	—	—
Carga seca	—	—	4 115	3 278	2 079
Graneleira	—	—	3 857	3 368	2 712
Carrega-tudo	—	—	123	255	224
Furgão carga seca	—	—	1 931	1 307	1 102
Silos	—	—	255	171	238
Isotérmicos	—	—	—	—	249
Frigoríficos	—	—	—	298	309
Porta-contêiner	—	—	—	—	465
E.V.A. 3º eixo	—	—	—	11 736	11 830
Outros	8 895	12 382	22 371	—	673
Total	11 117	14 199	25 720	22 876	21 871

* Fonte: Anfir

O mercado cresce com as safras

Para atender ao gosto do cliente, fabricantes modificam chassis e atropelam a lei da balança

Os fabricantes de implementos estão no mercado para atender ao gosto do freguês e produzem carroçarias ou realizam modificações no chassi que fariam arrepiar qualquer líder de classe preocupado com as normas da ABNT ou outras exigências legais. Além dos alongamentos de chassi com cortes nas longarinas para atender aos transportadores de gado em pé ou de móveis, produzem os caçambões basculantes denominados "fominha", com laterais de 1,72 m de altura, para transportar até 40 t de soja sobre um semi-reboque de três eixos, muito comum entre as transportadoras paranaenses.

Construídas em aço-carbono e suportadas por pesada estrutura em aço, essas caçambas passaram a ser usadas no transporte da soja há cerca de dois anos. A Metalpi — Mecânica Industrial Pinheirinho, de Curitiba, se tornou especialista e seu mercado, antes restrito ao Paraná, já se ampliou para o interior paulista, o Mato Grosso e Goiás, e a produção média mensal chegou a trinta unidades. Além das transportadoras de soja, a Metalpi atende também às empresas que transportam minério. O sistema de levantamento em até 50° é feito por três pistões hidráulicos centrais com patente própria, como faz questão de ressaltar o gerente de Vendas da Metalpi, Walter Martins Alves.

Com altura máxima de 1,72 m, comprimento que varia de 7,60 a até 9 m e 2,42 m de largura, essas caçambas chegam a pesar, vazias, 9 200 kg.



A Pastre também entrou na euforia dos "caçambões"

Mas a Metalpi não está sozinha nesse mercado. A Pastre, tradicional fabricante de terceiros eixos, semi-reboques e furgões, de Curitiba, também entrou no mercado de caçambas basculantes utilizando o pistão frontal único para levantamento. Seus caçambões, como os da Metalpi, ainda oferecem dispositivo para a colocação de uma tábua de madeira na extremidade superior de cada lateral, para permitir maior quantidade de carga.

O mercado de transporte de soja, no entanto, ainda absorve muito as graneleiras de madeira com estrutura em aço, produzidas por quase todas as fábricas dos três Estados do Sul. São elas que ainda predominam no escoamento da safra de grãos, mas Lauro Pastre Jr., 26 anos, responsável pelas diretorias Financeira e Comercial da empresa da família, não tem dúvidas sobre o futuro dos caçambões, que têm a vantagem de agilizar a operação de descarregamento do produto nos portos ou centros de moagem dos grãos, em substituição às tradicionais graneleiras, que ficam algumas horas nos terminais para descarregar. Além dos pistões, que possibilitam levantamento de 50°, as caçambas dispõem de aberturas laterais e traseira, que fazem a liberação da carga em poucos minutos

Especialistas — Produzir um único tipo de implemento tem sido a solução encontrada por algumas empresas de menor porte, em que pesem as oscilações do mercado. Pierino Gotti está há 26 anos fabricando tanques e terceiros eixos em Curitiba e até há pouco tempo dizia que não pretendia ampliar sua gama de produtos porque se especializou nesse segmento, evoluindo com o mercado, atendendo a todas as características do transporte de carga líquida: combustíveis, asfalto, gases.

Mas o mercado de caçambões me-

xeu com a determinação de Pierino Gotti. Sua primeira caçamba basculante para transporte de granéis deve deixar a linha de montagem da fábrica ainda em julho, para atender o fim da safra deste ano. Esse trabalho Gotti deixou para o engenheiro Renato Maffrini, gerente industrial, pois sua especialidade é a fabricação de tanques. Assim, a primeira unidade, instalada sobre um semi-reboque de três eixos com estrutura em aço estrutural ABNT 6655 e laterais em aço carbono LN28, tem capacidade para 35 m³, com 8 350 mm de comprimento, 2 440 mm de largura e 1 300 mm de altura. As alças localizadas na extremidade superior das laterais permitem a colocação de tábuas que aumentam a capacidade volumétrica de carga de 35 para 40 m³.

Queda em São Paulo — Nos últimos cinco anos, as fábricas paulistas procuraram amoldar os basculantes a sua utilização específica, como o transporte de minérios (pedras, rochas), cana picada e sucata.

A Justari, produtora de basculantes desde 1968, confia no produto mais do que ninguém, e destina hoje dois galpões para a montagem de caçamba, em sua fábrica com 6 000 m² de área construída, em Piracicaba.

Um dos modelos de maior saída, com abertura lateral, bastante consumido pelas construtoras, garante a comercialização de vinte unidades/mês. O tipo *standard*, com capacidade de carga de 5 m³, útil para serviços de terraplenagem em geral, suporta 10 t.

Mas a demanda maior deste ano, segundo seu diretor, foi no segundo trimestre, quando a taxa de juro estava baixa. "Em maio, foram produzidos oitenta basculantes *standards*, para usinas, pedreiras, e até quinze carreteiros adquiriram basculantes para trabalhar no escoamento da safra."

Alumínio gera disputa

A volta da Alcan
ao mercado, liderado pela
Alcoa, abre novas
perspectivas para o usuário

■ Produtores nacionais de alumínio advertem que o preço deste produto está desestimulado e que o mercado poderá enfrentar uma situação crítica de abastecimento. Admitem, até, que já esteja havendo um racionamento de oferta. E têm uma explicação: a escassez é consequência da situação artificial criada pela intervenção estatal no setor, hoje completamente controlado pelo CIP — Conselho Interministerial de Preços. Mas isso pouco significa para alguns fabricantes de implementos rodoviários e muito menos para seus clientes, que estão procurando colocar nas estradas frotas modernizadas, mais leves e que proporcionem maior capacidade de carga transportada. Para eles, “viva o alumínio”.

Alcan de volta — O que é considerado, atualmente, um fato consumado, poderia ter sido realizado há vinte anos, quando a Alcan tentou dar os primeiros passos nessa direção. Mas, por falta de demanda, devido ao alto custo do produto em comparação com a madeira — produto predominante, na época, para a produção de carroçarias —, tudo não passou de uma carga sem volta. Em nova tentativa e com seu *know-how*, ela retorna ao mercado, defrontando-se, porém, com uma valente rival: a Alcoa, que,

segundo as estatísticas, assumiu a dianteira. Conclusão: brevemente, até porta-toras de alumínio poderão ser vistas pelas estradas, graças a um projeto que vem sendo desenvolvido pela FNV-Fruehauf em sua fábrica no município paulista de Cruzeiro.

Segundo o gerente de Marketing de Extrudados da Alcoa, Rolando Feitosa, a empresa partiu para novos projetos, fornecendo ao mercado diversos conjuntos de *kits*, em novembro do ano passado, sempre calcada nas tecnologias japonesa e européia. Hoje, ela conta com uma seleta rede de clientes autorizados, para “ter maior controle de qualidade dos seus produtos”. Essa tecnologia consiste na utilização do inox, em contato com o alumínio, tendo como complementos uma fita isolante desenvolvida pela 3M, parafusos também em inox e perfis tubulares. Seus principais pólos de venda são a Guerra, Trucks Ribeirão, Pino Rei e Rodoguer.

Atualmente, estão sendo fabricadas setenta carroçarias por mês, mas Feitosa afirma que nada impede que se triplique esse número num prazo de sessenta dias, já que a fábrica, em Pindamonhangaba, está dimensionada para atender a uma demanda maior.



Alcoa investe — Os projetos da Alcoa estão divididos em três fases. Hoje, ela está vivendo, ainda, a primeira e atendendo aos segmentos de carga seca, semi-reboques e graneleiras, tendo investido US\$ 3 milhões. O mercado de bebidas, de gás e de torras será contemplado brevemente, e, num futuro não muito distante, o de baús e câmaras frigoríficas. “Na verdade”, afirma Feitosa, “a Alcoa está transportando para as carroçarias toda a tecnologia que já existe nos caminhões”.

Fornecedora de perfis extrudados de alumínio, a Alcan também não está preocupada com uma eventual crise de alumínio. Ela sente o mercado de carroçarias tão receptivo e atraente que está investindo em futuros projetos, que, por questão de estratégia, são mantidos em segredo. Seu projeto básico, porém, é uma carroçaria de alumínio projetada especialmente para o F-4000, um dos líderes de ven-



O alumínio está em todos os tipos de carroçarias, desde os tradicionais furgões que ganham cada vez mais aplicações, até no ousado semi-reboque para transportar madeira



das na categoria de caminhões leves. Trata-se de uma carroçaria aberta, de duralumínio, que pesa apenas 200 kg, contra os 700 kg das convencionais, diferença que se traduz em maior capacidade de carga e menor consumo de combustível.

Essa carroçaria é constituída por duas longarinas em perfil U, interligadas por travessas passantes; por

cantoneiras de ligação, fixadas por parafusos; e por laterais de contorno, totalmente em duralumínio.

Outros recursos — Especializado na produção de tanques há 26 anos, Pierino Gotti, de Curitiba, considera o alumínio um material para futuro distante, pois, além de muito mais caro do que o aço-carbono, não oferece



Fotos: Marcelo Vigneron

Na Cargovan, aumenta o consumo de alumínio

muitas vantagens adicionais. “Antigamente, o tanque era muito pesado, mas hoje temos recursos para diminuir o peso, como eixo tubular, molas parabólicas, que permitem feixe menor, e o próprio aço de primeira linha LN28 é mais leve.” Produzindo os mais diferentes tipos de tanque, Gotti utiliza, além do aço-carbono, o inoxidável tipo monobloco ou apenas revestido com inox, para transporte de asfalto. Com sua nova fábrica em terreno de 75 000 m² e 9 000 m² de área construída, Gotti tem capacidade para triplicar a atual produção de vinte unidades ao mês.

Versatilidade — No setor de basculantes, a técnica de montagem vem sendo aprimorada, conforme afirma Cláudio Barone, diretor comercial da Bazza, de São Bernardo do Campo, empresa fabricante de carroçarias de madeira para transporte de butijões de gás, de bebidas e de cana. Para Barone, a grande preocupação de seus clientes é aumentar a capacidade de carga e diminuir o seu peso, e é justamente por isso que a empresa vem adequando os materiais disponíveis (madeira, principalmente), mas fazendo uma nova investida, partindo para o alumínio, objetivo que deverá ser alcançado dentro de sessenta dias. Ele lamenta, entretanto, que ainda falte um protótipo para carroçarias de alumínio, principalmente para o transporte de gases e de bebidas.

O diretor da Bazza afirma que sua empresa é bastante versátil para atender às necessidades dos clientes, mas, ao mesmo tempo, reconhece que “tudo depende da época”. É o caso, por exemplo, da safra de cana, onde a exigência dos usineiros é mais constan-

te, obrigando dos fabricantes de carroçarias maior empenho na produção de seus produtos. Barone está ligado

no fato de que, antes, essas carroçarias eram feitas com fueiros de ferro, mas que, com a mecanização das usinas, tudo vem se transformando em aço.

No próximo ano, a Bazza pretende estar mais aprimorada em termos de equipamentos, e não foge dos planos de Barone construir uma nova fábrica, para atender a uma demanda sempre crescente. Uma das últimas solicitações, por exemplo, foi para a fabricação de 230 carroçarias, tipo leve, para a Mercedes-Benz.

Treminhão ganha novo modelo



A Krone diminuiu uma articulação do treminhão

Com dois semi-reboques de dois eixos acoplados por uma quinta roda, a Krone, de Curitiba lançou uma nova versão de treminhão para uso no transporte de madeira, aço ou cana, cujo protótipo ficou sessenta dias em testes, segundo Ivo Luiz Boschetti, diretor geral da empresa. Embora ofereça menor espaço para carga cada semi-reboque tem 7,50 m de comprimento e o comprimento total com o cavalo, 19,80 m, em compensação fica dentro dos limites da lei da balança, o novo treminhão apresenta outras vantagens que superam o modelo tradicional, pois elimina a articulação do dolly e, conseqüentemente um eixo com quatro pneus, e melhora

sensivelmente a manobrabilidade e diminui o raio de giro em comparação com o modelo tradicional. “O funcionamento é o mesmo do ônibus articulado, só que, no ônibus, a articulação fica escondida na sanfona, e no treminhão, tem a vantagem de ser desmontável, permitindo ao usuário utilizar os semi-reboques em separado, bastando para isso desacoplar” explica Delci Vedana, gerente de Vendas.

A quinta roda fica instalada sobre o último eixo do primeiro semi-reboque para sustentar o engate do pino-rei do segundo. Esse eixo recebe um reforço de suspensão por um centrô de apoio de molas.

Incertezas desestimulam comprador

A instabilidade econômica
mantém o mercado
morno e não anima fábricas
a investirem mais

■ A falta de confiança em novos projetos constitui um problema na comercialização de semi-reboques e tanques para carga líquida, notadamente na região de Limeira (SP), onde se concentram onze fábricas de tanques. Embora os empresários do setor tenham uma retração do mercado no segundo semestre, os dados da Contin e da Tanques São Sebastião (associada à Carbus desde 1985) evidenciam um certo equilíbrio nas vendas, nos últimos dezoito meses.

A Contin produziu no ano passado 419 unidades de semi-reboques com tanques e 218 no segundo semestre deste ano. A produção de quarenta unidades/mês, incluindo tanque semi-reboque e terceiro eixo, na opinião de João Jorge Lalla, gerente de Produ-

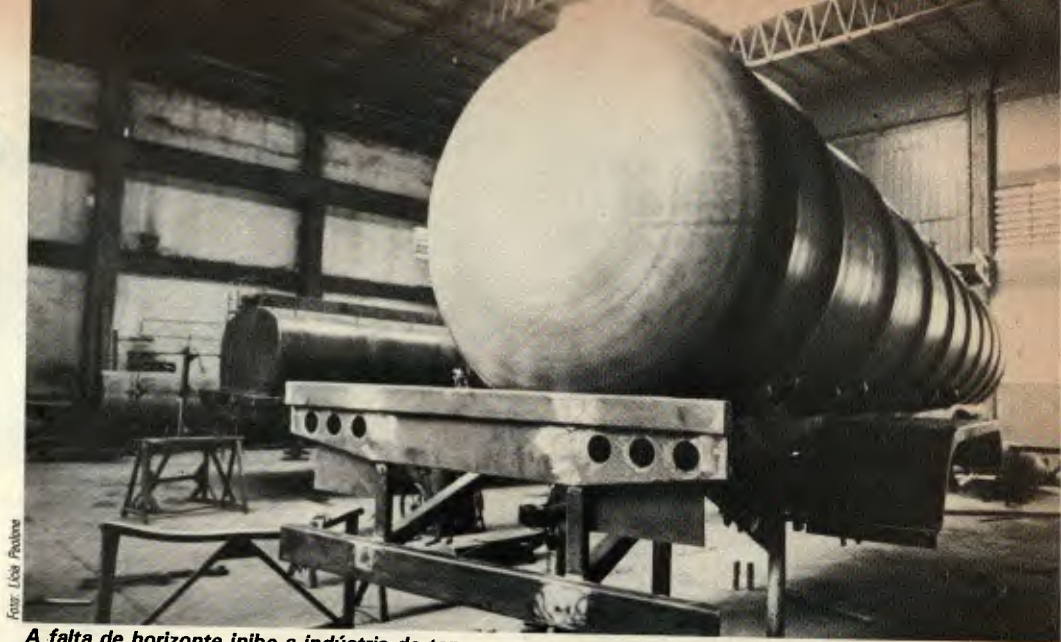


Foto: Lócio Pires

A falta de horizonte inibe a indústria de tanques

ção, reforça sua tese de que a aquisição de novos produtos depende do grau de confiabilidade da clientela na situação econômica do país.

A São Sebastião, que fabricou 480 tanques sobre chassis em 1987, apresentou uma queda de 20% em 1988 e, para este ano, sem ilusões, pretende igualar-se à produção do ano passado.

“Precisamos de uma expectativa de estabilidade econômica para investir”, declarou João Oscar Bergstron, diretor presidente da Carbus/Tanques São Sebastião. Durante oito meses de 1988, sua indústria operou com um nível de ociosidade estimado em 50%. “Mas, a partir de março deste ano, não temos prazo de entrega, tal o volume de encomendas”, revelou.

Agiotagem oficial — Analisando os ziguezagues da economia brasileira,

o diretor sugere que os financiamentos deveriam ter uma taxa de juro na faixa de 10% ao mês, no máximo 15%. “Para o desconto de duplicatas, os bancos estão cobrando juros antecipados de 28% ao mês”, disse, classificando de “agiotagem oficializada” a cobrança de taxas de até 36% ao mês.

No caso da Finame, o empresário considera a liberação de apenas 50% do financiamento insuficiente para atender às necessidades dos transportadores, “que já pagam preço exorbitante pelo caminhão com ágio”.

Com a nova Constituição, a carga de impostos aumentou para a indústria de implementos e o prazo de pagamento do ICMS passou de trinta para dez dias.

A elevação do custo da mão-de-obra obrigou a Contin a investir em pessoal sem experiência, visando for-



**PRESENTE EM TODOS OS
IMPLEMENTOS FABRICADOS
NO PAÍS**

**SEGURANÇA E QUALIDADE
DE LÍDER**

mar seus próprios montadores e soldadores para a linha de montagem de tanques cilíndricos e outros equipamentos. Agora a empresa pensa em automatizar a linha, visando reduzir os custos de produção na nova fábrica, no Km 143,5 da Via Anhangüera, com uma área de 73 000 m².

Os investimentos somaram US\$ 2,5 milhões, em três anos, permitindo a construção de 4 000 m² de área para funcionamento da nova fábrica, a partir de meados de 1990. Nos próximos cinco anos, a Contin pretende investir mais US\$ 5 milhões na ampliação de outro pavilhão, automatizando parte da linha de montagem.

Cargas perigosas — O transporte de cargas perigosas vem exigindo, cada vez mais, o aprimoramento da tecnologia de fabricação dos tanques. Uma

dessas empresas solicitadas é a Biselli, que produz os mais variados tipos, com exceção daquele exigido para transporte de criogênicos, que tem de ser feito em baixas temperaturas, como o oxigênio e o nitrogênio.

Segundo o diretor da Biselli, Lino Biselli, “trata-se de um mercado que tende a se enobrecer, pois está sempre sujeito a normas e exigências novas e poucas empresas terão condições de continuar atendendo”. Com uma produção mensal de trinta unidades rebocadas, a empresa está desenvolvendo um tanque para transporte de acrilonitrila, um líquido altamente inflamável e tóxico. Esse tanque, produzido em chapa inox de 5 mm, onde toda a solda é radiografada para proporcionar total segurança, está sendo construído para a Transultra, que presta serviços à Rhodia.

IMPLEMENTOS FURGÕES

R

etração é coisa do passado

O mercado de furgões volta à normalidade e a fabricação de “kits” dá sinal de crescimento

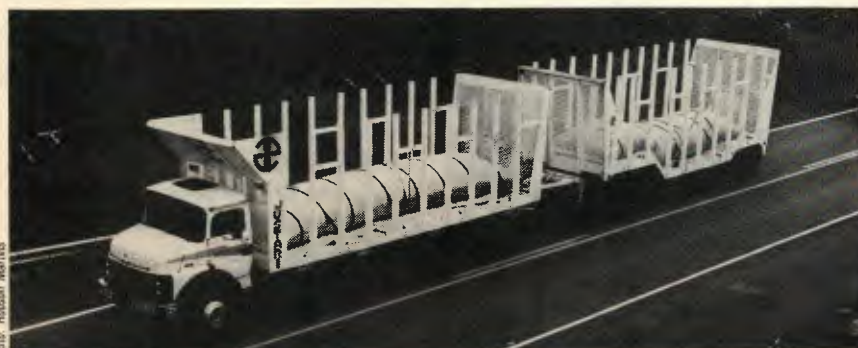
■ O mercado de furgões, no Brasil, que esteve adormecido nos primeiros meses deste ano por causa de uma demanda reprimida, voltou à normalidade. Para os fabricantes de carroçarias, só está faltando maior participação do BNDES na linha especial de crédito para aquisição de caminhões-toco, através da Finame.

Para Clóvis Guarnieri Filho, coordenador mercadológico da FNV-Fruehauf, subsidiária da Engesa, uma das alternativas para superar essa situação seria a formação de mais consórcios, “já que o *leasing*, atualmente, inviabiliza a sobrevivência de qualquer empresa do setor porque o *spread* é muito alto”.

Guarnieri lembra que um dos momentos positivos vividos pelo setor foi durante o ano de 1985, quando foi mínima a interferência do governo e “todos trabalhavam com o máximo de sua capacidade produtiva”, ao contrário de 1982 — pico da recessão em que poucos sobreviveram. Ele procura ignorar o período de vigência do Plano Cruzado, considerado atípico, mas faz questão de lembrar que, no ano seguinte, o governo voltou a interferir, provocando um novo desequilíbrio. Guarnieri define o setor como o termômetro da economia, “pois é o primeiro a sofrer os efeitos dos pacotes econômicos. Afinal, 70% da carga transportada em território brasileiro é feita por caminhões”.

Até 1987, a produção de semi-reboques em geral da FNV-Fruehauf era de 10 mil a 12 mil por ano, mas no ano passado caiu para 9 mil, cor-

Tanque-travesseiro para vinhaça



Na volta da cana, o treminhão leva vinhaça

Depois de percorrer com o pillow tank por cerca de 130 usinas de açúcar e álcool em São Paulo e Paraná, a Justari se convenceu de que a demonstração desse produto tende a ganhar a simpatia dos usineiros nas próximas safras. Trata-se de um tanque de náilon revestido por PVC, em forma de travesseiro, com bocal de oito polegadas, com capacidade de até 20 m³ de vinhaça.

Quando o caminhão está carregado de cana, da lavoura à usina, o travesseiro pode permanecer dobrado na carroçaria. Esvaziada a cana, o motorista leva-o ao tanque de vinhaça, enche-o e transporta de volta à lavoura, onde a vinhaça é despejada no tanque de decantação. Dessa maneira, o veículo não viaja ocioso.

“Já foi comprovado nas usinas que o

tanque rígido é viável até uma distância de 12 km em torno da usina”, afirmou Jusumil André Orioso, diretor de Vendas da Justari, de Piracicaba. Com tecnologia Alpargatas, o produto é anti-corrosivo e impermeável e os bocais, em aço inox, são revestidos de borracha.

Depois de cheio, o tanque-travesseiro é fixado na carroçaria por correias. Lourival Barbosa de Godoy Filho, dono da patente, estimou o custo do travesseiro 50% mais baixo do que o tanque convencional, além de ter vida útil garantida até cinco safras.

O produto, oferecido em três tamanhos, apresenta capacidade para seis mil, oito mil e dez mil litros. Para Lourival, o tanque também pode levar vinhaça de laranja, e sua manutenção só exige lavagens periódicas.



Foto: Luiz Padine

A Dambroz usa fibra de vidro no teto de seus furgões

respondendo à participação de 15% no mercado nacional. Considerando-se outros segmentos, como porta-contêineres, furgões, carrega-tudo e implementos canavieiros, a participação chegou a 40%.

A FNV-Fruheauf, segundo Guarneri, vem sempre inovando na fabricação de semi-reboques e, no caso, não poderiam estar de fora os furgões monobloco para transporte de cargas secas. Contrariando princípios sem embasamento técnico, o produto dispensa o uso de um chassi em toda a sua extensão, com a utilização apenas de um subchassi na região onde é instalada a suspensão de um, dois e três eixos. A caixa de carga forma um conjunto único, no qual destaca-se a plataforma, feita de travessas de aço que se apóiam nos corrimãos laterais, unidos por rebites. Essa estrutura, por sua vez, recebe as laterais e o conjunto do teto. A parte frontal obedece ao mesmo critério de fabricação das laterais e a parte traseira é formada por um quadro de aço, que é o próprio batente das portas.

Nesse semi-reboque-furgão, as laterais são fabricadas em alumínio corrugado de alta resistência, com a união de painéis feita com dupla rebiteagem sobre um avanço de uma chapa de 75 mm, aproximadamente. Para permitir uma perfeita vedação entre uma e outra chapa, é utilizada uma fita de espuma de poliuretano flexível. Guarneri garante que esse semi-reboque é o único que oferece um teto de chapa de alumínio extrudado, sem emenda, furos ou rebiteagens e com suas travessas de sustentação coladas por processo a quente. Opcionalmente, podem ser equipados com assoalho especial, que permite carregamento com empilhadeiras e paletes. Guarneri afirma, ainda, que esse equipamento, com eixos "FF", oferece vantagem em peso de aproximadamente 1 000 kg, em comparação com semi-reboques-furgões da concorrência, e capacidade de carga maior.

INEC Cardans

Marca de tranquilidade em Eixos Cardan

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



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



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

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

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

CARROÇARIAS ARGI



Fabricamos:

- furgões carga-seca, isotérmicas, frigoríficas, toda plástica e carretas de 1,2 e 3 eixos - completa

Asseguramos:

- matéria prima de primeira qualidade
- profissionais altamente qualificados
- atendimento rápido
- tecnologia mais avançada

CARROÇARIAS ARGILTA.

MATRIZ: Rua Dr. Enrico Fermi, 133
Fone: (0473) 72-1077 - Telex: 0474 - 537
89.250 - Jaraguá do Sul - SC

FILIAIS: EM CURITIBA
Rua Camilo de Lellis, 1237 - Fone (041) 266-7580
83300 - Pinhais - Piraquara - PR

EM ARAGUARI Rodovia BR 101, Km 57
Fone (0474) 26-0089 - 89220 - Araguari - SC



Foto: Marcelo Vigneron

João O. Bergstron: diferencial de preço ainda é elevado

Culpa dos juros — Mesmo com o mercado descapitalizado e os juros descontrolados, a Recrusul, segundo seu diretor comercial, Clóvis Wosiack, não perde a esperança de dias melhores, principalmente para os segmentos em que atua: furgões frigoríficos e isotérmicos e tanques, mas adverte para o perigo da inflação de dois dígitos, que pode inviabilizar qualquer plano.

Wosiack aponta como fatores negativos para a consolidação do mercado de furgões os altos custos da matéria-prima e os baixos fretes. Apesar disso, a produção da Recrusul vem sendo mantida nos mesmos níveis de há pelo menos dois anos, e sua novidade é um semi-reboque com tanques para produtos pulverizados e granulados. Com o aquecimento da demanda verificado no primeiro semestre, a empresa espera produzir 30% a mais do que o previsto no início do ano.

Essa euforia do primeiro semestre atingiu também a Toller Viaturas e Equipamentos, de São Paulo, que chegou há apenas três anos no mercado de baús e acaba de lançar um produto de concepções tecnológicas consideradas inovadoras.

Segundo André Toueg, gerente da empresa, os avanços na fabricação de seus baús estão no lado externo (paredes em duralumínio, com chapas auto-sustentantes que excluem corrugações e rebites e permitem base considerada ideal para o acabamento visual da carroçaria), mas nunca ignorando a arquitetura interior. Feita com painéis ou colunas estampadas com furos oblongos, ela permite o acoplamento de uma variada linha de acessórios, como prateleiras, almofadas, cintos de amarração, travas, divisórias ou varões porta-cabides, tudo desenvolvido especialmente pela própria empresa e sempre visando a potencializar o espaço interno.

Empresas especializadas no transporte de produtos de informática, de mudanças, ou as muito preocupadas com a racionalização de suas cargas estão entre as principais clientes da Toller, que no ano passado vendeu 220 desses baús e, neste ano, planeja triplicar a produção. O baú Toller custa 15% a mais do que os convencionais, mas, segundo Toueg, “o custo maior é compensado pela economia de operação e pela garantia de durabilidade do produto”.

A Toller está anunciando outra novidade a ser mostrada na Brasil-Transpo, em outubro. Embora evitasse abrir os detalhes desse segredo guardado a sete chaves, sabe-se que será um misto de baú com carroçaria aberta, para atender ao segmento de distribuição urbana, com o objetivo de dinamizar o sistema.

Da mesma forma que a fabricação dos modelos convencionais, a produção de *kits* para montagem de furgões em duralumínio tem mostrado sinais de vitalidade. Os conjuntos de painéis empregados em diversos modelos de carga seca, carros-oficinas, picapes, sobre chassis, transporte de eqüinos, frigoríficos, entre outros, comprovam a aceitação do produto, condizente com as exigências de segurança, rapidez no carregamento, movimentação da carga e limpeza.

A Carbus, uma das líderes do mercado em São Paulo, atesta que, a cada ano, sua produção de *kits* vem aumentando entre 10 e 20%, em substituição gradativa às carroçarias abertas. Com uma produção mensal de 120 unidades ao mês e utilizando matéria-prima da CBA e da Alcoa, a Carbus reconhece que os fornecedores, incluindo a Alcan, têm dificuldades para suprir a demanda em nível nacional.

João Oscar Bergstron, diretor presidente da Carbus, estima que o preço do aço hoje esteja custando sete

vezes menos do que o alumínio.

Outra forte concorrente, a Cargo Van, de Valinhos (SP), pioneira na produção de *kits* de carroçarias em duralumínio, parece não ter problemas de estoque. Ex-integrante de uma divisão da Equipamentos Clark, a empresa já contou no rol de seus montadores com a Iderol, Antonini, Facchini e a própria Carbus.

Na visão de Luiz Carlos Corazza, gerente de Vendas da Cargo Van, o comportamento desse segmento, nos últimos cinco anos, comprovou que a aceitação maior é para furgões de carga geral. As oscilações regionais, segundo ele, estão condicionadas à construção de grandes obras do governo, como Carajás, Metrô, barragens, usinas, responsáveis pelo aquecimento nas vendas dos equipamentos rodoviários

Depois do impacto do Plano Cruzado, esse segmento convive com uma economia “sem domínio de mercado”, na expressão de Corazza. Os compradores, cientes de que a oferta é maior, tornaram-se mais exigentes na qualidade, buscando subtrair o máximo no preço final.

A Cargo Van desenvolveu *know-how* na fabricação de parafusos de rosca fina, portas autotravantes (abauladas na traseira), dobradiças de alumínio e peças com tratamento de cádmio ou zinco. “A vedação é muito importante e a porta do nosso furgão fecha sob pressão, com perfis de borracha também desenvolvidos por nós.” A Dambroz, a mais tradicional fabricante de carroçarias para transporte de veículos zero quilômetro (cegonhas), de Caxias do Sul, entrou há dois anos no mercado de furgões de duralumínio, hoje o seu principal produto de fabricação. Com uma filial em São Paulo, a Dambroz começa a competir também no mais disputado mercado do país, embora sua principal clientela ainda esteja no Sul. “Nosso maior argumento de vendas, além do preço, é o peso”, diz seu diretor Luiz Carlos Dambroz. “Nossos furgões têm o teto em fibra de vidro, no qual deixamos janelas sem pintura, para aumentar a iluminação natural, e o perfil das laterais é mais fino do que o usado pela concorrência.”

Madeira e aço ainda resistem

Preço elevado e dificuldades
de manutenção
criam obstáculos ao maior
uso do alumínio

A Krone desenvolveu um sistema de comportas pneumáticas para agilizar o escoamento de carga das graneleiras que transportam açúcar com três bocais e aberturas na parte superior para recebimento da carga dos silos. Revestida internamente por epóxi, as graneleiras têm uso específico, ao contrário das que transportam soja, que não recebem qualquer tratamento.

Para Ivo Boschetti, o emprego do alumínio na construção de carroçarias graneleiras ainda deverá continuar restrito a um pequeno mercado, pois o substituto natural da madeira, cada vez mais escassa e mais cara porque as fontes de fornecimento estão cada vez mais distantes, é o aço-carbono. "Mesmo na Europa, onde o alumínio é muito mais difundido, os aços especiais, mais leves e tão duráveis quanto o alumínio, estão sendo mais usados porque também são mais baratos."

Mas há quem ainda acredite muito no uso da madeira, como a Formighieri, de Curitiba, que, além de furgões de alumínio, tem produzido as graneleiras em madeira. "Nós temos consciência de que a madeira está cada vez mais distante e tende a acabar. Hoje não existe mais uma tora de 8,5 m de comprimento para montar a estrutura da carroçaria, por isso estamos usando o aço estrutural. Mas o alumínio, além de muito mais caro, exige mão-de-obra especializada", explica Raimundo Formighieri Neto.

A Guerra, de Caxias do Sul, que foi



Foto: Lisa Pivone

Graneleiras de alumínio ainda são raras, mas o aço está substituindo a madeira



uma das primeiras empresas a produzir as carroçarias graneleiras com laterais de alumínio, considera que o mercado ainda oferece resistência a esse material pelo preço e pelas dificuldades de manutenção. "As de madeira podem ser consertadas em qualquer marcenaria de esquina, enquanto são poucas as oficinas de assistência para as de alumínio", lembra Paulo Salomon, gerente de Vendas da Guerra. "As encomendas ainda são poucas", aduz Salomon.

Por sua vez, Ivo José Scotti, da Randon, afirma que o alumínio ainda é o material mais indicado para os furgões carga seca, evitando comentar a concorrência da Alcoa, que entrou no mercado das graneleiras de alumínio em confronto direto com a Randon. Para ele, o diferencial de custo entre o alumínio, madeira e aço ainda é muito grande. "O alumínio ainda é para uma minoria elitizada, para a qual os custos iniciais não pesam tanto, como as fábricas de suco de laranja, por exemplo."

Novidades — Indiferente a essa po-

lêmica, a Recrusul está desenvolvendo um semi-reboque graneleiro com capacidade de 53 m0063, totalmente em liga de alumínio, seguindo tecnologia alemã. Destinado ao transporte de pulverizados, esse equipamento é do tipo autoportante, podendo ser produzido, também, em aço-carbono e aço inoxidável e com transversal cilíndrica. Sua tara foi reduzida, para comportar maior capacidade de carga, e os cones de descarga são fabricados com ângulos especiais, para diferentes tipos de produtos.

O sistema de suspensão desse semi-reboque é constituído por dois ou três eixos tubulares, tratados termicamente e montados em tandem. Os rolamentos são de rolos cônicos, as molas semi-elípticas em aço SAE 5160 e rodas raíadas, aro 22, em aço fundido. Os braços centralizadores são confeccionados com coxins de borracha.

**Gilberto Penha de Araújo
Luiz Alberto Cabral
Valdir dos Santos**

Polêmica chega à câmara

As denúncias de desrespeito
à reserva de mercado
já estão no Congresso. Múltis
negam ilegalidades

■ Quase um ano depois que TM publicou, em agosto de 1988, a primeira reportagem sobre o assunto, o chamado caso Esso—Transdepe mostra inevitáveis desdobramentos. A polêmica em torno da presença ilegal das distribuidoras no transporte de derivados de petróleo já não está restrita à Esso, passando a envolver também a Shell e a Atlantic, acusadas de ligações perigosas respectivamente com a Transgama e Transjobber.

Hoje, já se sabe claramente de onde vem o fogo cerrado contra as multinacionais. Animados com as repercussões favoráveis a suas denúncias, o Sindicam — Sindicato dos Caminhoneiros do Rio de Janeiro e a Cebracon — Câmara das Empresas Brasileira de Capital Nacional, que tem, entre seus diretores, Edson Cavallari, dono da Kimikoil Transportes, uma ex-coligada da Esso, saíram de seu cômodo anonimato e partiram para a formalização das acusações contra as distribuidoras.

Uma dessas denúncias, feita ao CADE — Conselho Administrativo de Defesa Econômica, do Ministério da Justiça, pelo Sindicam-RJ resultou em abertura de processo contra a Esso por abuso de poder econômico. No dia 29 de junho, o DNER autuou 22 tanques da Shell, Esso e Atlantic na rodovia federal Washington Luiz por estarem transportando carga própria a frete, o que é proibido por lei. E,

finalmente, o caso chegou ao Congresso Nacional, obrigando a Esso a abandonar o silêncio e partir para a ofensiva.

No dia 8 de maio, a diretoria da empresa divulgou o grosso dossiê, de 148 páginas, sem título, contendo onze anexos, onde nega qualquer participação acionária na formação da Transdepe S.A.

Constrangimento — Mais de um mês depois, no dia 22 de junho, William Arthur Jackson, presidente da Esso Brasileira Petróleo Ltda. (ex-S.A.), visivelmente constrangido, prestava esclarecimentos à Comissão de Fiscalização e Controle da Câmara dos Deputados. De início, o executivo norte-americano refutou as suspeitas de que a Esso, em conjunto com as co-irmãs Shell e Atlantic, estivessem burlando a legislação brasileira sobre transporte de carga e fomentando a criação de empresas “testas-de-ferro”, respectivamente Transdepe, Transgama e Transjobber.

Jackson afirmou que a Esso opera há 77 anos no país e que “a companhia se guia pelos princípios de competência e honestidade”. Antes de receber uma saraivada de perguntas dos parlamentares, Jackson, prevenido, pediu licença ao deputado Fernando Gasparian (PMDB-SP), presidente da comissão, para que os diretores da Esso se encaragassem de respondê-las.

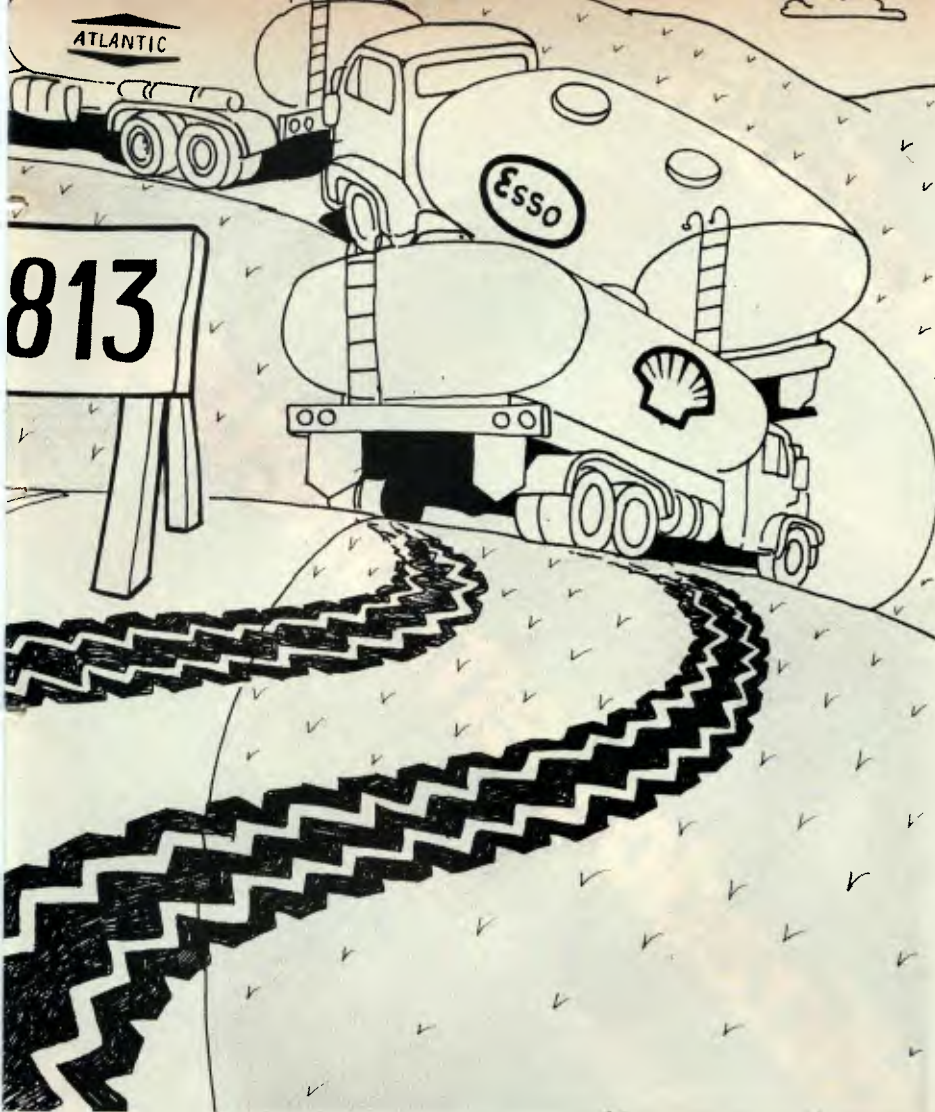


Coube a Dioclécio de Araújo, vice-presidente da Esso, demonstrar que a companhia podia transportar, legalmente, sem cobrar taxas, até 100% dos combustíveis comercializados com veículos próprios (apenas 64 caminhões).

“Trabalhamos, em todo o país, com uma frota de 3 284 veículos. A Transdepe dispõe de 238 caminhões, que, somados à frota da Esso, transportam 1,4% do total de combustíveis distribuídos pela empresa”, destacou.

Com auxílio de audiovisual, Dioclécio rebateu a acusação de monopolização: “Os dados provam que 83% da frota que serve à Esso pertence a outras empresas ou a autônomos contratados por essas mesmas empresas”.

A deputada Abigail Feitosa (PSB-BA) em dado momento interrompeu Dioclécio, questionando se ele falava em nome da Esso ou da Transdepe. Percebendo a contradição, o vice-presidente da Esso procurou consertar, garantindo ter “autorização da Transdepe para defendê-la”.



não respondeu a nenhuma, e Maciel observou que a Esso já fora multada “sete vezes, nos Estados Unidos, por ter infringido a lei antitruste”.

Ao final da sessão, as deputadas Abigail Feitosa e Rose de Freitas (PMDB-ES) solicitaram à mesa a presença de representantes da Transdepe e empresas coligadas à Shell (Transgama) e à Atlantic (Transjobber). O requerimento foi aprovado por unanimidade e os depoimentos serão tomados no segundo semestre.

A comissão já ouviu também o general Roberto França Domingues, presidente do CNP — Conselho Nacional de Petróleo. Em seu depoimento, Domingues afirmou que “não está comprovada a coligação entre a Transdepe e a Esso, mas”, frisou, “se houver provas, a transportadora será suspensa”.

Em seguida, descartou como sua a responsabilidade pela obtenção de subsídios para confirmar a acusação, considerando o caso da alçada do Ministério dos Transportes.

Domingues mostrou-se cauteloso ante a acusação de que a Transdepe teria sido criada pela Esso, com a aplicação de US\$ 10 milhões, em flagrante desrespeito à legislação vigente. A lei afirma que “a exploração do transporte rodoviário de cargas é privativa de pessoas jurídicas (empresas) com sede no Brasil e com $\frac{4}{5}$ do capital social, no mínimo, pertencentes a brasileiros”.

RTB irregular — Menos omissos, o DNER autuou 22 veículos de carga líquida de propriedade da Esso, Shell e Atlantic que efetuavam transporte remunerado (frete embutido na nota fiscal) em veículos registrados no RTB como transportadoras de carga própria (TCP), informou o eng.º Henrique Wainer, chefe de Gabinete do Departamento. As multas foram de 250% do SMR (salário mínimo de referência), e os veículos ficaram impedidos de circular, tendo de retornar a suas bases.

A operação ocorreu no dia 28 de abril, no posto da Polícia Rodoviária Federal da Rodovia Washington Luiz, para detectar irregularidades no RTB e cobrança de frete por empresas transportadoras de carga própria, conforme denúncia da Cebracon.

nários da empresa. “Eles reivindicavam pagamento de salário em dobro, alegando estarem prestando serviços para a Esso e a Transdepe ao mesmo tempo. Na defesa, os advogados da Esso sustentaram não existir diferença entre as empresas”, asseverou.

Segundo ele, a Shell, que teria patrocinado a criação da Transgama, “foi mais esperta e garantiu, por meio de ações, os $\frac{4}{5}$ de capital nacional conforme a lei, ficando, porém, com as ações preferenciais”.

Por sua vez, o deputado Denisar Arneiro (PMDB-RJ) sustentou haver nítida ligação entre a Transdepe e a Esso, lembrando que, como empresário do setor há mais de trinta anos, nunca viu empresa de transporte crescer tanto em pouco mais de um ano de atividades.

Lei antitruste — “Somos subdesenvolvidos, mas não tão burros assim”, ironizou Arneiro, fixando o olhar em Jackson. Em seguida, o deputado Lisâneas Maciel (PDT-RJ) fez seis perguntas, deixando-o atônito. Jackson



Foto: Salustiano Mesquita

Jackson: a Esso nunca foi desonesta

Mesma empresa — Ao depor, Luiz Otávio Athayde, presidente da Cebracon, classificou de “violação jurídica” o comportamento da Esso no mercado. Para provar que a Esso e a Transdepe são a mesma empresa, Athayde mostrou cópia da sentença de um juiz paulista (*ver matéria na seqüência*), que deu ganho de causa à distribuidora no julgamento de ação trabalhista impetrada por dois funcio-



A Rhodia produz fios,

que são utilizados em pneus,

que ajudam



nossos transportes

a se desenvolver mais.

Fios Nylon e Poliéster em Aplicações Industriais.

Fornecendo fios de alta qualidade para aplicação em pneus e vários outros produtos, e prestando completa assistência técnica e mercadológica a seus clientes, a Rhodia também se

faz presente no desenvolvimento de mais um importante setor da nossa economia: os transportes. Você fala, a Rhodia escuta. Caixa Postal 60561 - São Paulo - SP



RHODIA

GRUPO RHÔNE-POULENC



Transgama transporta combustíveis para a empresa do grupo Jacó Barata

“O comando teve enfoque experimental, considerando que este departamento está elaborando instrução de serviço para estender a fiscalização a todas as rodovias federais. O resultado está sendo analisado com serenidade e equilíbrio”, disse Wainer.

Ao comentar a posição oficial do DNER sobre o caso Transdepe, Wainer foi cauteloso: “Embora a matéria seja polêmica, não se pode admitir que operação desse nível possa ser entendida como determinante de problemas de abastecimento de combustível”.

Para Wainer, a Transdepe está devidamente registrada no DNER/RTB. No entanto, ele não afastou a possibilidade de haver alguma irregularidade com a empresa, evocando a Portaria MT n° 216, de 8/4/87, que permite ao DNER solicitar do interessado em registrar-se no RTB “a complementação da documentação apresentada e efetuar diligências para avaliação de atendimento dos requisitos para esse registro”.

“No caso presente, o DNER não usou tal prerrogativa, uma vez que a documentação apresentada à época atendia à legislação e se desconhecia qualquer denúncia contra a empresa”; acrescentou. “Um grupo foi designado para analisar e reexaminar toda a

documentação e elaborar instrução de serviço”, explicou. Entretanto, até 29 de junho o DNER não havia informado sobre o resultado do trabalho desse grupo técnico.

Processo penal — Do lado do CADE, a situação da Esso também não é tranqüila. Consultada por TM em 13 de junho, Belkiss Guidi, secretária executiva do CADE, já havia recomendado ao conselheiro relator a transformação da sindicância n° 112/88 em “processo administrativo”. “A partir daí, vamos seguir os trâmites do Código de Processo Penal, ouvindo testemunhas, com prazos para defesa prévia e perícia”, adiantou.

O escândalo, o maior dos últimos anos no setor de carga líquida, remonta ao surgimento da Transdepe S.A., em junho de 1986. Sua diretoria, formada por dois ex-funcionários da Esso (Euvaldo José Ferreira e o advogado Ivo Bosch Vieira), registrou, na época, um capital social de apenas Cz\$ 1,644 milhão na Junta Comercial do Rio de Janeiro, equivalente a NCz\$ 203 mil em maio deste ano.

Sem dispor de instalações próprias, em menos de dois anos de atividades a Transdepe aumentou a frota de vinte para duzentos caminhões-tanques. Caracterizada como “testa-de-ferro”



Para Wainer, a Transdepe está devidamente registrada no RTB, mas o DNER vai intensificar os “comandos” nas rodovias federais

da Esso, a empresa desrespeitou a Lei 6 816, que proíbe a participação de capital multinacional em índices superiores a 20%, e foi denunciada no CADE pelo Sindicam-RJ em 29 de agosto de 1988.

As debêntures — A repercussão do caso levou a Esso a divulgar o citado dossiê negando envolvimento com a Transdepe S.A. Curiosamente, a partir de 1987, quando a empresa lançou no mercado debêntures no valor de US\$ 4,660 milhões, em pouco tempo todas foram subscritas pela Esso. Tecnicamente, a subscrição das debêntures não transforma a Esso em proprietária da Transdepe, porém a Cebacan alardeou aos quatro cantos existirem fortes indicadores de que a Esso—Transdepe, a Shell—Transgama e a Atlantic—Transjobber formavam três únicas empresas.

“De fato, a Transdepe, com o objetivo de capitalizar, emitiu debêntures, as quais foram adquiridas pela Esso, que recebe, pelo seu investimento, remuneração compatível de mercado”, sustenta o dossiê. “A Transdepe movimenta hoje, sem qualquer exclusividade, 22% do volume comercializado pela Esso, operando uma frota de 238 veículos, o que representa cerca de 3% do mercado de com-



Foto: Divulgação

Domingues: Transdepe pode ser suspensa

bustíveis líquidos transportados no país por 30 mil caminhões-tanques.”

O documento admite que a Transdepe “se vale da experiência da Esso, através de suportes contratuais nas áreas de segurança, tecnologia e logística operacionais, mas a empresa paga por esses serviços”. “Num país onde as estatísticas indicam a ocorrência de 12,8 acidentes por milhão de quilômetros rodados por veículo de carga, a Transdepe apresenta um índice de 0,2, desempenho superior aos mais rígidos padrões registrados.”

Vendeta pessoal — Sem meias palavras, Antônio Carlos Assad, diretor de Distribuição da Esso, ao discorrer sobre tópicos do dossiê vislumbrou um complô contra a Esso que contaria com a participação do Sindicam-RJ e da Abcam — Associação Brasileira dos Caminhoneiros, presididos por Nélío Botelho, Cebracan e Combrapel, entidade e empresa privada dirigidas por Edson Cavallari. “Ele comprou uma vendeta pessoal”, repetiu várias vezes Assad durante a entrevista que não permitiu gravar.

Sentindo-se à vontade, o diretor conduziu a entrevista a seu modo, proibindo o repórter de anotar todas as suas declarações. “Esse assunto é muito complexo e todo especial”, justificou-se.

A todo momento, Assad voltava à carga contra a Kimikoil. “Cavallari assina documentos da Cebracan na qualidade de diretor e cede à mesma o telex da Combrapel, dirigida por seu pai Levino” fustigou. Do lado de Cavallari, a entrada da Transdepe no mercado abalou os negócios dos



Foto: Luiz Roberto

Cavallari, Athayde e Gasparian: onde estão os diretores da Transdepe?

“Esso e Transdepe são a mesma empresa”

“A Esso participa da administração da Transdepe como assessora fiscal, atuando também na área de seguros, efetuando o planejamento econômico e financeiro desta, controlando a parte de informática e contabilidade, gerindo recursos humanos etc.”

Em sentença pronunciada em março, o juiz Flávio Allegretti Cooper, da Justiça do Trabalho de São Paulo, reconheceu, pela primeira vez, vínculo jurídico entre a Esso Brasileira de Petróleo Ltda. e a Transdepe S.A. A 1ª Junta de Conciliação e Julgamento, presidida por Cooper, entendeu que o reclamante Antônio Bezerra de Araújo, ex-funcionário da Ricsa Alimentos S.A. (reclamada), ao entrar com ação trabalhista não teria direito à duplicidade salarial, uma vez que a Esso

e a Transdepe são a mesma empresa.

Em sua decisão, baseada no processo 665/88, a prova dos autos acerca do relacionamento trilateral Esso—Transdepe—reclamante “aponta num só sentido: a existência de grupo econômico entre as empresas citadas e, portanto, contrato único do autor com o grupo”.

Não importa a roupagem formal com que reveste a ligação jurídica entre ambas as empresas. Verifica-se que os empregados da Transdepe eram subordinados ao superintendente da Esso, que transmitia ordens, inclusive na consecução dos serviços de transporte”, finalizou.

RODE TR



Veículos em conformidade com o PROCONVE (Resolução Conama nº 18/86)

07/1994

PROSOLA

TRANQUÍLO.



Quem roda com Scania pelas estradas sabe o que é dirigir com menos preocupações. Tem em suas mãos um veículo da mais avançada tecnologia que lhe garante o máximo padrão de desempenho. Como máquina e como ferramenta de trabalho.

Para a Scania, porém, fabricar os melhores caminhões, ônibus e motores não é suficiente. Ela põe à disposição dos usuários de seus produtos o mais completo programa de atendimento - Pro Scania. Um eficaz apoio logístico composto de serviços, garantia, assessoria técnica, financeira e comercial, serviços de oficina e de emergência, revisões, peças, componentes à base de troca, cadastro integrado, manutenção programada, cursos diversos etc.

“Rode tranquilo”. Esta expressão é hoje uma verdadeira marca registrada Scania: o melhor produto, com o melhor serviço.

Conheça no Concessionário Scania todas as vantagens que o Pro Scania pode lhe oferecer.



SCANIA
especializada em transporte pesado

SCANIA



Foto: Robson Martins

Foto: César Lima

Veículos da Transdepe são os únicos a usarem o terminal da Esso como garagem

transportadores com as cores da Esso, que teriam perdido de 30 a 50% dos volumes que transportavam. Em contrapartida, Assad revelou que o empresário reclama na condição de acionista da Exxon Company International. “Não sabemos como adquiriu seiscentas ações, ao valor de US\$ 27 mil, na Bolsa de Valores de Nova York”, afirmou. “A mentira dita com determinação e meias verdades, associada à desinformação, pode tomar ares de verdade”, insistiu.

CIA mora ao lado — Sempre procurando contemporizar, Assad em certo momento elevou a voz e atinou com um desfecho perigoso do caso, afirmando que nas proximidades do prédio da Esso (Avenida Presidente Wilson, 118) está localizado o Consulado Geral Americano (na mesma avenida, nº 147): “Imagine se o presidente da companhia estiver passando de automóvel e alguém resolver atirar alguma coisa e a CIA (Central Intelligence Agency) for acionada...”.

A Kimikoil moveu duas ações na Justiça contra a Esso. “Na primeira, Cavallari queria prorrogar contratos de transporte após a companhia tê-lo denunciado. Mas perdeu a ação no Tribunal de Justiça de São Paulo”, contou.

Na segunda ação, segundo Assad, o empresário desejava cobrar comissão por transportar cheques, e foi condenado. “A certa altura, o juiz perguntou: ‘Se o senhor faz isso há tantos anos, por que só agora veio reclamar?’” No despacho, Antônio



Botelho: acusado de agir contra a Esso

José Oliveira Paulilo, juiz de Direito de São Paulo, julgou improcedente a ação e condenou a Kimikoil a pagar custos advocatícios.

O diretor estranhou também o fato de Sebatião Ubson Ribeiro, presidente da NTC/Fenatac, ter assinado duas nomeações no mesmo dia (3 de abril) designando Edson Cavallari para vice-presidente da entidade para Assuntos de Defesa da Pequena e Média Empresa de Transporte e para coordenador do Fórum da Pequena e Média Empresa de Transporte.

Um dos fatos que causou desgosto à diretoria foi a divulgação do documento “A questão Transdepe — coligada da Esso formada contra as normas legais brasileiras, que não permitem esse vínculo” pelo recém-criado Fórum da NTC, endereçado a autoridades e parlamentares.

Fretes ilegais — Do lado oposto também não falta munição. “A Esso recebe frete pelos transportes que realiza com sua frota própria e isso é ilegal”, destaca um dos trechos do documento “A questão Transdepe”, assinado por Marco Antônio Cardelino, consultor jurídico da Cebracan.

Segundo o estudo, a Resolução 07/86, do CNP, limitou a atuação da frota própria da Esso ao atendimento a 50% dos volumes das *city-market* (áreas-cidade), reservando os demais 50% e a totalidade dos volumes compreendidos para “longa distância” e “transferências rodoviárias” às empresas nacionais e transportadores autônomos.

O documento lembra que o CNP estabeleceu uma política de preço único para o transporte de derivados em qualquer localidade do país, “não se

importando se a cidade se situa ao lado de uma refinaria, como Cubatão, por exemplo, ou a 2 000 km de distância (Rio Branco, no Acre)”.

Anteriormente, com a Resolução 16/84 o CNP dispôs sobre preços uniformes para derivados e disciplinou o chamado Fundo de Unificação de Preços (FUP), “através do qual criou um monumental subsídio para o transporte de derivados, assumindo, na prática, o encargo de arcar com o pagamento de todos os fretes”.

Tarifa embutida — “Para todo transporte foi estabelecida uma forma de pagamento de frete, que é repassado pelo CNP para o transportador por meio das distribuidoras.” O documento afirma que, ao determinar o preço público dos derivados, o CNP *embute* a parcela referente ao frete, que varia em função da distância da localidade à base de suprimento. Se o frete for mais elevado que o previsto na planilha, a distribuidora é ressarcida pelo FUP.

Para a Cebracan, a distribuidora tem a sua disposição os valores necessários para pagar os fretes; e, no caso de o transporte ser efetuado por empresa contratada, pode repassar os valores correspondentes ao frete. “Se, por outro lado, foi a sua frota própria que efetuou o transporte, a distribuidora retém em seu caixa os valores destinados ao pagamento dos fretes.”

Os fretes de *city-market*, conforme o estudo, são estabelecidos através de parâmetros que consideram a capacidade média dos veículos de transporte, o número médio de entregas efetuadas por dia e a distância média percorrida (ida e volta). Em São Paulo, por exemplo, a capacidade média dos caminhões é de 13,5 m³, o número médio de viagens/dia é 2 e a distância média percorrida é de 39 km (ida e volta).

Confrontando dados, o estudo mostra que, antes de 1984, a Esso dominava 82% dos *city-market* de São Paulo, em termos de volume diário comercializado. E atuava em entregas a longas distâncias para clientes de maior porte, incluindo “a mais rentável e cobiçada linha de transferências rodoviárias, entre Campo Grande (MS) e Cuiabá (MT)”.

“A Shell constituiu a Transgama”

A distribuidora garante que o
sócio nacional tem
4/5 do capital social conforme
manda a Lei 6 813

■ Em 20 de junho, TM solicitou a Reiner Williems, presidente da Shell Brasil S.A. (Petróleo), alguns esclarecimentos sobre a denúncia de que a distribuidora estaria envolvida em escândalo semelhante ao caso “Esso—Transdepe”.

A denúncia se baseava no fato de que, em agosto de 1988, a Shell teria criado a empresa Transalfa, com capital inicial de Cz\$ 4 milhões, e depois, em setembro passado, mediante alterações contratuais, mudou o nome para *Transgama*, aplicando Cz\$ 900 milhões para melhorar o suporte operacional (filiais) da nova empresa.

A Shell enviou telex à TM004, em 27 de junho, nos seguintes termos:

“1 — A Shell, ao constituir a *Transgama*, não teve a intenção de fazê-la operar como “testa-de-ferro”, pois sua condição de acionista daquela socie-



Frota da Transgama representa 2,9% dos veículos com as cores Shell

dade está, e sempre esteve, claramente mencionada em todos os seus atos de constituição. Atos estes praticados em estrita observância aos princípios legais aplicáveis, inclusive o de publicidade e o de registro nos órgãos públicos competentes (Junta Comercial, CNP, RTB, repartições fiscais federais, estaduais e municipais).

2 — A *Transgama*, que adotou esta denominação social após o indeferimento, pela Junta Comercial do Estado Rio de Janeiro, da denominação *Transalfa*, por colidente com o de outra empresa transportadora já em operação no Estado, foi constituída tendo em vista a responsabilidade social da própria Shell para tirar o país da crítica posição de ter um dos mais elevados índices de acidentes de trânsito do mundo.

O Fórum Internacional sobre Segurança de Trânsito no Brasil, realizado no Rio, em junho de 1988, chegou à conclusão de que é “imprescindível a participação organizada da iniciativa privada na solução dos proble-

mas de segurança no trânsito, porque as autoridades governamentais não têm recursos financeiros e humanos em volume suficiente e necessário para enfrentar a crise” (...)

3 — A escolha de sócio com comprovada experiência no setor de transportes decorreu da necessidade de harmonizar os imperativos de segurança com a necessária e imprescindível eficiência operacional, sendo infundado pretender tirar deste fato, bem como da tradicional relação comercial entre os sócios fora do escopo da associação, qualquer conotação de abuso de poder econômico.

4 — Abusiva, nos termos da Lei 4 137, e inconstitucional, é a tentativa de uma minoria apologista do sistema cartorial de pretender impedir a livre iniciativa empresarial, distorcendo fatos para proteger e perpetuar suas próprias atividades.

5 — A composição acionária da *Transgama* traduz, simplesmente, a disposição dos sócios de carrear recursos para o empreendimento de forma paritária, nada tendo a ver com pretensas compensações entre as partes ou com a intenção das mesmas de contornar determinação legal. Pelo contrário, a divisão do capital em ações ordinárias e preferenciais objetivou, precisamente, harmonizar tal disposição com o integral cumprimento da Lei 6 813, de 10/7/80, possibilitando ao sócio nacional titular 4/5 do capital social com direito a voto.

6 — Com relação à frota da *Transgama*, cabe esclarecer, finalmente, que a frota tem 77 carros, o que representa 2,9% dos 2 600 veículos com as cores Shell que rodam no país.”

Gilberto Penha
Colaboraram
Wellington Almeida e
Oswaldo Cardoso

Atlantic nega vínculo com Transjober

Ao ser consultado por TM, James Ian Robertson, presidente da Companhia Atlantic de Petróleo, negou qualquer participação de sua empresa com a *Transjober*, desmentindo notícia de usá-la como “testa-de-ferro” para transformar de modo ilegal combustíveis no país.


“O abuso de poder econômico caracteriza-se pela infringência a dispositivos da Lei 4 137.

E isso não ocorre com a companhia, a qual tem rigoroso controle do CNP e compromisso

constante com observância das normas legais e padrões éticos”, esclareceu o presidente.

Segundo ele, a *Transjober* foi fundada em 1954, sem participação da Atlantic, mantendo, desde o início, as mesmas pessoas à frente da empresa. No entanto, a partir de 12 de agosto de 1988 a Arcobrasil Participações e Investimentos Ltda., holding participação acionária; na *Transjober*.

A frota da *Transjober*, de treze caminhões em julho de 1988, compõe-se hoje de quinze veículos. “E as instalações utilizadas pela *Transjober* são de propriedade dos sócios (pessoas físicas), totalmente distintas das da Atlantic”, concluiu.



CARROCERIA DE ALUMÍNIO ALCOA.



Agora você pode rodar tranquilo por aí.
A Alcoa passa a tecnologia para trás e lança o que há de mais moderno, prático, seguro e econômico em transporte de cargas: a carroceria de alumínio. Ela dura três vezes ou mais que a carroceria de madeira, com a vantagem de ser muito mais leve.
Você transporta mais carga por viagem e ainda economiza em manutenção, pneus, freios, suspensões e combustível. A carroceria para



O GUARDA-COSTAS DO SEU CAMINHÃO.

caminhões e as tampas para carretas você encontra nas montadoras autorizadas Alcoa em duas versões: carga-seca e graneleira.

Elas vêm com a qualidade, garantia e assistência técnica Alcoa.

Vá ver de perto esta novidade. Confira os acessórios especiais como fúeiros com novo conjunto de travas, sistema de amarração com cintas e ganchos móveis, entre outros.

Repare no acabamento perfeito, que

também pode ter uma aplicação de verniz especial para maior proteção e beleza. Você vai entender porque os transportadores europeus e japoneses já adotaram esse tipo de carroceria: o alumínio é o produto mais adequado para o transporte de cargas. Não existe nada mais seguro para a sua carga, seu caminhão e, principalmente, para o seu bolso. Antes de sair rodando por aí, coloque todas essas vantagens na balança.

Depois, contrate o seu guarda-costas.

 **ALCOA**

Implementos Rodoviários

Av. Maria Coelho Aguiar, 215 - Bloco C - 4.º andar
CEP 05804 - São Paulo - SP
Tel.: (011) 545-5920

Quem ajuda a pagar a conta?

O 7º Congresso da ANTP buscou
maneiras de financiar
o transporte público e ajustar
o setor à Constituição

■ Se, com a nova Constituição, o transporte coletivo ganhou *status* de serviço público, não se pode negar também que os recursos para financiar sua ampliação e modernização estão cada vez mais escassos. Esta foi uma das conclusões do 7º Congresso Brasileiro de Transportes Públicos, realizado em maio no Hotel Glória, no Rio de Janeiro.

O caráter de serviço público dos transportes coletivos urbanos, definido pelos artigos 30, 175 e 178 da nova Carta, foi mencionado até com certa redundância nos debates sobre a necessidade de um código nacional, proposto pela NTU — Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos.

“O último plano geral de transportes de São Paulo, por exemplo, foi o Sistran, de 1976, e isso acontece também nas outras metrópoles. Não existem normas para o transporte urbano, o que existe é um cabedal técnico que não tem força de lei”, garantiu o consultor Mário Garcia, apontando para a urgência de normatizar o setor.

O advogado Luiz Antônio Alves de Souza, por outro lado, lembrou que o transporte urbano já era de competência municipal na Constituição de 1969 e que a Lei Complementar n.º 14 criou as regiões metropolitanas, cujos sistemas de transportes ficaram a cargo dos Estados. “Hoje, os municípios se regem por leis orgânicas próprias e não mais por leis estaduais, e a nova Constituição é expressa: o

transporte coletivo é serviço público e não mais atividade de interesse público”, disse.

Autonomia ferida — Houve também quem invocasse a nova Constituição exatamente para torpedear o Código Nacional de Transportes Urbanos. Como uma regulamentação detalhada do governo federal nessa área acabaria por ferir a autonomia garantida aos Estados e municípios, foi proposta no seu lugar, pela recém-fundada Uno — União Nacional dos Órgãos de Gerência de Transporte Coletivo Urbano, a criação de uma lei federal de diretrizes, que se limitaria a definir alguns princípios estratégicos para o setor, como, por exemplo, a padronização da produção de equipamentos.

Como a legislação em vigor serviu de ponto de partida para o questionamento da sistemática de concessão de linhas de ônibus e fixação de tarifas, a ANTP se propôs a incentivar encontros de secretários de Transportes para equacionar os interesses das empresas públicas e privadas do setor, além de levantar a legislação existente sobre o assunto nos manuais municipais.

Como subsídio à discussão foi lembrado que a EBTU, apesar da sua difícil situação de empresa extinta em funcionamento, está fazendo a revisão de suas cartilhas de tarifas, que serão enviadas como sugestão aos municípios.



Foto: Luiz Carlos Caversan

A CMTC, por outro lado, informou que, a partir de outubro, mudará a sistemática de remuneração das empresas privadas de São Paulo, que serão pagas pelos quilômetros rodados.

Recursos escassos — Mas não bastará mudar esquemas. É preciso também buscar recursos e contornar o problema do baixo poder aquisitivo do passageiro.

A Comissão de Circulação e Urbanismo da ANTP, uma das mais ativas, concluiu, em um de seus estudos, que o país terá de gastar US\$ 20 bilhões na próxima década para atender a demanda de transportes urbanos nas regiões metropolitanas, que irá triplicar até o ano 2000. Como a situação atual já é de impasse tarifário, com os custos do transporte ultrapassando a capacidade de pagamento de importante parcela da população, uma das principais sugestões apresentadas foi que o transporte coletivo comece a ser custeado por todos os interessados em sua manutenção e não somente por seus usuários.

De acordo com estudo da Comissão de Circulação e Urbanismo da ANTP, dentro de onze anos a população urbana crescerá de 49 milhões para 99 milhões de habitantes em relação ao início da década, elevando o número de viagens a 186 milhões por dia, o que significará um dispêndio com transporte quatro vezes superior ao realizado em 1977, ano em

TRANSPORTES PÚBLICOS

16 A 19 DE MAIO DE 1989 RIO DE JANEIRO

PROMOÇÃO:
ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE TRANSPORTES PÚBLICOS-ANTP



Nem no transporte, Joãozinho Trinta (à esquerda) abre mão da alegria. Sérgio Werneck (abaixo), um dos parlamentares que foi discutir os problemas do setor.



Foto: Arquivo TM



Foto: Arquivo TM

ciso participação e transparência nas decisões, uma vez que é a população que sempre paga a conta”. Como exemplo disso, citou os recursos do FGTS, que ficam 45 dias nos bancos, o que equivale à transferência ao setor privado de recursos públicos que poderiam ser aplicados na melhoria dos transportes.

Rachar a conta — Constatado que os investimentos em transportes públicos têm ao mesmo tempo um importante efeito multiplicador da atividade econômica e do desenvolvimento urbano e que deve ser preservado o papel da iniciativa privada no setor desde que prevaleçam os interesses da sociedade, ganhou força a tese de que o custeio do transporte não deve ser só do usuário mas de todos os que dele se beneficiam, como afirmou o economista Ignácio Rangel: “É necessário um ajuste no padrão de acumulação capitalista. Não é mais possível avaliar projetos isolados. Os empresários que deixam de ter no setor sua única atividade precisam se capacitar para exercê-la”.

A redistribuição dos custos do transporte, além da busca de combustíveis menos poluentes e de soluções globais para os problemas urbanos com o rompimento da setorização da administração que separa as questões de saúde, de educação, dos transportes, foi também o eixo principal da palestra “Não-transporte, a reconquista do espaço-tempo social”. Du-

rante sua apresentação, Sérgio Guimarães, secretário do Meio Ambiente do Estado do Mato Grosso, indagou: “Será que a única maneira de resolver o problema de transporte é sempre produzindo mais transporte?”. Depois explicou que essa modalidade produz as dificuldades que ela pretende superar no espaço urbano.

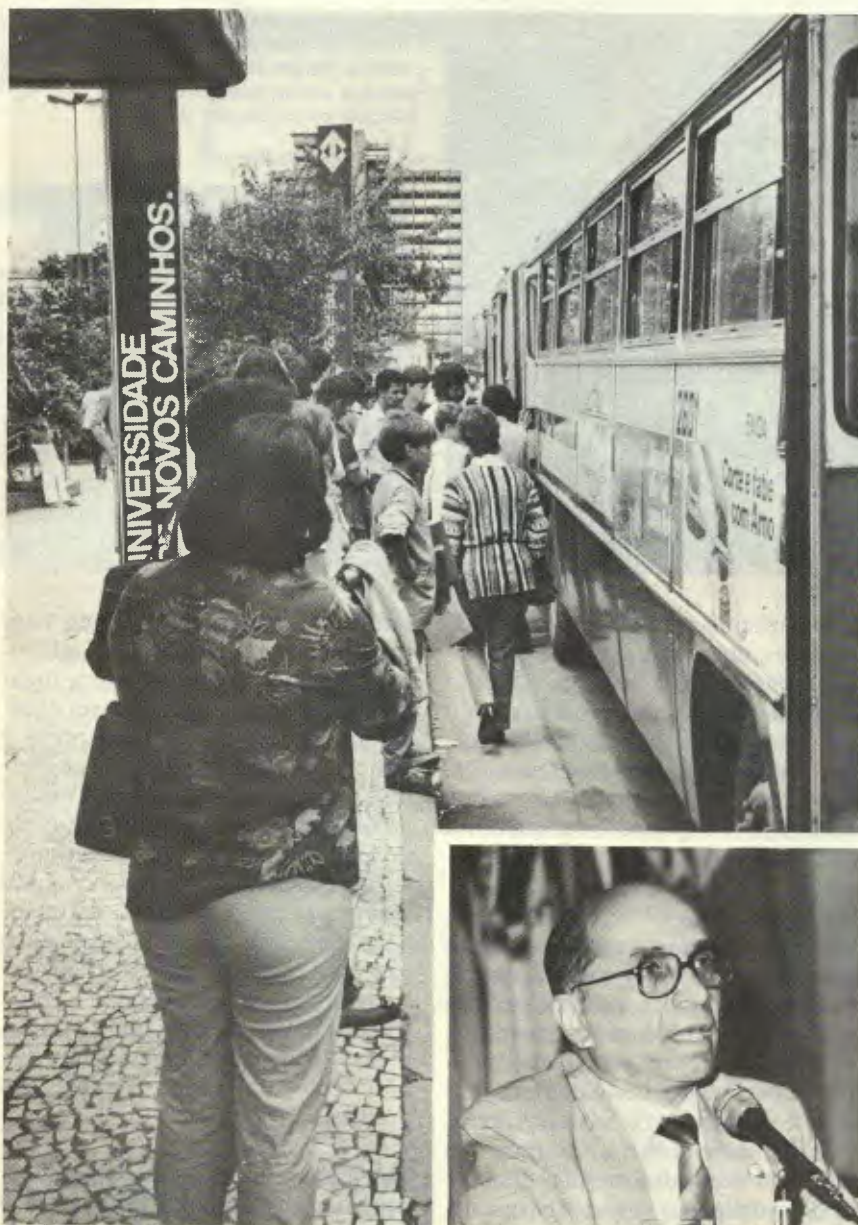
Na seqüência, o escritor Fernando Gabeira criticou o mundo da racionalidade econômica e defendeu a utilização do gás natural nos transportes públicos, cobrando ainda a construção de uma ciclovia no Rio de Janeiro: “Uma obra útil e barata” que não foi realizada, depois de prometida”.

Polição preocupa — O problema da deterioração da qualidade de vida nos grandes centros foi também discutido na mesa-redonda “Transporte e meio ambiente”, onde o secretário-geral do Ministério do Interior defendeu a melhoria nos transportes urbanos, afirmando que os ônibus de todo o país consomem 3% do petróleo (uma fonte de energia não-renovável), enquanto os automóveis consomem 12%.

Destacando a cidade de Londres como exemplo de organização, onde 85% da população usa o transporte coletivo, ele criticou a redução do teor de álcool na gasolina de 22 para 18%, afirmando que ela será responsável pelo aumento de cerca de 400 t de monóxido de carbono na atmosfera

que o país mais investiu no setor.

Plínio Assman, presidente do Conselho de Administração do metrô carioca, traçou um quadro do empobrecimento da população em geral e do Rio de Janeiro em particular, “onde um grande contingente de pessoas que dormem nas ruas já não são mendigos, mas trabalhadores que voltam para suas casas na periferia só nos fins de semana, devido ao custo e à péssima qualidade dos transportes”, e apontou a redistribuição de renda como uma solução possível. Para Amir Khair, secretário de Finanças do município de São Paulo, “o país paga mal e investe mal seus recursos. Além da racionalização, é pre-



Denisar Arneiro propõe uma lei federal para regulamentar o transporte público

na cidade de São Paulo e defendeu a eletrificação como sistema alternativo: "A partir de 18 mil passageiros por hora nos corredores, é sinal vermelho para ônibus e verde para estudos de sistema de transportes sobre trilhos (trens e metrô leves). É inevitável a eletrificação quando se atingem grandes densidades", disse.

Na mesma sessão, Paulo Nogueira Neto, representando o Ministério da Cultura, destacou as vantagens do uso do gás metano (biogás), "que é ideal, pois se combina facilmente com o oxigênio, apesar de produzir gás carbônico em pequena quantidade".

A conclusão ficou a cargo do embaixador José Botafogo Gonçalves, do Ministério do Interior: "O meio ambiente deve ser um componente do sistema de desenvolvimento e não um sinal de alarme. No Brasil, é preciso fazer a combinação da matriz energética com a matriz de transportes levando em conta a defesa do meio ambiente".

A julgar pelas conclusões de outro trabalho correlato apresentado no congresso pela Protran Engenharia, o país ainda está longe de chegar a esse nível de planejamento recomendado. Apesar da nova exigência legal de

um Relatório de Impacto do Meio Ambiente (RIMA) para a implantação de novos projetos de transportes, instrumento que abortou a construção da Rodovia do Sol, na Serra do Mar em São Paulo, constata o estudo: "Devido à falta de experiência nacional no trato da questão e na ausência de diretrizes específicas, os estudos em desenvolvimento tendem a repetir o viés dos estudos da viabilidade técnico-econômica, concentrando-se prioritariamente nos impactos sobre o meio físico, em detrimento de aspectos sociocomportamentais, urbanísticos, econômicos, de preservação do patrimônio histórico e outros".

Luxo e alegria — Representando sete partidos políticos, os deputados que participaram do congresso da ANTP falaram das dificuldades econômicas por que passa o país e do papel do Congresso Nacional na sua superação. A deputada Irma Passoni, do PT, apontou a sobrecarga de trabalho dos parlamentares com a legislação complementar como um empecilho para que se dê mais atenção à legislação ordinária que precisa ser elaborada, complementando: "O transporte nos grandes centros significa o exercício da cidadania, e quando não há respostas a sua deterioração o que acontece são os quebra-quebras".

O deputado Sérgio Werneck, do PMDB, defendeu o subsídio aos transportes públicos, ainda que de forma emergencial, e propôs que a sociedade resolva de que forma isso será feito. Já o deputado Denisar Arneiro, do mesmo partido, explicou: "É preciso regulamentar o transporte, e para isso as entidades precisam também se mobilizar, pois quem não faz pressão sobre o Congresso Nacional não consegue nada".

A crítica mais bem-humorada, no entanto, partiu mesmo do carnavalesco Joãozinho Trinta, na sua palestra sobre "Periferia e cultura": "De que vale todo o avanço tecnológico se não houver alegria?", perguntou, fazendo a apologia da vinculação do trabalho ao prazer e da melhoria das relações sociais e reafirmando o slogan que lhe deu mais notoriedade: "Quem gosta de pobreza é intelectual, o povo gosta mesmo é de luxo".

transporte

CADERNO REGIONAL

MODERNO

Nº 51 – Este encarte faz parte de Transporte Moderno nº 306 – Não pode ser vendido separadamente – Circula no Estado de São Paulo

**Usina
aperfeiçoa
rodotrem**



TAMANHO É DOCUMENTO

UM BOM NEGÓCIO SE FAZ EM UM GRANDE CONCESSIONÁRIO.

A Chambord Auto é o maior revendedor autorizado de caminhões Volkswagen do país. **Confira:**

- 25 anos de experiência;
- Os melhores profissionais e o mais moderno equipamento;
- 21.000 m² de oficinas;
- Caminhões novos e usados com garantia — inclusive o novo modelo 14-210 Turbo.



CONCESSIONÁRIO AUTORIZADO

CAMINHÕES

DESEMPENHO TOTAL



CHAMBORD AUTO

São Paulo

Vendas: Av. Nazaré, 510 - (011) 273-5898

Oficina: R. Gama Lobo, 501 - (011) 274-4111

Peças: Al. Glette, 1031 - Tel. (011) 220-4500

Guarulhos - Vendas, Oficina e Peças

Av. Senador Adolf Schindling, 120

Via Dutra, km 230 - (011) 209-1011



Foto: Arquivo TM



Navegação fluvial cresce e se organiza

Armadores já têm sindicato

Os armadores paulistas que operam no transporte fluvial contam, desde o mês de junho, com uma entidade para representá-los: o Sindicato dos Armadores em Navegação Fluvial do Estado de São Paulo, com sede em Presidente Epitácio.

Em assembléia realizada em Ribeirão Preto, José Roberto Salioni, do Grupo Salioni, foi confirmado presidente do sindicato que substituiu a associação da classe. Embora o sindicato tenha registro em cartório como sociedade civil, sua diretoria aguarda uma resposta do

Ministério do Trabalho sobre onde deverá registrá-lo, uma vez que a Constituição eliminou a Carta Sindical e instituiu o "registro no órgão competente" (item I do artigo 8º do Capítulo II — Dos Direitos Sociais).

A associação, que já contava com 45 filiados, teve a adesão de mais quinze novos membros, por ocasião da fundação do sindicato. São armadores das regiões de Alta Sorocabana, Rio Preto, Ribeirão Preto, Barra Bonita, Araraquara, Maria Leme, Panorama e Rincão, contou José Salioni.

Concessões de linha: governo contra-ataca

"As grandes empresas de transporte rodoviário de passageiros não querem ver o fim do monopólio, através do qual vêm se beneficiando há muito tempo", afirma Walter Nory, secretário dos Transportes. "Por isso, impetraram mandado de segurança e conseguiram liminar contra a aplicação do decreto regularizando as atividades do setor?"

Com a liminar, as operadoras conseguiram adiar o cumprimento do decreto, que prevê, entre outras coisas, a atuação de duas ou mais empresas nas linhas onde a demanda seja muito grande e a concorrência pública entre todas as empresas

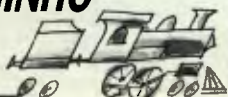
interessadas na concessão de novas linhas.

O secretário está muito confiante que o Supremo Tribunal Federal cassará a liminar, pois "as empresas alegam que o Estado não tem poder para legislar sobre o assunto", mas Nory lembra que a antiga e a atual constituições determinam que o Estado legisle sobre os transportes intermunicipais.

O secretário também lembra que a nova Constituição estabelece que qualquer atividade que sirva à população deve ser concedida através de concorrência pública, o que não ocorre atualmente com a concessão de linhas intermunicipais.



A INFORMAÇÃO É O MELHOR CAMINHO



TM. HÁ 25 ANOS PONDO A INFORMAÇÃO NO SEU CAMINHO

FAÇA JÁ A SUA ASSINATURA

transporte

Para assinar TRANSPORTE MODERNO basta escrever para Editora, TM Rua Vieira Fazenda, 72 - 04117 São Paulo - SP. Assinatura anual com 12 exemplares custa apenas 30 BTNs



Foto: Marcos Antonio da Silva



A Cia. do Metrô promete terminar a obra em setembro

Obra agilizará ligação com a Dutra

Economia de tempo e de combustível é a principal vantagem que o viaduto Dutra/Fernão/Aricanduva deverá apresentar quando for entregue ao tráfego. A previsão da Cia. do Metrô, que está executando a obra sem interferir no trânsito local, é concluí-lo até o final de setembro.

A obra, uma "alça" de concreto e aço, suspensa, medindo 112 m de compri-

mento, fará a interligação direta da Rodovia Presidente Dutra (sentido Rio de Janeiro—São Paulo) ao prolongamento da Avenida Aricanduva (integrante do Anel Viário Metropolitano) que dá acesso ao pólo industrial do ABCD e Baixada Santista, permitindo ainda facilitar o acesso às marginais dos rios Tietê e Pinheiros e regiões Noroeste e Sudeste da área metropolitana de São Paulo.

As sucessivas derrotas da estatização

A prefeita Telma de Souza, de Santos, já perdeu várias batalhas na tentativa de estatizar o transporte coletivo, mas nenhuma foi mais desalentadora quanto a ordem judicial para a devolução dos 134 ônibus para a VSSVL — Viação Santos—São Vicente—Litoral. Na tarde de 25 de junho, oficiais de Justiça compareceram à garagem que fora desapropriada e apreenderam cada veículo que chegava. Por isso, a partir do dia seguinte os passageiros tiveram somente a metade da frota em circulação na cidade porque as dezenove linhas que a empresa operava haviam sido cassadas pela prefeitura e os ônibus devolvidos ficaram parados. Agora, a VSSVL está pleiteando na Justiça a retomada da garagem.

O colapso só não se insta-

lou na cidade porque uma frota alternativa de microônibus, peruas escolares e veículos de lotação passaram a suprir as linhas, cobrando tarifas duas a cinco vezes mais altas que a oficial. Além disso, a prefeita colocou em operação quarenta ônibus usados que adquirira de uma empresa de São Paulo e nem teve tempo de modificar a pintura.

Como se não bastasse, a prefeita não conseguiu que a Câmara aprovasse seu projeto de subsídio aos transportes, o que a obrigou a elevar a tarifa para NCz\$ 0,25. Sustentada pelas sucessivas vitórias, a Viação anuncia que entrará com diversas ações indenizatórias por uso da frota, perdas e danos e rompimento de contrato de concessão nove anos antes do término.

BEM CALÇADO VOCÊ VAI MAIS LONGE

RECAUCHUTAMOS COM A QUALIDADE **Ruzi**[®]

- Recapagem
- Pré-moldado - Sistema a frio
- Recauchutagens Convencionais

RECAUCHUTAGEM BRASÍLIA ESPECIALIZADA EM RADIAIS

Goodyear - Pirelli
Firestone - Michelin

- Caminhões
- Ônibus
- Utilitários
- Automóveis
- Empilhadeiras
- Balanceamento



Tel.: (PBX)
292-1599

PNEUS BRASÍLIA LTDA.

R. Henrique Felipe da Costa, 689
(Antiga Rua Francisco Duarte)
02054 - V. Guilherme
São Paulo - SP

Rodotrem reduz custo e evita ócio

CANA

Fruto da necessidade de reduzir custos e eliminar ociosidade, o rodotrem desenvolvido pela usina São José foi aprovado nos testes e já está dando bons lucros

■ Reduzir os custos de uma frota canavieira obrigada a operar ininterruptamente durante oito meses do ano e, ainda por cima, evitar a ociosidade dos veículos nos quatro meses restantes constitui um inegável desafio. Para vencê-lo, a Usina São José, empresa do grupo Zillo Lorenzetti, localizada em Macatuba, desenvolveu com sucesso o seu próprio rodotrem canavieiro.

Conhecido tecnicamente como duplo semi-reboque, o veículo diferencia-se do treminhão convencional (o duplo reboque) pela substituição do cambão pela quinta roda e por um *dolly* simples intermediário na frente do segundo semi-reboque.

Com isso, elimina-se o inconveniente da perda de tempo na formação das composições. A tarefa de engatar a segunda julietta leva o dobro do tempo gasto para agregar a primeira, pois a composição não manobra em marcha a ré.

Medida ideal — Com peso bruto total carregado de 73 000 kg e capacidade para 47 180 kg de carga útil (*veja desenho*), a composição é tracionada por um cavalo mecânico 6 x 4 com cardã curto e distância entreei-

xos de 4,20 m.

A prática mostrou que essa é a medida ideal. Se o entreeixo fosse mais curto (3,80 m), a quinta roda receberia pouco peso e as rodas tratoras acabariam derrapando. Se o comprimento fosse maior (5,40 m), a composição ultrapassaria o limite legal de 30 m e a transferência de potência do motor para as rodas seria prejudicada. “Notamos que, em aclives acentuados fora de estradas, as rodas dos treminhões movimentam-se aos trancos”, explica o gerente da Divisão Automotiva, Luiz A. F. Nitsch, que trabalhou por treze anos na Massey-Ferguson do Brasil, mais seis anos na Mercedes-Benz do Brasil, quatro na exportação da Volkswagen do Brasil e inclui no seu currículo o desenvolvimento de um “biminhão” puxado por trator e de motores ciclo Otto a álcool de grande cilindrada para frotas canavieiras. “A causa é o eixo longo e, portanto, pouco rígido. Enquanto o cardã está absorvendo torção, a roda não gira. Assim, o veículo só começa a andar quando se atinge o pon-

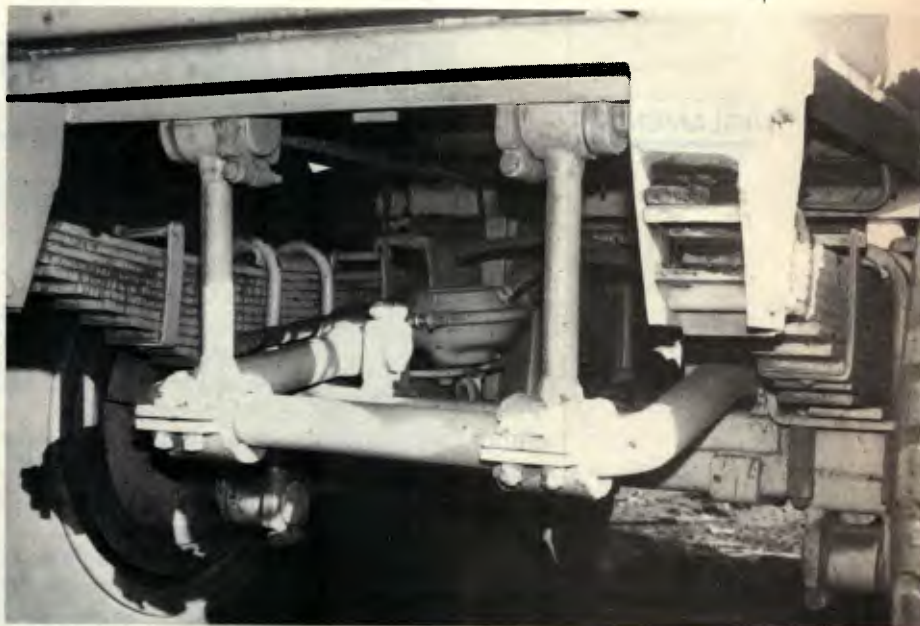




Nitsch, entusiasta do rodotrem, utiliza duas carroçadeiras para reduzir o tempo de parada, e barras estabilizadoras para compensar a elevação do centro de gravidade

Por ser plana, diferente das julietas utilizadas nos treminhões, evita as tensões diferentes nos cabos na hora do içamento, comuns nas carroçarias rebaixadas. O novo formato abre ainda a possibilidade de utilização do semi-reboque na entressafra, no transporte de carga seca em rodovias.

Mas as vantagens do rodotrem não param aí. “O veículo provou que é cerca de 15 a 20% mais veloz em rampas que o romeu-e-julietta, ou 10 a 15% mais veloz que um treminhão”,



to máximo de torção. Daí a importância de se dimensionar corretamente o entreixo do cavalo.”

Outra preocupação da usina foi aperfeiçoar o produto e reduzir seu peso morto. Desde que projetou o primeiro protótipo, a São José fez várias alterações no equipamento. Entre elas, estão os engates mais rápidos e resistentes e feixes de mola de longa corda gerando aplicação progressiva. Esse sistema proporciona o deslocamento do vetor de carga para a seção mais grossa do feixe de molas, evitando quebra das lâminas, tão comum em operações fora de estrada.

Mais leve — A São José investiu também na substituição do aço pelo alumínio nas carroçarias não apenas para ganhar 5 t a mais na carga útil mas, principalmente, para ficar dentro da lei da balança. “Como o rodotrem tem a capacidade técnica muito superior à legal, poderíamos levar muito mais carga”, diz o gerente de Transporte da usina, Pedro Luiz Lorenzetti. “Mas a limitação legal impede a



utilização do veículo em toda a sua plenitude”, completa Nitsch.

Cada uma das duas carroçarias tem 12,20 m de comprimento e é segmentada em duas partes para se ajustar à largura da mesa alimentadora da moenda de cana. Um dos compartimentos cai praticamente sobre a quinta roda do veículo, garantindo a aderência.

Para evitar que a elevação do centro de gravidade da carroçaria, devido ao fato de ela ser plana, provoque problemas e para reduzir a oscilação da mesma, foram instaladas barras estabilizadoras.

afirma Lorenzetti. E as despesas são menores. “Num percurso de 15 km, o custo de transporte de 1 t de cana no rodotrem é 25% mais barato que num romeu-e-julietta e 8% mais barato que num treminhão, que já era 15% mais barato que a composição convencional”, explica Pedro Lorenzetti.

Se a distância aumentar para 50 km, a vantagem do rodotrem sobe para 46,3% em relação ao romeu-e-julietta e 15% sobre o treminhão. Por sua vez, o treminhão mostra-se 24,9% mais barato que o romeu-e-julietta.

Em termos de rendimento energético, as vantagens do rodotrem também são inegáveis. Enquanto um caminhão “toco” transporta 14,4 t desenvolvendo 2,7 km/litro (rendimento energético de 38,88 t/km/litro), o rodotrem transporta 47,2 t dentro da lei e desenvolve 1,8 km/litro. Isso garante à composição a invejável marca de 84,96 t/km/litro de combustível.

Francisco Célio dos Reis

As dúvidas e as certezas da recuperação

ROLAMENTOS

As fábricas condenam o uso desse componente recuperado, mas os usuários não vêem qualquer problema, embora o processo de reciclagem não seja dos mais técnicos

■ *"Rolamento não se recupera, porque não se repõe a fadiga de um material."* (Alexandre Welter, da Fag, Marcelo Torquato, da Timken, Márcio da Costa, da SKF)

"Recuperamos e recondicionamos todo o tipo de rolamento." (Hélcio Sabino Paiva, da Recondicionadora de Rolamentos H.D.)

"Aqui temos rolamentos reciclados e recondicionados." (Breno P. de Oliveira Filho, da Util Roll Rolamentos Ltda.)

"Usamos regularmente rolamentos recuperados em nossa frota e nunca tivemos problemas." (Maria Helena F. Timóteo, da Empresa de Ônibus Santo Estevam)

"Utilizamos rolamentos recuperados em máquinas que não recebem carga nem têm rotação elevada." (Sérgio H. Galeano, da Brascopper CBC Brasileira de Condutores)

"Usamos os recuperados nos cubos de rodas dianteiras e traseiras com bom aproveitamento." (Joaquim José Vieira, da Gatusa — Garagem Americanópolis de Transportes Urbanos)

Estas opiniões foram colhidas pelo repórter Francisco Célio dos Reis, ao apurar denúncia sobre o livre mercado de rolamentos recondicionados, embalados com caixas parecidas com as das marcas tradicionais. O leitor quer saber o que os grandes fabricantes podem fazer para livrar os clientes dos rolamentos "piratas", quais são essas empresas, e como identificar os produtos originais.

A SKF, a Fag e a Timken, as três maiores fabricantes de rolamentos para uso automotivo no país, recomendam o uso da peça original, em caso de reposição, porque consideram im-



possível o recondicionamento de qualquer tipo de rolamento, seja de esfera, de cilindro, de rolo cônico, de rolo esférico ou de agulhas.

O processo produtivo nessas indústrias exige, além de sofisticada tecnologia acumulada ao longo dos anos em suas matrizes na Suécia (SKF), Alemanha (Fag) e Estados Unidos (Timken); máquinas de alta precisão e um rígido controle de qualidade dos materiais e do produto acabado, o que dificilmente pode ser encontrado nas empresas recuperadoras.

De fato, algumas recuperadoras abrem os rolamentos atirando-os contra uma pedra e fecham-nos a marteladas quando necessitam de blindagem. A Util Roll, de Ribeirão Preto, por exemplo, recicla o rolamento fazendo a seleção das peças usadas para montar um outro. "A cada sete ou dez, conseguimos montar um e oferecemos garantia de troca por defeito 'de fabricação'", diz Breno Paiva de Oliveira Filho, gerente de Marketing



Os materiais têm um limite de vida útil e entram em processo de fadiga. No fim, tudo termina com martelo

da Util Roll. “Para os recondicionados, não oferecemos qualquer garantia, pois o trabalho consiste em fazer limpeza, polimento e troca de algumas peças desgastadas. Em ambos os casos, a Util Roll os embala em caixas da marca TNR — Tecnologia Nacional de Rolamentos.

Já a Recondicionadora de Rolamentos H.D., de São Paulo, faz os serviços sob encomenda. Inicia o processo de recuperação pelo destemperamento químico dos anéis e preenche a área interna do anel interno com solda por indução, para aumentar a resistência da junção, retifica, dá o acabamento, e torna a temperar. “A durabilidade de um recondicionado equivale a 70 ou 80% de um novo, o preço fica entre 60 e 70% mais barato, e a garantia é a mesma”, assegura seu diretor Hécio Sabino Paiva, que se recusou a mostrar como a empresa trabalha e proibiu fotos.

Indignação — Alexandre Welter, ge-

rente de Serviços Técnicos da Fag, condena veementemente a aplicação de solda por indução no anel interno desgastado pelo uso. “O rolamento tem de ser fabricado com material homogêneo e a solda nunca se igualará ao aço, que passa por um rígido controle de qualidade em que o nível de temperatura é controlado por nitrogênio, para garantir a homogeneidade”, explica. Welter afirma ainda que não há condições de se retemperar um material sem modificar suas condições metalográficas originais. “Além disso, a recuperação é inviável porque os materiais têm um limite de vida útil, a partir do qual entra em processo de fadiga. Se sofrer nova retífica, ficará fora dos índices de tolerância, que são medidos em milésimos de milímetro?”

Para dificultar o trabalho dos recuperadores, as fábricas se recusam a vender separadores. “Em geral, na desmontagem o separador é deformado, e isso impossibilita sua reutilização”, diz Welter. Mas os reparadores acabam encontrando no mercado indústrias que os fazem sob encomenda. Por isso, o máximo que recomenda é o uso em veículos de tração animal que têm de baixa rotação e pou-

co peso.

Visualmente, o rolamento recuperado pode enganar o consumidor. Para identificá-lo, Welter recomenda exame de folga dos porta-roletes e nos próprios roletes. Já Marcelo Razuk Torquato, engenheiro de Vendas da Timken do Brasil, prefere recomendar a análise do rolamento duvidoso em um laboratório de testes.

Breno Filho assegura que faz controle de qualidade antes da embalagem e evita acumular estoque, para impedir a penetração de poeira, impurezas e oxidação. “Em geral, a recuperação é feita mediante encomendas. A Util Roll processa, em média, 30 mil rolamentos mensais e compra os aos quilos de oficinas mecânicas. Em junho, o preço de mercado era NCz\$ 0,40 o quilo. Depois de reformado, é vendido por 30 a 40% do valor de um novo.”

Segunda linha — Por medida de precaução, a Util Roll não recomenda o uso dos rolamentos reciclados em rodas dianteiras de veículos de carga, mas não vê inconvenientes na sua utilização em rodas de carretas. Para Sílvio Nogueira Barros, gerente executivo da linha automotiva da SKF, o



uso de rolamentos de segunda linha nas carretas se constitui em grande risco porque pode causar o travamento de uma roda e comprometer a marca da carreta. Muito mais arriscado ainda é o recuperado, na sua opinião. "Acredito que haja uma infinidade de aplicações onde os rolamentos de segunda linha e mesmo os recuperados possam ser aplicados. Mas, no setor automotivo, os riscos são muito altos, para uma economia insignificante"

Todas as montadoras de veículos comerciais utilizam rolamentos de primeira linha, segundo Sílvio Barros, pois, em caso de quebra, os estragos, em geral, são grandes e o tempo perdido no reparo aumenta o prejuízo.

A diferença de preço de um componente de segunda linha para um de primeira não resulta em grande vantagem. Os 20 ou 30% conseguidos no custo inicial podem ser cobrados mais tarde com a redução da vida útil, sem



contar a margem de segurança para o veículo, que, na opinião de Sílvio Barros, é muito menor.

Medir a vida útil de um rolamento de primeira ou segunda linha não obedece a nenhuma regra lógica. "Depende dos cuidados tomados pelo operador do veículo, da obediência às especificações de peso do fabricante e, particularmente no caso do rolamento, da manutenção da lubrificação e dos sistemas de vedação em perfeito acordo com a orientação da fábrica."

Não são todos os tipos de rolamen-

tos que exigem a relubrificação, mas, quando necessário, esse trabalho deve ser feito com o máximo de rigor na higiene, pois qualquer vestígio de poeira pode comprometer a sua vida útil. Márcio da Costa, gerente executivo de Engenharia de Aplicação da SKF, explica que a lubrificação exige tantos cuidados que os operários da linha de montagem são obrigados a lavar as mãos em óleo toda a vez que vão tocar em um rolamento, para evitar a oxidação.

As mesmas recomendações são feitas aos usuários pelas recuperadoras que fazem mais de uma reforma em cada rolamento. "Se o usuário toma todos os cuidados, o rolamento tem uma vida útil bastante longa", diz Breno Filho. "Somos um país pobre, que precisa saber economizar. Se não recuperarmos as peças usadas, as importações serão cada vez maiores, pois nem todos os rolamentos são fabricados no Brasil", conclui.

Economia inútil — Esses cuidados, no entanto, não são muito levados em conta nas oficinas de frotistas, que,

Para falar com quem transporta você só tem um caminho.

O setor de transporte comercial precisa de um veículo forte. Um veículo com 25 anos de experiência e feito por uma equipe de jornalistas e técnicos perfeitamente afinados com o assunto.

Para falar com quem transporta, você precisa de **TRANSPORTE MODERNO.**



TM, o caminho lógico para transportar a sua mensagem



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

TODOS OS CAMINHOS LEVAM A **ROMA**



CERTAMENTE, UM É MAIS CURTO

Difundir produtos ou serviços, apenas em veículos de interesse geral, pode ser a solução mais abrangente. Tem seu preço e igualmente suas perdas.

Quando, porém, se trata de atingir público específico, nada mais conveniente do que as revistas

técnicas ou especializadas. Dirigidas ao segmento que mais interessa. Garantia de maior retorno ao investimento.

Isto porque, na forma precisa, técnicos e especialistas reagem melhor ao que mais gostam de avaliar - informações de interesse profissional.

Tudo fica mais simples. Pura afinidade.



Associação Nacional de Editores de Revistas Técnicas, Especializadas e Dirigidas.
Alameda Guaiós, 534 - CEP 04070 - São Paulo (SP) - Tel.: (011) 276-0731



em geral, fazem a substituição dos rolamentos à base de troca. Maria Helena Fernandes Timóteo, sócia-diretora da Santo Estevam, empresa de transporte urbano de São Paulo, conta que utiliza em sua frota de 152 ônibus 60% de rolamentos recuperados, contra 40% de novos. "Fazemos a manutenção preventiva e procuramos manter os rolamentos sempre muito bem lubrificados. O ideal seria que pudéssemos utilizar 100% de componentes novos, mas o recuperado custa até 80% menos." Maria Helena acaba descobrindo sozinha que essa economia inicial pouco compensa porque a vida útil de um rolamento recuperado não ultrapassa os 40% da de um novo.

Da mesma forma, Joaquim José Vieira, almoxarife da Gatusa, utiliza rolamentos recuperados, por medida de economia. "Já trabalhei em três outras empresas de ônibus e sempre

vi suas oficinas usarem os recuperados, sem qualquer problema?"

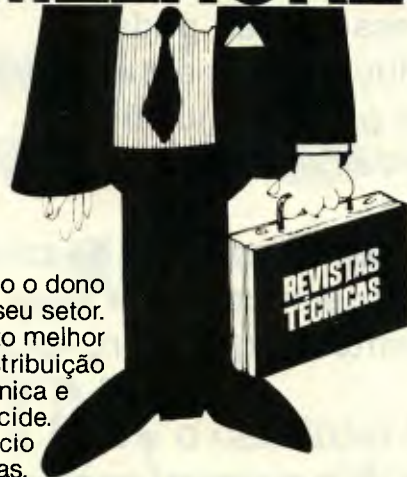
Para Sérgio Henrique Galeano, gerente industrial da Brascopper CBC Brasileira de Condutores, de São Paulo, um dos setores mais indicados para uso de rolamentos recuperados é o das máquinas estacionárias. Nas extrusoras, os rolamentos são importados e sua substituição por novos é muito onerosa para a empresa, pois cada um custa NCz\$ 600,00, enquanto um recuperado, NCz\$ 12,00, exemplifica.

Cuidados — A função básica do rolamento é posicionar a parte rodante de um equipamento em relação à estática. Os mais usados nos veículos automotores são os de esfera e de cilindros, que podem ser cônicos ou de agulhas, e os autocompensadores, para operações pesadas. Os modelos de até 90 mm de diâmetro são produzidos a partir de tubos de aço sem costura e os maiores, forjados. Os roletes são de arame do mesmo aço dos anéis. A SKF produz 20 milhões de rolamentos por ano e divide o mer-

cado nacional do parque automotivo com a Fag e Timken. Os recuperadores atendem a pequena parcela do mercado repositivo, em concorrência com as três fábricas que o abastecem totalmente em pontos-de-venda credenciados.

Para evitar a venda de rolamentos recuperados como se fossem novos, as fábricas proibem seus representantes de comercializá-los e descredenciam aquele que for flagrado com produtos não originais em seus estoques. Mesmo assim, alertam os consumidores para verificarem se a caixa de embalagem da marca original não foi rompida e observarem se o nome impresso é o mesmo do fabricante, pois há casos de uso de caixas e nomes parecidos com as marcas tradicionais. Se houver dúvidas, deve-se examinar o produto. "A aparência é a mesma da dos originais, sempre bem polidos", adverte Alexandre Welter. Devem também verificar se o nome impresso na peça não mostra sinais de desgaste e, por fim, recomendam chacoalhar, para sentir algum barulho diferente ou folga.

CONTRATE AS MELHORES PUBLICAÇÕES DA SUA ÁREA



Revista Técnica Especializada e Dirigida é como o dono do negócio ou um experiente engenheiro do setor. Conhece tudo do assunto e pode vender muito melhor o seu produto ou serviço. E ela vai fundo. Por distribuição dirigida ou assinatura, a Revista Técnica e Especializada vai direto para a mesa de quem decide. Sem ser barrada na entrada. Invista em anúncio nas Revistas Técnicas Especializadas.

Contrate quem tem mais qualidade na sua área. Campeã de vendas só pode dar muito retorno.



ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE EDITORES DE PUBLICAÇÕES TÉCNICAS, DIRIGIDAS E ESPECIALIZADAS.

Quem vê cara, não vê caminhão.



Você está vendo o belo *design* dos novos Mercedes. Mas, caminhão é desempenho. Por isso, o convidamos a conhecê-los pessoalmente na Caric: nós os demonstraremos tecnicamente. Ligue pra gente. E você sabe: com Mercedes, novo ou usado, na Caric dá bom negócio de cara!



Concessionário Mercedes-Benz

CARIC

VEÍCULOS • PEÇAS • SERVIÇOS

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



A empresa que cresceu com o fretamento



ESTRATÉGIA

Fundada em 1953, por um ex-executivo da Cometa, a Breda Transporte e Turismo é hoje a maior empresa de fretamento do país. Com 850 veículos, atende a 41 clientes e detém uma importante linha regular



Fotos: Marcelo Vigneron

■ Em 1953, Italo Breda — um italiano que aportou em Santos, vindo de Vêneto em 1925, com apenas um ano de idade — teve de tomar uma importante decisão.

Com 28 anos, dividia seu tempo entre duas atividades. Uma delas era a diretoria de Tráfego da Viação Cometa, que, há alguns anos antes, havia comprado a empresa onde Italo trabalhava desde os quinze anos e da qual seu pai, Luiz Breda, fora um dos cinco sócios.

A outra era um pequeno negócio só seu — o transporte de alunos do Colégio Dante Alighieri (onde ele também havia estudado) utilizando dois ônibus Chevrolet e um velho caminhão Reo americano, adaptado para coletivo.

Como o transporte de estudantes estava crescendo muito, Italo teve de optar entre seu emprego e sua própria

empresa. Nascia, assim, a Breda Transportes e Turismo, que hoje opera 850 ônibus Mercedes-Benz de vários modelos, cinquenta microônibus e sessenta Scantias, faz fretamento para 41 empresas (80% do movimento) e detém uma importante linha regular (20% restantes) entre São Paulo e Itanhaém.

Para enfrentar o mundo dos negócios, Italo Breda teve de contar com uma ajuda extra. “Devido a minha idade, ninguém punha muita fé nas minhas idéias”, conta. “Então, nada mais sensato do que contar com a ajuda de meu pai, que se tornou o presidente da empresa. Com ele, as portas se abriam com maior facilidade.”

Cores aéreas — No início, além de transportar colegiais, a Breda servia os passageiros da empresa aérea Bra-



Italo Breda: a empresa mantém 950 veículos atendendo a 41 clientes e a manutenção merece de nós uma atenção especial



niff, cujos aviões pousavam em Cubica, na época uma base militar.

E foi justamente da Braniff que a Breda copiou as cores azul, branca e vermelha. “Eu achava bonita essa combinação”, conta Breda. “Além disso, na Europa as empresas aéreas possuíam ônibus pintados nas mesmas cores dos aviões. Assim, resolvi adotá-las.” As faixas inclinadas vieram de outra companhia aérea, a Air France.

Além desses dois segmentos, a Breda recepcionava passageiros no cais de Santos e realizava viagens de turismo. Chegou até a ter uma agência que organizava essas excursões. Mas, apesar de realizar muitas viagens de turismo cobrindo o Brasil inteiro e alguns países da América Latina, como Argentina, Chile e Paraguai, esse filão mostrou-se prejudicial à empresa. “Este tipo de atividade exige adminis-

tração exclusiva e total dedicação, além de muito trabalho e paciência”, descreve Italo Breda. “Os ônibus são muito maltratados, sofrem desgaste acentuado, e o trabalho não compensa.” Por isso, aos poucos a Breda foi deixando de fazer viagens turísticas, dedicando-se mais ao fretamento.

Com o passar do tempo, a Breda começou a oferecer seus serviços à indústria automobilística que ia, aos poucos, se instalando no país.

General Motors, Ford, e Mercedes-Benz começaram a utilizar seus serviços de fretamento. Isso atraiu novos clientes e serviu como referência para outras empresas que estavam interessadas em oferecer condução própria para seus funcionários.

Com isso, a demanda cresceu muito. Quando a situação estava ficando crítica, com muito cliente e pouco ônibus, a Viação Cometa vendeu à Breda 82 veículos usados. “Eu não tinha dinheiro, apenas crédito”, lembra-se Italo. “O pessoal confiou em mim e em três anos todos os ônibus tinham sido pagos.”

Linha regular — Com esses ônibus, a Breda teve um grande impulso e começou a buscar novas frentes de atuação.

“Tínhamos muitos ônibus e nos fins de semana eles ficavam nas garagens — e ônibus parado é prejuízo”, recorda Italo. “Então decidimos

dar uma ocupação para eles, utilizando-os em linhas com grande fluxo de passageiros nesses períodos e pouco fluxo durante a semana?”

Pensando assim, em 1962 a Breda comprou a linha São Paulo—Itanhaém da Viação Sul Praiana. No início, eram apenas dois horários em cada sentido, com grande ocupação no final de semana, que era atendida pelos ônibus utilizados no fretamento.

A linha original foi tendo ramificações para a Cidade Ocian, Mongaguá, Peruíbe, Cubatão. Hoje, com cinquenta horários diários, atende a cerca de 430 mil passageiros por mês, cifra que sobe para 460 mil quando tem um feriado prolongado no meio do período.

Mas nem tudo foi maravilha na Breda. Em 1965, por defeito de fabricação, os cem ônibus Mercedes-Benz monoblocos que a empresa possuía começaram a apodrecer, todos ao mesmo tempo. “Foi uma época terrível”, relembra com ar tristonho Italo Breda. “Teve ônibus que partiu em dois. Outros iam deixando os pedaços mais podres pelo caminho.”

A situação só foi superada a duras penas. Italo começou a recuperar os chassis na sua empresa e a transferir a mecânica dos ônibus enferrujados para os veículos com chassi recuperado. Depois, mandava reencarroçar.

“A imagem da empresa ficou muito prejudicada.”

Mas a crise passou e a Breda continuou crescendo. Só durante o Plano Cruzado I a empresa voltaria a enfrentar o perigo de fechar as portas. “Nossos preços estavam congelados, e todos os insumos foram sendo reajustados”, recorda Italo. “Não havia ônibus para comprar, e tudo tinha ágio. Se o congelamento continuasse por mais tempo, seríamos obrigados a tomar medidas drásticas para sobreviver.”

Mas, assim como a de 1965, a crise do Plano Cruzado passou. Também ficaram para trás o Cruzado II, o Bresser e todos os outros planos econômicos.

Apesar de todas as mudanças na área econômica, a Breda conseguiu crescer 24% em dólares e 48% em OTNs no ano de 1988. Faturou NCz\$ 10 115 mil, sendo NCz\$ 8 160 mil provenientes do fretamento, cujo faturamento engordou, enquanto na área da linha regular o aumento foi apenas o concedido pelo DER.



**A INFORMAÇÃO
É O MELHOR
CAMINHO**



**TM. HÁ 25 ANOS
PONDO A INFORMAÇÃO
NO SEU CAMINHO**

Desejo assinar a revista TRANSPORTE MODERNO por um ano. Sei que receberei 12 exemplares por apenas 30 BTN's

NOME _____

ENDEREÇO _____

CIDADE _____

CEP _____ ESTADO _____ FONE _____

EMPRESA _____

RAMO DE ATIVIDADE _____

CGC _____ INSC. EST. _____

DATA _____ ASSINATURA _____

NÃO MANDE DINHEIRO AGORA

transporte
MODERNO



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

CADERNO REGIONAL



**O segmento
que mais
cresce é o
de fretamento**

Infra-estrutura — O segredo de tão bom desempenho, segundo Italo Breda, é oferecer um trabalho responsável, serviço honesto e de alta qualidade e ter uma ótima infra-estrutura.

A preocupação do empresário com a infra-estrutura é tão grande que ele já comprou alguns terrenos próximos aos locais onde serão construídas futuras garagens.

Atualmente, elas são onze: São José dos Campos, Taubaté, Jacareí, Caçapava, Cubatão, Santos, Itanhaém, Peruibe, Cidade Ocian e duas em São Paulo.

As garagens são localizadas próximas aos locais de maior concentração populacional, para evitar que os ônibus tenham de percorrer grandes distâncias sem ninguém.

A Breda realiza todo e qualquer serviço em casa. Sua oficina conta até com retífica de motores, equipada com dinamômetros, bancada de testes para bombas injetoras, manutenção total da parte elétrica, além de uma parte separada para reforma de

ônibus, que também faz a pintura.

“Essa infra-estrutura não só compensa como é a única solução para manter a frota com o mínimo de lucratividade possível”, diz Breda. A explicação: se a empresa não tem oficina própria, tem de recorrer a terceiros diante de qualquer problema no motor. “Muitas vezes, é um pequeno defeito e você acaba pagando por um reparo completo do motor”, relata Italo Breda. “Nós retificamos cerca de vinte motores por mês. Quando ocorre algum problema, paramos o ônibus, fazemos a troca por um bom, mandamos o defeituoso para a oficina e liberamos o ônibus. Sempre temos peças de reposição. Assim, conseguimos manter o veículo parado o mínimo possível!”

Desde 1980, a empresa iniciou o processo de informatização. Atualmente, compras, estoque, quilometragem, contabilidade, folha de pagamento, tudo é feito através de computadores.

Francisco Célio dos Reis

UMA OBRA DE TRÊS GERAÇÕES

Luiz Breda, hoje com 92 anos, ainda é o diretor presidente da Breda. Mas funciona apenas como apoio para o filho, Italo Breda, com 65 anos, que está completando cinquenta de atividades na área.

A continuidade da empresa já está garantida, pois todos os filhos de Italo Breda acabaram engajando-se na empresa do pai assim que saíram da faculdade.

Ernesto, o primogênito, com 39 anos, formado em arquitetura, é o gerente-geral, responsável pelo bom andamento da empresa, ao lado do pai. Luiz, engenheiro ci-

vil, com 37 anos, é o encarregado pelas construções e patrimônio. E a caçula, Silvana, com 28 anos, é a administradora da empresa.

Quanto ao pai, Italo Breda, não pensa em se aposentar tão cedo. “Quem, eu? Parar de trabalhar? Não, isso não”, diz enfaticamente. “Isso pra mim não é trabalho, é diversão. O transporte já entrou no sangue. Quem pára de trabalhar morre mais rápido.”

(F.C.R.)

3º eixo GOLIVE

a cada dia mais perto de você

MONTADORAS AUTORIZADAS



Sertãozinho - SP



FRANCA VEÍCULOS
FRANCA VEÍCULOS LTDA.

Franca - SP
Tel. (016) 723-3088



PERES

PERES DIESEL VEÍCULOS S.A.

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



Sambaíba

SAMBAÍBA DISTRIBUIDORA DE VEÍCULOS LTDA.

Campinas - SP
Tel. (0192) 42-9133



O prefeito de Cubatão reduziu de 70 para 30% os subsídios ao transporte urbano. Agora, quer acabar com essa prática.

“O subsídio inviabiliza o transporte”

O município de Cubatão manteve até 10 de junho último as tarifas de ônibus congeladas em apenas NCz\$ 0,11, uma das mais baixas em todo o país. Naquela data, as prefeituras vizinhas já haviam reajustado suas tarifas de transporte urbano para NCz\$ 0,25. “Como não existe tarifa milagrosa, elevamos a nossa para NCz\$ 0,20, o mesmo preço da de Santos”, afirma o prefeito Nei Serra. Enquanto a prefeita de Santos, Telma de Souza, briga pela estatização, se dependesse de Serra não haveria nenhuma empresa pública de transporte em Cubatão, pois ele quer instituir na prefeitura a política da privatização.

TM-SP — *Como o senhor encontrou a ECTC — Empresa Cubatense de Transportes Coletivos?*

Serra — Havia um déficit mensal de NCz\$ 35 mil. A tarifa era irreal, pois diversos custos estavam sendo assumidos pela prefeitura, desde peças de veículos até salário do pessoal. A empresa só existia no papel, não tinha garagem e nenhum pneu em estoque, nem mesmo recauchutado. Não tinha instrumentos de reparo, sequer uma chave de parafuso, não havia uniforme para o pessoal, tampouco material de escritório, e o combustível era suficiente para apenas dois dias de trabalho.

TM-SP — *Por que o senhor diz que a população estava descontente, apesar da tarifa baixa?*

Serra — Havia um sistema de baldeações que obrigava os passageiros a perder muito tempo. Durante minha campanha, fiz uma consulta popular e apurei que 65% da população tomava duas conduções, 5% usava três e só 30% dos entrevistados não faziam baldeação. Os passageiros ti-

nham de acordar uma hora mais cedo e chegavam em casa muito tarde, pois, além da demora na baldeação, a distância entre um ponto e outro obrigava-os a caminhadas de 200 m.

TM-SP — *O que foi mudado na sua gestão?*

Serra — Quando assumi, diziam que Cubatão praticava uma tarifa milagrosa. A prefeitura subsidiava 70% dos custos da tarifa. Hoje, esse subsídio caiu para 30%. Os municípios estão cobrando NCz\$ 0,20, embora o custo real, segundo os padrões da EB-TU, seja de NCz\$ 0,25. Assim, a prefeitura entra com os cinco centavos faltantes, ou seja, 20%, mas dizemos que os subsídios chegam a 30% porque mantemos um programa de ajuda à população carente, que corresponde a outros 10%.

TM-SP — *Que subsídio indireto é esse?*

Serra — Arcamos com os custos de 107 580 passagens por mês, ou seja, 10% da demanda, sendo que 67 280 são passes escolares, 17 208 para idosos e 23 100 para patrulheiros mirins. Nossa despesa mensal é de NCz\$ 20 mil.

TM-SP — *O senhor é contra a municipalização dos transportes? O que o senhor pretende fazer?*

Serra — Vou provar que é possível administrar bem uma estatal. Mandamos um projeto de lei para a Câmara propondo a cobrança de tarifa real, com subsídios mínimos suportáveis pela prefeitura. Temos de estabelecer um percentual máximo de 3% da receita municipal em subsídios e não se afastar desse patamar, sob pena de tornar inviável o transporte público municipal e a situação financeira da

prefeitura crítica.

TM-SP — *Qual o número de empregados que a ECTC mantém por ônibus e qual o seu IPK — Índice de Passageiros por Quilômetro?*

Serra — Temos 210 funcionários, sendo seis por ônibus, em média, conforme determina a lei que criou a empresa em 9 de abril do ano passado, do então prefeito José Oswaldo Passarelli. Nossos 35 ônibus são insuficientes para atender a demanda em horas de pico. No projeto que enviamos à Câmara, estamos pedindo verba de NCz\$ 540 mil para a compra de mais seis veículos e queremos incentivar o uso do vale-transporte para sairmos dos atuais 8% para 20%. Nosso IPK é de 3,89, que é um índice baixo se compararmos com o dos municípios vizinhos, que ficam entre seis e oito. Cubatão ainda tem características diferentes, como grandes distâncias e ruas sem pavimentação.

TM-SP — *Que tipo de ação está sendo movida contra a ECTC?*

Serra — *A Viação Santos—Cubatão teve uma queda brutal em seu faturamento, depois que começaram as atividades da ECTC, que cobrava uma tarifa mais baixa (Cz\$ 12,00, quando a da concorrente era fixada em Cz\$ 280,00 e a tarifa de Santos custava Cz\$ 450,00). Assim, a Viação Santos—Cubatão teve de fechar as portas, vender a frota e dispensar os empregados. Se a ECTC perder a ação, pretendo acionar as autoridades municipais da administração anterior, que criaram a ECTC e suas regras de funcionamento, com uma ação regressiva.*

Elaine Saboya

Olha o pique da Marcopolo aos 40 anos

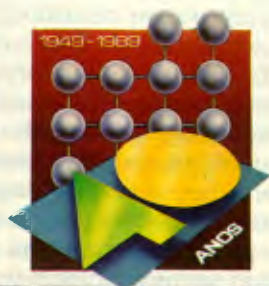
Se o passageiro pudesse escolher o ônibus em que vai ser transportado, certamente escolheria um Marcopolo.

E isso não só porque a Marcopolo oferece a maior variedade de opções, com um modelo de ônibus para cada necessidade de transporte.

Um passageiro escolheria um Marcopolo pelas suas qualidades: Conforto, segurança, estabilidade, design, enfim, por tudo que possa garantir uma viagem tranqüila, seja a passeio ou a negócios.

Estas coisas que só quem conhece profundamente o usuário de transportes pode oferecer. Mais ainda: É preciso ter pioneirismo no setor, conceito no mercado e fazer isso tudo da melhor forma.

Como a Marcopolo vem fazendo desde 1949, há 40 anos.



MARCOPOLO

Levando gente a sério.

Milhões de pessoas muito bem transportadas.



Estratégias para o futuro

O II Logistech

89 discutiu as técnicas de
gerenciamento que
serão usadas no século XXI

■ Os verbetes dos dicionários sempre ensinaram que logística significa apenas uma operação militar para garantir o abastecimento das tropas no *front*. Hoje, porém, o termo virou sinônimo de eficiência e racionalidade, ou, por extensão, de novas possibilidades. Pelo menos, isso foi o que se constatou durante a realização do II Logistech 89 — Conferência Nacional de Logística, Distribuição, Transporte, Embalagem e Movimentação de Materiais, de 15 a 19 de maio, no Centro de Convenções Rebouças, em São Paulo.

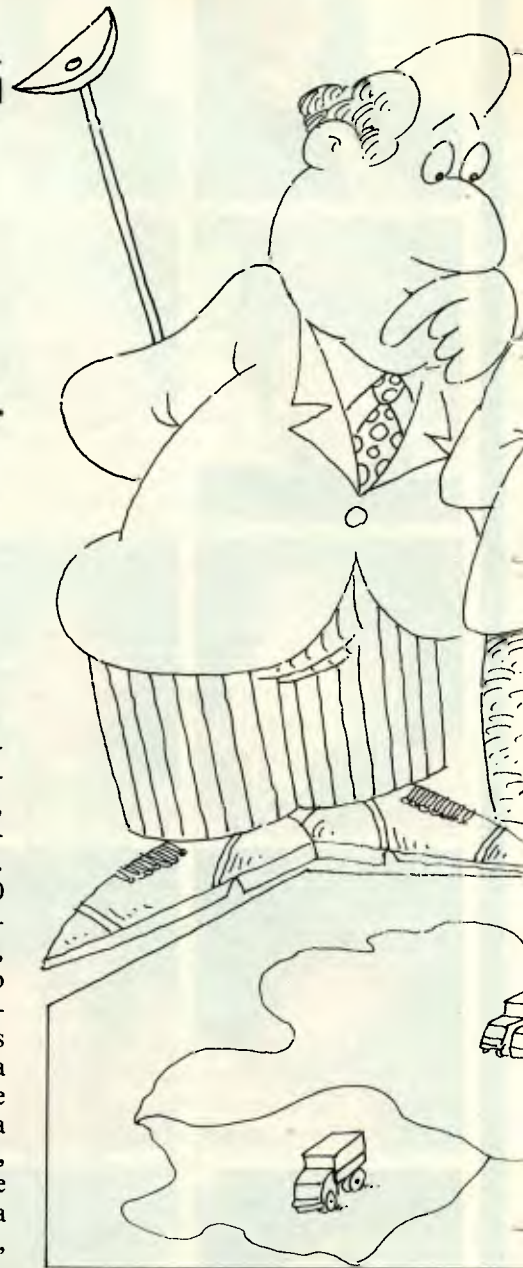
Realmente, não se tratou de uma guerra. Mas foram cinco dias em que técnicos, munidos de um vasto arsenal de informações, levaram seus conhecimentos aos interessados em se defender e atacar, utilizando estratégias capazes de otimizar o gerenciamento dos diversos segmentos operacionais de sua empresa, ou seja, da produção à distribuição, visando o aumento dos lucros através da redução dos custos.

90 é a meta — O diretor-geral da Vantine & Associados, José Geraldo Vantine, coordenador técnico do Logistech e um dos seus maiores entusiastas, considera a década de 90 a preparação para o século XXI, por isso pede toda a atenção dos especialistas aos pontos que irão nortear a integração intermodal. Na sua opinião, as

tendências econômicas e políticas deste sistema carecem totalmente de bases para uma análise mais racional, uma vez que, na área, o termo planejamento não passa de mera abstração.

Vantine acredita que a década de 90 vai se caracterizar pela busca da experiência, enquanto que, nos anos 70, a preocupação se fixou na redução dos custos e, nos dias atuais, na tecnologia de gerenciamento, com vistas à produtividade. Ele acha que, na próxima década, a tendência é de se reduzir o ativo circulante, através da racionalização da distribuição física, utilizando-se a informática. Vantine não descarta a possibilidade de uma maior integração entre fornecedores, distribuidores e operadores de transporte, com grande vantagem para o transporte rodoviário, “um setor ainda pobre, mas que deverá ser beneficiado por uma evolução técnica acentuada”. Ele acha ainda que a tendência das indústrias é de deixarem de manter frotas próprias (criadas devido à ineficácia do setor de transporte nas últimas décadas). Na sua opinião, é possível entender que a próxima década dificultará a convivência da informática de ponta com métodos arcaicos, como os de fixação e enlonação de mercadorias, que cederão lugar à paletização.

Otimização — Abordando os métodos e técnicas para utilização do sis-



tema paletizado na racionalização de toda a movimentação para carga e descarga, com a conseqüente otimização do processo, Vantine explica que ela só será possível com o aumento da eficácia das operações de movimentação; melhoria do aproveitamento volumétrico dos armazéns e depósitos; diminuição dos índices de avarias das mercadorias, causadas por embalagens inadequadas; e aumento do índice de aproveitamento dos modais de transporte. Segundo ele, existe um elemento que interage com todas essas atividades, constituindo-se na interface operacional do sistema logístico: o paleta.



Ele afirma que, entretanto, sua utilização no Brasil está voltada quase que exclusivamente para a estocagem, não sendo utilizado para distribuição física, principalmente no transporte. E ainda mais: existe uma excessiva multiplicação de dimensões e formas, gerando uma grande quantidade de modelos incompatíveis entre si. Mas essas distorções estão sendo corrigidas paulatinamente e os estudos deverão ganhar maior velocidade com a criação, no último dia 6 de junho, da Associação Brasileira de Logística (Aslog), onde o grupo de trabalho, instituído anteriormente na Associação Brasileira de Supermercados

(Abrás), já concluiu que o padrão ideal para o palete é 1,00 por 1,20 m, com quatro entradas e face dupla não reversível.

Alternativas — Com a conscientização dos usuários, Vantine espera que possam ser geradas, a curto prazo, pelo menos duas outras alternativas que virão contribuir ainda mais para a redução dos custos: a introdução do sistema modular de embalagem (sistema integrado), através da unidade padrão de carga (UPC), e a padronização de carroçarias de caminhões que possibilitem o uso racional da densidade de carga por intermédio da con-

solidação das UPCs.

No Brasil, estão em operação, atualmente, cerca de 2 milhões de paletes, dos mais variados tamanhos e tipos, mas Vantine prevê um aumento para aproximadamente 5 milhões, dentro dos próximos cinco anos, e de preferência todos padronizados, principalmente quanto aos tipos de madeira (hoje são 192) e sua fixação. A conclusão dos estudos será encaminhada à Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) e, posteriormente, ao Instituto Nacional de Metrologia (Inmetro), que certificará os fabricantes daquele produto.

Vantine aponta como principais vantagens de um modelo-padrão a redução do custo de fabricação gerado pela escala de produção; rapidez no fornecimento, pois os fabricantes poderão manter estoque de paletes submontados; intercambialidade entre as empresas, com perspectivas para futura formação de *pool*; redução no custo de equipamentos de armazenagem, que também poderão ser produzidos em maior escala para modelos *standard*, pois a variável determinante para o seu porte é a dimensão do palete; racionalização nos projetos de movimentação de materiais, leiaute e fluxo interno; redução do tempo de carga e descarga dos veículos, com a conseqüente redução do tempo de permanência; e redução relativa dos custos de transporte, visando a otimização da densidade aparente de carga.

Prejuízos — Atualmente, outra fonte de prejuízos é o grande tempo de fila e espera dos veículos de carga, notadamente no abastecimento do comércio varejista, com destaque especial para as redes de supermercados situados nas cidades que possuem sistema viário complexo. Este problema foi enfocado pelo engenheiro Néelson Ibrahim Maluf El-Hage, consultor de Transportes da Hidroservice e da Sondotécnica, para quem os grandes centros urbanos constituem hoje um quebra-cabeça para os planejadores, tendo em vista suas ruas mal traçadas e mal dimensionadas, somando-se a isso o excesso de veículos.

Quais as melhores rotas para o transporte rodoviário de cargas? Para Néelson Maluf, elas existem, mas is-

so não quer dizer que sejam sempre recomendáveis. Ele enumera os vários fatores que contribuem para esta afirmação, como, por exemplo, as obras públicas realizadas em caráter de emergência; acidentes na pista; chuvas fortes; entrada e saída de alunos nas escolas etc. Lembra o técnico que esses inconvenientes colaboram para uma má *performance* da entrega de mercadorias, pois provocam desgaste do veículo, perda de tempo, probabilidade de acidente, estafa do motorista etc.

Nélson Maluf considera fundamental o uso da criatividade na distribuição de mercadorias. Ele recomenda, por exemplo, que as transportadoras não soltem os caminhões em fins de semana; que em caso de greve de outros meios de transporte — quando a cidade pára devido ao aumento do fluxo de veículos individuais —, os motoristas retardem a saída dos caminhões da garagem; que se utilizem vias com programação de semáforos; e que os motoristas, no retorno à cidade, pernoitem na estrada, para chegarem um pouco mais tarde e fora da hora de pico. Quanto à última recomendação, o técnico observa que, com o motorista descansado, os acidentes são evitados, fato considerado muito importante, principalmente agora que muitas frotas estão deixando de fazer seguro de seus veículos. Além disso, os custos direto e indireto serão reduzidos e o *marketing* da empresa será valorizado, porque não terá seus caminhões envolvidos em acidentes.

Renovação — O *marketing* é mais que uma questão de imagem. “Se a empresa não se preocupa com a estratégia de mercado, dificilmente será bem-sucedida com a renovação de sua frota.” Assim pensa Kamal Jean Nahas, diretor-geral da Via-Rethis Engenharia de Projetos, que mostra apreensão com a falta de investimentos no setor de transporte rodoviário no Brasil. Segundo ele, a crise econômica está trazendo desânimo aos envolvidos, embora sejam batidos recordes de safras e a produção industrial mostre fôlego para superar as adversidades. Mas sua preocupação com a falta de investimentos se estende às autoridades, principalmente no que se



refere à aplicação de recursos em conservação não só das rodovias como das ferrovias e de outros sistemas de transporte.

Na opinião de Nahas, é devido a esse quadro que as empresas vivem o dilema se devem renovar ou ampliar suas frotas. “A verdade é que a situação não pode ser analisada em termos econômicos, mas estrategicamente, pois tanto um caso como outro depende do momento, da situação”, diz ele. Uma coisa, porém, é evidente: a maioria está preferindo a manutenção e, ao mesmo tempo, se preparando para investir no futuro, sempre considerando que a tendência é a dimi-



Foto: Marcelo Vigneron

Vantini: paletizar para reduzir custos

Resumo frota nacional dezembro-1989

Tipo de veículos	Toneladas	Quantidade	%	Idade média
Leves	98	266 112	22,8	8,90
Médios	14	545 078	47,4	12,83
Semipe-sados pesados	20	224 210	19,2	8,86
	30	123 834	10,6	9,79
Total	—	1 168 234	100	10,87

Fonte: Ntc

nuição do número de autônomos.

Nahas tem a receita para resolver, em parte, o problema. Segundo ele, acima de tudo é preciso ter uma visão de logística integrada, com vistas a uma especialização do serviço, redução dos custos (que não foi significativa nos últimos dez anos), ampliação da capacidade operacional e racionalização operacional, "porque de nada adianta possuir cem veículos, se a maioria está parada na oficina".

"Não adianta pensar em renovação ou em conservação sem se examinar o conjunto, já que o sistema de transporte está totalmente interligado. Além disso, deve-se levar em consideração, também, que as montadoras não estão em condições de atender a uma demanda de caminhões, embora tenham capacidade instalada suficiente para tal", finaliza.

Sem preparo — Tarcísio Gargioni, diretor de Transportes e Armazenagem da Portobello, de Santa Catarina, acha que o setor de transporte rodoviário de cargas não está preparado para uma retomada do crescimento. Em termos de perspectiva para a próxima década, ele prevê o seguinte cenário: se houver uma estagnação econômica com crescimento moderado, a frota nacional aumentará ainda mais a sua idade média e, por consequência, os custos de manutenção e a ineficiência operacional se elevarão;



Kamal: crise econômica provoca desânimo

os autônomos reduzirão sua participação no mercado devido à absoluta incapacidade de renovação da frota; e, finalmente, haverá uma tendência de aumento dos preços acima da inflação, abrindo oportunidades ao sistema produtivo de diversificar suas atividades, além de a frota de carga própria tender a aumentar.

Se, por sua vez, o país retomar o crescimento econômico, poderão ocorrer os seguintes problemas: a idade média dos caminhões deverá aumentar, porque a indústria nacional não terá condições de elevar a produção em curto prazo; os preços dos fre-

tes vão disparar e haverá uma corrida desenfreada, à semelhança da época do Cruzado I; os autônomos não terão possibilidades de crescer, pela incapacidade de aquisição ou renovação da frota; e as empresas transportadoras crescerão rapidamente, desde que se organizem e tenham sistemas eficientes de controle. Mas, em qualquer hipótese, como ressalta Gargioni, o sistema básico de transporte de bens será o rodoviário, pois essa é uma tendência mundial, principalmente por causa de sua flexibilidade operacional.

Lembra Gargioni que os cálculos mais recentes das principais entidades técnicas apontam um déficit de 250 mil caminhões. O exemplo mais claro e evidente foi quando, a partir do segundo semestre de 1985 e início de 1986, com o Plano Cruzado I, onde a economia brasileira apresentou uma taxa de crescimento positivo acima da média, houve uma crise nacional de transporte, principalmente no modal rodoviário. Resumindo, o diretor da Portobello vê a situação atual do transporte rodoviário de carga da seguinte forma: frota envelhecida e ineficiente, autônomos em extinção, custos calculados irrealmente por parte de alguns transportadores, tarifas abaixo dos custos reais, além da carência de 250 mil veículos de carga.

Luiz Cabral

TECALON TUBOS E MANGUEIRAS PARA FREIO A AR



• O tubo reforçado TECALON série 102-TB, é o verdadeiro substituto dos tubos metálicos no circuito de freio a ar, oferecendo inúmeras vantagens, motivo pelo qual é utilizado por todas as montadoras de carretas, ônibus e caminhões.



Tubos TECALON 102 TB com reforço interno - Freio a Ar, atende as normas SAE J844-3B, SAE J1394 tipo B.



• As mangueiras espirais "TECOIL/TECALON" além de fornecidas às montadoras, confirma sua ótima aceitação também na reposição, pois pode ser aplicada em qualquer tipo de cavalo/carreta.

Caracterizada pela excelente qualidade, não se torna quebradiça por serem fabricadas em nylon, conforme norma SAE J 844 e aprovado pelo D.O.T. (USA).

**BREVE
COMPLETA LINHA
DE CONEXÕES**

 **tecalon**[®]
BRASILEIRA DE AUTO PEÇAS LTDA.

Rua Rego Barros, 729/745 — CEP 03460 — Cx. Post. 8227 — São Paulo — SP
TELEX (11) 62420 — Tel. 918.9300 — Fax 271-1502

PASSAGEIROS

Mais tarifa menos governo

Reunidos em Brasília, mil
empresários pedem
remuneração justa e repelem
estatização do setor

■ Na amena noite de 29 de maio, quando o ministro da Justiça, Oscar Dias Correa, abriu solenemente, no amplo Auditório Planalto do Palácio das Convenções em Brasília, o IV Encontro Nacional dos Transportadores de Passageiros, tudo indicava que não faltariam interlocutores à altura das aflições do setor.

Afinal, tudo fora longamente preparado pelas entidades promotoras — a Rodonal, pelas empresas internacionais e interestaduais, a NTU, pelos transportadores urbanos, e a NTI, pelos intermunicipais, e o apoio da CNTT, a confederação de transportes terrestres — para colocar frente a frente, pela primeira vez no país, empresários de transportes de passageiros de todos os modais e autoridades do governo federal.

Os quase mil transportadores presentes fizeram a sua parte. O interesse pelo debate dos temas políticos foi tamanho que deixou às moscas muitas das seções técnicas paralelas e obrigou os organizadores a remanejar a programação já no meio dos trabalhos.

O exemplo de Correa, no entanto, não foi seguido pelos seus colegas de governo. O ministro dos Transportes, José Reinaldo Tavares, por exemplo, designou seu secretário de Transportes Terrestres, José Laerte de Araújo, para ler atropeladamente um discurso no encerramento do encontro e foi

para os Estados Unidos negociar com o BID e o Bird recursos para a BR-364 e outros projetos do DNER como os corredores de exportação e a restauração, ainda este ano, de 3 000 km de rodovias.

Quadro sombrio — A ministra do Trabalho, Dorothea Werneck, também não compareceu a um debate sobre política salarial e foi representada pelo assessor Sérgio Cutolo. Da mesma forma, o governador do Distrito Federal, Joaquim Roriz, e o diretor-geral do DNER, Antônio Canabrava, limitaram-se a enviar seus representantes. Já a SEAP — Secretaria Especial de Abastecimento e Preços nem se deu a esse trabalho, deixando vazia sua cadeira durante um debate sobre política tarifária.

Assim, ficaram sem respostas as críticas do empresário Cláudio Nelson Calhau Rodrigues de Abreu, que classificou a ação da SEAP de “antipolítica tarifária” e acusou o governo de descumprir o artigo 75 da Constituição, que assegura aos operadores justa remuneração do capital e tarifa compatível com os custos.

Munido de muitos gráficos e feitas estatísticas, Abreu traçou um quadro sombrio para o transporte interestadual de passageiros, setor onde a tarifa deflacionada caiu do índice 100 em janeiro de 1982 para apenas 53,85 em abril deste ano, acumulando

do uma defasagem de 85,7% (veja gráficos)

Se, em julho de 1980, era possível comprar um ônibus com a receita de 8 846 passagens entre o Rio e São Paulo, hoje é necessário vender 25 544. Em 1959, bastavam 3,72 passagens de ônibus para pagar outra de avião na mesma linha. Hoje, serão necessárias 8,35. Isso tem dificultado sobremaneira a renovação da frota. Em 1988, uma projeção da vida útil de um ônibus rodoviário alcançava 12,5 anos, quando não passava de dez entre 1973 e 1977 (veja gráficos).

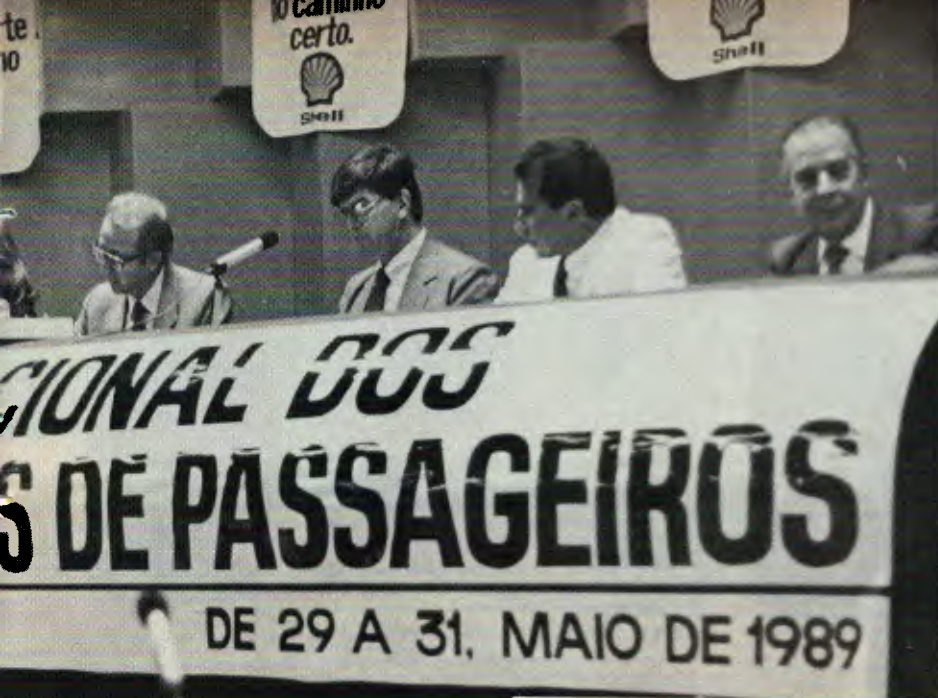
Dias difíceis — “Os transportadores estão vivendo dias difíceis”, alertou o presidente da CNTT, Camilo Cola, no discurso de encerramento do encontro. O empresário criticou a compressão das tarifas pelas autoridades. “Esse procedimento descapitaliza e desestimula as empresas, desacreditando o transportador perante a população”, constatou.

A saída, porém, não estaria na pura e simples elevação das tarifas a um nível acima da capacidade dos usuários, mas na busca do equilíbrio entre preços e custos, o que “exige necessariamente o controle do processo inflacionário”.

Segundo Cola, o caminho seria a fixação de tarifas adequadas, “com base em critérios justos e periódicos levantamentos de custos”. Em contrapartida, caberia ao ioder público exigir padrões de serviço, segurança e conforto compa-

Fotos: Luiz Roberto/Agência Tempo





tíveis com os interesses da população.

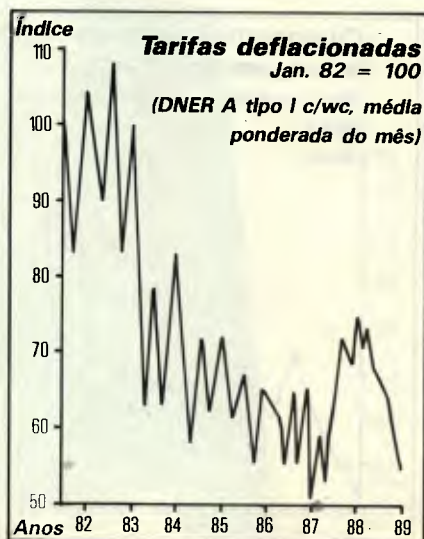
O empresário destacou ainda a responsabilidade do Congresso Nacional, encarregado de definir uma nova legislação para o setor, “num momento em que temas como a privatização e a estatização ganham grandes dimensões na sociedade”.

Falta o código — De fato, sobraram do encontro manifestações de apreensão diante das ameaças de estatização. Foi necessário, por exemplo, abrir uma “janela” extra na programação para tratar da situação de Porto Alegre, onde a prefeitura mantém várias empresas sob intervenção. O gerente executivo da associação de transportadores de Porto Alegre, Luiz Magalhães Sá, acusou o PT de tramar a estatização completa do setor. E leu trechos de um documento do partido, de maio de 1983, defendendo o cancelamento das concessões e o controle das tarifas.

Não faltaram também debates sobre a legislação complementar a ser baixada pelo Congresso. Num dos painéis do qual participaram técnicos do Ipea — Instituto de Planejamento Econômico Social, ficou claro que, como a nova Constituição dá poderes exclusivos à União para legislar sobre transportes e estabelecer diretrizes para o transporte urbano, o governo federal continuará desempenhando importante papel no setor. A



Poucas autoridades prestigiaram o encontro dos transportadores de passageiros. O ministro da Justiça, Oscar Correa, foi o único a comparecer.



operação, contudo, será completamente descentralizada, fortalecendo a participação dos municípios.

Em outro painel, com a presença de deputados federais, clamou-se também por um código nacional de transporte e pela regulamentação do artigo 175 da Constituição, fixando os critérios de remuneração das operadoras. “Diretrizes tarifárias são fundamentais porque o Brasil é capitalista e há partidos que negam a legitimidade do serviço particular”, afirmou o deputado Sérgio Werneck (PMDB).

Governo falido — A ojeriza ao lucro está levando as prefeituras petistas a projetos de viabilidade duvidosa — não só pela falta de recursos como também pela tradicional ineficiência das empresas públicas no Brasil. Enquanto isso, o governo federal, já escaudado com o déficit público, começa a percorrer o caminho inverso. “No Brasil, a privatização terá de vir por necessidade pragmática, pois o Estado está falido”, afirmou o secretário executivo do Conselho Federal de Desestatização, Paulo Galleta. “A modernização do transporte público só será possível com a captação de recursos do setor privado”, completou a gerente de Operações do Departamento de Infra-estrutura do BNDES, Serrana Garat Brisa.

O banco enviou ao Congresso uma proposta de regulamentação das concessões sugerindo novas formas de relacionamento entre as partes e limitando a ação do Estado à fiscalização e à regulamentação.

Outra proposta do BNDES é a criação de uma empresa para comprar equipamentos, alugando-os às operadoras. De acordo com Serrana, este contrato de aluguel deve obedecer a dois princípios básicos: preço justo para ambas as partes e incentivo ao desenvolvimento tecnológico e à qualidade do serviço.

Não basta rezar — Em outras palestras, no entanto, o clima era de ceticismo em relação aos planos do governo. “Os empresários devem tomar a iniciativa e propor soluções para melhorar a rentabilidade do setor”, recomendou o diretor da Rocha e Mendes Engenharia, de Minas Gerais,



Galleta: a privatização é necessária



Brotto: empresas são muito atrasadas

Francisco Magalhães da Rocha. Segundo Rocha, a falta de planejamento global transformou o sistema de transporte num serviço onde

a evolução dos custos e a capacidade limitada de pagamento da população deram margem a críticas e manipulações políticas, que se transforma-

ram, em alguns municípios, no foco central das discussões. O conferencista destacou as experiências de Curitiba e Belo Horizonte como duas das poucas tentativas feitas em busca de maior eficiência e racionalidade.

Para Rocha, hoje a maioria dos órgãos técnicos do poder público capazes de contribuir para a racionalização do setor estão esvaziados, pois as decisões foram transferidas para a área política. Diante disso, propôs que os empresários tomem a dianteira, "em vez de ficar rezando para que o governo acabe e que, na próxima eleição, ganhe outro mais generoso com a tarifa".

No internacional, menos entraves

O secretário de Assuntos Internacionais do Ministério dos Transportes, Luiz Carlos Lopes Moreira, defendeu a eliminação dos entraves burocráticos que dificultam o intercâmbio de bens e pessoas, prejudicando a atuação das empresas de transportes que operam em linha entre o Brasil e outros países do Cone Sul. A Receita Federal vai baixar uma instrução normativa estabelecendo a fiscalização aduaneira apenas na sua origem e destino, evitando as longas interrupções nas fronteiras.

Sobre a abertura de novas linhas de ônibus, o secretário disse que está em estudos a implantação de mais três: de Janeiro—Lima, Campo Grande—Assunção e Florianópolis—Posadas (Argentina). A abertura de outras li-

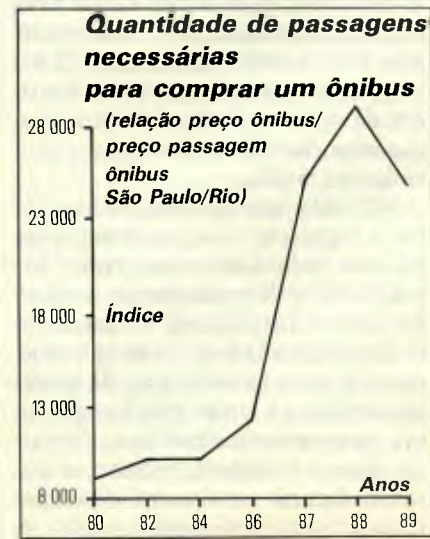
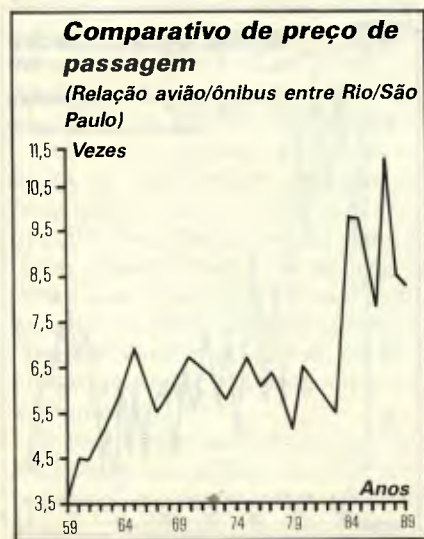


Foto: Luiz Roberto

Moreira: menos burocracia

nas não depende exclusivamente do Ministério dos Transportes. Se houver manifestação de interesse por parte das empresas, o governo poderá abrir concorrência para a ligação de outros trechos, assegurou Luiz Carlos.

Atrasados — Infelizmente, a maioria dos empresários ainda não encontrou esse caminho de modernização. "Não quero ser deselegante. Mas suas empresas são muito atrasadas e conservadoras", fuzilou Reinaldo Brotto, presidente da Sociedade de Usuários



de Computadores e Equipamentos Subsidiários — Sucesu.

Assim como a informática, a mercadologia ainda não chegou aos transportes. Por isso, o gerente de Projetos Culturais da Shell, João Madeira, teve dificuldades em convencer alguns transportadores a utilizar estratégias de *marketing* para melhorar a combatida imagem do setor junto à população. Madeira exortou as empresas a participarem de atividades culturais, esportivas e de saúde pública e até de projetos ecológicos. "São opções que não custam caro, podem ser abatidas do imposto de renda por meio da Lei Sarney e, ainda por cima, mais eficientes que a propaganda convencional", argumentou.

Proprietários de pequenas empresas alegaram, durante o debate, não disporem de recursos para tais projetos. Alguns chegaram a propor que os gastos fossem incorporados à planilha de custos.

Esse conservadorismo reflete-se no



Madeira: cultura para **melhorar imagem**

próprio estágio tecnológico dos equipamentos nacionais. Durante palestra do engenheiro Cláudio Máder, gerente de Marketing e Operações da Volvo, ficou claro que muitos acessórios usuais nos países europeus — como o retardador de frenagem, sistema ABS, lona "non asbestos", freios a disco e caixas automáticas ou computadorizadas — estão engatinhando ou ainda não chegaram ao Brasil.

Tentando de novo — O país está atrasado também nas garantias para os passageiros. Por isso, a Confederação Nacional de Transportes Terrestres vai tentar novamente sensibilizar o governo para a importância de se estabelecer um código regulamentando os limites de responsabilidade civil.

Segundo Rúbio Gômara, secretário executivo da Rodonal, a CNTT está reunindo advogados para elaborar uma proposta de um novo anteprojeto, incorporando o transporte urbano, pois, até hoje, as tentativas de regulamentação do assunto se limitaram ao transporte rodoviário.

A luta dos transportadores para limitar a responsabilidade civil é antiga. Eles já conseguiram a aprovação pelo Congresso de uma lei, que acabou sendo vetada pelo presidente da República. Recentemente, outro projeto foi rejeitado pelas lideranças do Senado, após aprovado pelas comissões técnicas.

A maior queixa dos empresários é em relação ao tempo de indenização. Esse tempo é calculado de acordo com a expectativa de vida dos brasileiros em 1965, que era de 65 anos.

Neuto Gonçalves dos Reis
e **Wellington Almeida**, de Brasília

SIGA A DAMBROZ.

As carrocerias Dambroz são feitas para proporcionar maior capacidade de carga, estabilidade, segurança e a máxima satisfação por quilômetro transportado. Possuem base reforçada com estrutura em perfis de aço e revestimento em duralumínio, adaptando-se a qualquer tipo de carga.

Siga esta marca. Com ela, seus negócios vão longe.



DAMBROZ S.A.
INDÚSTRIA MECÂNICA E METALÚRGICA
Divisão Transporte

Fone (054) 222.4355
Caxias do Sul - RS



ESSA MARCA VAI LONGE.

Um jogo sem regras

Por enquanto, as normas para
cobrança do ICMS
são transitórias e, muitas
vezes, inviáveis

■ O ICMS — Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (*inclusive* o transporte de carga) veio para ficar. Assim, o remédio é debruçar-se sobre as novas normas e tentar entendê-las, procurando, na medida do possível, não levar prejuízo com a arrecadação. É esse o caminho que os empresários estão trilhando, depois de superado o impacto inicial causado pela complexidade administrativa da nova tributação.

Em fase de implantação desde 1º de março, quando foi definitivamente extinto o IST — Imposto sobre Serviços de Transportes, o ICMS traz novidades revolucionárias para a gerência das empresas transportadoras. Ao que tudo indica, muitas delas ainda levarão algum tempo para adequar-se à nova sistemática. Mesmo porque ainda não existem muitas definições. Ao contrário, devido às características específicas do setor, as regras ainda são, em sua maioria, transitórias e, muitas vezes, inexecutáveis.

Fim da “cascata” — Conceitualmente, duas diferenças básicas entre o IST e o ICMS puxam o grande novelo das complicações operacionais pelas quais estão passando agora as transportadoras. O antigo imposto era federal e cumulativo (em “cascata”); vale dizer: recolhia-se ao gover-

no federal, em cada operação, um mesmo tributo, de 5% sobre o valor do frete — e o assunto estava liquidado.

Já o ICMS é estadual e não-cumulativo, ou seja, recolhe-se ao governo de cada Estado uma percentagem sobre o valor do serviço prestado e abate-se em cada operação a operação anterior, pois ele dá margem ao sistema de débito e crédito. A não-cumulatividade é um princípio constitucional pelo qual o contribuinte tem o direito de se creditar do valor do imposto pago pelos produtos adquiridos em seu serviço, já que também contribuirá com o mesmo imposto sobre seu próprio serviço.

Sendo os Estados os beneficiários do tributo, cada um tem autonomia para legislar da melhor maneira que lhe aprouver, com base em sua interpretação da lei, e os prestadores de serviços de transportes são obrigados a respeitar as interpretações diferenciadas e recolher os tributos de acordo com os percentuais, prazos e normas específicas de cada Estado.

Saindo da teoria e entrando na prática, há mais uma agravante. A Constituição determinou a substituição do IST pelo ICMS mas não definiu, detalhadamente, e nem era sua função, os contribuintes, bases de cálculo, regime de compensação do tributo e tampouco percentuais a serem arre-



cadados. Tudo isso deveria ser estabelecido por leis complementares que, no entanto, até a data de entrada em vigor do novo imposto ainda não haviam sido promulgadas.

O Confaz — Conselho de Política Fazendária, que congrega os secretários estaduais da Fazenda e o ministro da Fazenda, começou, então, a regular provisoriamente o novo imposto para o setor de transporte de carga, dadas as dificuldades de manejo do tributo para o setor. Paralelamente, os Estados estão também enviando seus projetos de lei às respectivas assembleias legislativas para viabilizarem a arrecadação.

Vários convênios foram efetuados até agora pelo Confaz. Os mais significativos foram os que estabelecem as alíquotas interestaduais (*ver quadro*), normatização de documentação a ser utilizada e normas para o transporte realizado por carreteiro.

Novos documentos — De acordo com o Convênio nº 6/89, firmado no Sinief — Sistema Integrado de Informações Econômico-Fiscais, as transportadoras têm até 30 de setembro para utilizar os documentos aos quais estão habituadas. Mas, a partir dessa data, deverão iniciar o uso de quatro novos documentos: conhecimento de transporte rodoviário de carga mod. 8, no qual há campos para preenchimento de informações referentes ao ICMS; despacho rodoviário para a subcontratação de carre-



teiros por transportadoras; resumo de movimento diário, para permitir ao transportador com inscrição centralizada contabilizar a movimentação de cargas em filiais e agências; e livros fiscais com registro de entradas e saídas e apuração do ICMS e ocorrências.

O convênio feito sobre transporte realizado por carreteiro subcontratado, de nº 50/89, estabelece que a transportadora ou remetente da mercadoria é responsável pelo pagamento do ICMS.

No entanto, todos os convênios firmados até agora estão sujeitos a mudanças, desde que o Confaz se con-

vença dessa necessidade. Nesse sentido, estão trabalhando as entidades de classe como a NTC e o Setcesp, por exemplo. Elas já se organizaram em comitês permanentes de discussão sobre o ICMS e, assessoradas por advogados tributaristas, estão analisando e acompanhando a legislação, com o objetivo de enviar sugestões de alterações que beneficiem o setor.

Recentemente, por exemplo, a comissão da NTC decidiu questionar o documento de despacho rodoviário e entendeu que o despacho obrigatório para cada contratado é uma medida pouco prática. A condição da transportadora de substituta tributária do

carreteiro também está confusa, segundo a mesma comissão, pois a empresa não pode arcar com duas despesas ao mesmo tempo sem que seja possível o crédito. E o sistema de débitos e créditos não está claro em legislação alguma até agora.

Dessa forma, serão enviadas sugestões de alterações ao Confaz via NTC, além de pedidos de esclarecimentos sobre o assunto.

Transtornos — Apesar da falta de definições, as transportadoras já estão operando com a nova sistemática tributária. Aquelas maiores, com acesso a informações mais precisas, acabam saindo-se melhor que outras, menores, sem muitas instruções sobre a questão.

Fernando Campinha Panissa, diretor financeiro da Rápido Paulista, empresa que atua em catorze Estados, com 22 unidades, explica o monstruoso trabalho inicial para adequar as diferentes alíquotas, prazos de recolhimento e redução da base de cálculo. “Tivemos de alterar todos os programas de computador, introduzindo novas sistemáticas de cálculos, com a agravante de ter de informar todas as filiais de acordo com sua área de atuação”, diz ele.

Hoje, a Rápido Paulista já entrou em ritmo normal, depois de todo o transtorno que envolveu durante cerca de um mês os funcionários da área contábil e financeira. Porém, continua tendo de informar, a cada nova norma que surge, todas as filiais.

A Rápido Paulista é uma das empresas que está trabalhando com o ICMS embutido integralmente no valor do frete. O IST era um imposto adicional, ou seja, se o valor do frete era de NCz\$ 100,00, somava-se a ele 5% sobre seu próprio valor e obtinha-se o total a ser pago para o cliente. Já o ICMS tem a mesma sistemática do antigo ICM: é um imposto “por dentro”. O preço a ser pago pelo cliente já deverá incorporar o imposto, que será discriminado nos documentos próprios.

Para proceder à incorporação, há necessidade de aplicar a alíquota estadual, ou interestadual, sobre todos os componentes do frete: frete-peso, frete-valor e ainda sobre todas as taxas, para se obter o valor do frete

As últimas novidades sobre as alíquotas para a cobrança do ICMS vêm da Resolução 22 do Senado Federal, que altera os percentuais para os Estados do Norte/Nordeste, Centro-Oeste e Espírito Santo. Essas novas alíquotas interestaduais determinam que, quando o transporte sair do Sul/Sudeste e se destinar para o Norte/Nordeste, Centro-Oeste e Espírito Santo, a alíquota cobrada deverá ser de 8% e não mais de 9%, durante o ano de 1989. Para 1990, a alíquota será de 7%.

Nos casos de transportes dentro dos próprios Estados, ou fora dessas regiões, e ainda da redução da base de cálculo, continuam sendo válidos os percentuais estabelecidos no Convênio 38 do Confaz.

Segundo o Convênio 38/89, publicado no Diário Oficial da União do dia 26 de abril, os Estados e Distrito Federal concederão redução de base de cálculo do imposto aos estabelecimentos prestadores de serviços de transporte de forma que a incidência do imposto resulte, em função das alíquotas aplicáveis, em percentuais menores (veja quadro).

Para reduzir a base de cálculo, deve ser

aplicado o mesmo critério que vigorou em abril, ou seja:

em maio, divide-se o valor do frete por 0,94, apurando-se a base de cálculo normal do ICMS; aplica-se, sobre a base de cálculo normal, um redutor para apurar-se a base de cálculo reduzida; aplica-se, sobre a base de cálculo reduzida, a alíquota do ICMS para fins de destaque do imposto.

Exemplo de cálculo para um frete de NCz\$ 100,00 em maio:

NCz\$ 100,00 ÷ 0,94 = NCz\$ 106,38; NCz\$ 106,38 × 50% (redutor para a alíquota de 12%) = NCz\$ 53,19; NCz\$ 53,19 × 12% = NCz\$ 6,38.

Percentuais em vigor

Meses	Alíquotas		
	17%	12%	8%
Maio	6,0	6,0	6,0
Junho	9,0	9,0	6,5
Julho	13,6	9,6	7,2

Fonte: Convênio 38 do Confaz

O seu dia-a-dia agora tem Rimula Super MV

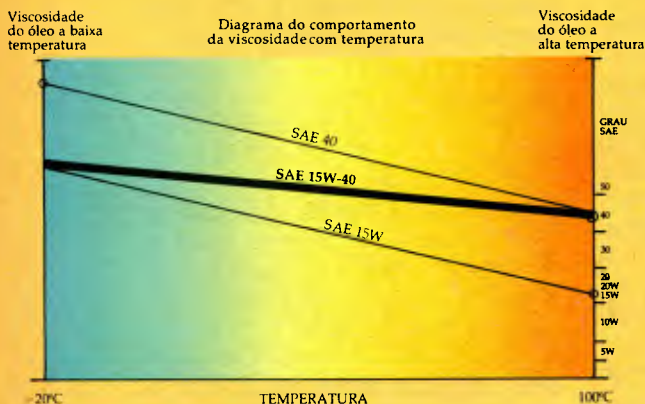
Multiviscoso para motores a diesel.

A Shell acaba de lançar o óleo que acompanha a evolução dos motores diesel turbo e aspirados: Rimula Super MV - multiviscoso que reúne a mais nova tecnologia em lubrificantes. Rimula Super MV traz para você:

- Melhor desempenho do motor em qualquer temperatura
- Menos desgaste dos componentes
- Lubrificação mais eficaz
- Menor consumo de óleo lubrificante
- Maior economia de combustível

Multiviscosidade

A viscosidade é a principal característica dos lubrificantes. O gráfico mostra o comportamento do óleo multiviscoso comparado ao monograu, demonstrando que o multiviscoso mantém suas características lubrificantes tanto nas baixas quanto nas altas temperaturas. Por isso o Rimula Super MV proporciona melhores partidas a frio no inverno, e continua com a viscosidade ideal sob altas temperaturas de operação, diminuindo o desgaste dos componentes do motor e aumentando sua performance.



Multilubrificação

O uso de Rimula Super MV oferece maior proteção contra a corrosão dos mancais, reduz o depósito de impurezas nos pistões, o desgaste dos cilindros e do comando de válvulas e praticamente elimina a colagem dos anéis.

Multieconomia

Testes comparativos realizados entre motores rodando com óleo convencional e com óleo multiviscoso apontam uma redução no consumo de óleo lubrificante de até 40% a favor dos multiviscosos. E um aumento de até 50% na quilometragem média entre retíficas.

Agora você tem um super óleo para o seu dia-a-dia. Um óleo que permite a você estender a vida útil do motor a diesel. Rimula Super MV: a última geração de óleos para motores a diesel fabricados pela Shell no Brasil.



Shell

Líder mundial em lubrificantes.

um Super Óleo.



Para receber maiores informações sobre óleos lubrificantes para motores diesel, preencha o cupom, recorte-o e envie para Shell Brasil S.A. (Petróleo) — Praia de Botafogo, 370 / 11º andar (OM) — 22250 Rio de Janeiro - RJ

Nome: _____

Nome da Empresa: _____ Atividade: _____

Endereço: _____ Tel.: _____

CEP: _____ Cidade: _____ Estado: _____





Polícia Rodoviária continua fiscalizando o imposto na fronteira dos estados

com o imposto integrado.

No entanto, devido à complexidade que vêm na operação, nem todas as transportadoras estão procedendo assim. A maneira simplificada consiste em aplicar a alíquota sobre o valor do frete e destacar, em campo específico do conhecimento, quanto desse valor encontrado corresponde ao ICMS.

Os prazos — No tempo do IST, o arrecadador do imposto tinha um prazo de sessenta dias para recolher o tributo ao governo federal. Os prazos fixados hoje para o ICMS são variáveis, de Estado para Estado. Porém, de maneira geral, a média são vinte dias do mês subsequente à realização do serviço. Em São Paulo, o transportador tem apenas onze dias do mês subsequente.

Esse é um dos sérios problemas que as entidades tentam resolver junto ao Confaz e a cada Estado. “O ideal seria o retorno aos sessenta dias”, explica Barjon Casson, coordenador do comitê do ICMS da NTC. Porém ele sabe que isso é muito difícil de ser conseguido e conta que o trabalho tem sido no sentido de ampliar o prazo ao máximo possível.

Prazos como o de São Paulo podem obrigar a empresa transportadora a bancar o pagamento do imposto para o cliente. Em um serviço de vinte dias, por exemplo, que se inicie no dia 25, a transportadora tem de pagar o imposto sem ter ainda concluído o serviço, caso o recolhimento tenha de ser feito para São Paulo.

A Rápido Paulista, segundo explica Panissa, tem por norma conceder

ao cliente quinze dias de prazo, após seu faturamento dezenal, para o pagamento. “Corremos o risco de pagar o imposto e não receber o frete”, radicaliza ele.

Particularidades — Como a maioria dos serviços de transportes são feitos com frete pago, e não a vista, as transportadoras têm aí um problema financeiro razoável, principalmente em se tratando da atual conjuntura do país, onde o dinheiro perde o valor a cada dia que passa. O que ocorre, segundo membros do comitê do ICMS da NTC, é que os técnicos das secretarias da Fazenda não estão muito familiarizados com as particularidades do setor.

Ao argumentar sobre os prazos com assessores da Secretaria de Estado da Fazenda de São Paulo, Barjon Casson descobriu com surpresa que havia a idéia generalizada de que os serviços de transportes de cargas eram pagos basicamente a vista. “Para esclarecimentos desse tipo é que os contatos são importantes e determinantes para o aprimoramento da legislação”, afirma.

O princípio constitucional da não-cumulatividade do ICMS assegura ao contribuinte a possibilidade de crédito. A maneira como cada Estado aplicará esse aspecto da lei também não está definida. Minas Gerais, por exemplo, já determinou os itens beneficiados pelo crédito; o Amazonas entendeu que apenas o combustível é insumo utilizado pelo setor de transporte de carga com direito a crédito; o Piauí também já entendeu que existe a possibilidade de crédito, sem definir, porém, os itens a serem

incluídos.

Base reduzida — Valdete Marinheiro, advogada tributarista da NTC, especializada em ICMS, explica que o fato de um Estado restringir o crédito não anula a possibilidade de o contribuinte brigar judicialmente para conseguir a ampliação dos elementos a serem creditados.

No entanto, atualmente o sistema de crédito e débito está no banco de reserva do jogo do ICMS com as transportadoras de carga. Isto porque está vigorando a redução da base de cálculo, uma estratégia criada pelo Confaz em convênio no início do ano para diminuir o impacto do aumento de imposto no serviço dos transportes sobre o preço final dos produtos.

O IST era de 5% e as alíquotas do ICM variam de 12 a 25%, dependendo do Estado e do produto. Se a aplicação fosse direta, como ocorreu sobre os serviços de telefonia e energia elétrica, o congelamento instituído pelo Plano Verão iria pelos ares. O ministro Maílson da Nóbrega conseguiu convencer os secretários estaduais a adiar a entrada em vigor dos novos percentuais. A operacionalização do novo imposto, no entanto, já entrou em vigor e, em vez de aplicar alíquotas de ICMS reduzidas, o Confaz preferiu as bases de cálculo, para obter valores inferiores àqueles que seriam encontrados se fossem usadas as alíquotas plenas com base de cálculo normais.

Dessa maneira, no início da implantação do ICMS nos transportes de carga, houve alguns Estados que cobraram alíquotas zero. Outros preferiram os 5% do antigo IST. Essas alíquotas estão gradativamente sendo aumentadas. Conseqüentemente, estão diminuindo as reduções das bases de cálculo, até serem alcançadas as alíquotas cheias, que vigoram para os produtos industrializados e outros serviços agora taxados com o ICMS.

Simplificadamente, a redução da base de cálculo funciona da seguinte forma: sejam um frete de NCz\$ 100,00 (base de cálculo) e um ICMS a ser recolhido de 12%. Em vez de aplicar 12% diretamente sobre NCz\$ 100,00, aplica-se 12% sobre a base



3°

eixo



A cada dia mais perto de você.

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

NCz\$ 100,00 multiplicada por um índice redutor. O resultado dessa multiplicação será uma base menor que, ao ser multiplicada por 12% (alíquota plena), resultará em valor igual ao que se teria se sobre NCz\$ 100,00 fosse aplicado o índice menor.

Indefinições — Enquanto vigorar a sistemática de redução da base de cálculo, não é possível utilizarem-se os créditos. Porém, há empresas que estão entendendo que já agora é possível aplicar a alíquota cheia, sem redução da base de cálculo, e estão creditando automaticamente os valores na contabilidade. O ônus é repassado ao cliente que, muitas vezes, reclama dos aumentos.

A nova cobrança de imposto sobre os transportes de cargas exige estudos, por parte das empresas, das legislações em vigor em cada Estado em que ele atua, pois não existe consenso nacional nem mesmo sobre pa-



Marinheiro: nada anula a briga por crédito

ra qual Estado deve ser recolhido o imposto.

Aí entram novamente as entidades de classe que, sentindo as dificuldades, estão criando departamentos especializados em ICMS para orientar aqueles empresários desavisados.

Fernando Panissa acredita ser normal o setor levar algum tempo para adaptar-se às novas regras. “A indústria também ressentiu-se muito quan-

do foi implantado o ICM, porém acabou adequando-se à sistemática de tributação”, diz. Essa mesma indústria, já tarimbada na cobrança do ICM, deverá ser, na opinião de Panissa, uma fonte de esclarecimentos para o transportador, na medida em que ela é usuária dos serviços de transportes.

Há pouco tempo, lembra ele, a Bayer reuniu os quarenta transportadores que lhe prestam serviços e fez um seminário sobre o ICMS, orientando sobre as sistemáticas de cobrança e esclarecendo eventuais dúvidas. “Numa tentativa de uniformizar a cobrança de seus contratados, a Bayer prestou um serviço essencial de divulgação de informações sobre o assunto. Se, para muitas empresas presentes ao encontro, não houve novidade, para outras as questões ali abordadas foram extremamente elucidativas”, finaliza Panissa.

Carmen Torres

LANÇAMENTO NACIONAL

Rodobens e Toyota tem a satisfação de apresentar aos clientes o Consórcio das Empilhadeiras Toyota.

Escolha sua empilhadeira Toyota em *60 meses e garanta, além da qualidade, um bom investimento.

*Consulte outros prazos

CONSÓRCIO NACIONAL

TOYOTA

EMPILHADEIRAS




ADMINISTRAÇÃO EXCLUSIVA
rodobens

INFORMAÇÕES NOS
REVENDEDORES AUTORIZADOS:

EMPILHADEIRAS TOYOTA S.A.
Av. Victor Andrew, 585 - CEP 1808-3
Zona Industrial - Sorocaba - SP
Tel.: (0152) 31.8249 - Telex: 152537 ETOY BR



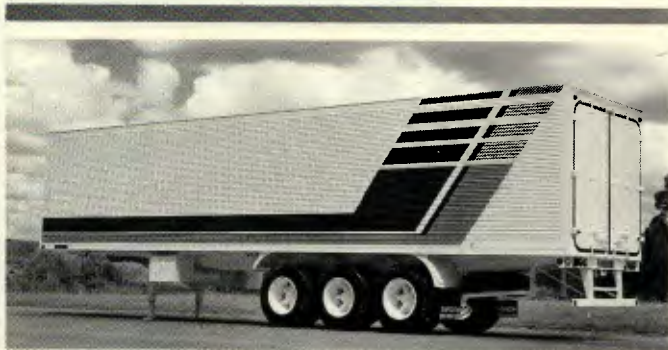
- **BELÉM - PA**
BRAMAQ: (091) 235.1655
- **BLUMENAU - SC**
TRACOM: (0473) 22.1605
- **FORTALEZA - CE**
ORGAL: (085) 211.9092
- **RECIFE - PE**
NORASA: (081) 339.3044
- **SALVADOR - BA**
DOISBRAÇOS: (071) 246.1544
- **BELO HORIZONTE - MG**
BAMAQ: (031) 333.7000
- **CAMPINAS - SP**
FAITO: (0192) 31.0632
- **MANAUS - AM**
BRAGA: (092) 236.1050
- **RIBEIRÃO PRETO - SP**
FAITO: (016) 625.7336
- **SÃO PAULO - SP**
LIFTO: (011) 274.2911
- **CURITIBA - PR**
TRACOM: (041) 278.6262
- **RIO DE JANEIRO - RJ**
EUROMAQ: (021) 264.3117



**CONSÓRCIO
RANDON RODOVIÁRIA.
PARA CHEGAR ONDE
VOCÊ QUER.**

RANDON

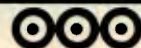
RODOVIÁRIA



Não tem juros nem correção monetária e carreta usada, de qualquer marca, vale como lance. Siga você também os caminhos do Consórcio Randon/Rodoviária. É um investimento forte e seguro para você ampliar e renovar a sua frota com toda a qualidade dos produtos Randon/Rodoviária. Capitalize no seu próprio negócio, através do Consórcio Randon/Rodoviária. Desde o primeiro mês, você concorre a no mínimo, dois produtos: 1 por sorteio e 1 por lance, em cada grupo. Você escolhe o modelo do produto e o prazo mais vantajoso. O Consórcio Randon/Rodoviária tem planos de 12, 24, 30, 36 ou até 60 meses.



**CONSÓRCIO
RANDON
RODOVIÁRIA**



Certificado de Autorização M.F. 03/000/019/88

Para maiores informações, consulte seu Distribuidor Randon/Rodoviária.

LE BOURGET

O jato da Embraer decola

A empresa acredita no sucesso
do EMB-145. Mercado
mostra interesse, mas rivais
reprovam o produto.

■ A Embraer decolou o projeto de seu primeiro jato comercial. O EMB-145, avião regional para 45/50 passageiros, vai usar propulsão a jato no lugar dos motores turboélices encontrados hoje nos aviões civis da empresa (o caça AMX, também um jato, é de uso militar). O protótipo do EMB-145 deve voar em 1991. As entregas estão previstas para começar em 1992. O preço unitário é estimado em cerca de US\$ 11,6 milhões.

Anunciado em junho, durante o Salão de Le Bourget, em Paris, o EMB-145 é fruto de uma decisão ousada da firma brasileira. Não são todos os fabricantes de aeronaves regionais que vêm vantagem no uso do jato na faixa de cinquenta passageiros, mas a Embraer não tem dúvidas. "Estamos olhando o futuro confiantes no mercado e acompanhando a evolução da indústria", afirmou o diretor superintendente da empresa, Ozílio Silva.

Projeto orçado entre US\$ 150 milhões e 200 milhões, o EMB-145 nasceu como turboélice e acabou como um jato. "Foi o mercado que nos pediu este avião", completa Heitor Fernandes Serra, diretor comercial da Embraer. "Passageiros tendem a ver hélices como coisa do passado e jato como símbolo de modernidade e segurança. Este é um fator psicológico que vai mudar o perfil da aviação regional. Em alguns anos, o jato de 45 lugares vai matar o similar turboélice."





O EMB-145: anunciado em Paris no Salão de Le Bourget, o primeiro jato comercial da Embraer é uma versão "esticada" em 5,48 m do EMB-120 Brasília

ce", profetizou Serra.

O EMB-145 será uma versão "esticada" (em 5,48 m) do EMB-120 Brasília, de trinta lugares, que recebeu quarenta novos pedidos em Paris, somando 417 encomendas em seis anos de existência. A Embraer acredita que o EMB-145 será a escolha natural para quem já opera aviões Brasília e planeja expansão, já que as duas aeronaves usam vários componentes iguais. "Setenta por cento das peças serão comuns, o que diminui custos de manutenção", comentou Ozílio Silva

Com a ajuda do Brasília, o EMB-145 pode conquistar 24% do mercado de aviões regionais de 45/50 lugares que, de hoje até o ano 2005,

deve consumir 1 800 aeronaves, entre jatos e turbohélices", calcula Serra. No Brasil, a Embraer vê possibilidades de seu jato substituir, no futuro, os aviões Fokker que voam no país. Acredita-se que o EMB-145 já tenha sido oferecido para clientes em potencial como a Sabena, da Bélgica, e a Air France.

A Embraer planeja construir quinhentos EMB-145 em quinze anos. De acordo com os planos da empresa, seis aeronaves serão produzidas em 1992 e este ritmo deve crescer para sessenta em 1995.

Rival na frente — O EMB-145 não é o primeiro jato neste mercado. A Canadair-Bombardier, do Canadá, lançou em 1988 o Projeto RJ — Regional Jet, para cinquenta passageiros, com o qual provou o interesse dos operadores. Em Paris, a Canadair anunciou cem opções de compra para o RJ, cujas entregas começam em 1992.

Versão alongada do jato executivo Challenger, o RJ é um sério rival do EMB-145. O avião canadense oferece mais espaço, medindo por dentro 2,49 m de largura e 1,85 m de altura, com duas fileiras de dois assentos; o EMB-145 tem, internamente, 2,10 m de largura e 1,73 m de altura, com fileiras de um assento de um lado e de dois de outro.

Além disso, o RJ promete 850 km/h de velocidade de cruzeiro, contra os 720 km/h do EMB-145, e seu alcance máximo de 870 milhas marítimas será um pouco maior do que o do jato brasileiro (800 milhas). A Embraer confia, porém, que, em termos de custo—benefício, o EMB-145 ultrapasse o concorrente: "O RJ tem preço inicial de US\$ 14 milhões, 20% mais caro que o jato brasileiro. O EMB-145 não será mais rápido, mas será mais econômico", promete Ozílio Silva.

Onde as duas empresas concordam é na necessidade do mercado de um



Regional Jet, da Canadair: já conquistou 100 opções de compra

jato regional. Segundo a Canadair, o passageiro, hoje, tolera por apenas uma hora e meia o nível de conforto de um turboélice; como muitas linhas regionais são extensões de rotas nacionais, o usuário reclama pela manutenção do conforto desfrutado nos grandes jatos. Robert Wohl, presidente do Projeto RJ, acrescenta que, com maior alcance e velocidade dos jatos, a aviação regional poderá criar serviços *point-to-point*, evitando escalas em aeroportos centrais congestionados.

Velocidade x custo — Os jatos são entre 30 e 40% mais velozes do que os turboélices. A questão da velocidade, porém, é controvertida. Para alguns fabricantes, as características da aviação regional não permitem que o jato aproveite essa vantagem, tornando-o antieconômico. Em percursos de 200 a 500 milhas (padrão nas rotas regionais), a velocidade do jato traduz-se em apenas poucos minutos de vantagem sobre os turboélices, não compensando o investimento.

Além disso, os jatos exigem mais combustível. A SAAB, da Suécia, diz que o consumo de um jato é até 40% superior ao dos turboélices. O desperdício é grande na decolagem, na descida para o pouso e enquanto o avião taxia na pista. A desvantagem do jato aumenta quanto mais curto for o trajeto.

Ao “esticar” o SAAB 340 de 35 para cinquenta assentos, no Projeto SAAB-2 000 (outro concorrente do EMB-145), a empresa sueca mante-

ve os motores turboélices. Embora não tenha revelado ainda qual marca vai usar, a SAAB adiantou que será um modelo de última geração, com seis lâminas propulsoras, de grande eficiência em baixas rotações (o que diminui o nível de ruído) e grande velocidade: o SAAB-2 000 promete 650 km/h.

A Fokker, que há vários anos oferecia um jato regional para 44 passageiros, o 614, concorda com a SAAB: o atual Fokker F-50 tem motor a hélice. A Boeing e a ATR — Avions de Transport Regionels também engrossam o coro contra o jato, escolhendo turboélices para o Dash-8-400 e ATR42, os demais rivais do EMB-145.

Nenhum destes argumentos altera a opinião da Embraer, que, em breve, anuncia as marcas das turbinas do EMB-145. Três fornecedores estão na lista: General Electric, Rolls-Royce e Textron Lycoming, que produzem modelos de turbinas de 6 000/7 000 libras de empuxo, consideradas pela Embraer como ideais para o trabalho. Ozílio Silva disse que a decisão será baseada em preços e condições de entrega.

Investimento inédito — Se é mesmo um fator psicológico para o passageiro, o jato será um marco na história da empresa no ano em que esta celebra seu vigésimo aniversário: o EMB-145 servirá para elevar a ima-

CARACTERÍSTICAS PRINCIPAIS DO EMB-145

MOTORES — dois motores laterais de 2 900 kg (6 400 libras) cada um, turbofan	PRESSÃO DIFERENCIAL — 8,2 psi
ENVERGADURA — 22,37 metros (73,4 pés)	INDICADOR DE ALTITUDE DE CABINE — 2 438 metros (8 000 pés)
COMPRIMENTO — 26,74 metros (87,7 pés)	PESO MÁXIMO DE DECOLAGEM — 16 500 kg (36 376 libras)
ALTURA — 6,29 metros (20,6 pés)	PESO VAZIO EQUIPADO — 9 560 kg (21 057 libras)
ÁREA DA ASA — 50 m ² (538 pés quadrados)	COMBUSTÍVEL MÁXIMO — 3 900 kg (8 950 libras)
ALONGAMENTO — 9,2	CARGA PAGA — 4 500 kg (9 920 libras)
CARGA ALAR — 330 kg/m ² (67,6 libras/pé quadrado)	PESO SEM COMBUSTÍVEL — 14 060 kg (30 969 libras)
BITOLA — 6,58 metros (21,6 pés)	PESO MÁXIMO DE POUSO — 16 200 kg (35 715 libras)
DISTÂNCIA ENTRE EIXOS — 10,37 metros (34,0 pés)	
TETO — 12 192 metros (40 000 pés)	

gem da Embraer junto ao grande público e para reassurar à própria companhia sua posição entre as dez maiores produtoras de aviões do mundo (até maio deste ano, a Embraer já havia entregue 4 073 aeronaves e deve virar 1990 com 4 500 unidades produzidas).

“O jato é um passo para perpetuar o avanço de nossa atividade industrial”, afirmou Heitor Serra. “A aviação se desenvolve muito rápido e é preciso acompanhar essa evolução. É como andar de bicicleta: quem pára, cai”, observa.

O dinheiro para o desenvolvimento do EMB-145 será levantado de forma inédita. “Procederá de uma espécie de fundo mútuo de pesquisa entre bancos de investimentos e fornecedores da Embraer, que ganharão royalties por avião vendido. O fundo será gerido por uma instituição financeira”, explicou Serra. Maiores detalhes ele promete para agosto. O empréstimo junto ao BNDES (US\$ 150 milhões), anunciado há pouco tempo, será usado para converter dívidas de longo prazo, para dar maior fôlego à empresa.

Como toque final de festa de aniversário, a Embraer gostaria de ver a liberalização do transporte aéreo brasileiro. A tese: se o mercado se abrir à competição, com livre definição de tarifas e rotas, novas companhias surgirão, novas cidades serão servidas e a aviação se transformará em real alternativa de transporte. A Embraer estima um salto dos atuais 2 milhões de passageiros/ano para 3,5 milhões/ano, aumento que significaria maior demanda por aviões no mercado interno. “Tudo, porém, depende da economia brasileira”, ressalva Serra.

A Embraer possui um estudo sobre o assunto e vem debatendo suas idéias com as empresas de aviação regional do país desde 1988. No segundo semestre deste ano, o DAC — Departamento de Aviação Civil deve examinar o plano em conjunto com aquelas empresas e a Embraer. A fábrica de aviões de São José dos Campos está otimista.

Marco Piquini,
de Paris (Cortesia Varig)

O mercado cresce e atrai os russos

A demanda continua
muito forte e
o mercado atrai
OS RUSSOS

■ O mercado para aviões a jato vive um frenesi consumista. Em 1988 foram encomendados 1 047 jatos, volume 30% acima do recorde de 726 encomendas de 1987. E a demanda continua forte: até maio deste ano, a Boeing contou 499 pedidos, igual a 80% do total amealhado pela empresa durante todo o ano passado. Os fabricantes estão com cerca de 3 mil pedidos em carteira e com a produção comprometida para além de 1995.

Por trás destes números, está o boom do transporte aéreo. Em 1988, a aviação civil movimentou 1,1 bilhão de passageiros, 8% a mais do que em 1987. Um aumento espetacular, mas não surpreendente. O setor está em ascensão desde 1981 e, entre 1984 e 1987, o número de passageiros cresceu 7,2% ao ano, em média.

Além disso, a OIAC — Organização Internacional de Aviação Civil indica que, de 1984 a 1987, a receita operacional das companhias aéreas subiu 12,1% ao ano, índice superior ao aumento do volume de passageiros. A OIAC calcula que, no geral, o setor lucrou US\$ 7,2 bilhões em 1987 e que no ano passado os lucros devem ter crescido 32%, para US\$ 9,5 bilhões.

Com o favorável desempenho econômico verificado nos Estados Unidos, Europa e região do Pacífico — que correspondem a 90% do transporte aéreo —, a aviação civil acredita que vai desfrutar um crescimento anual de 5% até o ano 2000. De hoje até a virada do século, o número de passageiros deve dobrar para 2 bi-



Ilyushin Il-96-300: procurando ordens ocidentais

lhões/ano, representando demanda suficiente para manter ocupada toda a frota que puder voar naquela data.

A Boeing até refez seus cálculos, diante de tanto otimismo. A empresa antes achava que, entre 1990 e 2005, o mercado compraria 6 900 jatos; hoje, acredita que as vendas atingirão 8 400 unidades, no valor de US\$ 516 bilhões.

“Show” comunista — O mercado é tão grande e rico que está atraindo novos contendores. Os russos, por exemplo, mostraram em Le Bourget seus modernos jatos Tupolev Tu-204 e Ilyushin Il-96-300, ambos com comandos eletrônicos *fly-by-wire* e outros melhoramentos, com os quais, acreditam, eles poderão entrar na festa.

O Tu-204, para 214 passageiros, compete com o Boeing 757-200, mas tem alcance limitado a 2 500 km se carregado ao máximo e consome 13% mais combustível do que o Boeing. Entregas são prometidas para 1992. O Il-96-300 é um *wide-body* (três fileiras de assentos e dois corredores) com desempenho similar aos concorrentes capitalistas. Com assentos para trezentas pessoas, o avião tem alcance de 7 000 km e consome “apenas” 6% mais combustível do que os similares ocidentais.

Para mostrar que falam sério em termos de tecnologia, os russos trouxeram ainda caças supersônicos (um MIG-29 espatifou-se na pista no primeiro dia da exibição) e o maior avião do mundo, o AN-225 Mryia, que pe-

ROLAMENTOS



MAR®

“ SUPORTAM MAIS CARGA ”



MAR®

ROL-MAR METALÚRGICA LTDA.

Av. Mauá, 3164 - Fone (0512) 92.1933 - Caixa Postal 54
Telex: 52.4108 - REXB - CEP 93020 - São Leopoldo - RS



FREIO A AR — COMBUSTÍVEL

Tubos de Nylon

- ÔNIBUS
- CARRETAS
- CAMINHÕES

TUBOS E
MANGUEIRAS
PARA
RODOAR



CONEXÕES DE LATÃO



HELER-TEC Com. Equip. Indl. Ltda

Av. 19 de janeiro, 456 - V. Carrão

CEP 03449 - São Paulo - SP

Fone: (011) 918-2223/918-6488

Telex: (11) 62420

• Distribuidor Tecalon



O gigante militar An-225 Mryia: 750 t no ar sugerindo “boom”

sa 600 t, carrega outras 250, e que trouxe nas costas o *space shuttle* Buran.

Assim, os aviões comunistas dominaram a festa. Vendendo mais que o imaginado, Boeing, McDonnell Douglas, Fokker e British Aerospace não apresentaram novidades, contabilizando pedidos com modelos já existentes. A Airbus anunciou a versão “esticada” do A-320, batizada A-321-100, com capacidade aumentada de 150 para 185-200 passageiros. Voando rotas de curta e média distâncias, ele vai brigar com o Boeing 757-200. A Airbus espera vender quarenta exemplares do A-321-100 já em 1990.

Era de gigantes — Com os jatos novos entrando em operação, as companhias aéreas conseguirão acomodar os passageiros esperados para a década de 90, mas podem encontrar dificuldades de espaço em aeroportos. Nos Estados Unidos e Europa, principalmente, já se trabalha perto do limite operacional (TM n° 299).

Por isso, fabricantes de jatos e companhias aéreas contemplam a idéia de aviões maiores do que os já existentes: com maior capacidade, eles diminuiriam o tráfego aéreo. O maior avião comercial de hoje, o Boeing 747-400 (415 passageiros em três classes), poderia receber até seiscentas pessoas em uma única classe econômica. Há indicações que outros modelos podem surgir em breve: a Rolls-Royce já admite estudos de turbinas com até 80 000 libras de empuxo, imaginadas necessárias para sustentar os novos gigantes do ar.

Mesmo sendo uma aeronave militar, o AN-225 Mryia, em Paris, sugeriu aonde o *boom* da aviação civil pode levar o transporte aéreo. Se o mercado continuar aquecido e os aeroportos estrangulados, uma nova geração de jatos gigantes pode em breve estar no ar.

(M.P.)

A GENTE CUIDA DA SUA FROTA COMO SE FOSSE O DONO.



NOTA FISCAL ELETRÔNICA



ESTACIONAMENTO COM VIGIA



SISTEMA DE COMUNICAÇÃO



BANHEIRO COMPLETO



SERVIÇO DE SOCORRO



LUBRIFICAÇÃO



AQUI NA REDE PADRÃO A GENTE SABE EXATAMENTE O QUE UM DONO DE TRANSPORTADORA ESPERA DE UM POSTO NA ESTRADA:

É QUE ELE SEJA MAIS QUE UM POSTO. E A GENTE PODE GARANTIR UMA COISA: TODOS OS 120 POSTOS DA REDE PADRÃO OFERECEM SERVIÇOS MUITO IMPORTANTES PARA SEU NEGÓCIO.

POR EXEMPLO: NOTA FISCAL ELETRÔNICA E ESTACIONAMENTO COM VIGIAS, PARA GARANTIR E PROTEGER SEU LUCRO. E UMA COMPLETA ESTRUTURA DE TELEFONE, BANHEIROS, CHUVEIROS, RESTAURANTE E SERVIÇO DE SOCORRO, PARA ATENDER O CAMINHONEIRO COMO ELE MERECE.

MOSTRE PARA SUA FROTA O CAMINHO DE NOSSA CASA.

A GENTE VAI TRATAR DELA COMO SE FOSSE VOCÊ.



Com Você.

REDE PADRÃO. A SEGUNDA CASA DO CAMINHONEIRO.

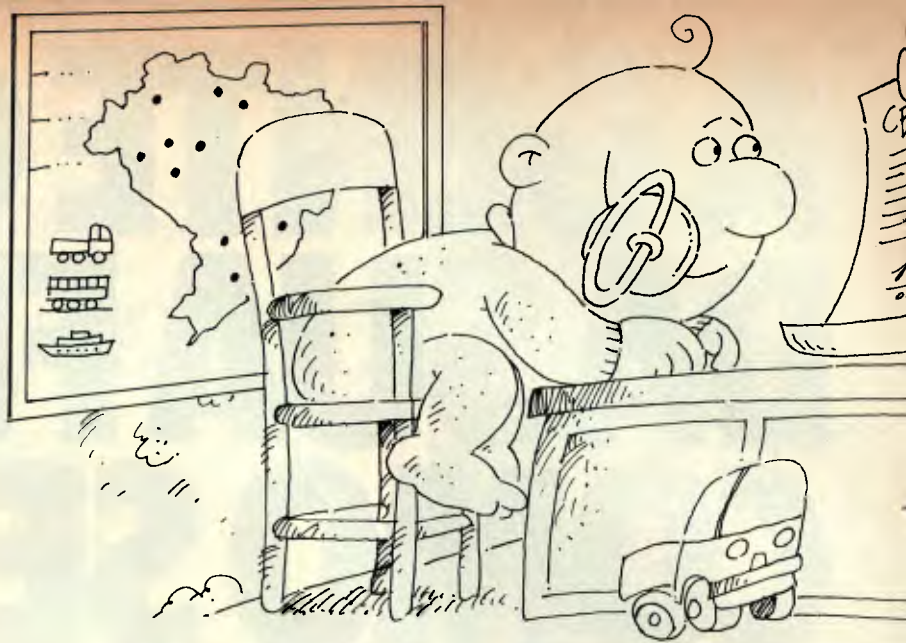
Transitário tem certidão de nascimento

O governo reconhece
a atividade do transitário
de carga e anuncia
as normas para o multimodal

■ Promovido no final de maio no Rio de Janeiro, pela ABTC — Associação Brasileira dos Transitários de Carga, o VIII Congresso da Alacat — Federação das Associações Nacionais de Agentes de Carga da América Latina e Caribe reservou uma boa notícia para os participantes. O presidente e o secretário executivo da Cideti — Comissão Coordenadora de Implantação e Desenvolvimento do Transporte Intermodal aproveitaram o evento para apresentar o esboço do projeto de regulamentação da atividade, que será enviado brevemente ao Congresso Nacional.

Bandeira que deu origem à própria ABTC, essa regulamentação resultou da discussão sistemática do assunto entre diversos ministérios e os empresários do setor.

Nasce o transitário — Dividido em seis capítulos, o anteprojeto começa credenciando como operadores de transporte multimodal, habilitados a contratar a prestação desse serviço, o transportador de qualquer modalidade de transporte e o transitário. Segundo o documento, entende-se por operador toda pessoa jurídica que conclua um contrato de transporte multimodal por conta própria ou por intermédio de um terceiro. O transitário, por outro lado, é definido como a pessoa jurídica que, não sendo transportador, se dedique, de modo regular e permanente, ao agenciamento, planejamento, coordenação e acompanhamento do transporte de cargas em todas as suas fases.



Para Nelson Fagundes, secretário executivo da Cideti, o reconhecimento explícito da figura do transitário será um estímulo para a atividade. Ele citou ainda como pontos positivos do anteprojeto a criação de um documento único de carga incorporando também o credenciamento de transportador intermodal para trânsito aduaneiro, fornecido pela Receita Federal para o transporte, por exemplo, da carga do porto para o aeroporto. “Além disso, o documento prevê não apenas o contêiner ou a carga unitizada, mas carga em geral”, disse.

O anteprojeto trata também das responsabilidades legais e das penalidades e contém disposições sobre a carga unitizada e unidade de carga.

Baixa produtividade — Se a regulamentação da atividade do transitário constitui um inegável avanço, permanecem sem solução, todavia, os problemas de ineficiência dos portos e dos sistemas de operação. “O Brasil embarca apenas 22% de suas cargas em contêineres”, quando, nos países desenvolvidos, essa média chega a 70%”, denunciou o chefe do Departamento de Engenharia da Portobrás, Paulo Romano Moreira.

Citando algumas exceções que confirmam a regra, Moreira lembrou que o café brasileiro já é exportado em contêineres com proteção de papel Kraft e que o mesmo processo está em estudos para o embarque do cacau.

Um dos obstáculos à containerização é a ausência de cofres nacionais. “A indústria brasileira tem condições de fabricar contêineres, mas não se arrisca devido ao preço competitivo do mercado asiático” garantiu

Moreira.

Mesmo no sistema convencional, a produtividade dos portos nacionais é mais baixa que a dos europeus. “Na Europa, as operações têm comando unificado, determinando melhor cadência”, explicou o técnico da Portobrás. “Já no Brasil, elas são segmentadas por setores — estiva, pátios, armazenagem e estrada —, reduzindo a eficiência”

Agonia de Santos — Em particular, a baixa produtividade do porto de Santos produziu uma grande polêmica e a ABTC divulgou um documento intitulado “O porto de Santos está morrendo”, onde critica a sua administração, metida em uma sensacional camisa-de-força, com seus extraordinários custos de mão-de-obra repassados aos usuários através de exorbitantes tarifas. Fustiga os empresários do setor, “que clamaram por anos a fio pela retirada do governo do campo de negociações trabalhistas e, quando lhes surgiu uma oportunidade única de se sentarem à mesa com os avulsos para a discussão franca e aberta de novas condições de trabalho, optaram por pouco fazer até que o governo voltasse a assumir o comando das ações”, referindo-se à greve que paralisou o porto por 22 dias, e complementando com a observação de que “importantes segmentos exportadores já estão há tempos utilizando outros portos para escoamento dos seus produtos”.

Apesar de não ter sido ameaçado na sua liderança na movimentação das exportações e importações brasileiras, o porto de Santos reagiu pron-



visível a baixa produtividade do setor”, afirmou Osvaldo Eurico Portella, chefe da Divisão de Transportes e Comunicação do Ministério das Relações Exteriores. Como causas dessa defasagem, Portella aponta o uso pela concorrência internacional de modernas técnicas de unitização e intermodalismo e a liberação das legislações, com a qual não concorda. “Não devemos seguir as possíveis desregulamentações liberalizantes, que propõem uma abertura do sistema nacional, desde 1967 baseado na reserva de mercado”, afirma.

Portella é favorável, no entanto, à renovação da frota, “que sofreu obsolescência prematura e é inadequada às modernas técnicas, como a containerização”.

A formação de frota própria, aliás, é uma das linhas mestras da política do país para o setor. O Brasil possui hoje 1 854 embarcações, totalizando 10 451 000 tpb. Países como a Libéria (1 574 navios e 97 958 000 tpb) ou

Panamá (5 136 navios e 70 436 000 tpb) estão melhor equipados, mas se utilizam muito das bandeiras de conveniência.

“O Brasil não pode abrir mão de uma marinha mercante própria”, advogou Cláudio Decourt, secretário de Transportes Aquaviários do Ministério dos Transportes.

O governo parece disposto a abrir mão parcialmente, no entanto, do seu longo e nem sempre bem-sucedido controle sobre os portos. “A Portobrás não quer consolidar carga onde a iniciativa privada possa fazê-lo”, afirmou Paulo Romano. “A política do Ministério dos Transportes é de estímulo à privatização”, confirmou o secretário Decourt.

São intenções que não chegam até o Lloyd. “Apesar dos problemas gerenciais que enfrenta, privatizar o Lloyd seria um contra-senso”, argumenta o mesmo Decourt, “pois a empresa é parte fundamental das conferências de fretes”.

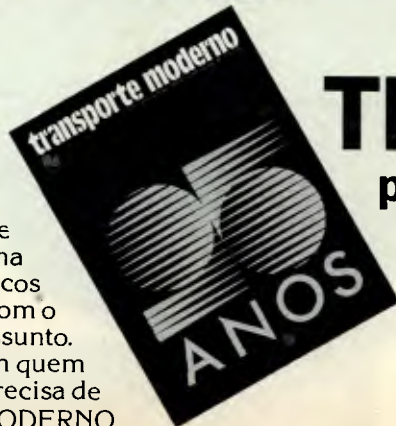
tamente à insatisfação crescente. Seu presidente, Cláudio Dreer, anunciou um plano de *marketing* para atrair mais cargas através de tarifas diferenciadas para grande embarcadores, além de reduzir, em caráter experimental, a partir de abril, as tarifas de embarque de soja em grão.

Velhice prematura — A ineficiência estende-se também às empresas. “É

Para falar com quem transporta você só tem um caminho.

O setor de transporte comercial precisa de um veículo forte. Um veículo com 25 anos de experiência e feito por uma equipe de jornalistas e técnicos perfeitamente afinados com o assunto.

Para falar com quem transporta, você precisa de **TRANSPORTE MODERNO.**



TM, o caminho lógico para transportar a sua mensagem



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

É ASSIM QUE VOCÊ VÊ UM PNEU UNISTEEL:



É ASSIM QUE SEU BOLSO VAI VER:

MAIOR QUILOMETRAGEM FINAL

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

ECONOMIA DE COMBUSTÍVEL

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

RECAPABILIDADE OTIMIZADA

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

ASSISTÊNCIA TÉCNICA

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

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

G-167

G-124

G-291

G-186



LINHA G UNISTEEL

GOODYEAR

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

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

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

Nome.....

Cargo.....

Empresa.....

Endereço.....

CEP.....

VEÍCULOS NOVOS

CAMINHÕES PESADOS (em NCz\$)

			Entre-Eixos (m)	Tara (kg)	Carga (kg)	PBT (kg)	3º Eixo Adaptado (kg)	Potência (cv/rpm)	Capacidade Máxima (kg)	Pneus Dianteiros Traseiros	Preços s/ Adaptação (em NCz\$)	
MERCEDES-BENZ	L-1520/51	- chassi c/ cabina	5,17	5 450	9 550	15 000	22 000	192 DIN/ 2 200	32 000	10 00 x 20 PR-16	106 235,73	
	LK-1520/42	- chassi c/ cabina	4,20	5 300	9 700	15 000	22 000	192 DIN/2 200	32 000	10 00 x 20 PR-16	106 565,53	
	LS-1520/36	- chassi c/cabina	3,60	5 225	—	15 000	—	192 DIN/2 200	32 000	10 00 x 20 PR-16	112 804,48	
	L-2220/48	- chassi c/ cabina - Tração 6 x 4	4,83 + 1,30	6 880	15 120	22 000	—	192 DIN/2 200	32 000	10 00 x 20 PR-14	126 529,88	
	LK-2220/36	- chassi c/ cabina - Tração 6 x 4	3,60 + 1,30	6 560	15 440	22 000	—	192 NBR/2 200	32 000	10 00 x 20 PR-14	125 837,69	
	LB-2220/36	- chassi c/ cabina - Tração 6 x 4	3,60 + 1,30	6 580	15 420	22 000	—	192 NBR/ 2 200	32 000	10 00 x 20 PR-14	125 359,57	
	LS-1525/42	- chassi c/ cabina - Tração 4 x 2	4,20	6 660	—	15 000	—	238 NBR/2 200	35 000	10 00 x 22 PR-16	125 883,42	
	LS-1933/42	- chassi c/ cabina - Tração 4 x 2	4,20	7 120	—	15 000	—	326 NBR/2 000	45 000	10 00 x 22 PR-14	145 846,02	
	LS-1934/42	- chassi c/ cabina - Tração 4 x 2	4,20	7 120	—	15 000	—	250 NBR/2 000	45 000	11 00 x 22 PR-14	169 640,44	
	SAAB-SCANIA	T112HS	- 4 x 2	4,20	6 250	13 250	19 500	—	305/2 200 DIN	50 000	11 00 x 22-14	170 292,00
T112HS		- 4 x 2 IC	4,20	6 250	13 250	19 500	—	305/2 000 DIN	50 000	11 00 x 22-14	185 445,00	
T112ES		- 6 x 4	3,80 + 1,35	8 760	28 240	37 000	—	305/2 000 DIN	80 000	11 00 x 22-14	225 092,00	
T112ES		- 6 x 4 IC	3,80 + 1,35	8 760	28 240	37 000	—	333/2 000 DIN	80 000	11 00 x 22-14	241 852,00	
T142HS		- 4 x 2 IC	4,20	6 250	13 250	19 500	—	400/2 000 DIN	50 000	11 00 x 22-14	195 795,00	
T142ES		- 6 x 4 IC	4,20	9 170	27 830	37 000	—	400/2 000 DIN	80 000	11 00 x 22-14	246 143,00	
R112HS		- 4 x 2	5,00	6 250	13 250	19 500	—	305/2 000 DIN	50 000	11 00 x 22-14	168 888,00	
R112HS		- 4 x 2 IC	5,00	6 250	13 250	19 500	—	305/2 000 DIN	50 000	11 00 x 22-14	182 040,00	
R112ES		- 6 x 4	3,80 + 1,35	8 830	26 170	35 000	—	305/2 000 DIN	80 000	11 00 x 22-14	221 933,00	
R112ES		- 6 x 4 IC	3,80 + 1,35	8 830	26 170	35 000	—	333/2 000 DIN	80 000	11 00 x 22-14	238 691,00	
R142HS		- 4 x 2 IC	4,20	6 250	13 250	19 500	—	400/2 000 DIN	50 000	11 00 x 22-14	198 806,00	
R142ES		- 6 x 4 IC	3,80 + 1,35	9 100	25 900	35 000	—	400/2 000 DIN	80 000	11 00 x 22-14	248 315,00	
VOLVO		NL10 280	- turbo 4 x 2	4,10	8 708	11 792	18 500	—	275/2 200 NBR	70 000	11 00 x 22-14	184 200,00
		NL10 280	- intercooler 4 x 2	4,10	6 653	11 847	—	—	340/2 050 NBR	70 000	11 00 x 22-14	205 860,00
	NL10 280	- turbo 6 x 4	4,20	9 110	23 380	—	—	275/2 200 NBR	120 000	11 00 x 22-14	sob consulta	
	NL10 280	- turbo 6 x 4	5,40	9 210	23 290	—	—	275/2 200 NBR	120 000	11 00 x 22-14	sob consulta	
	NL10 340	- intercooler 6 x 4	5,40	9 230	23 370	—	—	340/2 050 NBR	120 000	11 00 x 22-14	sob consulta	
	NL12 400	- intercooler 4 x 2	4,10	6 873	18 500	—	—	400/2 050 NBR	70 000	11 00 x 22-14	231 912,00	
	NL12 400	- intercooler 6 x 4	3,80	8 920	16 580	—	—	400/2 050 NBR	75 000	11 00 x 22-14	sob consulta	
	NL12 400	- intercooler 6 x 4	4,20	9 900	23 200	—	—	400/2 050 NBR	120 000	11 00 x 22-14	sob consulta	

CAMINHÕES SEMIPESADOS (em NCz\$)

MERCEDES-BENZ	L-1314/42	- chassi c/ cabina	4,20	4 075	8 925	13 000	21 500	126 NBR/2 800	21 650	9 00 x 20 PR-14	79 020,38
	L-1314/48	- chassi c/ cabina	4,83	4 175	8 825	13 000	21 500	126 NBR/2 800	21 650	9 00 x 20 PR-14	80 163,61
	LK-1314/36	- chassi c/ cabina	3,60	3 975	9 025	13 000	21 500	126 NBR/2 800	21 650	9 00 x 20 PR-14	85 461,75
	LA-1317/42	- chassi Tração 4 x 4	4,20	4 365	8 635	13 000	—	170 NBR/2 800	22 500	9 00 x 20 PR-14	97 990,92
	LA-1317/48	- chassi c/cabina - Tração 4 x 4	4,83	4 465	8 535	13 000	—	170 NBR/2 800	22 500	9 00 x 20 PR-14	99 558,76
	LAK-1317/36	- chassi Tração 4 x 4	3,60	4 330	8 670	13 000	—	170 NBR/2 800	22 500	9 00 x 20 PR-14	98 866,71
	L-131B/42	- chassi c/ cabina	4,20	4 140	8 860	13 000	22 500	170 NBR/2 800	22 500	9 00 x 20 PR-14	85 180,57
	L-131B/48	- chassi c/ cabina	4,83	4 230	8 770	13 000	22 500	170 NBR/2 800	22 500	9 00 x 20 PR-14	86 306,27
	LK-131B/36	- chassi c/ cabina	3,60	4 000	9 000	13 000	22 500	170 NBR/2 800	22 500	9 00 x 20 PR-14	91 502,07
	L-1514/51	- chassi c/ cabina	5,17	4 490	10 510	15 000	21 650	126 NBR/2 800	21 650	10 00 x 20 PR-16	85 731,67
	L-1514/48	- chassi c/ cabina	4,82	4 395	10 605	15 000	21 650	126 NBR/2 800	21 650	10 00 x 20 PR-16	85 000,67
	LK-1514/42	- chassi c/ cabina	4,20	4 565	10 435	15 000	21 650	126 NBR/2 800	21 650	10 00 x 20 PR-16	96 262,84
	L-151B/51	- chassi c/ cabina	5,17	10 485	4 515	15 000	22 000	170 NBR/2 800	22 500	10 00 x 20 PR-16	91 223,21
	L-151B/48	- chassi c/ cabina	4,83	10 580	4 420	15 000	22 000	170 NBR/2 800	22 500	10 00 x 20 PR-16	90 482,18
	LK-151B/42	- chassi c/ cabina	4,20	10 410	4 590	15 000	22 000	170 NBR/2 800	22 500	10 00 x 20 PR-16	101 177,23
	L-2014/48	- chassi c/cabina - Tração 6 x 2	4,83 + 1,30	5 620	16 030	21 650	—	130 DIN/2 800	21 650	9 00 x 20 PR-14	95 262,90
	L-2214/48	- chassi c/cabina - Tração 6 x 4	4,83 + 1,30	6 340	15 310	21 650	—	130 DIN/2 800	21 650	9 00 x 20 PR-14	100 818,00
	LK-2214/36	- chassi c/cabina - Tração 6 x 4	3,60 + 1,30	6 178	15 472	21 650	—	130 DIN/2 800	21 650	10 00 x 20 PR-14	100 135,61
	L-2217/48	- chassi c/cabina - Tração 6 x 4	4,83 + 1,30	6 360	15 640	22 000	—	156 DIN/2 800	22 500	10 00 x 20 PR-14	107 452,88
	LK-2217/36	- chassi c/cabina - Tração 6 x 4	3,60 + 1,30	5 752	16 248	22 000	—	156 DIN/2 800	22 500	10 00 x 20 PR-14	106 741,56
LB-2217/36	- chassi c/cabina - Tração 6 x 4	3,60 + 1,30	5 782	16 218	22 000	—	156 DIN/2 800	22 500	10 00 x 20 PR-14	106 138,50	
VW CAMINHÕES	14 140/36	-	3,67	3 974	9 826	13 800	21 000	132/2 800 ABNT	26 000	10 00 x 20-14	75 449,00
	14 210/45	- turbo	4,57	4 887	8 913	13 800	21 400	210 DIN/2 200	27 000	10 00 x 20 PR-14	84 805,00
	16 210	- chassi c/ cabina	3,55	4 907	10 093	15 000	22 000	210 DIN/2 200	30 000	10 00 x 20 PR-16	107 089,00
	16 210H	- chassi c/ cabina turbo	3,55	4 970	10 030	15 000	22 000	210 DIN/2 200	30 000	10 00 x 20 PR-16	109 598,00
	22 140	- MWM	4,23 + 1,34	6 314	15 086	21 400	23 000	133/2 800	23 000	10 00 x 20 PR-14	104 459,00
FORD CAMINHÕES	C-1415	- chassi médio Ford	4,34	4 720	9 080	13 800	22 000	155,0/2 800	23 000	9 00 x 20-14	71 452,02
	C-1418	- chassi médio Ford	4,34	4 730	9 070	13 800	22 000	182,1/1 600	27 600	9 00 x 20-14	76 886,00
	C-1615	- chassi médio Ford	4,34	4 960	10 840	15 800	22 000	155,2/2 800	23 000	10 00 x 20-16	78 180,08
	C-1618	- chassi médio Ford	4,34	4 970	10 830	15 800	22 000	182,0/2 800	27 600	10 00 x 20-16	83 284,34
	C-1618T	- chassi médio Ford Turbo	4,34	4 970	10 830	15 800	22 000	176,8/2 600	30 000	10 00 x 20-16	85 239,60

VEÍCULOS NOVOS		Entre-Eixos (m)	Tara (kg)	Carga (kg)	PBT (kg)	3º Eixo Adaptado (kg)	Potência (cv/rpm)	Capacidade Máxima (kg)	Pneus Dianteiros Traseiros	Preços s/Adaptação	
CAMINHÕES SEMIPESADOS (em NCz\$) (Cont.)											
FORD CAMINHÕES	C-2218	- 6 x 2 chassi longo Ford	3,71 + 1,33	6 010	15 990	22 000	176,8/2 600	27 000	10 00 x 20-16	93 931,39	
	C-2218T	- chassi longo Ford 6 x 2	3,71 + 1,83	6 310	15 690	22 000	182DIN/2 600	30 000	10 00 x 20 PR-16	97 337,36	
	F-14000	- chassi curto MWM	4,42	4 136	9 464	13 600	20 600	127,0/2 800	22 000	10 00 x 20-14	52 652,76
	F-22 000	- chassi longo MWM	5,121 + 1,340	6 000	16 000	20 500	22 000	127,0/2 800	22 000	10 00 x 20-14	80 056,61
GENERAL MOTORS	14000	- chassi curto - álcool	4,34	4 720	9 080	13 800	22 000	155,0/2 800	23 000	9 00 x 20-14	42 925,47
	14000	- chassi médio gasolina	4,34	4 730	9 070	13 800	22 000	182,1/1 600	27 600	9 00 x 20-14	42 535,98
	14000	- chassi longo diesel	4,34	4 960	10 840	15 800	22 000	155,0/2 800	23 000	10 00 x 20-16	54 926,36

CAMINHÕES MÉDIOS (em NCz\$)

FORD CAMINHÕES	C-1215	- chassi médio Ford	4,340	4 335	7 465	11 800	19 500	155,0/2 800	23 000	900 x 20 - 12	62 848,66
	C-1218	- chassi médio Ford	4,340	4 345	7 455	11 800	19 500	182,0/2 600	23 000	900 x 20 - 12	67 516,50
	F-11000	- chassi médio MWM	4,420	3 533	7 467	11 000	—	127,0/2 600	19 000	1 000 x 20 - 14	44 139,62
GENERAL MOTORS	12000	- chassi curto - álcool	3,99	3 576	7 424	12 000	18 500	148/3 800 ABNT	19 000	825 x 20 - 10 900 x 20 - 12	32 933,34
	12000	- chassi médio - gasolina	4,44	3 599	7 411	12 000	18 500	130/3 800 ABNT	19 000	825 x 20 - 10 900 x 20 - 12	32 344,81
	12000	- chassi longo - diesel	5,00	3 890	7 110	12 000	18 500	135/2 800 DIN	19 000	825 x 20 - 10 900 x 20 - 12	45 921,22
MERCEDEZ-BENZ	L-1114/42	- chassi c/ cabina e freio a ar	4,20	3 785	7 215	11 000	18 500	130 DIN/2 800	19 000	900 x 10 PR-12	68 745,39
	L-1114/48	- chassi c/ cabina e freio a ar	4,80	3 870	7 130	11 000	18 500	130 DIN/2 800	19 000	900 x 10 PR-12	69 832,97
	LK-1114/36	- chassi c/ cabina e freio a ar	3,60	3 700	7 300	11 000	18 500	130 DIN/2 800	19 000	900 x 10 PR-12	68 965,66
	L-1118/42	- chassi c/ cabina e freio a ar	4,20	3 945	7 055	11 000	18 500	170 NBR/2 800	19 000	900 x 10 PR-12	71 703,02
	L-1118/48	- chassi c/ cabina e freio a ar	4,83	4 030	6 970	11 000	18 500	170 NBR/2 800	19 000	900 x 10 PR-12	72 840,42
	LK-1118/36	- chassi c/ cabina e freio a ar	3,60	3 700	7 300	11 000	18 500	170 NBR/2 800	19 000	900 x 10 PR-12	71 913,68
	L-1214/48	- chassi c/ cabina e freio a ar	4,83	4 400	7 100	11 500	19 000	136 NBR/2 800	20 000	900 x 20 PR-12	89 169,26
	L-1214/51	- chassi c/ cabina e freio a ar	5,17	4 500	7 000	11 500	19 000	136 NBR/2 800	20 000	900 x 20 PR-12	89 876,54
	LK-1214/42	- chassi c/ cabina e freio a ar	4,20	4 490	7 010	11 500	19 000	136 NBR/2 800	20 000	900 x 20 PR-12	90 150,34
	L-1218/51	- chassi c/ cabina e freio a ar	5,17	4 460	7 040	11 500	19 000	184 NBR/2 600	22 500	900 x 20 PR-14	92 367,58
	VOLKSWAGEN	11-140/36	-	3,67	3 830	7 170	11 000	19 000	138/2 800	19 000	900 x 20 PR-12
12-140/36		-	3,20	3 458	8 342	11 800	—	138/2 800 ABNT	19 000	900 x 20 - 12	69 876,00

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

AGRALE	1600D-RS	- rodado simples	2,80	1 840	2 160	4 100	—	63/2 800	6 000	700 x 16-8	32 468,56
	1600D-RD	- rodado duplo	2,80	1 935	2 215	4 150	—	63/2 800	6 000	650 x 16-8	36 250,90
	1600DD-RS	- 4 x 4	2,80	2 000	2 000	4 000	—	63/2 800	6 000	700 x 16-10	41 250,88
	1600D-RSCD	- cab. dupla rodado simples	3,10	2 155	1 995	4 150	—	63/2 800	6 000	650 x 16-8	42 722,57
	1600D-RDCD	- rodado duplo cab. dupla	3,10	2 060	1 940	4 000	—	63/2 800	6 000	700 x 16-8	44 224,48
	1600D-RSCD	- 4 x 4	2,80	2 000	2 000	4 000	—	63/2 800	6 000	700 x 16-10	49 717,95
	1800D-RDCS	- rodado duplo cab. simples	2,80	2 100	2 500	4 500	—	90/2 800	6 000	700 x 16-10	43 373,97
	ENGESA	Engesa 4	- capota de lona - gasolina	2,16	1 500	500	2 000	—	88/4 000 ABNT	—	6,70 x 16
Engesa 4		- capota de lona - álcool	2,16	1 500	500	2 000	—	85/4 400 ABNT	—	6,70 x 16	38 837,86
FIAT	Uno Furgão	- 1.3 álcool	2,36	850	400	1 250	—	59,7/5 200 ABNT	—	145 SR-13	14 268,58
	Uno Picape	- 1.3 álcool	2,36	870	620	1 490	—	59,7/5 200 ABNT	—	165/70 SR - 13 RT	15 274,55
	Uno Fiorino Furgão - 1.3 álcool	2,36	920	540	1 460	—	58,7/5 200 ABNT	—	165/70 SR - 13 RT	15 843,30	
	Uno Fiorino Furgão - 1.3 gasolina	2,36	920	540	1 460	—	58,2/5 200 ABNT	—	165/70 SR 13 RT - 13	15 848,13	
FORD	Pampa L	- 4 x 2 álcool	2,57	966	800 (A)	1 568	—	71,7/5 000 ABNT	—	175 SR-13	15 055,84
	Pampa L	- 4 x 4 álcool	—	—	—	—	—	—	—	—	17 257,75
	F-1000	- álcool	2,91	1 610	660	2 270	—	84,2/4 400 ABNT	—	650 x 16-6	24 839,69
	F-1000	- diesel	2,91	2 010	1 006	3 015	—	83/3 000 ABNT	—	700 x 16-8	36 583,97
	F-4000	- MWM - Ford 4 cil.	4,03	2 444	3 556	6 000	—	89,7/2 800 ABNT	—	750 x 16-10	40 958,50
GENERAL MOTORS	A-10	- c/ caçamba - álcool - 6 cil.	2,92	1 700	605	2 305	—	135/4 000 ABNT	—	650 x 16-6	16 661,99
	A-10	- s/ caçamba - álcool - 6 cil.	2,92	1 615	790	2 405	—	135/4 000 ABNT	—	650 x 16-6	15 580,15
	C-10	- c/ caçamba - gasolina - 6 cil.	2,92	1 700	605	2 305	—	118/4 000 ABNT	—	650 x 16-6	16 366,67
	C-10	- s/ caçamba - gasolina - 6 cil.	2,92	1 515	790	2 305	—	118/4 000 ABNT	—	650 x 16-6	15 310,80
	A-20	- c/ caçamba - álcool - 6 cil.	2,92	1 750	1 270	3 020	—	135/4 000 ABNT	—	700 x 16-8	18 604,43
	A-20	- s/ caçamba - álcool - 6 cil.	2,92	1 565	1 455	3 020	—	135/4 000 ABNT	—	700 x 16-8	17 522,56
	A-20	- chassi longo - álcool - 6 cil. s/ caçamba	3,23	1 620	1 400	3 020	—	135/4 000 ABNT	—	700 x 16-8	18 016,39
	A-20	- chassi longo - álcool - 6 cil. c/ caçamba	3,23	1 759	1 170	3 020	—	135/4 000 ABNT	—	700 x 16-8	19 230,20
	C-20	- c/ caçamba - gasolina - 6 cil.	2,92	1 750	1 270	3 020	—	118/4 000 ABNT	—	700 x 16-8	18 157,05
	C-20	- s/ caçamba - gasolina - 6 cil.	2,92	1 565	1 455	3 020	—	118/4 000 ABNT	—	700 x 16-8	17 100,97
C-20	- chassi longo - gasolina - 6 cil. s/ caçamba	3,23	1 620	1 400	3 020	—	118/4 000 ABNT	—	700 x 16-8	17 582,24	

VEÍCULOS NOVOS

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

		Entre-Eixos (m)	Tara (kg)	Carga (kg)	PBT (kg)	3º Eixo Adaptado (kg)	Potência (cv/rpm)	Capacidade Máxima (kg)	Pneus Dianteiros Traseiros	Preços s/Adaptação	
GENERAL MOTORS	C-20	- chassi longo - gasolina - 6 cil. c/ caçamba	3,23	1 850	1 170	3 020	—	118/4 000 ABNT	—	700 x 16-8	18 766,93
	D-20	- c/ caçamba - diesel - 6 cil.	2,92	1 970	1 050	3 020	—	90/2 800 ABNT	—	700 x 16-8	26 272,71
	D-20	- s/ caçamba - diesel - 4 cil.	2,92	1 685	1 335	3 020	—	90/2 800 DIN	—	700 x 16-8	25 228,55
	D-20	- chassi longo - diesel - 4 cil. s/ caçamba	3,23	1 740	1 280	3 020	—	90/2 800 DIN	—	700 x 16-8	25 701,67
	D-20	- chassi longo - diesel - 4 cil. c/ caçamba	3,23	1 970	1 050	3 020	—	90/2 800 DIN	—	700 x 16-8	26 872,23
	D-40	- chassi longo - diesel - 4 cil.	4,05	2 360	6 200	6 200	—	90/2 800 DIN	—	750 x 16-12	35 392,42
GURGEL	Tocantins Lona LE		2,04	700	1 220	—	56/4 400 SAE	—	700 x 14	14 383,00	
	Tocantins Lona Plus		2,04	700	1 220	—	56/4 400 SAE	—	700 x 14	15 022,00	
	Tocantins TR LE		2,04	800	1 220	—	56/4 400 SAE	—	700 x 14	16 382,00	
	Tocantins TR Plus		2,04	800	1 220	—	56/4 400 SAE	—	700 x 14	17 048,00	
	Carajás LE		2,55	1 080	1 830	—	56/4 400 SAE	—	700 x 14	23 137,00	
	Carajás VIP		2,55	1 080	1 830	—	56/4 400 SAE	—	700 x 14	24 678,00	
	Carajás LE 4p.		2,55	1 080	1 830	—	56/4 400 SAE	—	700 x 14	27 757,00	
	Carajás VIP 4p.		2,55	1 080	1 830	—	56/4 400 SAE	—	700 x 14	26 395,00	
	MERCEDES-BENZ	L-70BE/35	- chassi com cabina	3,50	2 450	4 150	6 600	—	85/2 800 DIN	9 800	750 x 16 PR-12
709/31,5		- chassi com cabina	3,15	2 580	4 120	6 700	—	90/2 800 NBR	9 100	700 x 16 PR-10	50 838,59
709/37		- chassi com cabina	3,70	2 610	4 090	6 700	—	90 NBR/2 800	9 100	700 x 16 PR-10	51 235,37
912/42,5		- chassi com cabina	4,25	2 830	5 670	8 500	—	122NBR/2 800	10 000	850 R x 17,5	58 536,92
TOYOTA	D J50 L	- jipe capota lona - jipe	2,28	1 580	420	2 000	—	85/2 800 DIN	—	670 x 16 - 6	25 673,49
	D J50 LV	- jipe capota de aço	2,28	1 710	420	2 130	—	85/2 800 DIN	—	670 x 16 - 6	27 824,92
	D J50 LV-B	- utilitário c/ capota aço	2,75	1 760	890	2 650	—	85/2 800 DIN	—	670 x 16 - 6	37 814,25
	D J55 LP-B	- picape c/ capota aço	2,95	1 830	1 000	2 830	—	85/2 800 DIN	—	750 x 16 - 8	32 468,79
	D J55 LP-B3	- picape c/ capota aço	2,95	1 674	1 000	2 674	—	85/2 800 DIN	—	750 x 16 - 8	31 151,25
	D J55 LP-BL	- picape c/ capota aço	3,35	1 940	1 000	2 940	—	85/2 800 DIN	—	750 x 16 - 8	32 983,11
	D J55 LP-BL3	- picape s/ capota de aço	3,35	1 940	1 000	2 940	—	85/2 800 DIN	—	750 x 16 - 8	31 435,86
	D J55 LP-2BL	- picape c/ cabina dupla	3,35	1 975	1 000	2 975	—	85/2 800 DIN	—	750 x 16 - 8	36 409,75
VW AUTOMÓVEIS	Kombi-furgão	- álcool	2,40	1 080	1 075	2 155	—	60/4 600 ABNT	—	735 x 14 - 6	16 381,20
	Kombi-standard	- álcool	2,40	1 150	1 005	2 155	—	60/4 600 ABNT	—	735 x 14 - 6	19 315,99
	Kombi - picape	- álcool	2,40	1 095	1 075	2 270	—	60/4 600 ABNT	—	735 x 14 - 6	15 762,20
	Saveiro - CL	- picape - álcool	2,36	860	570	1 430	—	81/15 200 ABNT	—	175 x 70 - SR 13	14 268,17
	Gol Furgão	- álcool	2,36	750	420	1 170	—	51/4 400 ABNT	—	155 SR 13	13 579,93
VW CAMINHÕES	7.90 P/S	- Special/MWM	3,50 (A)	2 580	4 065	6 700	—	90/2 800 DIN	9 500	750 x 16 - 10	51 959,00
	7110 S	- Turbo/MWM	3,50	2 750	3 950	6 700	—	115/2 600 DIN	9 500	750 x 16 - 10	56 320,00

ÔNIBUS (em NCz\$)

MERCEDES-BENZ	D-365 11 R	- Urb.-Motor DM-352-36 ass.	5,55	—	—	14 500	—	130 DIN/2 800	—	9 00-20 PR-14	123 923,31
	O-371 U	- Urb. Motor DM-366-40 ass.	5,85	—	—	15 500	—	136 NBR/2 800	—	9 00-20 PR-14	143 344,18
	O-371 UP	- Urb. Motor DM-355/5 39 ass.	6,33	—	—	16 500	—	187 NBR/2 200	—	10 00-20 PR-16	182 497,31
	O-371 R	- Interurbano - Motor OM-355/5A - 44 ass.	5,85	—	—	15 000	—	200 NBR/2 100	—	10 00-20 PR-16	187 153,35
	O-371 RS	- Rodoviário - Motor OM-355/6A - 44 ass.	6,33	—	—	15 000	—	292 NBR/2 100	—	11 00-22 PR-16	214 593,70
	D-371 RSD	- Rod. 3º eixo - M. OM-355/6LA (turbocooler) 48 ass.	6,05 + 1,48	—	—	18 500	—	326 NBR/2 100	—	11 00-22 PR-16	240 333,29

CHASSIS E PLATAFORMAS PARA ÔNIBUS (em NCz\$)

MERCEDES-BENZ	LD-70BE/41	- chassi com parede frontal (sem pára-brisas e sem colunas nas portas)	4,10	—	—	6 600	—	85 DIN/2 800	—	7 50-16 PR-12	36 700,82
	LD 812/42,5	- plataforma para microônibus	4,25	—	—	7 500	—	122 NBR/2 600	—	8,5R-17,5	58 170,47
	DF 1115/45	- chassi sem coluna motor dianteiro	4,57	—	—	11 700	—	136 NBR/2 800	—	9 00-20 PR-12	60 306,37
	DF 1315/51	- chassi com motor dianteiro	5,17	—	—	13 000	—	130 DIN/2 800	—	9 00-20 PR-14	68 115,34
	OF 131B/51	- chassi com motor dianteiro	5,17	—	—	13 000	—	177 DIN/2 600	—	9 00-20 PR-14	72 745,23
	DH 1315/51	- chassi com motor traseiro	5,17	—	—	13 200	—	136 NBR/2 800	—	10 00-20 PR-16	68 495,35
	DH 131B/51	- chassi com motor traseiro	5,17	—	—	13 200	—	170 NBR/2 800	—	9 00-20 PR-14	72 504,47
	OH 1420/60	- chassi sem cabina motor traseiro	6,05	—	—	13 500	—	192 DIN/2 200	—	10 00-20 PR-16	73 776,13
	OH 151B/55	- chassi com motor traseiro	5,55	—	—	15 000	—	170 DIN/2 200	—	10 00-20 PR-16	72 980,28

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

CHASSIS E PLATAFORMAS PARA ÔNIBUS (em NCz\$) (Cont.)

D 371 R	- plataforma - Motor OM-355/5A	5,85	—	—	15 000	—	200 NBR/2 100	—	100-20 PR-16	109 607,45
O 371 RS	- plataforma - Motor OM-355/6A	6,33	—	—	15 000	—	292 NBR/2 100	—	11 00-22 PR-16	119 019,08
O 371 RSD	- plataforma - Motor OM-355/6LA - (Turbocooler)	6,05 + 1,48	—	—	18 500	—	326 NBR/2 000	—	11 00-22 PR-16	136 388,62
SAAB SCANIA										
S 112 CL	- 73 CA/A5/RD Urbano	7,30	5 120	—	15 000	—	203/2 200 DIN	—	11 00 x 22-14	105 454,00
S 112 CL	- 73 SU/CA/TU/A5/RD	7,30	5 120	—	15 000	—	203/2 200 DIN	—	11 00 x 22-14	116 115,00
S 112 CL	- 73 SU/SA/CA/TU/A5/RD	7,30	5 120	—	15 000	—	203/2 200 DIN	—	11 00 x 22-14	124 625,00
K 112 CL	- 63 A5/CA/MD/MT/RD Urbano	6,30	5 410	—	15 000	—	203/2 200 DIN	—	11 00 x 22-14	123 644,00
K 112 CL	- 63 SA/CA/A5/RD Urbano	6,30	5 410	—	15 000	—	203/2 200 DIN	—	11 00 x 22-14	135 430,00
K 112 CL	- 33 SU/CA/MD/MT/A5	6,30	5 410	—	15 000	—	203/2 200 DIN	—	11 00 x 22-14	—
K 112 CL	- 33 SU/CA/MD/MT/A5/RD	6,30	5 410	—	15 000	—	203/2 200 DIN	—	11 00 x 22-14	133 330,00
K 112 CL	- 33 SU/SA/CA/A5	6,30	5 410	—	15 000	—	203/2 200 DIN	—	11 00 x 22-14	140 223,00
K 112 CL	- 33 SU/SA/CA/A5/RD	6,30	5 410	—	15 000	—	203/2 200 DIN	—	11 00 x 22-14	145 116,00
K 112 CL	- 33 SU/SA/CA/A5/RD/PR	6,30	5 410	—	15 000	—	203/2 200 DIN	—	11 00 x 22 PR-16	147 479,00
K 112 CL	- 33 SU/SA/CA/A5/RD/PR/IC	6,30	5 410	—	15 000	—	203/2 200 DIN	—	11 00 x 22 PR-16	156 038,00
K 112 TL	- RD/PR/IC	7,40	6 302	—	18 500	—	302/2 000 DIN	—	11 00 x 22-14	165 325,00
F 112 HL	- 65 RD/TU/CA	6,30	6 090	—	15 000	—	—	—	11 00 x 22-14	108 754,00
F 112 HL	- 65 SU/CA/RD/TU	6,30	6 090	—	15 000	—	—	—	11 00 x 22-14	119 416,00
VOLVO										
B 58E	- Rod 250 cavalos	7,00	5 350	—	16 500	—	250/2 200 DIN	—	11 00 x 22-16	143 124,00
B 58E	- Rod 3º eixo	6,25	6 100	—	22 500	—	275/2 200 DIN	—	11 00 x 22-16	sob consulta
B 58E	- Urbano	6,00	5 300	—	16 500	—	250/2 200 DIN	—	11 00 x 22-16	sob consulta
B 58E	- Urbano articulado	5,50	7 900	—	26 500	—	250/2 200 DIN	—	11 00 x 22-16	sob consulta
B 10M	- Rod. 4 x 2 rodoviário	—	—	—	—	—	—	—	—	163 517,00
B 10M	- Rod. 6 x 2 rodoviário	—	—	—	—	—	—	—	—	180 441,00

NOTA: Somente os preços da Gurgel e GM não estão atualizados conforme o último reajuste de 02/06/89.

COM METALACRE, SUA CARGA ESTÁ COM TUDO. E NÃO ABRE.

Para tanques de combustível, caminhões tanque, caminhões baú, catracas de ônibus, sacarias, malotes ou coberturas de encerrados para transportes pesados, Metalacre lacra com resistência e total garantia de inviolabilidade.

METALACRE[®]
INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE LACRES LTDA.

Rua Soledade, 38, Cumbica.
Fones: (011) 912.0104 e 912.0108.
Telex: (11) 61477 LTEM-BR.
Guarulhos - SP.

VEÍCULOS USADOS

		1988	1987	1986	1985	1984	1983	1982	1981	1980	1979
		min máx	min máx	min máx	min máx	min máx	min máx	min máx	min máx	min máx	min máx
CAMINHÕES E UTILITÁRIOS (em NCz\$) (Cont.)											
ADRALE	16000 - RS	25 000 - 26 000	22 000 - 23 000	18 000 - 19 000	14 000 - 15 000	13 000 - 14 000	-	-	-	-	-
	16000 - RD	27 000 - 28 000	24 000 - 25 000	20 000 - 21 000	16 000 - 17 000	15 000 - 16 000	-	-	-	-	-
FIAT	Flaminio	11 000 - 12 000	10 000 - 11 000	9 000 - 10 000	8 000 - 9 000	6 000 - 7 000	5 000 - 6 000	-	-	-	-
	Picape	10 000 - 11 000	9 000 - 10 000	8 000 - 9 000	7 000 - 8 000	7 000 - 8 000	5 000 - 6 000	-	-	-	-
FIAT DÍSEL	80	-	-	-	25 000 - 26 000	22 000 - 23 000	20 000 - 21 000	19 000 - 20 000	17 000 - 18 000	15 000 - 16 000	12 000 - 13 000
	140	-	-	-	32 000 - 33 000	28 000 - 29 000	25 000 - 26 000	24 000 - 25 000	22 000 - 23 000	20 000 - 21 000	17 000 - 18 000
	190 H	-	-	-	55 000 - 57 000	50 000 - 52 000	46 000 - 48 000	41 000 - 43 000	38 000 - 40 000	36 000 - 38 000	-
	190 Turbo	-	-	-	65 000 - 68 000	58 000 - 61 000	53 000 - 55 000	47 000 - 49 000	-	-	-
FORD	Pampa L 4x2	11 000 - 12 000	9 000 - 10 000	8 000 - 9 000	7 800 - 8 700	6 900 - 7 700	5 000 - 6 000	-	-	-	-
	Pampa L 4x4	12 000 - 13 000	10 000 - 11 000	8 500 - 9 700	7 000 - 8 000	6 000 - 7 000	-	-	-	-	-
	F 100	-	-	15 000 - 16 000	13 000 - 14 000	10 000 - 11 000	8 000 - 9 000	7 000 - 8 000	6 300 - 7 000	5 800 - 6 000	5 000 - 5 500
	F 1000/2000	31 000 - 33 000	27 000 - 29 000	25 000 - 27 000	22 000 - 23 000	16 000 - 17 000	13 000 - 14 000	12 000 - 13 000	11 000 - 12 000	9 000 - 10 000	8 000 - 9 000
	F 1000 Álcool	19 000 - 20 000	17 000 - 18 000	16 000 - 17 000	14 000 - 15 000	-	-	-	-	-	-
	F 4000	37 000 - 39 000	33 000 - 35 000	30 000 - 31 000	27 000 - 28 000	23 000 - 24 000	20 000 - 21 000	17 000 - 18 000	15 000 - 16 000	13 000 - 14 000	11 000 - 12 000
	F 600/11000	40 000 - 42 000	35 000 - 37 000	33 000 - 35 000	29 000 - 30 000	26 000 - 27 000	23 000 - 24 000	20 000 - 21 000	18 000 - 19 000	16 000 - 17 000	14 000 - 15 000
	F 7000	-	-	-	-	-	-	-	-	11 000 - 12 000	10 000 - 11 000
	F 13000/14000	42 000 - 44 000	40 000 - 41 000	36 000 - 37 000	33 000 - 34 000	30 000 - 31 000	27 000 - 28 000	24 000 - 25 000	22 000 - 23 000	20 000 - 21 000	18 000 - 19 000
	F 19000/21000	-	-	-	35 000 - 36 000	-	-	-	-	-	-
	F 22000	50 000 - 52 000	45 000 - 47 000	42 000 - 43 000	37 000 - 38 000	-	-	-	-	-	-
	C 1113	-	-	38 000 - 39 000	-	-	-	-	-	-	-
	C 1114	-	-	39 000 - 40 000	-	-	-	-	-	-	-
	C 1117 - Turbo	-	-	41 000 - 42 000	-	-	-	-	-	-	-
	C 1215	49 000 - 51 000	41 000 - 42 000	35 000 - 36 000	-	-	-	-	-	-	-
	C 1218 - Turbo	50 000 - 52 000	43 000 - 45 000	38 000 - 39 000	-	-	-	-	-	-	-
	C 1313	-	-	40 000 - 41 000	-	-	-	-	-	-	-
	C 1314	-	-	42 000 - 44 000	-	-	-	-	-	-	-
	C 1317 - Turbo	-	-	43 000 - 45 000	-	-	-	-	-	-	-
	C 1415	50 000 - 52 000	42 000 - 43 000	36 000 - 37 000	-	-	-	-	-	-	-
	C 1418 - Turbo	53 000 - 55 000	43 000 - 45 000	38 000 - 39 000	-	-	-	-	-	-	-
	C 1514	-	-	37 000 - 38 000	-	-	-	-	-	-	-
	C 1517 - Turbo	-	-	38 000 - 39 000	-	-	-	-	-	-	-
	C 1615	52 000 - 54 000	44 000 - 45 000	37 000 - 38 000	-	-	-	-	-	-	-
	C 1618	55 000 - 57 000	46 000 - 48 000	40 000 - 41 000	-	-	-	-	-	-	-
	C 1618 T	57 000 - 59 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GM	Chevy 500	13 000 - 14 000	12 000 - 13 000	10 000 - 11 000	9 000 - 10 000	8 000 - 9 000	-	-	-	-	-
	A 10	20 000 - 21 000	17 000 - 18 000	15 000 - 16 000	13 000 - 14 000	12 000 - 13 000	10 400 - 11 500	9 500 - 10 400	-	-	-
	A 20	20 000 - 21 000	18 000 - 19 000	16 000 - 17 000	14 000 - 15 000	-	-	-	-	-	-
	A 40	-	20 000 - 21 000	18 000 - 19 000	16 000 - 17 000	-	-	-	-	-	-
	C 10	19 000 - 21 000	16 000 - 18 000	15 000 - 16 000	13 000 - 14 000	11 000 - 12 000	10 000 - 11 000	8 000 - 9 000	7 000 - 8 000	6 000 - 7 000	5 000 - 6 000
	C 20	21 000 - 22 000	18 000 - 19 000	16 000 - 17 000	14 000 - 15 000	-	-	-	-	-	-
	C 40	-	20 000 - 21 000	18 000 - 19 000	16 000 - 17 000	-	-	-	-	-	-
	D 10	-	-	-	-	18 000 - 19 000	17 000 - 18 000	15 700 - 16 800	15 000 - 15 700	14 600 - 15 000	13 600 - 14 200
	D 20	29 000 - 30 000	25 000 - 26 000	23 000 - 24 000	21 000 - 22 000	-	-	-	-	-	-
	D 40	30 000 - 31 000	27 000 - 28 000	25 000 - 26 000	23 000 - 24 000	-	-	-	-	-	-
	D 60	-	-	-	-	21 800 - 22 500	19 500 - 20 100	17 600 - 18 300	15 800 - 16 400	14 000 - 14 800	12 800 - 13 400
	D 70	-	-	-	-	23 500 - 24 300	21 400 - 22 000	19 400 - 20 000	17 500 - 18 000	16 000 - 16 400	14 000 - 14 600
	D 11000/12000	34 000 - 35 000	31 000 - 32 000	26 000 - 27 000	24 000 - 25 000	-	-	-	-	-	-
	D 13000/14000	39 000 - 40 000	35 000 - 36 000	33 000 - 34 000	29 000 - 30 000	-	-	-	-	-	-
	D 18000	41 000 - 42 000	36 000 - 37 000	32 000 - 33 000	29 000 - 30 000	-	-	-	-	-	-
	D 21000/22000	45 000 - 46 000	40 000 - 41 000	35 000 - 36 000	32 000 - 33 000	-	-	-	-	-	-
MERCEDES-BENZ	L 808/708	42 000 - 44 000	37 000 - 39 000	33 000 - 35 000	31 000 - 32 000	28 000 - 29 000	26 000 - 27 000	23 000 - 24 000	21 000 - 22 000	20 000 - 21 000	17 000 - 18 000
	L 1113/1314	54 000 - 57 000	49 000 - 51 000	44 000 - 46 000	41 000 - 43 000	38 000 - 40 000	35 000 - 37 000	32 000 - 34 000	30 000 - 31 000	28 000 - 29 000	25 000 - 26 000
	L 1313/1314	63 000 - 65 000	57 000 - 58 000	54 000 - 55 000	49 000 - 50 000	44 000 - 45 000	40 000 - 41 000	37 000 - 38 000	33 000 - 34 000	30 000 - 31 000	28 000 - 29 000
	L 1513/1514	65 000 - 67 000	62 000 - 63 000	56 000 - 57 000	50 000 - 51 000	47 000 - 48 000	40 000 - 41 000	40 000 - 41 000	36 000 - 37 000	33 000 - 34 000	31 000 - 32 000
	L 2013/2014	76 000 - 78 000	69 000 - 71 000	62 000 - 63 000	56 000 - 57 000	52 000 - 53 000	48 000 - 49 000	43 000 - 44 000	40 000 - 41 000	37 000 - 38 000	34 000 - 35 000
	L 2219/2220	83 000 - 85 000	74 000 - 76 000	66 000 - 68 000	61 000 - 62 000	55 000 - 56 000	50 000 - 51 000	46 000 - 47 000	43 000 - 44 000	40 000 - 41 000	36 000 - 37 000
	L 1519/1520	73 000 - 75 000	64 000 - 66 000	59 000 - 60 000	54 000 - 55 000	49 000 - 50 000	45 000 - 46 000	41 000 - 42 000	38 000 - 39 000	34 000 - 35 000	31 000 - 32 000
	LS 1524/1525	83 000 - 85 000	73 000 - 75 000	65 000 - 67 000	61 000 - 62 000	-	-	-	-	-	-
	LS 1924/1929	-	73 000 - 75 000	68 000 - 70 000	62 000 - 63 000	57 000 - 58 000	48 000 - 49 000	44 000 - 45 000	41 000 - 42 000	37 000 - 38 000	-
	LS 1932/1933	103 000 - 105 000	91 000 - 93 000	78 000 - 80 000	76 000 - 78 000	-	-	-	-	-	-
SCANIA	LK 111 38 S	-	-	-	-	-	-	-	55 000 - 57 000	52 000 - 54 000	42 000 - 44 000
	LK 111 42 S	-	-	-	-	-	-	-	54 000 - 56 000	53 000 - 55 000	48 000 - 50 000
	LK 141 38	-	-	-	-	-	-	-	58 000 - 58 000	54 000 - 56 000	50 000 - 52 000
	T 112 H	98 000 - 100 000	91 000 - 93 000	84 000 - 86 000	76 000 - 78 000	69 000 - 71 000	64 000 - 66 000	58 000 - 59 000	58 000 - 59 000	-	-

REALEZA: O PESO LEVE DO TRANSPORTE PESADO



Na hora de equipar seu caminhão, decida pela qualidade dos furgões *Realeza*. Construídos de ponta a ponta com materiais de primeira linha, os furgões *Realeza* resistem ao tempo e a tudo; possuem um acabamento perfeito, além de se distinguirem pela leveza e a fácil manutenção.



REALEZA IND. E COM. DE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS LTDA.
Rua Santana de Ipanema, 860 Cumbica — Guarulhos CEP: 07220
SP — CIC CENTRAL DE INFORMAÇÕES À CLIENTES — Tels.: (011)
912-5138, 912-0618, 912-0636, 912-0693

GIROCON FISCALIZA E SUA EMPRESA ECONOMIZA



Fiscaliza e evita desperdício, obtendo do motor, potência elevada na faixa econômica, alto torque e baixo consumo.

PARA ÔNIBUS E CAMINHÃO

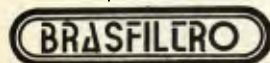
MÉDIA DE ECONOMIA

- 15% de óleo combustível
- 25% de óleo lubrificante
- 50% a mais de vida útil do motor.

VANTAGENS

- Preço acessível
- Fácil instalação
- Baixa manutenção
- Pode ser usado sem tacógrafo

INFORMAÇÕES E VENDAS:



Fones: (031) 333-1072 e 355-1745

Av. Cel. Benjamin Guimarães, 1736
Bairro Industrial 32230 - Contagem - MG

P
RO
DU
ÇÃO

VEÍCULOS NOVOS

	PRODUÇÃO				VENDAS	
	ABRIL-88	JAN/ABRIL	ABRIL-89	JAN/ABRIL	ABRIL-89	JAN/ABRIL
CAMINHÕES PESADOS						
MODELOS	771	3 500	771	3 500	518	3 031
MBB 1520/2220	233	1 045	47	311	11	350
MBB 1525/1924	35	272	18	147	15	156
MBB 1933/1934	233	937	127	773	93	727
SCANIA	389	1 561	274	1 408	261	1 332
VOLVO	277	1 192	305	861	138	466
CAMINHÕES SEMIPESADOS						
MODELOS	1 466	7 105	1 466	7 105	847	5 019
CARGO 1415/1618	713	3 676	316	1 717	186	838
FORD 14000	108	639	109	488	67	369
FORD 22000	26	72	3	34	4	52
GM 14000	—	276	73	235	—	—
GM 19/21/22000	62	77	—	44	2	48
MBB 1314/1514	1 101	5 552	765	3 508	527	2 719
MBB 2014/2214	136	756	59	331	33	461
VW 14-140/210	214	1 146	141	738	28	532
CAMINHÕES MÉDIOS						
MODELOS	584	3 135	584	3 135	487	2 109
CARGO 1215/1218	158	662	37	201	6	72
FORD 11000	119	552	96	471	87	434
GM 12000	231	986	119	496	36	155
MBB 1114/1118	411	2 536	274	1 515	300	1 230
VW 11/12-140	32	766	58	452	58	278
CAMINHÕES LEVES						
MODELOS	1 390	6 140	1 390	6 140	1 086	5 589
FORD 4000	445	1 992	406	1 871	379	1 776
GM D-40	145	897	210	765	127	553
MBB 70B/9/912	584	2 587	469	2 211	275	1 765
VW 7.90/7.110	96	2 418	217	1 007	214	943
AGRALE	118	504	88	286	81	552
ÔNIBUS						
MODELOS	850	3 956	850	3 956	847	3 387
MBB CHASSIS	713	2 959	492	2 237	464	1 946
MBB MONOBLOCO	295	1 333	201	989	206	736
SCANIA	110	483	105	481	149	512
VOLVO	47	264	52	249	28	193
CAMIONETAS CAR.						
MODELOS	8 054	43 862	8 054	43 862	5 965	34 407
FIAT PICAPE	1 314	3 689	960	6 529	685	3 418
FORD F-1000	1 277	6 472	1 185	5 848	1 185	5 749
FORD PAMPA	1 231	5 823	851	7 584	928	7 463
GM A-10/20	242	1 327	432	1 590	983	1 562
GM C-10/20	1 127	4 077	348	1 716	—	72
GM D-20	1 065	5 860	2 041	8 509	1 653	7 927
GM CHEVY	1 338	6 013	837	4 072	—	957
TOYOTA PICAPE	306	1 522	242	1 324	247	1 283
VOLKS PICAPE	216	960	85	646	89	677
VOLKS SAVEIRO	1 225	6 263	1 093	6 044	815	5 299
UTILITÁRIOS						
MODELOS	171	1 056	171	1 056	232	1 057
GURGEL	108	710	123	712	180	726
TOYOTA	78	348	48	300	52	287
ENGESA	36	121	—	44	—	44
CAMIONETAS DE PASSAGEIROS						
MODELOS	15 084	64 028	11 362	67 867	7 331	44 898
AUTOMÓVEIS						
MODELOS	46 326	237 512	41 044	221 081	32 759	173 844
TOTAL GERAL						
MODELOS	65 692	357 702	65 692	357 702	50 072	273 401

Cargo 1618 T. Cargo 2218 T. Finame. Equipados com juros mais baixos e prazos mais longos.



São os únicos caminhões de suas classes que podem ser comprados através da Finame, com financiamentos de longo prazo e juros mais baixos.

É a sua chance de ter os novos Ford Cargo, os

caminhões mais modernos do País. Equipados com motor Ford Diesel Turbo 182cv, caixa de câmbio de 6 marchas, todas sincronizadas, e eixo traseiro de dupla velocidade, proporcionando 12 marchas e 30 toneladas de capacidade

máxima de tração.

Cabine moderna, avançada e confortável, direção hidráulica progressiva, freios a ar e o chassi mais resistente do mercado.

O Cargo 2218T já vem de fábrica com 3º eixo e suspen-

são balancim, evitando adaptações.

E você ainda conta com o competente serviço de assistência técnica especializada, mobilizando mais de 250 Distribuidores Ford de todo o País. É a Ford na estrada pra valer.

Use cinto de segurança. Ele pode salvar sua vida.

Este veículo está em conformidade com o programa de controle da poluição do ar por veículos automotores - PROCONVE, e atende aos padrões estabelecidos.

FORD CARGO

CAMINHÃO PRA VALER.



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

PARA ÔNIBUS

CAIO	1 129	207	22	8	4	—	104	18	4	1	—	1 263	234
CAIO NORTE	100	22	—	—	—	—	—	—	—	—	—	100	22
MARCOPOLO	354	71	558	120	—	—	210	46	—	—	—	1 122	237
NIELSON	258	54	549	128	—	—	—	—	—	—	—	807	182
DIFERAL	554	114	40	4	—	—	3	—	—	—	—	587	118
THAMCO	393	96	15	2	4	1	—	—	7	6	—	419	105
COMIL	36	9	96	24	—	—	—	—	—	—	—	132	33
COBRASMA	—	—	49	6	—	—	—	—	—	—	—	49	6
TOTAL GERAL POR TIPOS	2 824	573	1 329	292	8	1	317	64	11	7	—	4 489	937
EXPORTAÇÃO	98	23	107	12	1	—	92	28	—	—	—	298	63

Fonte: Fabus

PREÇOS (*) (em NCz\$)

LINHA PESADA (semi-reboques)

CARGA SECA	
- de 3 eixos	32 285,00
- de 2 eixos	27 087,00
GRANELEIROS	
- de 3 eixos	37 272,00
- de 2 eixos	31 974,00
BASCULANTES - S/COMANDD HIDR.	
C/cilindro front. - de 3 eixos 20 m ² /25 m ³ eixos	52 942,00
CARGA GERAL DURALUMÍNIO	
- de 3 eixos	80 819,00
- de 2 eixos	81 966,00
CARREGA TUDO	
- com suspensão de molas	
- 2 eixos 35 t	33 501,00
- 3 eixos 45 t	42 105,00
- 3 eixos 50 t	48 825,00
- 3 eixos 60 t	50 538,00
- com suspensão balancim	
- 2 eixos 35 t	33 851,00
- 3 eixos 45 t	44 901,00
- 3 eixos 50 t	50 224,00
- 3 eixos 60 t	52 573,00
ALONGÁVEIS	
- 3 eixos de 13,80 para 22,00 m	33 358,00
- 2 eixos de 12,36 para 18,36 m	40 915,00
TANQUES PARA TRANSPORTE COMBINADO	
- 2 eixos - Cap. 20 000 l	35 340,00
- 2 eixos - Cap. 22 000 l	34 843,00

- 3 eixos - Cap. 26 000 l	42 642,00
- 3 eixos - Cap. 28 000 l	42 750,00
- 3 eixos - Cap. 30 000 l	43 584,00
- 3 eixos - Cap. 32 000 l	44 209,00
- 3 eixos - Cap. 35 000 l	44 942,00
SEMI-REBOQUE FRIGORÍFICO	
- 12,50 x 2,60 x 2,20 x 0,10 m Temp. até -30°C	187 371,00
BASES PARA TRANSPORTE DE CONTÊINERES	
- 2 eixos - 22 t - 7,14 m	22 238,00
- 2 eixos - 22 t - 12,40 m	23 391,00
- 2 eixos - 32 t - 12,40 m	29 825,00
REBOQUE PARA TRANSPORTE DE CANA-DE-AÇÚCAR	
- 2 eixos 7,50 m	26 919,00
CARROÇARIA PARA TRANSPORTE DE CANA-DE-AÇÚCAR	
- 7,40 m com tela	17 458,00
- 7,40 m sem tela	15 742,00
COMPLEMENTO DO VEÍCULO CDM TRATOR	
- conjunto complemento engate automático instalado	2 685,00

LINHA LEVE

TERCEIROS EIXOS BALANCIM	
- MB 1313	9 616,00
- VW 11 130	9 929,00
- MB 1316/1513/1519 F-13 000/VW 13 130	10 921,00
- MB 1925	14 868,00
- SCANIA/VOLVO	15 515,00
- MB 1113 s/Spring Brake	9 355,00

- CARGO 1514/1517	10 270,00
CAÇAMBAS BASCULANTES AREIA E BRITA	
- de 4 m ³	8 110,00
- de 5 m ³	8 294,00
- de 6 m ³	10 563,00
- de 8 m ³	11 689,00
- de 10 m ³	14 249,00
- de 12 m ³	15 965,00
FURGÕES CARGA GERAL DURALUMÍNIO	
INSTALADOS SOBRE CHASSI	
- 4,20 x 2,20 x 2,00 m	6 512,00
- 7,50 x 2,60 x 2,50 m	12 005,00
- 10,0 x 2,60 x 2,70 m	14 446,00
INSTALADOS SOBRE SEMI-REBOQUES (SEM BASE)	
- 10,60 x 2,60 x 2,40 m	11 192,00
- 10,60 x 2,60 x 2,60 m	11 840,00
- 12,38 x 2,60 x 2,40 m	12 584,00
- 12,38 x 2,60 x 2,60 m	32 188,00
CARROÇARIAS DE MADEIRA	
- 2,30 x 1,97 x 0,40 m	1 312,00
- 2,95 x 1,97 x 0,40 m	1 583,00
FURGÕES FRIGORÍFICOS	
- 4,00x2,20x2,00x0,10m Temp. até -10°C	51 105,00
- 6,30x2,60x2,10x0,10m Temp. até -28°C	76 658,00
- 7,50x2,60x2,10x0,10m Temp. até -28°C	91 563,00

(*) Preços médios praticados a partir de 26/06/1989 pelos filiados de Ass. Nac. Fabricantes de Impl. para Transp. Rodoviário.
A variação de preço entre os fabricantes oscila de 5 a 10%.

Fonte: ANFIR

Para falar com quem transporta, você só tem um caminho.



O setor de transporte comercial precisa de um veículo forte. Um veículo com 25 anos de experiência e feito por uma equipe de jornalistas e técnicos perfeitamente afinados com o assunto.

Para falar com quem transporta, você precisa de TRANSPORTE MODERNO.



TM,

o caminho lógico para transportar a sua mensagem



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

ATÉ A PRÓXIMA RECAUCHUTAGEM VAI TER MUITO CHÃO PELA FRENTE.

COM BORRACHA RUZI NOS PNEUS,
VOCÊ PROVA QUE SABE OBTER MAIS LUCRO
NO TRANSPORTE:
VAI TER QUE
RODAR MUITO
ATÉ RECAUCHUTAR
DE NOVO.



Ruzi[®]
SEMPRE RODA MAIS.



CONTROLE A QUILOMETRAGEM DO SEU PNEU RECAUCHUTADO.

FURCAR

FURGÕES EM DURALUMINIO



- CARGA — SECA
- SEMI — ISOTÉRMICO
- ALONGAMENTO CHASSIS
- REFORMAS EM GERAL

TELEX — 1165098 — FURR-BR

(011) 940-5222

FURCAR — IND. COM. CARROCERIAS LTDA.
R. Luiz Rodrigues de Freitas, 330
Guarulhos — SP — CEP 07030

LEGISLAÇÃO

Decreto altera valores do pedágio

Com o Decreto nº 97 797, de 31 de maio de 1989, o presidente da República determinou alterações nos valores de cobrança do pedágio nas rodovias federais e também na comprovação do pagamento do tributo, estabelecidos anteriormente pelo Decreto nº 97 532, de 17 de fevereiro deste ano, que regulamentou o referido pedágio.

Pelas novas disposições, o usuário das rodovias federais, a partir de 1º de junho, considerará a nova tabela de valores expressa em BTN — Bônus do Tesouro Nacional (*ver quadro*) e estabelecida no artigo 5º do novo decreto.

Para a comprovação do pagamento, não se admite mais, nos últimos três dias do mês, a apresentação do DARF ou selo do mês subsequente, conforme dispunha o parágrafo 2º do artigo 7º do regulamento.

cargas, passageiros, portuários e de armazenagem.

A tabela de fretes do TRC, no entanto, estava atualizada. No dia 14 de junho, o Conet havia aplicado um reajuste de 44,94% sobre a tarifa dos transportes de curtas, de 44,20% para os de médias, e de 43,74% sobre os de longas distâncias. Esse foi o segundo reajuste após o Plano Verão. No dia 16 de maio já havia aplicado outro de 35%, 33,75% e 31,66% sobre a tabela de janeiro para curtas, médias e longas distâncias, respectivamente, apoiado na Medida Provisória nº 54 e na Portaria nº 87, do Ministério da Fazenda. Na véspera do congelamento de 16 de janeiro, o Conet já havia atualizado sua tabela.

Com o retorno ao controle do CIP, a tabela da NTC volta a ser oficial, pois no período de liberdade de preços servia apenas como referencial.

Definida alíquota do ICMS em operações interestaduais

Desde o dia 1º de junho as alíquotas do ICMS nas operações e prestações de serviços interestaduais estão definidas. O índice foi fixado pelo Senado Federal em 12%, com exceção daquelas realizadas nas regiões Sul e Sudeste destinadas às regiões Norte, Nordeste e Centro—Oeste e ao Espírito Santo, cujas alíquotas serão de 8% este ano, de 7% em 1990 e de 13% nas operações de exportação para o exterior.

NTC atualiza frete antes da volta do controle

Os fretes do transporte rodoviário de cargas voltaram a ser controlados pelo CIP, depois de um curto período de liberdade de preços. A Portaria nº 137, de 15 de junho último, assinada pelo ministro Mailson da Nóbrega, da Fazenda, reenquadra 26 setores no controle de preços, entre eles o de prestação de serviços de transportes rodoviário, marítimo e ferroviário de



A INFORMAÇÃO É O MELHOR CAMINHO

TM. HÁ 25 ANOS PONDO A INFORMAÇÃO NO SEU CAMINHO

FAÇA JÁ A SUA ASSINATURA

transporte

Para assinar TRANSPORTE MODERNO basta escrever para Editora, TM Rua Vieira Fazenda, 72 - 04117 São Paulo - SP. Assinatura anual com 12 exemplares custa apenas 30 BTNs



Categ.	Descrição	Nº de eixos	Ano de fabricação	
			A partir de 1983 (em BTN)	Até 1982 (em BTN)
1	Motocicleta	2	3,09	1,05
2	Automóvel, caminhonete, furgão	2	6,17	2,04
3	Ônibus e caminhão leves	2	12,34	4,08
4	ônibus e caminhão médios	3	30,85	10,20
5	Ônibus e caminhão pesados e semi-reboque	4	37,02	12,24
6	Ônibus e caminhão pesados e semi-reboque	5 ou mais	49,36	16,32
7	Trailer	1	6,17	2,04
8	Trailer	2	18,51	6,12
9	Trailer	3	24,68	8,16

**Mobil Delvac 1400 Super.
Este óleo rodou
milhões de km antes de
chegar ao seu caminhão.**

Mobil[®]

Delvac[®]
1400
super



SUPERTURBO

CONTEÚDO 20 LITROS

O primeiro super-
óleo para motores
superturbos chegou
ao Brasil.

Com uma grande
vantagem: ele não vai
ser testado no seu
caminhão.

O superdesempenho
do Mobil Delvac 1400
Super está
supertestado nas
estradas do mundo
inteiro.

Possui uma
característica exclusiva:
é multiviscoso (SAE
15W-40). Sua
capacidade de
lubrificação em baixas
temperaturas,
principalmente no
inverno, garante total
proteção dos
componentes móveis
do motor, nas partidas a
frio. Por outro lado,
quando submetido a
altíssimas
temperaturas, Mobil
Delvac 1400 Super não
altera seu poder de
lubrificação.

O resultado é que Mobil
Delvac 1400 Super
proporciona maior vida
útil ao motor, menor
atrito de partida, maior
proteção do motor
contra o desgaste
corrosivo, maior
eficiência e
desempenho do
veículo. Tudo isso quer
dizer menores custos
de manutenção.

Mobil Delvac 1400
Super (SAE 15W-40).
Pode estar certo de que
com este avanço
tecnológico o seu
superturbo estará
sempre em primeiro
lugar na estrada.

Mobil[®]

Lubrificantes de última geração.

DARCY
POZZA**“Transporte exige regulamentação**

A principal meta do novo presidente da Comissão de Transportes da Câmara dos Deputados é uma lei formulando



a política nacional do setor, regulamentando a atividade e harmonizando os vários modais

Depois de onze anos como membro efetivo da Comissão de Transportes da Câmara dos Deputados, o deputado Darcy Pozza (PDS-RS) chega à sua presidência. Economista, cinquenta anos, Pozza nasceu em Bento Gonçalves, onde foi vereador e prefeito. Está em seu terceiro mandato como deputado federal.

TM — *Qual o papel desempenhado pela Comissão de Transportes neste primeiro ano pós-constituente?*

Pozza — A Comissão de Transportes é uma comissão técnica da Câmara dos Deputados e tem, evidentemente, múltiplas atribuições. A partir do novo Regimento Interno, nós teremos mais poderes. Projetos de lei normais poderão ser decididos já no âmbito da comissão sem passar pelo plenário, para onde serão levados apenas os projetos mais polêmicos. A comissão tem poderes de legislar, discutir, aproveitar e rejeitar projetos oriundos do Executivo e do Legislativo. Ela trata de todos os assuntos pertinentes ao sistema de transportes do país em seus diversos modais.

Neste primeiro semestre mantivemos dezenas de audiências públicas, com depoimentos de autoridades e representantes das mais diversas entidades ligadas ao setor. Aproveitando esses subsídios, a comissão terá condições, no segundo semestre, de formular uma proposta para a política nacional de transportes.

TM — *Em linhas gerais, qual a proposta?*

Pozza — De maneira sintética e objetiva, uma regulamentação para os transportes. Nós entendemos que deve haver uma sintonia, uma harmonia entre os modais. Precisamos fortalecer cada vez mais os transportes rodoviários. Incentivar a construção de ferrovias, principalmente troncais. Precisamos ter um eficiente sistema de navegação. De uma vez por todas, temos de ter uma política que reduza substancialmente os custos dos fretes e do transporte de passageiros.

TM — *Além de participar da comissão desde de 1979, o senhor tem outras afinidades com o setor?*

Pozza — Eu tenho a experiência de ter sido um administrador público e ter sentido, na qualidade de executivo, os problemas dos transportes de passageiros urbanos e intermunicipais.

TM — *O senhor assumiu a Comissão de Transportes em um momento de grandes polêmicas no setor: trem-bala, selo-pedágio, Ferrovia Norte—Sul. Qual o seu entendimento dessas questões?*

Pozza — Bem, não se discute a necessidade que o país tem de construir novas ferrovias. Acho que o país deve possuir um ramal ferroviário, com troncos norte—sul e leste—oeste. Devemos investir. O que se discute hoje é apenas a oportunidade, a época, em face da escassez de recursos. A polêmica criada em torno da Norte—Sul foi o questionamento da oportunidade da obra, não a necessidade.

TM — *O senhor diria a mesma coisa em relação ao trem-bala? Ou seja, se o país tivesse recursos, seria correto construí-lo?*

Pozza — Com recursos, essa obra pode e dever sair. Mas temos de fazer isso com segurança. Analisando todos os aspectos, fazendo um bom projeto, para que não seja apenas uma obra faraônica mas que atenda às necessidades sociais, melhorando o transporte de massa em dois importantes Estados do país.

TM — *Na regulamentação do Código Nacional de Transportes, quais devem ser as atribuições do setor público e do setor privado?*

Pozza — Primeiro precisamos continuar debatendo os transportes no país. Eu entendo que, tanto quanto possível, devemos deixar a iniciativa privada atuar na economia. E no sistema de transporte não pode ser diferente.

TM — *Quais as metas da comissão para o segundo semestre?*

Pozza — Devemos ter ainda alguns depoimentos, mas a intenção da comissão é, no segundo semestre, trabalhar mais tecnicamente. Tão logo seja aprovado o Regimento Interno da Câmara, constituiremos subcomissões por área, que irão elaborar um pré-projeto de cada segmento do transporte. Ao final, pretendemos, com a ajuda de alguns técnicos que serão chamados para colaborar, definir uma política global de transportes para o país que sirva como base para a formulação de uma proposta de regulamentação da legislação definitiva.

Wellington Almeida

RADIAIS TRANSPORTE FIRESTONE. POR TODOS OS CAMINHOS.

O transporte rodoviário desempenha hoje um papel importante no crescimento do país. E parte dessa contribuição é, sem dúvida, dos pneus que estes veículos usam. Afinal, você já imaginou o progresso parado no acostamento com problemas de pneu?

É pensando no benefício que o progresso traz às pessoas que a Firestone investe em pesquisas, testes e desenvolvimento de seus produtos. Um para cada tipo de necessidade. E aprimora cada vez mais sua sinergia com os veículos e com as estradas brasileiras. Com isso, a Firestone consegue colocar em todos os caminhos do país, pneus com qualidade superior, mais seguros, resistentes e com desempenho avançado.

Linha Transporte Firestone. Levando o progresso por todos os caminhos

HP 2000

Radial para eixos livres e tração de leve a moderada em rodovias pavimentadas. Seu novo desenho proporciona alta aderência em pistas molhadas.

WAT 2000

Radial para eixos livres e tração leve em rodovias pavimentadas. Projetado para cobrir grandes distâncias em velocidades elevadas e constantes.

T-545

Radial para uso em qualquer posição do veículo. Projetado para cobrir grandes distâncias em rodovias pavimentadas.

UT 2000

Radial para eixos direcionais em pistas de terra e tração moderada em percursos mistos. Também para caminhonetes, em qualquer eixo.

PA 2000

Radial com desenho em barras transversais assimétricas para elevada tração em rodovias pavimentadas.

SAT 2000

Radial para elevada tração em terrenos precários (terra, pedreiras, usinas de açúcar).

ATX 23°

Radial para caminhonetes. Utilizado para carga em percursos mistos, na versão 215/80 R 16.



Firestone

A VIDA RODA MELHOR NUM FIRESTONE.

UM BANHO DE ECONOMIA NO VISUAL DA SUA FROTA

ROTOMÓVEL
a grande novidade do momento



O LAVATETOS RUF 2641, é uma máquina que complementa o Rotomóvel. Uma escova pendular lava veículos de 2,60 a 4,10 m de altura.



A JVA produz uma ampla linha de lavadoras automáticas. Consulte-nos.



Com proteção em fiberglass, o Rotomóvel é a mais revolucionária máquina para limpeza de ônibus e caminhões da atualidade, onde economia de espaço e versatilidade são requisitos básicos.



O Rotomóvel pode ser especificado na altura dos veículos da sua frota.



Inicia-se o ciclo pela direita ou pela esquerda, aspergindo-se água e detergente, e retorna-se no sentido contrário, com a rotação da escova invertida para o enxágue.

O próprio giro da escova torna suave o deslizamento da máquina sobre a superfície do veículo, lavando frente, laterais e traseira.



J.V.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA
Av. Jardim do Sol, 700 — Barão Geraldo
CEP 13083 — Campinas — SP
Cx. Postal 6640
Fones: (0192) 39-1551 e 39-2308

As lavadoras rotativas JVA, são a maneira mais prática e econômica para manter a frota sempre brilhando. E uma frota rodando bonita e bem apresentada é o melhor cartão de visitas de sua empresa.