

transporte

MODERNO

PUBLICAÇÃO MENSAL - N.º 355 - JANEIRO/FEVEREIRO 1994 - CR\$ 2.500,00




Editora TM Ltda



O NOVO CIFERAL RODOVIÁRIO



PESADOS
Os segredos
da boa compra

MANUTENÇÃO
Virtudes da
terceirização

**O cara-chata
da Mercedes**

ENTREVISTA
Margarida
Coimbra

EVOLUÇÃO ACIMA DE EVOLUÇÃO.

A mais tradicional e avançada
marca de empilhadeiras
lança uma nova série na faixa de
2.250/3.000 kg.
Mais moderna. Mais eficiente.
Mais rentável.

XM: EMPILHadeira MUNDIAL HYSTER

Apropriando as mais recentes
inovações, a Série XM – agora
fabricada também no Brasil –
alcança o ponto mais alto em
produtividade.

Tecnologia de primeiro mundo,
que só a Hyster tem
condições de oferecer em uma
empilhadeira mundial produzida
em nosso país.

Conheça de perto a XM no
Distribuidor Hyster.
E, certamente, você confirmará
esta assertiva: quando a Hyster
supera sua própria evolução, ha
novidades importantes no
universo das empilhadeiras.



HYSTER BRASIL

BRASIF • J. MALUCELLI • LION • MESBLA • PONTES



REDAÇÃO**Editor**

Neuto Gonçalves dos Reis

Redatora-Chefe

Valdir dos Santos

Redator Principal

Gilberto Penha de Araújo

Redator

Walter de Sousa

Colunista

José Luiz Vitú do Carmo

Fotógrafo

Paulo Igarashi

Serviços Editoriais

Freelance Comunicações Ltda.

Arte/Produção

Quatryx Produção Gráfica e Editorial Ltda.

Assistente de Arte/Produção

Lucy Midori Tanaka

Jornalista Responsável

Neuto Gonçalves dos Reis (MTb 8 538)

Impressão e AcabamentoCia. Lithographica Ypiranga
Rua Cadete, 209

Fone: (011) 825-3255 - São Paulo-SP

DEPARTAMENTO COMERCIAL**Diretor**

Ryniti Igarashi

Gerente

Marcos Antonio B. Manhanelli

Representantes

Carlos A. B. Criscuolo, Vito Cardaci Neto

Representantes**Paraná e Santa Catarina**

Spala Marketing e Representações

Gilberto A. Paulin

Rua Conselheiro Laurindo, 825 - conjunto 704

CEP 80060-100 - Fone: (041) 222-1766

Curitiba-PR

Rio Grande do Sul

CasaGrande Representações

Ivano CasaGrande

Rua Gonçalves Ledo, 118

Fone: (051) 224-9749 - Fone/Fax: (051) 224-5855

90610-250 - Porto Alegre-RS

DEPTO. ADMINISTRATIVO-FINANCEIRO**Gerente**

Mitugi Oi

DEPARTAMENTO DE CIRCULAÇÃO**Gerente**

Cláudio Alves de Oliveira

Distribuição

LOBRA - Mala Direta, Informática e Distribuição Ltda.

Assinaturas

Anual (doze edições) CR\$ 27 150,00

Pedidos com cheque ou vale postal

em favor da Editora TM Ltda.

Exemplar avulso CR\$ 2 500,00. Em

estoque apenas as últimas edições.

Dispensada de emissão de documentação fiscal, conforme

R.E. Proc. ORT. 1 n° 14 498/85 de 06/12/85.

Circulação: 17 000 exemplares

Registrado no 2° Ofício de Registro de Títulos e Documentos sob n° 705 em 23/03/1963; última averbação n° 26 394 em 20/07/1988.

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, 72

CEP 04117-030 - Vila Mariana - São Paulo - SP

Fone: **575-1304** (Linha seqüencial)Fax: **(011) 571-5069**Telex: **(011) 35247**

C.G.C. 53 995 544/0001-05

Inscrição Estadual n° 111 168 673 117



Filial à ANATEC e à ABEMD

Instituto
Verificador
de Circulação

Circula em Março/1994

transporte

MODERNOAno 31 - n° 355 - Janeiro/Fevereiro de 1994
ISSN n° 0103-1058 - CR\$ 2 500,00

SUMÁRIO

SEGREDO**13 Mercedes-Benz testa cara-chata pesado**
É certa a importação do 1935 de cabina avançada**AGENDA '94****15 TM reúne os eventos do transporte neste ano**
São congressos, seminários, feiras e cursos**COMPRA TÉCNICA****16 Incluídas as avaliações na escolha do caminhão**
O preço já não é tão decisivo na hora da aquisição**POLÍTICA****19 Ministra dos Transportes tem projeto para 2005**
Margarida Coimbra mantém as metas anteriores**MANUTENÇÃO****24 Frotistas mostram vantagens da terceirização**
Garantia e valor de revenda aceleram renovação

Leia em TRANSPORTE MODERNO - PASSAGEIROS

GÁS NATURAL**31 Plano Nacional do Gás completa dez anos**
Distribuição, preço e tecnologia com problemas**FERROVIA****34 Rede faz concessão da linha São Paulo—Rio**
Operadores prometem iniciar viagens em setembro**LANÇAMENTO****36 Ciferal moderniza carroçaria Dinossaurus**
Todo em duralumínio, ônibus capricha no conforto**SEÇÕES**

Neuto Escreve - 4 Cartas - 6 Atualidades - 7 Rumos e Rumores - 27 Produtos - 28 Última Parada - 38

Capa: Foto Paulo Artur



NEUTO

ESCREVE

Caixinha de surpresas

Se um cronista esportivo tivesse de comentar a nomeação de Margarida Coimbra do Nascimento, meiga niteroiense de 38 anos, para Ministra dos Transportes, certamente diria que a cabeça do presidente Itamar é uma caixinha de surpresas. Como todos os indicados desde o governo Figueiredo para a poderosa pasta, Margarida é formada em Engenharia (pela PUC do Rio). Mas as semelhanças acabam aí. Ocupando uma cadeira tradicionalmente masculina, a elegante Margarida não é política conhecida, ao contrário de Affonso Camargo, de José Reinaldo Tavares ou de Alberto Goldman, que passaram por importantes cargos públicos antes de chegarem à Esplanada. Por outro lado, não tem experiência semelhante à adquirida por Cloraldino Soares Severo (que fez toda a sua carreira no Ministério) ou por Eliseu Resende (que dirigiu o DER de Minas e o DNER antes de se tornar ministro).

Até o final de dezembro do ano passado, antes de ser convidada para a função, Margarida era apenas uma funcionária com onze anos de casa da Noronha Engenharia, onde tinha responsabilidade pela vistoria e pela manutenção das estruturas da ponte Rio—Niterói. Esse quase anonimato não só tem

aguçado a curiosidade dos jornalistas como tem dado origem a muitas especulações. “Sofro uma pressão danada da imprensa por ser uma pessoa desconhecida e, ainda por cima, mulher”, queixa-se a ministra. “Experiência em cargo público eu não tenho mesmo”, admite. Mas não vê o fato como obstáculo. “Esse tipo de experiência as pessoas que aqui trabalham têm de sobra”, alega, esclarecendo que nomeou um segundo escalão aproveitando exclusivamente funcionários de carreira.

O caminho para o novo emprego começou a ser pavimentado em dezembro de 1991, quando foi convidada para fazer parte da comissão encarregada de elaborar o edital de privatização da ponte Rio—Niterói e da Dutra. Um ano depois, teve um lance de ousadia. Mesmo sem conhecer ninguém no Planalto, resolveu discutir diretamente com o presidente Itamar Franco um projeto de privatização de 1 821 páginas, elaborado por ela em conjunto com a equipe da Noronha. Recebida pelo assessor especial Saulo Moreira, acabou voltando mais algumas vezes para falar com o presidente, que também é engenheiro. Foi o suficiente para ser lembrada quando Itamar precisou substituir Goldman.

A revista VEJA vislumbra por trás da sua nomeação o dedo do ex-ministro Eliseu Resende. Segundo a publicação, Itamar não teria encaminhado Margarida para discutir a privatização com o então ministro Alberto Goldman, mas com Resende, que já não estava mais no governo. Eliseu também teria indicado toda a equipe da ministra. Além do mais, teria sido visto em reunião com Margarida no hotel Naoum, em Brasília. Naturalmente, a ministra nega todas essas supostas ligações secretas. “Ninguém nunca viu o ministro Eliseu aqui”, defende-se. Admite apenas ter viajado uma vez com Eliseu, “por coincidência”, quando voltava de Brasília para o Rio.

Nos primeiros dias de trabalho, esteve sempre acompanhada pelo marido, o também engenheiro Carlos Henrique Siqueira, com quem se casou há poucos anos. Preferiu, porém, não mantê-lo ao seu lado, para evitar a acusação de nepotismo. “Sinto muitas saudades, pois foi ele quem me deu forças para aceitar o cargo”, revela.

Apoiada na “prata de casa”, disposta a encampar as metas de seu antecessor e pregando a necessidade do planejamento a longo prazo, Margarida tem menos de um ano para dizer a que veio. “As pessoas só poderão me julgar depois de 31 de janeiro”, argumenta. “Antes disso, qualquer avaliação seria um pré-julgamento.”

Rapidão Cometa contesta reportagem



Recebemos um exemplar de **TM** 353, de novembro de 1993. Agradecemos o destaque concedido à nossa empresa na capa e no miolo. Há, no entanto, aspectos da entrevista realizada pela jornalista Valdir dos Santos que colidem frontalmente com a nossa postura de mercado (e criam problemas) junto aos nossos principais concorrentes, com quem mantemos excelente relacionamento. Por isso, carecem de correção imediata.

Curiosamente, estivemos revedendo o teor da entrevista, em fita gravada, e entendemos que pontos relevantes para a imagem da empresa, e também para o nosso setor, como, por exemplo, o nosso Programa de Qualidade, a nossa estratégia de crescimento e a utilização da logística integrada foram suprimidos, para dar lugar a citações que nos colocam em delicadíssima situação junto aos concorrentes, o que sempre evitamos.

Não entendemos tal inversão. Permitimo-nos considerá-la maldosa. Por isso, solicitamos concessão de espaço, em sua próxima edição, onde possamos apresentar esclarecimentos, bem como a produção de uma errata, para circulação imediata, com a tiragem da revista de novembro, contendo os seguintes aspectos:

1. Quanto à ligação entre Primeira Hora e Hora Certa da Varig, não existe propósito nem possibilidade de competir com a empresa aérea nesse serviço. Tratam-se de modais, empresas e serviços muito diferentes, com mercados e necessidades igualmente bem diferentes. A coincidência, embora benéfica para ambas as partes, não é proposital.

2. Na criação do slogan "A Carga Que Tem Pressa de Chegar", não houve, de forma alguma, a intenção de plagiar, ou até mesmo de criticar, o slogan da Rápido Paulista, e menos ainda a de 'aborrecer' os seus proprietários, a quem respeitamos e aos quais não nos interessa agredir.

3. Com relação ao subtítulo 'Metas Ambiciosas', em nenhum momento (conforme gravação em nosso poder) se falou em Itapemirim ou em TNT, e menos ainda que tenham perdido fatias de mercado ou encolhido, vendido ativos, fechado filiais ou demitido pessoal (...)

4. O Sr. Manoel Lima não ficou quatorze anos na função de auxiliar do Departamento de Pessoal. Iniciou aí suas atividades, mas progrediu ao longo dos anos, a ponto de chegar a diretor operacional. Caso contrário, o texto não faria sentido.

5. A informação de que o Sr. Bruno Casarini é funcionário da empresa desde 1957 ignora o fato de que é diretor comercial e acionista da transportadora Cometa desde 1976.

6. A afirmação "Sr. Américo Pereira, então gerente de Vendas" está incorreta. O Sr. Américo Pereira era, na época, diretor comercial e acionista da empresa.

7. a criação do *Speed-Service* deu-se por volta de 1974. Não se trata, portanto, de um fato atual.

BRUNO CASARINI

Diretor Comercial

MANOEL LEITE PEREIRA

Diretor Operacional

Rapidão Cometa

Guarulhos-SP

O programa de qualidade da transportadora Cometa constitui assunto de inegável interesse para os leitores de **TM**. No entanto, o tema da reportagem era a pintura da frota. Por isso, o programa foi citado apenas de passagem, juntamente com um rápido perfil da empresa. O tema, porém, ficou automaticamente reprogramado para uma futura reportagem. Portanto, não houve nenhuma inversão. E, se maldade existiu, ela não estava na cabeça dos redatores ou dos editores de **TM**.

É sempre oportuno esclarecer que uma reportagem jornalística — mesmo quando constitui prêmio aos vencedores de um concurso — não se

confunde com peça promocional. Não está, portanto, sujeita à orientação ou à aprovação de quem quer que seja. Assim como não está proibida de veicular informações que possam desagradar os entrevistados.

A publicação, nesta seção, da carta da transportadora Cometa já constitui a correção, ou retratação, solicitada pela empresa. Erratas em forma de separatas, embora correntes em livros, não fazem parte da Lei de Imprensa e nem tampouco dos usos e costumes do jornalismo. Por isso, a exigência é descabida. E mesmo que não o fosse, não haveria tempo hábil para providenciar tal separata.

A jornalista Valdir dos Santos esclarece que se valeu tanto de informações obtidas na entrevista formal como de outras, resultantes de conversas informais com os diretores da empresa. Nada do que publicou em relação aos concorrentes foi dito confidencialmente.

Revendo suas anotações, a jornalista confirmou que o entrevistado Pereira usou, de fato, a expressão **propositadamente** quando se referiu ao serviço Hora Certa. A repórter também confirma as informações relativas ao slogan do Rápido Paulista.

Com relação ao subtítulo 'Metas ambiciosas', as informações ali utilizadas foram obtidas através de outras fontes do setor (exatamente por isso, não estão na boca do entrevistado, isto é, não foram colocadas entre aspas). Esse 'cruzamento' de informações é usual no jornalismo, e constitui até mesmo dever do bom profissional.

O texto não diz que o Sr. Manoel Leite permaneceu quatorze anos na função de auxiliar do Departamento de Pessoal, mas sim, que permaneceu quatorze anos no Departamento de Pessoal. É só reler o trecho.

A transportadora Cometa, embora acrescentando informações, não contesta que o Sr. Bruno Casarini entrou na empresa em 1957.

TM errou. O Sr. Américo Pereira era diretor comercial, e não gerente de Vendas, quando se deram os fatos narrados.

Se os zelosos diretores da empresa Cometa se derem ao trabalho de reler o trecho sobre o *speed-service*, constatarão que ele está inteiramente redigido no passado. Faltou apenas informar a data do fato.

Figueiredo recebe Gran Cruz entre amigos

A cerimônia foi simples e com poucos amigos, como pediu o homenageado: um almoço na sede da Fetranscarga e da Sindicarga, entidades que reúnem os transportadores de carga do Rio de Janeiro, no dia 17 de dezembro, com a presença de ambas as diretorias e de um amigo pessoal, o general Newton Cruz, candidato ao governo do Estado do Rio pelo PSD.

Depois de enviar carta ao presidente da CNT — Confederação Nacional dos Transportes, Clésio Soares de Andrade, explicando que não iria à solenidade ocorrida em dia 23 de novembro passado, para não ter de retornar à Brasília, o ex-presidente João Batista Figueiredo, recebeu a maior honraria do transporte, a Medalha JK do Mérito Rodoviário, das mãos de Baldomero Taques Filho, presidente da Fetranscarga, sob delegação de Andrade.

Definindo-se como amigo pessoal do ex-presidente, Taques Filho informou que o homenageado não fez qualquer pronunciamento, além de agradecer a me-



Figueiredo recebe medalha de Taques

dalha e prometer estreitar os laços de amizade com a classe dos transportadores.

Em outra solenidade em que compareceu acompanhando o candidato Newton Cruz, a inauguração do PARC — Parqueamento de Apoio Rodoviário ao Caminhoneiro, pela Cobrascan, no dia 20 de dezembro, também evitou falar de política.

A classe dos transportadores já havia homenageado Figueiredo em agosto de 1987, com a Medalha do Mérito Rodoviário, concedida pela NTC, em reconhecimento aos benefícios obtidos durante seu governo. Entre eles, a NTC citou o sancionamento, em 1981, da Lei 8 613, que limita a participação do capital estrangeiro na atividade; em 1983, da Lei 7 092, que regulamenta o setor; da Lei 7 290, que disciplina o relacionamento com os autônomos; e do Decreto 89 874, de 1984, que declara a utilidade pública da NTC.

Rio ganha pátio só para caminhões

Desde 20 de dezembro, os motoristas que precisarem pernoitar no Rio de Janeiro contam com o PARC — Parqueamento de Apoio Rodoviário ao Caminhoneiro, inaugurado pela Cobrascan — Cooperativa Brasileira dos Transportadores Autônomos de Bens Ltda., localizado às margens da Via Dutra, na confluência com a Avenida Brasil.

Com pátio para 250 veículos, o PARC está sendo construído em terreno de 200 mil m², cedido em comodato pelo DNER à cooperativa. A obra, cuja primeira fase foi inaugurada, está a cargo da BR Distribuidora. Segundo Nélio Botelho, presidente da Cobrascan, a BR está investindo US\$ 5,5 milhões por meio de um contrato de exclusividade, que proíbe a comercialização de produtos de marcas concorrentes.

O estacionamento é gratuito, mas a cooperativa está estudando uma taxa simbólica por caminhão, para cobrir os custos de segurança, exercida por um grupo de policiais civis do Rio.

MONTADORAS ATUALIZAM CABINAS E MOTORES

Os novos limites para índices de emissão estabelecidos pelo Conama, e que entram em vigor em março (ver nota nesta seção), levaram as montadoras a apressarem os lançamentos marcados para este ano. Desse modo, a Autolatina está substituindo os motores MWM D 229-4, dos caminhões leves das linhas Volkswagen e Ford, pelos novos da Série 10, de quatro cilindros.

A Volkswagen aproveita para apresentar as novas cabinas com grades largas, maior área envidraçada e melhorias no conforto interno. Seus leves 7.90 e 7.110 recebem nova nomenclatura: 7.100 e 8.140, pois os novos motores oferecem maior potência que os anteriores (ver TM 354 e TM 352) e ainda anuncia um extrapesado de 35 t de PBT para o final do ano.

A Ford, que, em 1992, substituiu

os motores Ford por Cummins na linha Cargo, promete novidades na linha F. Como a Volks, prepara a troca do motor D-229-4 da MWM da picape F-100 e do F-4000 pelo S 10-4. Tudo isso, afirma Cláudio Tombolato, gerente de Desenvolvimento de Produto, ocorre no segundo semestre.

A Agrale, que só começou no ano passado a vender o 7 000, lançado em 1992, também está testando o novo motor MWM série 10. Segundo Flávio Crosa, diretor de Marketing, a empresa deverá fazer pequenas melhorias na cabina, para relançá-lo no segundo semestre.

A Mercedes-Benz também promete inovações na classe dos leves. Lançará o 1014, com motor intercooler e com terceiro eixo de rodado simples, denominado Baby, testado e aprovado por transportadores de be-



A nova cabina VW equipará toda a linha

vidas (ver TM 352, na página 31). Além disso, prepara a importação do pesado de cabina avançada (leia nesta edição), e nova versão do chassi de ônibus rodoviário Década 90.

DESTAQUE

Americana contrói centro de treinamento



Fotos: Paulo Ignatovich

Frota nova contribui para a eficiência

“Sem pressa, estamos rumando para o ISO-9000.” A afirmação é de Adalberto Panzan, diretor-presidente da Transportadora Americana. Sua certeza baseia-se no total de três mil treinamentos efetuados até novembro de 1993, o que inclui mais de três vezes a totalidade dos seiscentos funcionários e duzentos agregados que prestam serviços na sede da empresa, em Americana (SP), e nas filiais, em Campinas, em São Paulo e no Rio de Janeiro. “Esse número, no entanto, cobre apenas 40% daquele que esperamos treinar até novembro de 1995”, revela Panzan.

Faz parte desse projeto a construção de um Centro de Treinamento num terreno de 34 mil m², localizado em Americana, cuja planta prevê nove dormitórios, salas de aula, área de lazer e restaurante, num total de 800 m²

de área construída. O contrato para a sua construção foi fechado em janeiro último e a obra deverá estar concluída em quatorze meses, uma vez que o terreno já está terraplenado. “Não temos a pretensão de sermos os primeiros a cumprir as metas do ISO-9000”, afirma Panzan. “Queremos é levar adiante um programa bem planejado e de extrema eficiência.”

Salvador inicia construção de terminal de cargas

O Setceb lançou, em dezembro de 1993, o TAC — Terminal Integrado de Armazenagem e Distribuição de Cargas. Incorporado pela Brascorp, o terminal será construído pela JHS.

Suas instalações ocuparão terreno de 101 565 m², adquirido pela incorporadora por um milhão de dólares, e localizado à margem da BR-324 (Km 8), que liga Salvador a Feira de Santana, equidistante da área metropolitana de Salvador, do Pólo Petroquímico de Camaçari e do Centro Industrial de Aratu.

Funcionando como condomínio, o TAC terá três grandes galpões com 112 módulos, vias de circulação interna, quatro áreas de estacionamento para abrigar 171 veículos, serviços de apoio, três lojas para serviços complementares e a infra-estrutura necessária. O projeto prevê a construção de galpões em concreto pré-moldado, sendo os dois primeiros para quarenta boxes de 200 m² de área livre, 50 m² no mezzanino e 26,52 m² de plataforma,

e o terceiro para 32 boxes de 150 m² de área livre, 37,50 m² de mezzanino e 19,72 m² de plataforma.

O custo do módulo nos dois blocos maiores é de US\$ 337 o metro quadrado, e no bloco menor é de US\$ 320. A Brascorp está financiando o imóvel em 36 meses, a juros de 8% mais TR, mas oferece opção de financiamento pelo Bndes, em condições ainda mais favoráveis.

A obra, já aprovada pela prefeitura, tem prazo certo para entrega: 28 de fevereiro de 1995.



TAC vai retirar caminhões do centro

PISCA

✦ A Cummins Brasil criou sua Diretoria Comercial e nomeou como titular o engenheiro Yoshio Kawakami (foto), antes gerente de Marketing. Ele também responderá pelas vendas domésticas, pela exportação, pelo pós-venda e pela comunicação.

✦ Criada em dezembro de 1993, em São Paulo, a ANEF — Associação



das Entidades de Serviços Financeiros e de Consórcio da Indústria Automobilística começa com vigor. Dentre seus trinta associados, constam os bancos e os consórcios ligados às montadoras de veículos, e às fábricas de motores e de motocicletas. Seu presidente é Russel Charles Cook, representante das instituições financeiras da Autolatina.

Depois de ser eleito o caminhão do ano, o novo Volvo FH só podia agradecer a preferência.

O FH 12 380 acaba de receber o mais conceituado prêmio de caminhões em todo o mundo. Foi eleito por vários jurados de países diferentes "The Truck of the Year 94".

Engenharia inovadora, alta performance, economia, capacidade de carga, grande segurança e desenho avançado foram alguns dos diferenciais mencionados pelo júri. Em outras palavras, isto quer dizer o caminhão mais moderno do mundo. Para a Volvo, este título é mais que uma reverência, é o reconhecimento de 7 anos de trabalho e de muita preocupação com qualidade. Uma preocupação que está presente em todos os produtos que levam a marca Volvo. E ainda bem que este prêmio não vai ficar só na parede, vai circular por todo o Brasil e transportar lucro pra dentro da sua empresa. Julgue você mesmo. Vá até o concessionário mais próximo e faça o Test Drive do novo FH 12. A Volvo aproveita a oportunidade para agradecer desde já a sua preferência.



TRUCK OF THE YEAR 1994

ABTI patrocina terminal em Uruguaiiana



F. Patta, da Sampatrício e K. Kausch, da ABTI, ao lado da maquete

A ABTI — Associação Brasileira dos Transportes Internacionais resolveu abraçar o projeto idealizado pela Construtora Sampatrício e pelo grupo gaúcho Edgar Arns para a construção de um megaterminal de cargas em Uruguaiiana (RS), fronteira do Brasil, com o Uruguai e com a Argentina. A intenção é servir as empresas que operarão o Mercosul, sem que tenham a necessidade de construir terminais próprios. A seis quilômetros da fronteira uruguiaia, o Terminal de Cargas Conesul ocupará uma área de 270

mil m², sendo 65 mil m² de área construída, num investimento que consumirá US\$ 25 milhões.

Serão 92 módulos cobertos, com capacidade para receber 360 carretas, além de outras setecentas vagas para estacionamento, e que deverão ser administradas por condomínio. Além disso, o Grupo Edgar Arns deverá responder pela área de apoio, que contará com restaurante para duzentas pessoas, 36 lojas, oito oficinas, pousada com 110 leitos e centros de treinamento e de recreação.

A meta da Sampatrício é concluir, numa primeira etapa, até março de 1996, a construção de quarenta módulos, dentre os quais os quatro adquiridos pela ABTI, como forma de incentivar as empresas do setor. Cada módulo terá 400 m² de área fechada, sendo 76,44 m² reservados para escritórios, e estará equipado com quatro terminais telefônicos, o que inclui dois específicos para troca de dados (telex e terminais de computadores).

Engenheira assume o Ministério e muda equipe

Ao assumir o cargo de Ministra dos Transportes em substituição a Alberto Goldman, que se desincompatibilizou do governo para se candidatar às eleições deste ano, a engenheira Margarida Soares Coimbra, do Rio de Janeiro, efetuou as alterações de praxe no co-

mando da pasta. Com a saída dos auxiliares de Goldman, as vagas foram preenchidas com servidores de carreira residentes em Brasília.

Seu secretário Executivo passou a ser Clóvis Fontes de Aragão, antes secretário de Produção; para o seu lugar, foi nomeado Francisco de Paula Magalhães Gomes, adjunto da mesma secretaria; o secretário de Desenvolvimento, Aurélio Hauschild, foi mantido, e para a Secretaria de Planejamento foi nomeada uma colega de turma da ministra, Marta Fornari de Ary Pires Jácomo, funcionária da unidade; a Secretaria da Administração Geral ficou com José Menezes Senna, ex-presidente do Geipot, que até então era diretor do Departamento Técnico e de Desenvolvimento do Transporte da CNT — Confederação Nacional dos Transportes. A ministra nomeou para chefe de gabinete o advogado Ricardo Buarque, funcionário do DNER, e, para consultor jurídico, Edson Rodrigues Chaves. A presidência do Geipot ficou com o engenheiro Rilson Carneiro Raposo, e a direção geral do DNER com Fabiano Vivacqua, em substituição a José Mascarenhas Filho.

O Conselho Administrativo do Ministério, que tem gestão de três anos, teve o seu corpo mantido pela ministra. Presidido por Rilson Raposo, tem como um dos membros, representando a iniciativa privada, Thiers Fatori Costa, ex-presidente da CNT.

PISCA

◆ *Vinte e duas locomotivas da RFFSA começam a ser recuperadas pela Matsulfur, empresa usuária dos equipamentos da Refesa em Minas Gerais, que está investindo US\$ 6,5 milhões. Essas máquinas serão utilizadas no eixo Belo Horizonte—Salvador e nas Superintendências Regionais 2 e 7 da Refesa.*

■ *Depois de dois anos e meio na direção da Scania do Brasil, Ake Brännström (foto) assume, a partir do segundo semestre, a vice-presidência de Pós-venda da Scania Trucks & Buses, na Suécia.*



Seu substituto no Brasil será Hans Hedlung, atual presidente da Scania argentina. Hedlung é engenheiro e está na Argentina desde há dois anos.

■ *A contribuição do Programa Volvo de Segurança de Trânsito ao Ano Nacional de Educação para o Trânsito (1994) foi oferecida ao ministro da Educação e do Desporto, Murílio Hingel, na forma de um documento extraído do Seminário Nacional para Professores, realizado em Campo Grande (MS). O ministro prometeu encaminhá-lo à comissão que cuida do assunto no seu ministério.*

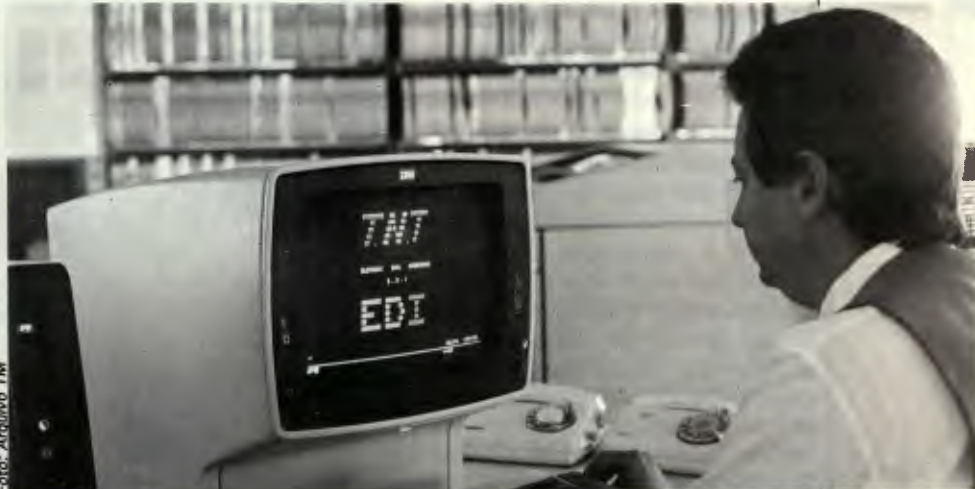
Goldman deixa o cargo com tristeza assumida

Por não ter podido concluir seus projetos em quatorze meses à frente do Ministério dos Transportes, Alberto Goldman, que deixou o posto em dezembro passado para se preparar para as eleições deste ano, manifestou "um certo sentimento de tristeza". Mesmo assim, ao prestar contas, enumerou alguns feitos: início da recuperação e da conservação das estradas federais, andamento às obras que considerou prioritárias, abertura do processo de privatização das rodovias e da Rede Ferroviária Federal, implantação, segundo afirma, da lei de modernização dos portos, e estadualização das linhas de trens suburbanos de passageiros. Destaca, além disso, o decreto de desregulamentação do transporte interestadual e internacional de passageiros, e os contratos para duplicação das rodovias Fernão Dias e Régis Bittencourt.

De volta ao Congresso Nacional, foi nomeado sub-relator informal da Revisão Constitucional pelo relator Nelson Jobim. O deputado Goldman (PMDB-SP) prometeu defender a criação de recursos vinculados para a manutenção, a recuperação e a construção das estradas federais.

TNT instala EDI e acelera vendas da Fórum

A Fórum Confeções é um dos primeiros clientes da TNT Brasil a utilizar o serviço de intercâmbio eletrônico de Dados (EDI). Seu gerente de Distribuição, Alberto Rotstein, informa que a transmissão de informações pelo computador eliminou o processo de redigitação das faturas. "Com isso, ganhamos um dia nas vendas e eliminamos riscos de erros." Rotstein destaca ainda a agilidade na informação ao cliente sobre a posição da mercadoria.



TNT oferece maior agilidade para o cliente na distribuição de carga com EDI

A TNT Brasil informa, por outro lado, que fechou o ano fiscal de 1993 (julho de 92 a junho de 93) com lucro de US\$ 1,5 milhão, equivalente a 3% do faturamento, depois de dois anos de dificuldades. Para este ano, prevê lucro de 10% sobre um faturamento estimado entre 75 e 80 milhões de dólares. Em entrevista publicada em revista própria, o *managing director* Ivo Dietrich informa que a receita foi menor que nos anos anteriores, mas os custos caíram mais, propiciando, desse modo, um resultado favorável. A estrutura foi enxugada com o corte de 1 600 empregados e o fechamento de doze filiais. A TNT Brasil programou a compra de caminhões, o que também não fazia desde 1990, e investimentos em informática, no valor de US\$ 2 milhões, até junho deste ano.

Conama institui programa de inspeção de veículos

O Conselho Nacional do Meio Ambiente complementou a Resolução n.º 18/1986, que estabelece os limites máximos de emissão de poluentes dos motores Diesel, com a Resolução n.º 8, destinada a veículos pesados, excluindo os motores marítimos e os industriais, bem como os de máquinas agrícolas e de terraplenagem (ver Quadro).

Desse modo, a partir de março deste ano, as indústrias de motores Diesel deverão passar a cumprir a Fase II em 80% de sua produção e, a partir de janeiro de 1996, 80% da produção deverá estar atendendo às exigências da Fase III, assim como, a partir de janeiro do ano 2000, 80% deverão estar obedecendo aos limites da Fase IV. No caso dos ônibus urbanos, a data para a Fase III foi antecipada para março deste ano, e a da Fase IV, para janeiro de 1998, sendo que a redução de material particulado, a partir da Fase III, entrará em vigor em janeiro de 1996.

Além disso, a resolução estabelece que, a partir de julho deste ano, todos os veículos com motores Diesel deverão manter afixado, em local visível, um adesivo com as indicações do índice de fumaça em aceleração livre e as velocidades angulares de marcha lenta e máxima livre, recomendada pelo fabricante para assegurar a correta regulagem do motor.

LIMITES MÁXIMOS DE EMISSÃO PARA MOTORES DE VEÍCULOS PESADOS

Fases	CO (g/kWh)	HC (g/kWh)	NO (g/kWh)	Fumaça (k)	Partículas (g/kWh)
II	11,2	2,46	14,4	2,5	—
III	4,9	1,23	9,0	2,5	0,7 ou 0,4*
IV	4,0	1,1	7,0	—	0,15

* Isto é, 0,7 g/kWh para motores de até 85 kW, e 0,4 g/kWh para motores com mais de 85 kW.

Governo volta a pregar economia de combustível

O desequilíbrio no consumo de combustíveis derivados do petróleo (mais diesel do que gasolina), provocado pelo álcool, tem exigido a importação média de setenta mil barris/dia de óleo diesel, informou Aurílio Fernandes Lima, diretor da Petrobrás, ao assinar, em São Paulo, acordo com o MME — Ministério de Minas e Energia e com a Fenabrave — Federação Nacional dos Distribuidores de Veículos Automotores, visando reduzir o desperdício de diesel.

Segundo Lima, o transporte responde por 3/4 dos 450 mil barris diários de óleo diesel consumidos no país, e, desse total, 30% (ou 100 mil barris/dia) são desperdiçados devido ao mau uso pelos consumidores. O acordo prevê a redução desse desperdício pela metade em cinco anos, graças a campanhas junto a frotistas, a autônomos e a proprietários de picapes.

A tentativa anterior para reduzir o consumo, uma Portaria do DNC — Departamento Nacional de Combustíveis, acabou sendo desprezada. A Portaria 16, de 29 de julho de 1993, estabelecia que, a partir de 1995, não seriam mais produzidos veículos equipados com motor Diesel abaixo de 2,5 t de peso bruto total. “A portaria não foi revogada, mas está em estudo pelo Ministério de Indústria e Comércio, que tem competência para sugerir alterações à política industrial”, revelou William Penido, secretário-executivo do MME, presente à assinatura do acordo.

Penido não soube informar o efetivo consumo da frota de veículos a diesel abaixo de 2,5 t, que provocou a portaria. Assegurou, no entanto, que era insignificante em comparação com o consumo por caminhões e por ônibus. Sérgio Reze, presidente da Fenabrave, garantiu que esses utilitários consomem 0,002% do volu-



Assinatura, na Fenabrave, do convênio entre governo e distribuidores de veículos

me total de óleo diesel, embora não soubesse dizer quantas picapes a diesel há em circulação.

João Eudes Touma, coordenador do Programa Nacional da Racionalização do Uso dos Derivados de Petróleo e Gás Natural (Conpet), explicou que a idéia do DNC era impedir que as pessoas de alto poder aquisitivo, que compram picapes a diesel, continuassem se beneficiando de um combustível subsidiado. Segundo ele, a retirada do subsídio como forma de inibir o consumo só irá aumentar a inflação, pois o transportador repassa ao frete e à tarifa de ônibus todo o aumento. Para Touma, a saída é a racionalização do consumo.

ATP ainda é cobrado, mas finalidade não é cumprida

Apesar de a Lei 8 630, de modernização dos portos, prever a redução gradativa do ATP — Adicional de Tarifa Portuária, os empresários paulistas, por meio da Associação Comercial e da Fiesp, e com o apoio do governador do estado, Luiz Antônio Fleury Filho, e da Codesp, lutam pela extinção dessa taxa, que incide sobre todas as demais cobradas nos portos. Sob alegação de inconstitucionalidade, diversas empresas vêm recolhendo o ATP em juízo.

O diretor da Comissão Internacional de Transportes da Fiesp, Luiz Antônio Freitas Mesquita, lembra que a Súmula nº 50, do

Superior Tribunal de Justiça, acatou a tese da ilegalidade na Tabela A (recolhida sobre taxas pelo uso e pela proteção dos canais e de dragagem), e também sobre a Tabela B (uso do pier).

Os terminais privativos estão isentos do ATP na movimentação de cargas próprias, mas o governo federal vem se empenhando em obter desses terminais o compromisso de recolhimento da taxa quando a carga for de terceiros. “O ATP contraria a Lei 8 630, pois retira a competitividade entre os portos”, alega Mesquita.

Quando a Lei 8 630 começou a vigorar, em 25 de fevereiro de 1993, o ATP foi reduzido de 50% para 40% e, neste ano, caiu para 30%, com previsão para que seja reduzido para 25% em 1995. A legislação também determinou que 30% dessa taxa deveriam ter retornado em forma de investimentos nos portos em que ela foi arrecadada, no ano passado, índice que deveria aumentar gradativamente até chegar a 70% em 1997. As companhias Docas informam que esses índices não vêm sendo respeitados.

O diretor de Desenvolvimento Empresarial da Administração dos Portos de Paranaguá e de Antonina, Alcidino Pereira, disse que os recursos do ATP não têm conseguido reaparelhar os portos. Ele defende o fim do ATP e a criação de um fundo de investimentos, sob controle dos governos estaduais.

LANÇAMENTO

Cara-chata da Mercedes já roda pelo país

MBB testa no Brasil o 1935,
de cabina avançada,
que começa a importar no
segundo semestre

■ A Mercedes-Benz do Brasil está determinada a fazer valer sua condição de líder geral do mercado nacional de veículos comerciais.

Com o cavalo mecânico MB 1935, de cabina avançada, fotografado em teste por **TM**, a montadora inicia uma grande ofensiva e mostra que é, afinal, uma empresa ágil e capaz de se adaptar às mudanças do mercado.

O lançamento da família de pesados com cabina avançada já estava nos planos da empresa para o Brasil, mas não para este ano. O diretor da Divisão de Veículos Comerciais da Mercedes-Benz AG, Bernd Gottschalk, declarou a este repórter, em agosto último, que a MBB tem, para 1994, o plano de concentrar seus esforços no segmento dos leves. "O mercado dos superpesados é o que tem apresentado a melhor perspectiva de crescimento, mas só faremos alterações no quadro de produtos no Brasil a partir de 1995", garantiu.

Com certeza, o diretor da Mercedes-Benz AG não esperava, quando fez essas declarações no edifício-sede da empresa, na cidade de Stuttgart (Alemanha), que a concorrência tomasse a iniciativa de importar produtos acabados. Ao trazer da Suécia o pesadão cara-chata FH12 380 totalmente montado, a Volvo estabeleceu uma nova dinâmica para o negócio de caminhões no país. E, segundo Luso Ventura, Diretor de Desenvolvimento da Mercedes, a empresa não pode e não vai ficar

de braços cruzados, assistindo ao fortalecimento de seus concorrentes.

Importar o MB 1935 cara-chata poderá resolver dois problemas para a Mercedes. Por um lado, a empresa abastece o mercado interno com um novo produto, fortalecendo sua linha e oferecendo mais opções ao consumidor. Por outro lado, aumenta as vendas da matriz, que vem atravessando grandes dificuldades, em razão da forte crise econômica pela qual a Europa está passando. Em particular, no setor de veículos comerciais, a retração chegou a 35%, e os mais atingidos foram justamente os comerciais leves e os superpesados.

Em termos de tecnologia, o MB 1935 de cabina avançada deverá trazer algumas surpresas.

A cabina do MB 1935 cara-chata é do tipo leito e o **power train** (trem de força) é, até por uma questão de custo, o mesmo utilizado no modelo 1935 de cabina convencional. O motor é o seis em linha, 12 litros, 354 cv de potência a 2 100 rpm e 158 mkgf de torque máximo. A caixa de transmissão é da ZF e os eixos são da própria Mercedes. Com esse conjunto propulsor, o 1935 tem capacidade para tracionar uma carreta de três eixos e de 45 toneladas de pbt. Quando foi flagrado em teste, o cavalo mecânico esta-

va utilizando lastro no local onde é instalada a quinta roda.

Mas, afinal, por que a Mercedes optou por importar inicialmente o cavalo mecânico 1935, em vez do 1748 LS, com motor de 492 cv? Além de ser o **top** da linha, esse veículo, que também conta com EPS — Electronic Power Shift (engate eletrônico de marchas), foi eleito, em 1990, o Caminhão do Ano na Europa.

Acontece que, dentro da categoria dos superpesados, que começa em 300 cv, o maior consumo está justamente na faixa de 350 cv. Por exemplo, o Volvo líder de vendas é o NL 340. O caminhão mais vendido no Brasil, em 1993, foi o Scania T 113 360, que ficou com 10,5% (4 012 unidades) de um volume total de 38 383 unidades, superando até mesmo os leves. Com o pesado cara-chata, a MBB poderá se tornar, definitivamente, uma concorrente à altura (em volume) de seus competidores. Em 1993, o máximo que conseguiu nessa briga foi conquistar 25,7% do mercado, ficando à frente das marcas montadas pela Autolatina (Volkswagen e Ford), que reúne 4,7%. A Scania, com 37,5%, e a Volvo, com 31,9%, são as donas absolutas do mercado de caminhões pesados no Brasil.

André Gomide



O MB 1935, importado: reação à investida dos concorrentes no setor de superpesados



LINHA DIRETA COM O PRIMEIRO MUNDO

Há 36 anos, a Scania trouxe para o Brasil um novo conceito de veículos de transporte - os caminhões e ônibus pesados. A partir daí, teve início uma profunda revolução nos transportes rodoviários brasileiros.

Inovação à frente de inovação. Esta é a filosofia da Scania. Uma filosofia de pioneirismo e constante avanço tecnológico, colocada a serviço do Brasil, que sempre se traduziu em veículos modernos e verdadeiras soluções, que mudaram definitivamente o

conceito de economia de escala e eficiência dos transportes rodoviários de carga e passageiros do País.

A Scania, em outras palavras, representa para o Brasil uma linha direta permanente com a tecnologia automotiva do Primeiro Mundo. E o que é mais importante, com constantes investimentos no País, com caminhões e ônibus de Primeiro Mundo fabricados aqui, e valorizando sempre a mão-de-obra e os materiais nacionais.

SCANIA

avanço tecnológico transportando o desenvolvimento

Eventos de transporte para 1994

Setor debaterá temas técnicos e administrativos em feiras, seminários, cursos e congressos

■ O ano de 1994 reserva uma série de eventos para o setor do transporte rodoviário de cargas e de passageiros, sendo que alguns deles serão realizados no exterior. Após solicitar a diversas entidades desse setor a programação dos eventos, **TM** decidiu reuni-los numa agenda especial para que seus leitores possam se programar com antecedência e escolher os que mais lhes convierem (ver Quadros ao lado).

O Departamento de Cursos e Seminários da Editora **TM** Ltda., responsável por **Transporte Moderno**, programou, para este ano, cinco seminários, além de cursos e do multievento **Os Melhores do Transporte**: “Seminário Internacional de Logística”, com a participação de Alfred J. Battaglia, presidente do grupo Becton Dickinson and Co, dos Estados Unidos; “Infotranspo’94”, com feira anexa, em São Paulo, e três seminários regionais sobre Administração de Transportes, a serem realizados em Salvador, em Curitiba e em Porto Alegre. Em São Paulo, os seminários serão realizados no Instituto de Engenharia. Da mesma forma que o multievento **Os Melhores do Transporte** e que os cursos promovidos por **TM**, eles serão realizados no mesmo instituto.

As programações completas dos eventos e dos cursos, bem como outras informações, poderão ser solicitadas à redação de **TM**, pelo telefone (011)575-1304 ou pelo fax (011)571-5869. Mesmo assim, a seção “Atualidades” da revista e a se-

MAPA DOS EVENTOS			
Evento	Promoção	Data	Local
IV Encontro sobre Transportes em Cidades de Porte Médio	ANTP	16 a 19/03	Feira de Santana (BA)
13º Congresso Mundial, 1º Congresso Latinoamericano e 2º Congresso Brasileiro de Segurança e Medicina do Tráfego	Abramet	16 a 20/05	São Paulo (SP)
Infotranspo'94	Editora TM	24 e 25/05	São Paulo (SP)
IV Feira Automotiva		4 a 12/06	Curitiba (PR)
Seminário TM Nordeste: Administrando o Transporte	Editora TM	23 e 24/06	Salvador (BA)
5ª Feira Internacional de Carga, Passageiros, Transportes e Logística		5 a 11/06	Munique (Alemanha)
Seminário TM: Logística nos Transportes	Editora TM	17 e 18/08	São Paulo (SP)
6º Etransport	Fetranspor	Setembro	Rio de Janeiro (RJ)
Logimat Logística de Materiais	IMAM	27 e 28/09	São Paulo (SP)
II Expobus	Tecibus	26/09 a 2/10	São Paulo (SP)
Melhores do Transporte	Editora TM	5/10	São Paulo (SP)
Seminário TM Sul: Administrando o Transporte	Editora TM	19 e 20/10	Curitiba (PR)
24º Congresso Mundial de Transportes	IRU	18 a 21/10	San Diego (EUA)
5º Congresso Brasileiro de Petróleo e Rio Oil & Gas Expo'94	IBP	16 a 20/10	Rio de Janeiro (RJ)
Salão do Automóvel	Alc. Machado	20 a 30/10	São Paulo (SP)
Seminário TM Sul: Administrando o Transporte	Editora TM	24 e 25/11	Porto Alegre (RS)
2º Simpósio Brasileiro sobre Lubrificantes	IBP	Novembro	Rio de Janeiro (RJ)

CURSOS		
Nome	Promoção	Data
Educação e Administração	PUC Curitiba	11/03 a 19/11
Tecnologia nos Transportes	Fatec-Santos	08/93 a 06/96
Frotas: Administração da Manutenção	Editora TM	22 e 23/03 - 12 e 13/09
Como Negociar e Contratar Fretes	Editora TM	24 e 25/03 - 15 e 16/09
Controle e Gerenciamento de Frotas	Editora TM	24 e 25/03 - 12 e 13/09
Pneus: Técnicas de Controle e Gerenciamento	Editora TM	25 e 26/04 - 7 e 8/11
Como Calcular Custos e Fretes	Editora TM	25 e 26/04 - 8 e 9/11
Logística, Distribuição e Transportes	Editora TM	22 e 23/04 - 10 e 11/11
Armazenagem e Manuseio de Produtos Químicos	IMAM	8 a 9/06 - 21 a 22/09 - 8 e 9/12
Gerenciamento de Transportes e Frotas	IMAM	26 e 26/03 - 13 a 14/05 - 15 a 16/07
Logística Integrada	IMAM	15 e 16/04 - 8 a 10/08 - 8 e 9/11
Sistemas e Técnicas de Movimentação e Armazenagem de Materiais	IMAM	6, 7, 13 e 14/05 - 1 a 4/08 18, 19, 25 e 26/11
Prático de Transportes Internacionais	Aduaneiras	21 a 25/03 - 24 a 28/10
Seguros de Transportes Internacionais	Aduaneiras	27 a 28/06 - 21 e 22/11
Transporte Marítimo	Aduaneiras	23 a 27/05
Transportes no Comércio Exterior	Aduaneiras	11 a 15/07 - 5 a 9/12

Obs.: Os cursos de **TM** serão ministrados no Instituto de Engenharia, os do **IMAM**, e da Seminários Aduaneiras, em suas próprias instalações.

ção “Última Parada” do caderno **TM Passageiros** registrarão, periodicamente, essas informações, cada uma com a antecedência necessária para possibilitar a inscrição.

O IV Encontro sobre Transportes em Cidades Médias, promovido pela ANTP, debaterá a reformulação da planilha tarifária, o vale-transporte, gratuidades e abatimentos, os corretores exclusivos, os ônibus clandestinos, o novo Código Nacional de Trânsito e os combustíveis alternativos.

Programado para o período de 16 a 19 de março, o 4º TPM reunirá técnicos, empresários, pesquisadores responsáveis pelo gerenciamento, pela produção e pelo ensino do trans-

porte urbano no país. Contando com o apoio da prefeitura local e do Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Feira de Santana, o evento analisará, discutirá e trocará informações sobre as questões que envolvem os serviços de transportes nas cidades médias.

As inscrições poderão ser feitas, e outras informações poderão ser obtidas em São Paulo, pelo fone (011)283-2299 ou, então, pelo fax (011)284-5411, em Feira de Santana, pelo fone (075)221-2233 ou pelo fax 221-9719, com Jacyra Marques, ou em Recife, pelo fone (081)231-5005, ramal 180, ou pelo fax (081)231-3379, com César Cavalcanti.

Técnica entra no negócio

Fator não é decisivo
mas conta; frotistas
buscam adequação, qualidade e
boa assistência

■ “Não adianta. O vendedor faz curso, sabe tudo sobre o veículo, pesquisa as necessidades do cliente, utiliza todos os argumentos possíveis, mas acaba perdendo o negócio na hora do preço.” Na opinião de José Roberto Tuan, gerente da Ribeirão Diesel, concessionária Mercedes-Benz de Ribeirão Preto, é este o hábito que ainda predomina na compra de caminhões. Mas a regra geral começa a mudar, particularmente no mercado de caminhões mais pesados, onde a disputa entre as três marcas Scania, Volvo e Mercedes-Benz é mais equilibrada. Envolvendo elevados investimentos, a decisão pela compra de veículos com qualidade e desempenho semelhantes acaba por conduzir o interessado ao caminho da qualidade.

Em levantamento realizado junto a concessionários de diferentes marcas, TM apurou que, na hora do investimento, o fator econômico ainda tem peso maior do que o técnico, mesmo que a empresa nada desembolse à vista, recorrendo às linhas especiais de financiamento, como, por exemplo, o Finame ou o *leasing*. No entanto, já não é incomum os frotistas procurarem revendedoras que tenham veículos para teste.

O caso da Ultracargo, holding da Transultra, de Santo André (SP), ilustra bem essa nova mentalidade.

Em agosto do ano passado, a empresa decidiu adquirir cinquenta caminhões pesados e utilizou quatro exemplares em teste por uma semana. Suas exigências aos fornecedores eram as seguintes: capacidade para tracionar semi-reboques de três eixos; motor com torque para vencer grandes aclives sem perder a velocidade; conforto para os motoristas, que permanecem até dez horas por dia no seu interior; dirigibilidade e facilidade de manobra; e consumo de combustível compatível.

Desse modo, a Codema, concessionária Scania, enviou um cara-chata R-113 320 e um T-113 320, de cabina semi-avançada; a Sadive, da Mercedes-Benz, cedeu um LS-1630; e a Vocal, um Volvo NL-340. Todos os veículos eram modelo 1993, normais de linha e sem itens opcionais.

Detentora de uma frota de 520 caminhões, a maioria deles pesados das marcas Scania e Volvo, a Ultracargo propunha-se a renovar parte da frota para atender a exigências da clientela, que queria equipamentos modernos, para preservar a imagem da empresa em termos da eficiência dos serviços, e para buscar a redução de custos de manutenção.

O período de uma semana foi considerado curto para avaliação. Mesmo assim, quatro motoristas experientes trabalharam com os veícu-



los nas rotas São Paulo—Santos e São Paulo—Triunfo (RS). A Transultra recusou-se a fornecer os dados dos testes, mas tanto Ricardo Catran, gerente de Transportes Especializados, como Edson Catelan, gerente de Terminais e Serviços, asseguraram que, no desempenho, os resultados se equilibraram.

Foram avaliados quatro itens: conforto do motorista; consumo de combustível (km/l); dirigibilidade e manobrabilidade; e *performance* (velocidade, potência e torque). Em termos de conforto, o Volvo se destacou porque utilizava ar condicionado. Quanto ao Mercedes, perdeu em desempenho. “O modelo 1630 só servia a 40% das nossas rotas; por isso, foi descartado. Um veículo Mercedes mais pesado ficaria fora da competição no preço”, argumenta Catran.

O Scania cara-chata também saiu do páreo devido ao adicional de preço em relação ao modelo de cabina semi-avançada. No final, ficaram o Volvo e o Scania. “A opção pelo Volvo decorreu de fatores não testados: a garantia, que foi estendida para 26 meses, enquanto que a do Scania se manteve em um ano; e o prazo de entrega, que foi mais favorável (três meses), enquanto que a Scania pediu seis meses para atender.

Para Catran, o preço teve peso considerável, mas, no caso dessa compra, a variação entre o mais ca-



A participação da marca Volvo na frota da Transultra aumentou com a compra de cinquenta novos NL 340, que ofereceram mais conforto, superando a Scania, antes predominante

Foto: Paulo Igarashi

ro e o mais barato não passou de 8%. “O Volvo não era o mais caro.” Fazendo segredo do valor do negócio, a Ultracargo informa que se utilizou de recursos da Finame (70%), mas não quis revelar a origem do restante, que, segundo o gerente, pode ter provindo da venda de usados, ou da redução dos custos de manutenção.

Com essa aquisição, que, segundo a Volvo, era “da ordem de US\$ 4 milhões”, a Transultra baixou a idade média da frota de 7,9 anos para 3,7 anos, que ficou agora composta de 56% Volvo e 44% Scania. Além dos caminhões, a empresa investiu US\$ 500 mil na compra e na reforma de semi-reboques.

Esforço extra — A Agrical e a Hidrocal, indústrias de extração e de industrialização de minérios, de Sorocaba (SP), buscaram versatilidade quando decidiram adquirir caminhões extrapesados para transporte de calcário. Para isso, testaram um exemplar da Volvo, um da Scania e um LS-1935 da Mercedes-Benz, o qual acabaram adquirindo. “Queríamos um caminhão que conseguisse transitar mais livremente em percursos difíceis, e com maior capacidade de carga e menor esforço”, conta Sílvia Elena S. Guariglia, diretora financeira da Agrical.

O diretor-presidente, Renato Guariglia, exigiu que os caminhões atua-

sem satisfatoriamente em quaisquer condições, tanto em estradas de terra, que levam a mercadoria às fazendas, como em áreas de exploração de minérios. E isso só seria possível com bloqueador de diferencial, e com uma redução mais reforçada nos cubos. Propôs, então, à Ramires Diesel, concessionária Mercedes-Benz de Sorocaba, que importasse os componentes. “O resultado foi que os LS-1935 conseguiram transportar 41 t de carga líquida, contra o máximo de 37 t dos concorrentes”, informa a empresa. Os testes, segundo Sílvia, foram acompanhados pelas áreas de Vendas e de Demonstração de Produtos da fábrica. De acordo com Renato Guariglia, o bloqueador do diferencial impede a patinação em pistas de pouca aderência, vencendo dificuldades que seriam intransponíveis sem esse dispositivo. Afora isso, o consumo é compatível com os de outras marcas.

Os testes revelaram algumas qualidades dos Mercedes sobre a concorrência. “Os motoristas consideraram excelentes os itens de dirigibilidade e de manobrabilidade, graças ao sistema de direção, da mesma forma que o conforto.” Segundo Sílvia, não houve, após seis meses de uso, nenhuma queixa dos motoristas, fato incomum entre veículos de outras marcas. Só o sistema de ventilação na cabina foi considerado médio.

As garantias superaram as expectativas, particularmente a dos ele-

mentos do trem de força, que foi estendida para 200 mil km, ou dois anos. Apesar de elogiar o esforço da concessionária em oferecer bom atendimento pós-venda, Sílvia Quariglia conta que um dos extrapesados ficou dezoito dias parado devido a um defeito de fabricação do câmbio, e outro, quatorze dias, devido a um problema no radiador. “Consideramos inconcebível que um fabricante líder de mercado deixe sua clientela sofrer tamanho prejuízo.” Para ela, falta suporte à rede de concessionárias, derivando daí a perda de espaço da Mercedes para a concorrência no segmento de caminhões pesados.

Sílvia conta que a empresa adquiriu quinze exemplares, tendo investido US\$ 1,5 milhão, utilizando recursos da Finame/Ouromaq, do Banco do Brasil. “Na época”, conta Sílvia, “havia uma diferença equivalente a US\$ 9 mil em comparação com a concorrência”, o que contribuiu para concretizar o negócio.

Hoje, 60% da frota do grupo compõe-se de caminhões Mercedes, quinze deles LS-1935, três médios L-113 e um pesado 2013. Os 40% restantes estão divididos entre Ford (três F-11000), Volvo (cinco NL 340), VW (dois 13-130) e Muller (três RD-250).

Entre amigos — Concorrente da Transultra no transporte de produtos químicos, a Gafor, de São Paulo, recorreu aos recursos da Finame para adquirir, no final do ano passado, cinquenta caminhões pesados Scania e cinco Volvo, a fim de renovar e de atualizar sua frota, formada por 140 cavalos mecânicos das duas marcas, além de dez caminhões trucados Ford Cargo. Roberto Maggi, diretor da empresa, diz que não vê utilidade em testes como aqueles que sua concorrente realizou. “Caminhão não se testa em uma semana. O nível de desempenho dos pesados disponíveis no Brasil é muito equilibrado”, justificou. “Tanto que compramos das duas marcas.” Mesmo assim,

A frota da Gafor ganhou cinquenta novos Scania de cabina avançada contribuindo para a modernização. Foram adquiridos também cinco caminhões Volvo, que oferecem desempenho parecido, segundo a direção da empresa.

Foto: Paulo Igarashi



pretende testar o Mercedes-Benz. “A fábrica ficou de mandar um; estamos esperando”, diz Maggi.

O diretor da Gafor justificou a preferência pela Scania devido à amizade que seu pai mantém com executivos da fábrica e das concessionárias. “Meu pai falou: Por que não compramos Scania desta vez? Já temos tantos Volvo. Mas somos igualmente amigos do pessoal da Caparaó [revendedora Volvo].”

Além da Finame, uma linha especial de dois bancos privados, deno-

minada 323, também contribuiu para financiar o investimento de US\$ 4,5 milhões, segundo Maggi.

A decisão de compra dos Scania R-113 360, segundo Maggi, não ocorreu por questões técnicas. “Adquirimos os cara-chata para modernizar a frota pois assemelham-se aos que circulam na Europa. Tratam-se de caminhões de melhor manobrabilidade de que os de cabina semi-avançada, além de serem mais seguros. Ao volante, o motorista torna-se mais cuidadoso para evitar o cho-

que frontal, pois não dispõe da proteção do motor à sua frente”, exemplificou. Maggi diz que sua frota de semi-reboques não permite aproveitar as seis toneladas do eixo dianteiro, oferecidas pelos modelos R (cara-chata) da Scania.

Melhor adequação — Por sua vez, o atacadista distribuidor Adriano Coselli, de Ribeirão Preto, decidiu trocar a marca Mercedes-Benz, que predominava na frota, pela Volkswagen. “Não foi só por questões de preço, apesar de termos feito um ótimo negócio, mas também porque os veículos adaptaram-se melhor às nossas necessidades”, informa Silvana Coselli Sborgia, diretora financeira da empresa. A compra de 78 veículos, sendo que o modelo de treze deles era o 7-110, o de outros 61 era o 12-140, e o de quatro era o 16-220, envolveu investimento de US\$ 3 milhões, sendo 50% *leasing* e 50% de recursos próprios.

Silvana Sborgia diz que os 68 Mercedes que mantém na frota são trucados e, por isso, oferecem capacidade superior à necessidade da carga que a empresa transporta. “Os VW oferecem maior espaço no baú, e potência adequada”, acrescentou.

José Roberto Tuan, revendedor Mercedes-Benz de Ribeirão Preto, atribui a definição da compra pela Adriano Coselli ao preço, alegando que a gama de produtos Mercedes-Benz é muito maior que a da Volkswagen, e inclui opção de cabina cara-chata. No entanto, Silvana Sborgia aponta um outro motivo: o tratamento VIP que recebe na concessionária no momento em que recorre à assistência técnica.

As quatro etapas da decisão

Muitas empresas deixam de realizar uma compra técnica porque desconhecem como fazer a avaliação econômica. Basicamente, a seleção do equipamento envolve escolha da melhor alternativa econômica dentre todas as que são capazes de resolver o problema.

□ Na fase inicial de seleção técnica das marcas e dos modelos adequados, a experiência e o conhecimento sobre desempenho de veículos têm papel fundamental. Uma opção consiste em fixar as exigências de desempenho, de conforto e de segurança, e transferir, aos engenheiros de vendas das montadoras, a tarefa de especificar o veículo capaz de atender a tais requisitos.

□ O segundo passo consiste em traduzir em dinheiro as despesas e as receitas envolvidas em cada alternativa, dentro do horizonte do projeto. Se, por exemplo, a empresa tem como política substituir os veículos após seis anos de uso, seria esse o prazo a considerar.

Também é importante estabelecer o momento em que cada despesa ou receita será realizada, isto é, montar o fluxo de caixa mensal para cada alternativa. Despesas e receitas comuns às diversas alternativas (por

exemplo, o salário dos motoristas) podem ser eliminadas do estudo. A confiabilidade da análise depende, em grande medida, da precisão dos dados utilizados nessa montagem. A precisão será tanto maior quanto maiores forem a experiência da empresa e a eficácia de seus controles. Testes de veículos podem melhorar a precisão dos dados. É fundamental que a empresa consiga levantar, ou pelo menos estimar, dados como, por exemplo, o preço e as condições de vendas dos veículos, o valor residual, o custo de manutenção, o consumo de combustível, o lubrificante e a velocidade comercial.

□ A terceira etapa consiste em descontar, com o auxílio de tabelas financeiras, o fluxo de caixa (trazer para o mês zero) a taxa mínima de atratividade estabelecida pela empresa para o projeto. A escolha deve recair sobre o resultado de menor custo.

□ Fatores difíceis de se quantificar, como, por exemplo, a imagem da empresa, o conforto e a preferência do motorista, podem modificar a decisão econômica.

NGR

Valdir dos Santos

MARGARIDA COIMBRA DO NASCIMENTO

Transporte terá plano para o ano 2005

A nova Ministra dos Transportes quer dar continuidade às metas atuais, e



promete deixar para seus sucessores um planejamento integrado para o setor

■ *A imprensa tem apontado, como possíveis eminências pardas da administração da nova Ministra dos Transportes, Margarida Coimbra do Nascimento (veja a seção "Neuto escreve"), ora o ex-ministro Eliseu Resende, ora o marido de Margarida, o engenheiro Carlos Henrique Siqueira. Tudo isso pode não passar de especulação. Porém, não resta a menor dúvida de que Margarida está firmemente decidida a prestigiar a prata da casa. Todo o segundo escalão do Ministério foi composto com funcionários de carreira (veja a relação dos nomes em "Atualidades"), que receberam uma missão muito especial. "A equipe está radiante com a possibilidade de elaborar um projeto de integração dos transportes tendo como horizonte os anos 2000 e 2005", conta Margarida. Será que esse plano será obedecido? Por exemplo, se o estatizante PT ganhar as eleições, será que irá prosseguir com as privatizações? "Isso eu não posso garantir", diz a ministra. "De qualquer maneira, é muito importante colocar a experiência acumulada no papel, deixar um lastro para as administrações futuras", prossegue. Será que o plano ficará pronto em um ano? "Os técnicos me prometeram", diz a ministra. "Temos trabalhado muito, as pessoas estão adorando — e isso sem influência política nenhuma", afirma.*

Queira ou não a ministra, o fato é que suas decisões acabarão interferindo na área política, e vice-versa. No dia 1º de fevereiro, quando esta entrevista foi realizada, ela estava às voltas com as severas críticas dos jornais, dos deputados e dos líderes sindicais de Brasília ao decreto que determina o retorno provisório do DNER para o Rio de Janeiro. As reportagens alegavam, por exemplo, que a medida é um retrocesso, que ela esvaziará politicamente a capital federal, e, ainda, que custará US\$ 8 milhões.

Margarida explica que a transferência do DNER do Rio para Brasília foi muito brusca e, praticamente, degolou o órgão. Enquanto a cabeça (cerca de cem funcionários) foi para a capital, o corpo (cerca de mil técnicos) ficou ocioso no Rio. Para complicar ainda mais, o Tribunal de Contas da União considerou ilegais os contratos de terceirização mantidos pelo órgão em Brasília. A fim de continuar funcionando, o DNER teria de abrir concurso e de contratar novos técnicos, ainda inexperientes. "Como eu poderia autorizar um concurso dessa natureza, com cerca de oitocentas pessoas paradas no Rio?", pergunta a ministra.

Quanto às demais críticas, ela alega que "não é a saída de sessenta pessoas que esvaziará Brasília", e que o custo da transferência será bem menor. Quanto? "Podemos até mesmo prestar contas depois", promete.

Tirando a volta do DNER para o Rio e o plano para o ano 2000, pouca coisa mudará nas metas do Ministério. Por exemplo, haverá continuidade no programa de concessão de rodovias, no programa de redução de acidentes (PARE), na privatização da Refesa e do Lloyd, na transferência da CBTU e de rodovias federais aos estados e na implantação do novo regulamento do transporte rodoviário de passageiros (os primeiros editais, para 28 linhas que servem o Rio de Janeiro, nove que servem o entorno de Brasília e quatro internacionais, saem ainda neste ano). "Desde 1974, não havia licitações para o setor", comemora Margarida. Seguem-se as respostas, escritas pela assessoria de Margarida, e devidamente aprovadas por ela, a perguntas formuladas previamente por TM.

TM — Em outubro de 1992, ao assumir o Ministério, o ministro Alberto Goldman apontava como principais problemas do setor de transportes: a) infraestrutura em rápido pro-



“Todos os princípios e metas estabelecidos pelo ex-ministro Goldman continuam válidos. A ordem é manter uma continuidade administrativa”

cesso de deterioração; b) excesso de regulamentação, que criava reservas de mercado; e c) falta de recursos financeiros e inexistência de recursos humanos, os quais beneficiavam grupos e pessoas “que viviam como aves de rapina, buscando restos de um banquete desde há tempos encerrado”. A senhora, que sucede ao deputado Goldman, acha que este diagnóstico ainda é válido?

Margarida — Embora persistam os graves problemas de degradação das infra-estruturas dos transportes, grandes avanços foram feitos no ambiente econômico das operações. Além da simplificação do RTB — Registro dos Transportadores Rodoviários de Bens, as implantações da Lei dos Portos e do decreto sobre o transporte rodoviário interestadual e internacional de pessoas mudam em muito as perspectivas de solução dos problemas apontados na área privada da operação do transporte. Já temos os rumos de referência para onde desejamos ir. Vamos dar prosseguimento a esses processos. Na questão das licitações e dos contratos governamentais, a recente Lei 8 666 está se revelando um instrumento importante para promover a competição e para reduzir os custos dos contratos.

TM — *A partir do diagnóstico acima, o ministro Goldman estabeleceu para sua curta gestão metas como estas: a) recuperar e conservar o patrimônio existente; b) não iniciar novas obras, mas apenas dar andamento às que fossem julgadas prioritárias; c) ‘privatizar’ (isto é, conceder a exploração à iniciativa privada) as rodovias por meio de pedágios; d) reorganizar a Rede Ferroviária Federal; e) atualizar os sistemas de trens urbanos; f) dar prioridade para a Dutra, para a Fernão Dias e para a Régis Bittencourt, na ligação até Florianópolis. Até que ponto tais metas permanecem válidas? Serão fixadas metas adicionais?*

Margarida — Todos esses princípios e metas continuam válidos. A mudança de ministro nada altera. A determinação do Presidente Itamar Franco é a continuidade administrativa no governo. Ao me convidar para ser Ministra dos Transportes, o presidente adicionou apenas um componente ao programa de trabalho, que talvez não estivesse explícito na administração do ministro Goldman: o presidente deseja que seja produzida uma visão prospectiva do futuro dos transportes brasileiros. Com esse objetivo, estou constituindo equipes de trabalho na Secretaria de Planejamento e no GEIPOT para desencadear o processo de estudos, que deverá contar com a maior participação possível da sociedade e dos agentes diretamente envolvidos com o sistema de transportes do país.

TM — *A concessão de rodovias será uma das prioridades da sua gestão?*

Margarida — A continuidade do PROCROFE — Programa de Concessões de Rodovias Federais é prioritária. Temos de desobrigar a União, onde e como for possível, de encargos com a recuperação e com a manutenção da infra-estrutura de transporte, especialmente da malha rodoviária, onde, aliás, não é fácil obter financiamento por meio de tarifas — o âmbito de aplicação do pedágio é restrito. Dependendo unicamente do orçamento da União não tem sido suficiente para atender às necessidades.

TM — *Como vão as privatizações da ponte Rio—Niterói e da Dutra?*

Margarida — Na licitação da ponte, estamos prestes a iniciar a terceira e última fase do procedimento licitatório (Propostas de Tarifas de Pedágio); para a Dutra, estamos na penúltima fase (propostas de Metodologia de Execução); para a Osório—Porto Alegre—

METAS DO DNER PARA A SEGURANÇA DE TRÂNSITO

Manutenção da sinalização horizontal	9 000 km
Eliminação de segmentos críticos	276 segmentos
Recuperação e restauração de rodovias	3 517 km
Conservação de rodovias	55 000 km



LuK, maciez para quem dá duro na estrada.



Embreagens

Para Caminhões e Ônibus



As outras



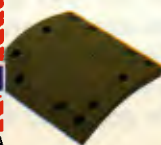
A nossa.

Nova Lona TC/099 da Fras-le. A proteção do carreteiro.

Diz o ditado que para descer todo santo ajuda. E parar? Pensando nisso a Fras-le criou a nova TC/099, uma lona especial para o carreteiro. A lona TC/099 é muito mais durável e tem maior eficiência nas frenagens com o menor custo.

Sempre que você pegar a estrada, vá protegido. Nova TC/099 da Fras-le.
Ou você pode parar onde o diabo perdeu as botas.

Lona TC/099 - Maior durabilidade e mais eficiência com menor custo.





“O plano de estabilização econômica do Governo impedirá a repetição, em 1994, do total de 6 605 km de rodovias restaurados e recuperados o ano passado”

Entroncamento com a BR-116, para a Rio—Petrópolis—Juiz de Fora e para a Rio—Teresópolis—Além Paraíba, estamos prestes a iniciar a penúltima fase; finalmente, para a São Paulo—Curitiba—Florianópolis, ainda estamos trabalhando no equacionamento do modelo global de financiamento das obras de duplicação. Não vamos parar aí. Nos trabalhos de pensar o futuro dos transportes brasileiros, pretendemos desenvolver um Plano Diretor de Concessões de Rodovias, conjugado com uma definição mais precisa de qual será a malha federal de rodovias do SNV — Sistema Nacional de Viação, para que se possa contar com uma orientação racional da expansão do PROCROFE.

TM — *Quais são as metas do governo especificamente para a Fernão Dias e para a Régis Bittencourt em 1994? Haveria delegação de novas rodovias aos governos estaduais?*

Margarida — Na Fernão Dias, o primeiro aviso relativo à licitação das obras deverá ser emitido por Minas Gerais até o final de janeiro. As obras serão realizadas em duas frentes. Uma de Belo Horizonte em direção a São Paulo, e outra de São Paulo para Belo Horizonte. A duplicação deverá ser concluída em dois anos e meio. Quanto à Régis Bittencourt, será duplicada juntamente com as rodovias BR-376 (Curitiba) e BR-101 (Florianópolis). A obra será financiada pelo BID — Banco Interamericano de Desenvolvimento, pelo Governo Federal e pela iniciativa privada. Conforme o calendário estabelecido em acordo com o BID, a licitação terá início em julho de 1994, e a estimativa do DNER é que as obras comecem no final do ano.

TM — *Quanto à recuperação de rodovias, o que foi feito em 1993, e o que será feito em 1994? Como está sendo equacionado o problema dos recursos?*

Margarida — Em 1993, foram recuperados e restaurados 6 605 quilômetros de rodovias. Em 1994, a meta, infelizmente, é mais modesta, devido ao plano de estabilização do governo. Dependendo dos recursos orçamentários a serem aprovados pelo Congresso Nacional, a proposta do DNER é que sejam recuperados e restaurados 3 517 quilômetros de estradas. Os problemas de recursos, no momento, dependerão do Tesouro Nacional e do orçamento a ser aprovado pelo Congresso.

TM — *Houve em 1993 algum esforço para a recuperação das balanças rodoviárias? O que será feito em 1994 com relação ao assunto?*

Margarida — Em 1993, foram recuperados seis postos de pesagem, e foram implanta-

das três balanças portáteis. O trabalho continuará, juntamente com a recuperação e com a restauração de rodovias, e a meta prevista para 1994 é a de implantar 37 novas balanças, além de continuar mantendo e operando outros sessenta postos.

TM — *Quais são as metas em relação à segurança no trânsito?*

Margarida — O Ministério dos Transportes prossegue com o PARE — Programa de Redução de Acidentes nas Estradas, cuja meta principal é reduzir em 20%, no período de um ano, o número de acidentes, de mortos e de feridos nas rodovias federais. Para isso, foi criada uma Comissão Especial, constituída por 167 representantes de órgãos e de entidades, públicos e privados, ligados à questão da segurança nas estradas, sob a coordenação do Ministério dos Transportes. Essa Comissão já apresentou o seu primeiro relatório, propondo medidas nas áreas de engenharia, de fiscalização, de legislação, de educação e de comunicação, com vistas à reversão do quadro de acidentes, e passa agora a controlar, a acompanhar e a avaliar

MEDIDAS DA DTR PARA IMPLANTAR O DECRETO 952

- Lançar os primeiros editais de licitação pública para a concessão de novas linhas, ainda no primeiro trimestre de 1992.
- Estabelecer, a curto prazo, o processo definitivo de reajuste automático das tarifas, de maneira que as mesmas venham a refletir a variação dos custos efetivos dos serviços realizados.
- Elaborar, até o final do primeiro semestre, as normas complementares relativas aos seguintes artigos do Decreto 952/93: registro de reclamações (Artigo 52, Parágrafo 3º); vistoria de veículos (Artigo 52, Parágrafo 2º); boletim de acidentes (Artigo 47); alteração operacional dos serviços (Artigo 50); dados estatísticos (Artigo 37, Item III); definição dos serviços diferenciados — viagem direta e semidireta; e vale transporte (linhas semi-urbanas).
- Intensificar a fiscalização, buscando verificar as condições de segurança e de higiene dos veículos, a legalidade e a regularidade fiscal dos serviços prestados, e as condições de trabalho dos motoristas.
- Assinar, ainda no primeiro semestre, convênios com a Polícia Rodoviária Federal e com Departamentos Estaduais, visando assegurar a colaboração desses órgãos no processo de fiscalização.
- Reestruturar a administração do DTR — Departamento de Transportes Rodoviários, para que ele possa atender às suas atribuições expressas no Decreto 952/93.

a implementação de tais medidas. Dentre estas, estão sendo realizados Encontros Regionais do PARE. Já têm sido contemplados os estados de São Paulo e de Minas Gerais, mas também estão em andamento, no período de janeiro a março, iniciativas para os do Paraná, de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul, no denominado PARE-Sul, destinado principalmente a conscientizar os turistas nacionais e estrangeiros sobre a necessidade de dirigir com segurança. Além desses, pretendemos realizar, no corrente ano, Encontros Regionais em diversas outras unidades da Federação.

TM — *A atual gestão dispensará alguma atenção, através do MT, ao transporte público urbano de passageiros?*

Margarida — Sem dúvida. O Ministério dos Transportes vem dando continuidade aos trabalhos iniciados pelo Governo Federal, a partir da Gestão do Presidente Itamar Franco, que retomou as ações de competência federal, no que se refere ao transporte urbano, de acordo com o estabelecimento na Constituição Federal. Nesse sentido, temos procurado concretizar as recomendações da Comissão Especial, instituída pelo Presidente da República em abril de 1993, com o objetivo de propor medidas para reduzir as tarifas e para promover melhorias nos serviços de transporte coletivo das cidades brasileiras.

TM — *O que já se obteve de concreto?*

Margarida — Dentre as medidas já concretizadas, destaca-se a criação de um Grupo de Trabalho para atualização do método de cálculo das tarifas dos ônibus urbanos, com a participação do GEIPOT, do Fórum Nacional dos Secretários de Transportes, da ANTP e da NTU. Os trabalhos, já concluídos, possibilitam afirmar que, por intermédio da nova planilha de cálculo, os custos do transporte coletivo urbano podem ser reduzidos, em média, em 10%, variando o percentual de acordo com as características de cada cidade. Outra medida foi a criação da Comissão de Negociação dos Preços dos Insumos Industrializados do Transporte Coletivo Urbano, que congrega o governo, os fabricantes, as empresas operadoras e os trabalhadores com o objetivo maior de propor mecanismos que, efetivamente, reduzam o preço final dos componentes industrializados, tais como veículos, pneus, combustíveis e peças, o que irá resultar em diminuição das tarifas. Também foi criado o CNTU — Conselho Nacional de Transportes Urbanos, que congrega representantes do setor público, do empresariado e da classe trabalhadora, e que

tem por objetivo principal propor as diretrizes para os transportes urbanos. Paralelamente, continuarão a ser ministrados, através do GEIPOT, cursos específicos de aperfeiçoamento em transportes urbanos, destinados não só aos técnicos dos municípios mas também aos das empresas operadoras.

TM — *Um plano que vinha sendo executado era o de privatizar a operação da Rede Ferroviária Federal. Essa privatização continuará sendo tocada pelo BNDES? E, enquanto isso não acontece, o que o Ministério fará em relação ao sistema ferroviário?*

Margarida — No momento, o BNDES procede à contratação de uma segunda consultora para realizar a avaliação econômico-financeira da RFFSA, como providência preliminar à organização dos editais de licitação dos serviços a serem privatizados. Quanto ao Ministério dos Transportes, ele está promovendo ações de caráter institucional e organizacional que possibilitem, a curto prazo, ganhos de eficiência e de produtividade, além de providências que possam minorar o desequilíbrio econômico-financeiro da empresa. Apesar de todas as dificuldades, a RFFSA bateu, em 1993, seu recorde histórico de produção de transporte, alcançando 39,2 bilhões de TKU (toneladas x quilômetros úteis).

TM — *Como anda o processo de transferência da CBTU para os governos estaduais?*

Margarida — Quanto à transferência da gestão da operação para o controle dos estados de São Paulo e do Rio de Janeiro, o Ministério dos Transportes já tomou todas as providências para que ela se efetive no menor prazo possível, estando apenas na dependência de acordos finais com o Ministério da Fazenda. No caso dos sistemas de Recife e de Belo Horizonte, desenvolvem-se negociações com o Banco Mundial para financiamento de sua complementação. A transferência do sistema de Fortaleza depende de um acordo com o Fundo Monetário Internacional para a liberação do financiamento do EXIM-BANK do Japão. Com relação aos demais sistemas (Natal, João Pessoa, Maceió e Salvador), prosseguem os entendimentos com os governos locais.

TM — *Uma das intenções do ex-ministro Goldman era a de privatizar ou de fechar o Lloyd Brasileiro. Vossa Excelência mantém esse propósito?*

Margarida — O Lloyd Brasileiro foi incluído no programa Nacional de Desestatização, e seu leilão está previsto para o próximo dia 30 de março.



“Apesar das dificuldades, a Rede bateu um recorde histórico em 1993: alcançou 39,2 bilhões de toneladas transportadas por quilômetros úteis”

Santíssima terceirização

Opção vem permitindo margem de
negociação na garantia
das peças e incentivando a
renovação da frota

■ Sobre a terceirização de serviços, muitos transportadores já edificaram um jargão argumentativo: “O papel da transportadora é transportar, e não administrar oficinas.” No entanto, sair da teoria tem sido prioridade de poucas empresas. Isso porque é preciso, antes de mais nada, coragem e senso de parceria. Foi o que aconteceu com a TA — Transportadora Americana, sediada no município de Americana (SP), que resolveu desativar uma oficina de dois mil m², com apenas quinze meses de idade, para entregar a manutenção de seus 200 veículos a concessionárias Mercedes-Benz (70% da frota), Scania (20%) e Volvo (10%). “O resultado mais evidente, numa primeira avaliação, é o alívio administrativo que a terceirização provocou na empresa”, avalia Adalberto Panzan, diretor da TA.

No entanto, um fator foi preponderante na decisão radical da empresa: o rápido avanço tecnológico dos veículos, que não permite a atualização constante da mão-de-obra. “A ociosidade da oficina estava ficando muito cara”, afirma Panzan. Foi aí que a empresa fechou contratos de manutenção com as concessionárias Araguaia (Campinas)(SP), Tapajós (São Paulo) e Guanabara Diesel (Rio de Janeiro), da marca Mercedes-Benz; Vocal (São Paulo),

da Volvo; e 5ª Roda (Sumaré)(SP), para os cavalos Scania. No caso dos semi-reboques, a manutenção ficou com a Multieixo.

Havia uma relevante questão martelando a memória de Panzan. “Tive a oportunidade de receber a visita de um empresário norte-americano, que me disse ter uma garantia de motor em torno de quinhentas mil milhas”, relembra. Sua descoberta mais estarrecedora foi a de que o empresário conseguia isso simplesmente porque não possuía oficinas próprias para sua manutenção. “Elas eram feitas na concessionária e, por isso, era possível negociar a garantia conforme a durabilidade constatada de cada peça”, resume.

Como o rigor na manutenção de peças originais é total na manutenção terceirizada, Panzan acredita que a negociação de garantia também se tornará, em breve, uma prática corrente no Brasil. Pelo menos no caso específico da TA com a Mercedes-Benz, essa prática já foi incorporada, em grande medida, devido ao volume de veículos da marca que a transportadora possui.

Afora essa nova mobilidade comercial, a empresa conseguiu reduzir em 30% os seus custos com o fim da oficina própria. Hoje, a TA mantém apenas um mecânico semi-oficial, que procede a pequenos reparos, co-



mo, por exemplo, retoques de pintura e troca de lanternas danificadas. Também montou um eficiente controle computadorizado de peças trocadas, com suas respectivas idades. É esse banco de dados que permite a negociação com as concessionárias. O prédio da oficina, em Campinas, está desativado, e há estudos internos na empresa para que o local se converta num armazém geral, que poderá ser alugado a clientes que utilizam os serviços da transportadora.

Rápido crescimento — Um veículo da TA teve um vazamento no cubo da roda dianteira, às dez horas da noite, na altura da cidade de Assis (SP), quando cumpria a rota São Paulo—Presidente Prudente. Num passado próximo, a empresa teria de acionar um mecânico de plantão, que esperaria o almoxarifado abrir, no dia seguinte, e retiraria as peças que julgasse necessárias para o conserto. Só então é que se locomoveria até o local do acidente. Com o contrato de manutenção, a conces-



Panzan e a oficina vazia da TA: "terceirização deu um enorme alívio administrativo". O local deverá se transformar num armazém geral, que poderá ser alugado por clientes da própria transportadora.

Fotos: Paulo Igarashi

sionária é avisada da avaria. Em seguida, ela aciona a concessionária mais próxima do local em que se encontra o caminhão, que realiza o reparo a custo zero. "Esta é, talvez, a maior vantagem da concessionária: ela trabalha durante 24 horas por dia", vangloria-se Panzan, numa referência ao serviço prestado pela rede Mercedes-Benz desde 1990. Uma vez que a especialização da empresa é o transporte de encomendas, esse serviço afeta diretamente as condições de prazo estabelecidas para as entregas.

Para que toda a frota da TA — hoje com uma idade média inferior a cinco anos — pudesse entrar no programa de terceirização, a empresa teve de "colocar os veículos mais velhos em pé", conforme define Panzan. Por isso, além de proporcionar uma eficiência maior ao veículo, a terceirização lhe garantiu um maior valor de revenda.

Na opinião de Panzan, a TA é uma formadora de opinião. Por isso, a adoção de sistemas semelhantes por outras empresas deverá motivar as

concessionárias a aprimorarem os seus serviços, adotando, sem demora, o sistema 24 horas e a negociação da garantia de peças. "De fato, só em 1993 houve um crescimento de 200% no número de veículos sob contrato de manutenção com a rede Mercedes-Benz", afirma Norival Volpim, gerente de Pós-venda da MBB. A exemplo do que ocorreu em 1992, quando foram ministradas quinze palestras para a divulgação das vantagens da terceirização, a montadora pretende realizar novo programa de *marketing* de Pós-venda neste ano. A Mercedes-Benz inaugurou seu contrato de manutenção em 1982, e toda a sua rede de concessionárias, hoje com 350 pontos de atendimento, trabalha pelo sistema 24 horas.

Peças pouco originais — Bem mais cautelosa que a TA, mas igualmente satisfeita com a atitude adotada, a Expresso Kimar, empresa igualmente especializada no transporte de encomendas, assinou contrato de manutenção com a Sadive, con-

cessionária paulistana da marca Mercedes-Benz. O sistema, padrão criado pela montadora, trabalha com manutenções feitas a partir de uma estimativa de quilometragem rodada no mês. "Nosso forte é a distribuição, o que obriga nossos caminhões a rodarem até 200 km/dia", especifica Cláudio Fernandes, proprietário da transportadora. A experiência, iniciada em outubro passado, inclui apenas dois MB 709.

A idéia de abandonar a manutenção própria havia nascido já em 1988. A opção escolhida — oficinas de terceiros, mas não concessionários — não havia sido a melhor, na opinião de Fernandes. "A qualidade do serviço prestado se manteve enquanto o time da oficina permanecia o mesmo", avalia. O problema é que o *turn over* nessas oficinas era muito alto, o que comprometia a qualidade da manutenção.

Em outubro passado, a Sadive, revenda onde a Kimar fazia suas compras de caminhões, ofereceu o serviço à transportadora, que acei-

Até o final do ano, a Expresso Kimar deverá transferir a manutenção de quinze veículos Mercedes-Benz para as oficinas da Sadive



tou, cautelosa, o convite. Havia, no entanto, um detalhe que agradou à empresa de transportes. “Não somos obrigados a adquirir peças originais. A concessionária permite que façamos uma cotação no mercado para que ela compre a peça necessária por um preço mais em conta”, afirma Fernandes. Essas peças, por sua vez, estão isentas de qualquer garantia. A Expresso Kimar aprovou totalmente a opção, e pretende, até o final deste ano, entregar a manutenção do restante de sua frota Mercedes-Benz à Sadive, um total de quinze veículos. Em menos de quatro meses, a redução de custos constatada foi de 20%. “Esperamos, com o tempo, alcançar 30%, em conformidade com o ajuste mecânico gradual dos veículos, hoje com uma média de dois anos de idade”, finaliza.

Software de oficina — Percebendo o avanço incondicional do mercado de terceirização, a Scania começou o ano lançando o seu “Acordo de Manutenção”, programa que se baseia num *software* de avaliação do veículo, e que leva em consideração variáveis de atuação em determinado ramo de transporte (como, por exemplo, distribuição, transferência e canavieiro), e de quilometragem média anual, dados fornecidos

pela transportadora. Numa primeira fase, o projeto está sendo adotado por concessionários instalados em Londrina, em Curitiba e em Caxias do Sul. “A implantação será gradativa. Estamos privilegiando os pontos de venda que já possuem clientes fixos de manutenção para oferecer a eles o novo Acordo”, explica Moacir de Souza Júnior, responsável pelo desenvolvimento de novos produtos do departamento de Pós-venda da Scania.

Com a ajuda do *software*, o concessionário terá o pleno controle de troca de peças e de suas respectivas idades. Em comparação com o sistema adotado pela TA, o Acordo de Manutenção estará se adiantando no controle das peças antes de a transportadora fazê-lo. “Com o programa, podemos calcular o custo total da manutenção do veículo por ano, por mês e por quilômetro rodado”, informa Souza. O sistema foi programado para calcular somente veículos com um mínimo de três anos de idade, especialmente os da série 112/113.

O padrão Scania ainda não permite uma negociação direta da garantia das peças. Hoje, a garantia de qualquer peça trocada na revisão é de um ano, independentemente da quilometragem rodada ou do Acordo de Manutenção, pois ela vale para

qualquer compra. Agora, a preocupação da rede Scania é a de instalar, até o início de 1995, o serviço 24 horas, que hoje funciona apenas por iniciativa de algumas concessionárias.

A primeira transportadora a assinar o Acordo de Manutenção da Scania foi a Ouro Verde, de Curitiba, por intermédio da concessionária Cotrasa. Especializada em carga seca, a empresa deverá entregar, gradativamente, a manutenção de sua frota de cem caminhões à Cotrasa. “Por enquanto, estamos felizes com a redução de 30% nos custos, mas esperamos uma margem menor quando os veículos mais velhos passarem pela revisão”, afirma André Luiz Artmann, que responde pela Logística da Ouro Verde. A empresa já desativou suas oficinas próprias, e mantém apenas quatro mecânicos, para a efetuação de pequenos reparos. “A ordem expressa é para que esses funcionários não cheguem perto dos caminhões que fazem parte do Acordo”, salienta Artmann. Dependendo das vantagens obtidas com a terceirização, a Ouro Verde espera liquidar sua frota de caminhões com idade superior a sete anos. A experiência está comprovando que a opção, para ser realmente vantajosa, exige uma frota não muito velha.

Walter de Sousa



A emissão de ruídos foi reduzida em 8,65 decibéis (43% em relação ao convencional)

MWM lança kit para reparos

Para facilitar a manutenção de motores da série 229, de três, quatro e seis cilindros, aspirados ou turbinados, a MWM Motores Diesel Ltda. acaba de lançar o Master Kit, conjunto de peças para reparos que permite a finalização do serviço sem alterar as características originais do motor. O Master Kit inclui um pistão com pino e com travas, uma camisa de cilindro, um jogo de anéis reforçados, uma junta de cabeçote importada e dois anéis de viton, além de dois brindes: um frasco de líquido anticorrosivo e uma camiseta personalizada.



Fotos: Divulgação

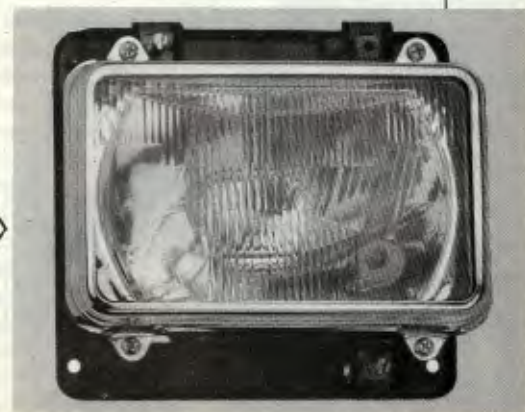
O conjunto tem jogo de anéis reforçados

IAM produz novos faróis halógenos

A partir das exigências técnicas contidas na Resolução nº 692/88, do Contran, e da norma norte-americana SAE-J575, a IAM desenvolveu novos faróis halógenos, para lâmpadas bi-iodo H4. Com alcance de 120 m, esses faróis servem às linhas de caminhões e de ônibus Mercedes (de 1983 em diante), de ônibus Caio (até 1991) e de Busscar/Nielson (até 1992).

A norma norte-americana especifica níveis de vibração, de poeira, de umidade e de envelhecimento, além de resistência do farol às variações climáticas. O fabricante garante a qualidade do farol durante cinco anos de uso contínuo. Seu custo é de US\$ 9.

Outras informações poderão ser obtidas através do telefone (011)946-7199.



Qualidade garantida por cinco anos de uso

Enterpa opera caminhão ecológico de lixo

Depois de vários anos de pesquisa, a Enterpa concluiu o projeto do caminhão coletor e compactador de lixo, modelo HYR. Com peso total de 17 t, o veículo utiliza terceiro eixo com suspensão pneumática.

A cabina auxiliar, acoplada ao equipamento, permite o transporte do motorista e de quatro ajudantes. Construída em chapa de aço, possui estrutura tubular envolvente, de alta resistência a impactos.

Modificações no projeto hi-

dráulico contribuíram para a redução de giro do motor, de 2 300 rpm, em média, até 1 200 rpm a 1 300 rpm, para operações de coleta e de compactação com veículo estacionado. Graças a isso, foi possível reduzir a emissão de ruídos em 8,65 decibéis (cerca de 43% relativamente ao coletor-compactador convencional).

A parte inferior da tampa traseira incorpora um reservatório com capacidade para captar 114 litros do líquido gerado no processo de compactação.

Lubrificante sintético chega ao país

A Caloi está importando o lubrificante sintético Motul Traffic X, fabricado pela indústria francesa Motul. Segundo testes feitos pela matriz, o produto, desde que seja utilizado em motores de última geração, dura, em média, 45 mil km, embora tenha sido constatada, em alguns casos, uma

durabilidade de até 100 mil km.

O Motul Traffic X está sendo testado no Brasil por sete transportadoras. Será vendido em embalagens de 5 l, 22 l, 60 l e 206 l, por um preço que ficará 50% a 60% mais alto que o dos lubrificantes minerais convencionais. O pedido poderá ser atendido no prazo de 25 dias, e entregue ao cliente sem a cobrança do frete.

Mais informações poderão ser obtidas pelo telefone (0800)140404. A discagem é gratuita.



Da Série

PARCEIROS
DA
MULTIDÃO

Visita ao mundo
dos ônibus
clandestinos
de São Paulo

1. Música e lágrimas

Depois de ter sido operário, dono de açougue e motorista de caminhão, Antônio Pereira da Silva Sobrinho passou a viver, há quatro anos, uma história mais emocionante. Assim, no dia 18 de dezembro do ano passado, participou de um grupo seletivo de colegas e de autoridades que se aboletaram sobre um caminhão de trio elétrico, desses dotados de palco para shows ou comícios. O evento, aliás, misturava a alegria da música com a gravidade das questões de ordem. Tanto que o público presente incluía não só homens preocupados com o futuro de sua atividade profissional, mas também moças e rapazes ligados no som do Trio Virgulino e da cantora Nayara, “vindos diretamente de Pernambuco”. Sempre que shows gratuitos agitam uma região carente como São Mateus, na Zona Leste de São Paulo, mais pessoas saem de casa e utilizam ônibus — um dado alentador para os negócios de Toninho Pereira. Mas, naquele sábado de sol, o melhor saldo de seu dia foi a emoção de ter falado em público pela primeira vez na vida.

Semanas depois, no domingo chuvoso de 30 de janeiro, Toninho integrou uma caravana de 450 ônibus, que, partindo de São Mateus, atraiu atenções num

percurso de 25 km e foi estacionar junto ao prédio da Câmara de Vereadores, no centro de São Paulo. O longo comboio constituía apenas uma discreta amostra da frota de 2 500 ônibus clandestinos cujos donos se debatem com as incertezas de viver no limbo do sistema de transporte coletivo da capital paulista.

“O atual prefeito se comprometeu, diante da televisão, a nos garantir o direito de trabalho”, cobrou um dos líderes da categoria, Leonardo Morelli, no encontro de São Mateus. Tendo a ouvido um representante oficial, quase todos os oradores optaram por esse tom de aliados à beira do ressentimento. Sabiam o que diziam. O transporte coletivo sempre foi um dos temas fortes das campanhas eleitorais na cidade. Nenhum candidato opositorista à prefeitura jamais subestimou o filão dessa mazela, mais fértil que o precário sistema de saúde como fonte de insatisfação popular. Na chamada periferia, grupos de cidadãos economicamente ativos desenvolveram uma crônica tolerância a certas seqüelas sociais, como alimentação deficiente, crianças sem creche e falta de água encanada. Só o transporte não pode esperar: não se vive sem trabalho, e o trabalho fica longe de casa. Nenhuma outra necessidade é tão imediata para tanta gente, o que acabou constituindo um trunfo dos transportadores nascidos à margem da lei. Para qualquer político, não há argumento mais poderoso que uma multidão — e eis aí um artigo de que a periferia não é carente. Segundo Leonardo Morelli, os clandestinos já ostentam, neste início de ano, uma participação de 30 por cento no total de passageiros transportados por ônibus na capital.

Embalados por essa força, eles passaram a obter algumas vitórias, sobretudo depois de se aliarem, em 1992, ao então candidato a prefeito Paulo Maluf. A maior de suas conquistas foi a edição, em 12 de agosto do ano passado, de um decreto municipal criando a modalidade de transporte ‘bairro a bairro’, destinada a acolhê-los dentro da lei. O decreto, porém, seria apenas o ponto de partida dos processos de implantação de cada

um dos itinerários em que se fixarão esses egressos da economia informal. Iniciadas as tramitações, a espera pelos alvarás de formalização das linhas revelou o peso de uma burocracia desoladora. Os ‘alternativos’ — eufemismo com que têm sido designados, sobretudo nos meios oficiais — começaram então a temer que a regularização pudesse ser protelada indefinidamente. Daí terem partido para iniciativas tais como a assembléia-show e a romaria à porta da Câmara.

Para dar força a esses atos, quase todos os participantes tiveram de alterar uma sólida rotina, que pode ser ilustrada pelo caso de Toninho Pereira. O normal é que aos sábados e aos domingos ele quase não saia de casa — ou, mais exatamente, da cama —, onde se refaz da faina dos dias úteis. De segunda a sexta, mesmo contando com terceiros nas funções de motorista e de cobrador, Toninho se esfalma sob uma profusão de tarefas, em parte devido ao fato de também presidir a associação que congrega seus colegas de linha. A jornada diária só se encerra depois que seu ônibus, por volta de 22h30 ou das 23 horas, estaciona diante de sua casa, para pernoitar ao lento. É quando o dono fecha as contas do dia, confrontando o dinheiro arrecadado com o número exibido no contagiado da catraca. É também nesse horário que ele faz a limpeza diária do veículo. Duas vezes por semana, Toninho lava-o completamente, com a ajuda da mulher. “Ônibus sujo perde muito passageiro”, aprendeu o proprietário, admirado até mesmo pelas autoridades que conhecem a peculiar história de sua linha. Tantos afazeres impedem que Toninho se recolha antes da meia-noite ou da uma hora da madrugada. Pouco depois, às 3h30, ele terá de estar em pé novamente, pois a escala de horários prevê que seu ônibus seja sempre o primeiro a sair. Precavido, Toninho é quem conduz o veículo pelos 10 km entre sua casa e o ponto inicial da linha. Caso seu motorista não esteja lá, nem o mais atento dos passageiros suspeitará da pequena falha, pois o dono continuará no volante para que ninguém perca o dia de serviço.



Foto: Cristina Rulatto/Diário Popular

As portas da Câmara: amostra discreta



TRATE SEU BRUTO COM RÉDEA CURTA. EXIJA MANGUEIRAS ESPIRAIS TECOIL, DA TECALON.

Quem tem anos de estrada e muito caminho pela frente, pede mangueiras espirais da carreta pelo nome: **Teccoil** da **Tecalon**.

Produzidas com tubo de nylon super resistente, suportam as mais severas condições de uso e variações climáticas.

Caminhoneiro que é vivo e quer permanecer vivo, não se engana, exige **Teccoil**. Facilmas de instalar, as mangueiras espirais **Teccoil** garantem economia, pois duram anos e anos e nunca deixam você na mão.

Na hora da troca, não economize com a sua segurança. Mangueira espiral da carreta é **Teccoil**. O resto é enrolação.

 **tecalon**[®]
BRASILEIRA DE AUTO PEÇAS LTDA.
'TECNOLOGIA EM NYLON'

Rua Rego Barros, 729/745
V. Formosa - Cep 03460-000
Fone: (011) 918-9300
Fax: (011) 271-1502
São Paulo - SP

SEGURANÇA E ECONOMIA

O Pneutronic é um calibrador de pneus eletrônico micro-processado, totalmente automático, projetado para uso contínuo e duradouro. Todos os pneus ficam calibrados com máxima precisão, proporcionando durabilidade inclusive a todo conjunto da suspensão.

Fácil instalação
Operação simplificada
Garantia de 6 meses
Assistência Técnica
Permanente

Testado e
Aprovado por:
Shell
Autolatina
Pirelli

● **ECONOMIA**
0,4% de perda de combustível para cada libra de erro na calibragem.
"Environment Protection Agency" of USA (E.P.A.)

● **SEGURANÇA**
Na borracharia, no uso do pneu e no equilíbrio do veículo.

Erro máximo de 0,5 psi, apenas 10% da média dos equipamentos convencionais.

Indispensável na calibragem com NITROGÊNIO.

Ligue direto na fábrica:
(011) 858-7724



Excel

CABINE DUPLA SIDCAR

SEGURANÇA, CONFORTO e a MESMA CAPACIDADE DE CARGA



Disponíveis nas versões Cabine Dupla e Semi-Dupla, permitem transformação em caminhões de qualquer ano ou marca. Novo ou Usado.

Transporta passageiros com conforto e segurança e mantém as características originais do seu caminhão, sem comprometer a capacidade de carga.



SIDCAR

MAIS QUE TRANSFORMAÇÃO.
EVOLUÇÃO.

SIDCAR IND. E COM. DE CARROCEIRAS S.A.
Av. José Meloni, 1280 • Mogi das Cruzes • SP

Tel 011. **460 1755** Fax 011. **460.1466**

Mais de 5.000 veículos transformados

ALUGAR SEMI-REBOQUES É O NOSSO NEGÓCIO

Carga Seca, Porta Container, Baú, Prancha, etc...com 2 ou 3 eixos, com e sem pneus.



RUSSO EQUIPAMENTOS E TRANSPORTES LTDA.
R. Particular Ana Santos, 101 - Chico de Paula - Santos
TELEFAX : (0132) 30-3522

Campos Sales

PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA CAMINHÕES E ÔNIBUS MERCEDES BENZ


DISK-PEÇAS

(011) 514-6933

RUA JOSE BARROS MAGALDI, 1247, SANTO AMARO-SP
CEP: 05815-010, FAX: 514-6939, TELEX: (11) 57-113

PNEUS IMPORTADOS PARA EMPILHADEIRAS SÓLIDOS E PNEUMÁTICOS

- BORRACHA NATURAL
- MENOR PREÇO
- MAIOR DURABILIDADE
- MAIOR ESTABILIDADE
- MELHOR DESEMPENHO



NORMAQ
COMÉRCIO E IMPORTAÇÃO DE PNEUS

SÃO PAULO: (011) 260-7068/832-8387 - FAX: 261-5011
RECIFE: (081) 471-1324/1095/1160
SANTOS: (0132) 37-4992
STA. CATARINA: (0486) 22-3784

PARA ANUNCIAR NA SEÇÃO "VEÍCULOS, PEÇAS E SERVIÇOS", LIGUE E DESCUBRA COMO É FÁCIL E BARATO ANUNCIAR EM TM.

FONE: 575-1304
FAX: (011) 571-5869
TELEX: (11) 35.247

BAFÔMETRO



A única maneira de controlar a ingestão de bebidas alcoólicas.

■ BAIXO CUSTO ■ TOTAL CONFIABILIDADE

CSP - CONTROLE E AUTOMAÇÃO

CSP

LIGUE: (0482) 34.1856

RUA LAURO LINHARES, 125 • 4º ANDAR • CEP: 88036-000 • FPOJIS / SC



PODE ENTRAR COM SEU ANÚNCIO O RETORNO É GARANTIDO!

LIGUE JÁ!

575-1304

**VEÍCULOS, PEÇAS
SERVIÇOS**

transporte

MODERNO

PASSAGEIROS

ANO III - Nº 26 - JANEIRO/FEVEREIRO 1994



Foto: Divulgação

GÁS NATURAL

Das reservas naturais à tecnologia, o Brasil tem tudo para aderir ao ônibus a gás

Nova velha história

■ Uma década após a iniciativa do governo federal para implantar o Plano Nacional do Gás, que previa para o ano 2000 a substituição de toda a frota urbana a diesel por GNV — Gás Natural Veicular nas capitais próximas à faixa litorânea, de Fortaleza (CE) a Curitiba (PR), as discussões entre todos os setores envolvidos ainda emperram em quatro problemas básicos: disponibilidade de combustível, distribuição do combustível, preço e tecnologia. Completando o emaranhado dos problemas, o empresário privado, apesar dos seus veementes protestos de estima e de apreço pelo gás natural, fica à espera de soluções que lhe tragam vantagens para in-

A frota a gás da CTC tem apresentado desempenho superior em relação à diesel, em avaliação dos últimos seis meses

vestir na substituição de frotas a dísel. “Empresário não pode ter déficit, pois tem responsabilidades a cumprir”, sintetiza o diretor-presidente da carioca Viação Reginas, no VII Remace — Reunião de Meio Ambiente e Conservação de Energia, promovido pela Fetranspor em 19 de janeiro, no Rio de Janeiro, para debater o assunto.

No entanto, apesar dos poucos passos dados à frente, algumas brumas claras trazem o gás novamente à cena. A legislação apertada do Proconve para este ano, aliada a uma tendência mundial de uso do gás nos centros urbanos, leva alguns especialistas a apostarem na retomada de um programa nacional para uso veicular do GN.

Estudos realizados pelo Subgrupo do Uso Automotivo do Gás Natural, criado pela Presidência da República em março de 1993, envolvendo representantes da indústria, operadores privados e segmentos dos poderes municipal, estadual e federal (BNDES e Petrobrás), concluíram que é condição essencial para decolagem de qualquer programa de gás a existência de uma ação integrada de todos os agentes participantes, uma vez que as motivações e os interesses não são, necessariamente, convergentes.

Mais contundente, o representante do Sindicom, que reúne as empresas distribuidoras de combustíveis e de lubrificantes, Francisco Barros, que é também da Ipiranga, acredita que falta determinação por parte do poder público federal. “Não basta ter vontade, é preciso determinação política”, afirma. Para ele, ações efetivas como, por exemplo, incentivos via planilha tarifária, financiamentos atraentes para equipamentos, isenção fiscal do combustível, fiscalização rígida, com punição para agentes poluidores, e investimentos em infra-estrutura e em desenvolvimento para o gás seriam evidências dessa determinação.

Redução técnica — No complexo grupo dos quatro problemas

técnicos citados acima, aquele que, aparentemente, está mais perto de uma solução é o da tecnologia. Os vilões NOx, CO e HC, os componentes das emissões dos motores a gás que acertavam em cheio no calcanhar de Aquiles da questão ecológica, transformaram-se em inofensivas e limpas fumacinhas. Seus altos teores nos gases de escape foram reduzidos graças ao aperfeiçoamento de catalisadores sofisticados, munidos de sondas eletrônicas, e também graças ao acoplamento das conhecidas turbinas.

De acordo com o gerente de Desenvolvimento de Ônibus da Mercedes-Benz, e representante da Anfavea no VII Remace, Mário Luz, o fato de os níveis das emissões de NOx, de CO e de HC serem mais elevados nos motores a gás que nos motores a dísel se deve à eficiência da queima do gás: a mistura ar/combustível ocorre em proporções quase perfeitamente equilibradas nos motores a gás, enquanto que nas câmaras de combustão dos motores a dísel ela é mais rica em oxigênio. Por isso, os aperfeiçoamentos procuram acrescentar mais oxigênio à mistura. A central eletrônica envia mensagens ao misturador quando a sonda detecta a necessidade de interferir no teor dos gases de escape. O catalisador simplesmente impede que os poluentes fujam para a atmosfera. As turbinas injetam mais ar e, além disso, têm a vantagem de proporcionar mais potência aos motores. A MBB já exportou para a Alemanha um veículo com motor a gás Otto O 371, de 240 cv, com catalisador.

Com tudo isso, a indústria, segundo Luz, está conseguindo fazer com que os motores obedeçam, com folga, aos limites impostos sobre as emissões, os quais entrarão em vigor no Brasil ainda neste ano.

Custo desfavorável — Sem acesso à nova tecnologia verde e alheio às exigências do Proconve,



Problemas com abastecimento, ...

o empresariado privado revela os números negativos de desempenho em sua experiência com os motores em funcionamento.

Os comparativos da Viação Reginas, segundo cálculos levantados por Odilon Pereira, acusam custo médio de CR\$ 62,10/km para os veículos a gás, enquanto que a média é de CR\$ 38,41/km para os veículos a dísel, em preços de dezembro de 1993. A média de desempenho da frota a dísel chega a 3 km/litro, enquanto que a da movida a gás (oito veículos) não passa de 2 km/m³. “Precisariamos de apoio para investir no gás”, argumenta Pereira.

Os operadores privados de Natal (RN) corroboram o resultado. Pioneiros no engajamento no programa do gás, em 1984, quando a Petrobrás, a Mercedes-Benz, a prefeitura e a extinta EBTU resolveram dar os pontapés iniciais no Plangás, os empresários natalenses (que eram em número de seis, na época) chegaram a ter 45 ônibus a gás, fabricados pela MBB, passando também pela experiência do bicomcombustível com a Petrobrás. Durante três anos, tiveram combustível a custo zero, trazido pela BR diretamente da estação de gás de Guamaré, em Natal. Em 1987, começam a pagar 53% do preço do dísel, e, em 1991, entraram no esquema normal, pagando 79,16% do



Fotos: Paulo Igarashi

... cilindros, e emissões de NOx, HC e CO já estão equacionados, diz Mario Luz.

preço do diesel, percentual que vigora até hoje.

Decepcionados com o que acreditaram ser um projeto operacionalmente vantajoso, os natalenses estão desistindo dos veículos a gás, principalmente devido à falta de autonomia, que reduz a flexibilidade de operação, e também devido ao menor rendimento desses veículos.

Nilson Queiroga, representante do sindicato das empresas de Natal, resgata números coletados em 1992, e afirma que, enquanto os motores Diesel chegam a percorrer 2,7 km com um litro de combustível, os 31 veículos a gás ainda existentes percorrem apenas 1,98 km com um metro cúbico de gás.

Além disso, ele afirma que as peças são mais caras e mais difíceis de serem encontradas nas concessionárias. Outro agravante é o elevado peso dos cilindros (que é de aproximadamente uma tonelada), resultando em maior consumo de pneus. Admite, no entanto, que a fabricante dos veículos, a MBB, não se absteve de enfrentar os problemas técnicos que se manifestaram nas eletroválvulas e também na presença de infiltração de água na corrente elétrica, detectados no início.

Apesar de tudo isso, Queiroga afirma que os empresários de Natal não são contra a adoção do gás. Recentemente, em dezem-

bro de 1993, participaram de reunião promovida pela prefeitura de Natal. Dispuseram-se a colaborar com uma eventual retomada do programa, desde que fossem adotados incentivos tarifários para o preço do combustível, para a aquisição do veículo e para a manutenção, e desde que se resolvessem os problemas com os ônibus ainda em circulação na cidade.

Satisfação e otimismo — A partir de 1992, ao contrário do que tem ocorrido com os operadores privados, a experiência da CTC — Companhia de Transportes Coletivos do Rio de Janeiro, com seus 138 veículos MBB O371 U, está se mostrando satisfatória, segundo a subsecretária dos Transportes do Rio, Janete Bloise. Avaliações abrangendo seis meses de operação registram médias de consumo e de custo/km menores para a frota a gás do que para a frota a diesel, em três diferentes características de linhas: expressas, radiais e circulares.

Na conversão para o dólar, os custos do ônibus a gás ficaram em US\$ 0,14/km, contra US\$ 0,16/km para o diesel. No custo do lubrificante, o gás também venceu o diesel, ficando em US\$ 2,50/1 000 km, contra US\$ 4,84/1 000 km para o diesel. Além disso, a CTC também gastou mais para manter a frota a diesel:

US\$ 66,60/1 000 km nos veículos a diesel, contra US\$ 24,70/1 000 km nos ônibus a gás. Quanto ao consumo de combustível, ele foi maior nos veículos a gás (1,89 km/m³ contra 2,20 km/l). Em óleo lubrificante para motor, ocorreu um empate: 0,0019 l/km.

Oferta compatível — Sem revelar qualquer pretensão da estatal do petróleo com relação ao preço, Flávio Lengruher Sauer, do Serviço de Planejamento e Coordenação do Gás, reiterou que a empresa “não está insensível aos anseios da sociedade pelo gás natural”. Segundo ele, o movimento nesse sentido não é apenas brasileiro.

Com reservas comprovadas de 136 bilhões de metros cúbicos, o Brasil caracteriza-se pela produção de gás associado ao óleo (81%), o que exige a queima do produto em caso de impossibilidade de uso ou de armazenagem imediatos. Com a produção diária atual, de 20 milhões de m³/dia, a empresa estima que virará o milênio com a marca de 70 milhões de m³/dia. Atualmente, as perdas de gás chegam a 16% do total produzido.

Segundo Sauer, estudos da Petrobrás identificaram a necessidade de expansão da oferta, o que exige investimentos em exploração, e também não descarta a exportação.

Exemplo disso é o acordo firmado entre a Petrobrás e a Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos, em fevereiro de 1993, para a importação de 8 milhões de m³/dia a partir de 1997, chegando a 16 milhões de m³ em 2005, e mantendo esse nível durante os vinte anos de duração do contrato. Para viabilizar a importação, serão investidos US\$ 2 bilhões num gasoduto ligando Santa Cruz, na Bolívia, a Guaíba, no Rio Grande do Sul, passando pelos estados de Mato Grosso do Sul, São Paulo, Paraná e Santa Catarina. O Brasil entrará com US\$ 1,6 bilhão. Os restantes US\$ 400 milhões virão do parceiro latino-americano.

FERROVIA

*Três anos depois, os
carros de
passageiros voltam ao
eixo Rio—SP*

Luxuoso retorno

■ Neste ano, a primavera trará em sua morna brisa o balanço do trem para todos os que quiserem aliar a necessidade de percorrer os 485 quilômetros que separam as duas maiores capitais do país ao prazer de uma viagem com gosto de nostalgia e com luxos de Primeiro Mundo. Volta em setembro o antigo Trem San-

ta Cruz, agora rebatizado com o nome de Trem da Prata.

Acumulando 47 anos de atividade, os carros que realizavam a viagem entre São Paulo e Rio deixaram os trilhos em fevereiro de 1991, sob a argumentação de déficit operacional. As tarifas, na época, eram de US\$ 30 para cabanas individuais e de US\$ 60 para

cabinas duplas. De acordo com informações da Rede Ferroviária Federal, o Santa Cruz tinha frequência diária, transportando, em média, 150 passageiros por dia.

Sem medo de sofrer prejuízos, o Consórcio Trem da Prata, formado pela Montmar/Hotel Portobello e pela Útil Transportes, resolveu enfrentar os obstáculos burocráticos e algumas resistências corporativistas e investir US\$ 3 milhões para se lançar na exploração da ferrovia, formando mais uma parceria comercial com a Rede, nos moldes de duas anteriores, iniciadas em 1992.

“Turismo e trem, no Brasil, formam uma dupla de sucesso”, sintetiza Manoel Francisco de Oliveira, diretor da Montmar. Essa descoberta foi realizada pelo executivo numa observação feita num trecho de 46 km na costa sul do Rio de Janeiro, entre Angra dos Reis e Lídice. O *feeling* de empreendedor encontrou na linha férrea utilizada por vagões de carga o caminho ideal para aumentar a atração sobre os viajantes do lazer, percebendo que poderiam se deleitar com



O Trem da Prata terá ainda maiores requintes do que o Trem Azul, que percorre serras fluminenses desde outubro de 1993



Foto: Paulo Igarashi

a paisagem montanhosa da região, numa intimidade que a rodovia é incapaz de proporcionar. “Os trilhos brasileiros cortam regiões de difícil acesso e, por isso, quase sempre preservadas das devastações da civilização”, diz ele.

Dessa maneira, em março de 1992, foi inaugurada a primeira terceirização brasileira da ferrovia de passageiros, em cem anos de trilhos e 35 anos de Rede. No final de 1993, a Montmar criou, o Trem Azul, em trecho de 200 km, entre Miguel Pereira e Conrado.

Reformas originais — O contrato do Consórcio com a Rede no Trem da Prata é, basicamente, igual aos dois anteriores, na base da concorrência pública. O gerenciamento dos serviços, incluindo a venda de passagens, a recepção dos passageiros, a administração comercial e a manutenção dos carros, fica sob responsabilidade das empresas privadas. Quanto ao controle do tráfego, à sinalização na operação e à manutenção das duas locomotivas a diesel das composições, são eles atribuições da Rede.

No entanto, além da relação com a Rede, a experiência de 36 anos da Útil em transportar pessoas por estradas dará o apoio logístico e de infra-estrutura para a manutenção de um serviço de classe VIP comercializado e administrado pelo *background* do Grupo Portobello, proprietário de cinco hotéis. Para o diretor-presidente da Útil, Tarcísio Schettino, a empresa se adequará para prestar assistência, em qualquer situação de emergência, aos 122 viajantes que embarcarão nos trens do Rio em direção a São Paulo, nos domingos, nas terças-feiras e nas quintas-feiras, ou àqueles que seguirem pelos trilhos no sentido oposto, nas segundas-feiras, nas quartas-feiras e nas sextas-feiras. “Estaremos capacitados para garantir as chegadas em eventuais transtornos ou em interrupções da linha férrea”, exemplifica o diretor da transportadora.

Oliveira: trem e turismo dá certo

É luxo só — O transporte ferroviário entre as capitais deverá ter, na opinião de Oliveira, características mistas, que aliarão o turismo ao transporte regular. A frequência, inicialmente pequena, tende a se ampliar, e a chegar até mesmo a ser diária. De acordo com informações da Rede, no primeiro ano de vigência do contrato, a remuneração pelo uso dos carros e da linha levará em conta dezesseis viagens por mês, chegando a 52 viagens por mês no terceiro ano, e mantendo-se assim até o final do período de 96 meses previsto pelo acordo.

O caráter turístico da viagem fica por conta do luxo da decoração dos seis carros-dormitórios, com cabinas, dois restaurantes e um bar, e das mordomias que serão dispensadas aos viajantes, tais como o direito a ferromoças. Oliveira garante que está sendo dado um tratamento artesanal à recuperação das composições, e também às duas estações de embarque e desembarque. Vidros, estofados e peças sanitárias estão sendo mantidos nos mesmos padrões originais. “Pesquisas feitas junto ao público indicaram o segmento executivo como potencial usuário do nosso trem”, conta Oliveira, ressaltando que a classe artística também deverá se interessar pelas viagens.

Pagando uma tarifa estimada inicialmente em US\$ 80, o passageiro que embarcar nos carros do Trem da Prata poderá desfrutar de um *happy-hour* de cerca de duas horas, tanto na Estação Francisco Sá, no Rio, como na Barra Funda, em São Paulo. A partir das 20h, músicas selecionadas, bebidas e salgadinhos recepcionarão os viajantes até o momento da partida, às 22h. Ao che-

gar no destino, às 6h30min, mesas semelhantes às de hotéis cinco estrelas estarão disponíveis para a alimentação matinal. O desembarque poderá ser feito até as 10h.

Remuneração justa — As viagens no Trem da Prata serão comercializadas por meio de agências de turismo. Tenha ou não passageiros, o Consórcio remunerará a Rede na base de US\$ 3 mil por viagem. “Para a estatal, é um bom negócio”, acredita Oliveira, adiantando que a operação é mais vantajosa que o transporte de cargas realizado atualmente.

Segundo o diretor da Montmar, tomando por base o transporte de cargas pelos trilhos da costa do Rio, onde a CSN movimentava 60 mil t de aço e de derivados por mês, o ganho da Rede por quilômetro do transporte turístico na região é o dobro do que recebe pela carga. Cada viagem pelo trem Azul sai US\$ 1,2 mil para o Consórcio. No caso de São Paulo—Rio, o lucro também será maior. Exemplo disso são as operações do rodotrem, recentemente reativado (*ver TM 345, de janeiro/fevereiro de 1994*). Há um ano, o frete da carreta de 25 t custava US\$ 118, e a do caminhão trucado US\$ 82. Considerando que a capacidade de cada composição é de vinte veículos o resultado é, no máximo, de US\$ 2 360. Além disso, Oliveira lembra que a segurança total das viagens de carga é responsabilidade da estatal, enquanto que o Trem da Prata será totalmente mantido e assegurado pelo consórcio.

Para as empresas privadas, o negócio também será vantajoso. As viagens entre Angra e Lídice já atingiram, em vinte meses, um público de setenta mil usuários. Foi o retorno do investimento, de US\$ 180 mil, para esse empreendimento que tornou possível operar o Trem Azul. Com o resultado dos dois, a Montmar completou sua parcela do total de recursos para o Rio—SP, financiados, em parte, pelo BNDES.

LANÇAMENTO

Ciferal lança novo modelo rodoviário, insistindo no duralumínio

A volta do Dinossauro

■ Ainda comemorando o sucesso de vendas no segmento urbano em 1993, a Ciferal põe na estrada mais um modelo de ônibus. A abertura do mercado para novas operadoras do transporte rodoviário, decorrente das regras do Decreto 520, animou a empresa fluminense a avançar no minoritário segmento que, em 1993, participou com apenas 27,6% do encarroçamento dos chassis que saíram das montadoras, segundo dados da Fabus.

De um total de 3 644 encarroçamentos rodoviários, a Ciferal participou com apenas 56, no período de janeiro a dezembro do ano passado. Com a Marcopolo (1 949) e a Nielson (1 231) na liderança quase absoluta do setor, a fabricante carioca está decidida a se diferenciar da concorrência. O *marketing* do novo produto promete marcar o mercado, dando ao veículo uma grife personalizada e ares de misticismo no batizado. A escolha do nome, que ainda não estava definido até a ocasião do fechamento desta edição, passou pelo pouco convencional teste de numerologia: o martelo será batido na palavra cuja soma de números indicar sucesso.

Se o *marketing* trabalha com o mistério, para o diretor-presidente da empresa, Lélis Teixeira, a disposição de conquistar o mercado não tem segredo. “Nossa política é a diversificação”, argumenta. Segundo ele, o novo rodoviário não pretende substituir o Podium, lançado em 1988 e, reconhecidamente, pouco aceito no mercado nacional. “Estamos oferecendo mais uma opção para o cliente”, diz.

Estética do conforto — A redenção no rodoviário vem com a pretensão de resgatar os antigos Dinossauros, fabricados na década de 70 para a Cometa, e em operação até hoje. Segundo a assessoria de Marketing, a semelhança está no conforto, na leveza do carro e também no sistema construtivo de fabricação, que incorpora características inovadoras em relação aos outros modelos no mercado. Mais alto que o Podium (altura de 3,48 m), o novo rodoviário foi encarroçado, pela primeira vez, na versão 3,60. No entanto, a assessoria adianta que também serão produzidas versões mais altas.

A Ciferal manteve a sua marca registrada do duralumínio na estrutura. Porém, desenvolveu



um método de encaixe dos perfis, de maneira a diminuir os efeitos prejudiciais da solda no metal. Há um treliçado de encaixes que mantém todo o esqueleto sobre a plataforma, com um mínimo de metal derretido para a junção das peças. O cuidado na montagem foi tanto que a fábrica criou uma linha exclusiva para o novo rodoviário, apesar de não divulgar a estimativa de produção. “Tudo dependerá do mercado”, afirma a empresa.

O revestimento externo, também em duralumínio, é feito com placas lisas e grandes, sem rebites aparentes. A frente do novo modelo tem estilo totalmente *clean*, dando o toque de modernidade característico da nova tendência de *designs* de ônibus. Na inevitável comparação com o Podium, os faróis duplos do irmão mais velho foram deslocados e embuti-



Retomando o filão inaugurado com os Dinossauros, na década de 70, e esbanjando duralumínio, o novo rodoviário da Ciferal disputará mercado com o Paradiso, da Marcopolo

do indivíduo quer transportar para suas viagens o mesmo conforto que tem em casa, explica. Com nome de encasulamento, esse conceito não prioriza o luxo, mas sim, o bem-estar pessoal.

Nesse sentido, a Ciferal procurou desenvolver os itens interiores pensando mais no conforto que no requinte.

Os estofamentos são em couro natural, em forma anatômica, projetada por uma consultoria especialista em conforto ambiental, diz a assessoria. Há uma harmonia na escolha da padronagem, sempre em cores sóbrias, combinando estampas e tons entre cortinas, assentos, teto e outras forrações.

A iluminação do salão é contínua, sem luzes diretas. As luminárias são embutidas na área do guarda-malas. As luzes íntimas, posicionadas sobre as poltronas, são direcionais, a exemplo dos sistemas utilizados nas aeronaves. Os sanitários também incorporam características das aeronaves. Quando a porta é aberta, as luzes são acesas automaticamente. Ainda no banheiro, as peças em metal foram substituídas por fibra de vidro.

As janelas perderam as colunas largas, substituídas por esquadrias de alumínio na moldura. A maior área envidraçada proporciona visão mais ampla para o usuário.

No entanto, o preço de todo esse 'algo mais' que a Ciferal incorporou ainda é mantido em sigilo. Insistindo na falta de luxo, a assessoria de Marketing frisa que o espaço mercadológico não será conquistado sobre o diferencial de custo, mas sim, sobre os de conforto e de beleza. "Estaremos no mesmo patamar de negociação da Marcopolo", adianta, esclarecendo que a briga deverá começar mesmo é com a marca mais forte do mercado.



Fotos: Divulgação

dos nos cantos, arredondados, e fundidos em apenas uma unidade para a direita e uma para a esquerda. Colocados num desenho de linha horizontal que mantém a largura em toda a extensão da dianteira, a base dos faróis assenta-se numa altura de saia que perfaz exatamente a altura dos porta-malas.

As portas pantográficas dos bagageiros também trazem uma novidade, que salta aos olhos no *design* do produto. A movimentação é vertical, bastando o acionamento para cima. Por isso, elas mantêm uma diferença de nível em relação ao restante da lateral. O acionamento pantográfico se mantém sobre as rodas e na parte de trás da lateral, proporcionando facilidade para a manutenção dos pneus.

A porta de entrada no veículo, também pantográfica, com aciona-

mento interno posicionado em compartimento próprio ao lado do banco do motorista, mantém a harmonia de linhas na continuidade das formas arredondadas dos vidros. O pára-brisa é colado diretamente na estrutura, tendo uma fina borracha apenas para fins de acabamento. Os retrovisores do novo rodoviário da Ciferal são posicionados nos perfis de alumínio cantoneiros, e têm acionamento elétrico. Outra novidade é o painel eletrônico, incorporado à versão *standard*.

A parte traseira preserva o estilo liso e sem nervuras, com as lanternas embutidas.

Conceito europeu — O ambiente interno que a fábrica carioca quis oferecer ao usuário segue prescrição de Primeiro Mundo, segundo a assessoria de Marketing. Há um conceito de que to-

Saborosas estórias do transporte porto-alegrense



**QUEM DIRIA?
TUDO COMEÇOU ASSIM...**

ATTP
ASSOCIAÇÃO DOS TRANSPORTADORES
DE PASSAGEIROS

Livro rememora os pioneiros

“O transporte coletivo de Porto Alegre teve, ao longo de toda a sua trajetória, apenas duas mulheres permissionárias. Uma foi Norcy Sarmiento Sperry, que tinha oito caminhonetes nas linhas do IAPI. A outra era uma tal de Dona Elvira, que fazia a linha de Teresópolis. Elvira chegava na Secretaria Municipal de Transportes e dirigia-se ao engenheiro João Dib, assistente técnico: ‘Dr. Dib, não aguento mais. Trabalho o dia inteiro e, de noite, [ainda] me viro’...”

Este é apenas um dentre os inúmeros episódios pitorescos do transporte público porto-alegrense reunidos

pelo jornalista Olides Canton (ex-Zero Hora) no livro-reportagem *Quem diria? Tudo Começou Assim ...*, que tem como subtítulo “A História do Transporte Coletivo de Passageiros de Porto Alegre” e foi financiado pela Associação dos Transportadores de Passageiros da capital gaúcha.

Ao contrário do que se possa imaginar, não se trata da História do setor, com agá maiúsculo. Quem estiver em busca de um trabalho de historiador, fará melhor se consultar, por exemplo, o capítulo sobre Porto Alegre de *História do Transporte Urbano no Brasil*, de Waldemar Corrêa Stiel, editado em 1984 pelo convênio EBTU/Pini. O que Canton apresenta aos leitores são, em vez disso, saborosas estórias. Como aquela vivida pelo prefeito José Loureiro da Silva ao inaugurar o sistema de trolebus em 1963. Faltou luz e o prefeito teve de terminar a viagem a pé!

De qualquer maneira, a pesquisa recupera a memória dos tempos pioneiros do transporte coletivo, em meio a depoimentos de empresários, a dados históricos de administradores e de estudiosos do assunto.

Fotos: Divulgação

ônibus, já iniciada em meados de 1993. Segundo Maurício Cadaval, diretor técnico do órgão, o DTU está atuando em três linhas distintas e complementares de trabalho, que são desenvolvidas paralelamente: cursos

para operadores e para gerenciadores; coordenação da revisão dos coeficientes da planilha de cálculo de tarifas; e criação de um sistema de informações sobre transportes urbanos em todas as capitais do país.

Marketing empresarial dá certo na São José



Operadora tem retorno positivo dos usuários

Em Franca, no interior de São Paulo, a única operadora da cidade, a Empresa São José Ltda., resolveu dar a palavra aos passageiros que se utilizam dos 98 coletivos em circulação, percorrendo diariamente 55 linhas diferentes, no melhor estilo do *marketing* empresarial apregoado pelos entendidos no assunto. Implantou, desde o início de janeiro, o Atendimento ao Usuário São José. Uma linha de *telemarketing* fica ligada de segunda a sábado, das 7h às 12h, para receber reclamações e fornecer sugestões e informações; enfim, para estar disponível a qualquer coisa que o passageiro queira levar até a empresa. Caso o problema não tenha solução imediata, o usuário receberá o retorno de sua ligação por carta. “Nossa receita vem do usuário, e precisamos co-

nhecer suas necessidades, e também saber se gostam do serviço que lhe oferecemos”, simplifica o gerente administrativo, Celso Antônio Dias. A empresa já contabiliza trinta ligações por dia, a maioria delas para pedir informações. Apenas 10% das chamadas reclamam de atrasos e de atitudes indelicadas de motoristas ou de cobradores, enquanto que outra pequena parcela faz sugestões sobre mudanças de itinerários e coisas do gênero. “O receio inicial de nos expor perante a opinião pública converteu-se numa agradável surpresa pela boa receptividade”, sintetiza Dias, ressaltando que o investimento de US\$ 5 mil realizado para estruturação do serviço é pouco significativo em relação ao crescimento da imagem da empresa perante os cidadãos.

Geipot intensifica ação em transporte urbano

Embora enfraquecido pela inexistência de uma política federal para transportes urbanos, o Departamento de Transportes Urbanos do Geipot começa a se revigo-

rar. A idéia é consolidar a adoção de uma linha de coordenação e de assessoria a gerenciadores e a operadores de sistemas municipais de transportes coletivos por

CMTC finaliza processo de privatização



Foto: Divulgação

Três consórcios vencem licitação e vão operar uma frota pública

A CMTC está concluindo, em março, a terceira e última fase de privatização de linhas urbanas na cidade de São Paulo. A segunda etapa, concluída em janeiro, passou à iniciativa privada a operação de 974 ônibus a diesel, em 78 linhas. Ao contrário da primeira fase, quando as empresas substituíram veículos públicos pelos 1 022 novos veículos privados, os três consórcios vencedores da segunda licitação (Consórcio Leste/Oeste, Rápido Zefir e Viação Itamaraty) operarão uma frota pública. Durante os oito anos de vigência do contrato, as empresas privadas devolverão os ônibus à sua antiga dona, a CMTC. De acordo com o presidente da empresa, Francisco Christóvam, no final de quatro anos a quase totalidade deverá ter saído das ruas paulistanas. As empresas privadas ficarão com apenas cinquenta veículos, que serão incorporados à frota pública atual.

De acordo com o projeto da CMTC, quando essa frota estiver saindo de operação, já estarão concluídas as obras dos treze corredores, com 23 terminais, e os 980 ônibus

articulados para rodar nesses percursos. O processo de licitação para a construção e para a operação dos corredores, incluindo os veículos, está em desenvolvimento.

A terceira fase, abrangendo a chamada frota especial, com 480 trolebus e 39 articulados, reunidos em três garagens, tem regras semelhantes à segunda, com operação privada e veículos públicos. Por força contratual, as empresas deverão manter as características das linhas elétricas e incorporar unidades à frota existente. No final dos oito anos de contrato, a CMTC comprará esses veículos de volta, pelo valor residual.

A pendência da empresa municipal é a frota a gás, de sessenta unidades. Segundo Christóvam, a intenção é a de formar um convênio entre a CMTC, a distribuidora de combustível da Petrobrás, a BR, a montadora Mercedes-Benz e uma cooperativa de funcionários da garagem que operam esses veículos para mantê-los nas ruas servindo à população. "Continuamos mantendo nosso papel de propulsores de novas tecnologias",

finaliza o presidente da CMTC, ressaltando que, para a iniciativa privada,

não interessa investir em veículos que, na verdade, ainda são protótipos.

Nielson responde à reportagem de TMP

Questionada na época de elaboração da reportagem sobre fixação de bancos nas carrocerias de ônibus rodoviários (ver TPM 24, de novembro de 1993), a Nielson não se manifestou em tempo hábil, mas responde agora às perguntas técnicas sobre o assunto. A fabricante garante que suas referências têm origem no Regulamento 80 da Comunidade Européia, na ECE e também nas normas norte-americanas SA-EJ879b, que estabelecem testes e requisitos de *performance* para assentos de veículos automotores. Reafirmando a preocupação com a segurança e com a manutenção do alto conceito de qualidade em seus produtos, a Nielson detalha três aspectos que considera primordiais. O primeiro deles é a resistência estrutural do produto ao capotamento. Graças a ela, a carroceria é capaz de suportar 50% do

peso máximo admissível do chassi durante cinco minutos sem apresentar deformações que superem 70 mm em qualquer ponto. O segundo aspecto está relacionado com as condições de resistência a um impacto formal. Isto significa que o produto deve ter uma certificação, em ensaio pendular, de uma condição de resistência mínima da parte frontal de uma unidade, de acordo com os aspectos exigidos em normas, de que nenhum ponto da estrutura ensaiada sofra deslocamento longitudinal superior a 200 mm. Por último, há o requisito de inflamabilidade, onde se faz a avaliação dos materiais para revestimentos internos dos ônibus. A Nielson garante que em seus revestimentos internos a velocidade de propagação de chama é inferior aos valores permitidos para essa velocidade em normas do Contran.

Empresários paulistanos criam nova associação

Tradicionalmente reunidos na Transurb, importantes grupos empresariais de transportes coletivos por ônibus da capital paulista resolvem se reunir em associação própria, a AMTU — Associação Municipal de Transportes Urbanos. Liderados por Ronan Maria Pinto (Empresa Paulista de Ônibus e Vila Ema), a AMTU já congrega 25 empresas, proprietárias de 6 500 ôni-

bus, com média de 5,5 funcionários por carro, transportando 75% dos 115 milhões de passageiros/mês servidos pelo sistema. Fazem parte da diretoria da AMTU, além de Ronan Maria Pinto, Maurício L. da Cunha (Viação Penha/São Miguel), Getúlio Fernandes Soares (Santo Estevam), Marcos Sonzoni Prestes (Viação São José), Humberto T. de Castro (Transleste) e Airton Grill.

Começa integração metropolitana em SP



Transporte ferroviário deve crescer no dia-a-dia dos paulistanos

Ao anunciar a aprovação de um financiamento de US\$ 1,2 bilhão pelo Banco Mundial e pelo Eximbank, o Governador de São Paulo, Antônio Fleury Filho, garantiu que em quatro anos o sistema de transporte metropolitano da capital do estado estará totalmente integrado. O projeto, orçado em US\$ 2 bilhões, também contará com dinheiro de bancos franceses e da iniciativa privada brasileira, além de uma pequena contrapartida de recursos proveniente do Tesouro estadual. O SIM — Sistema Integrado Metropolitano, como foi batizado, aumentará a participação da ferrovia no dia-a-dia dos passageiros paulistanos (ver matéria detalhada em *TMP 16, de dezembro de 1992*). Hoje, ela participa em apenas 20% do sistema de coletivos metropolitanos, contra 40% de ônibus e 40% de automóveis. Com a modernização de alguns trechos

da linha férrea, a aquisição de novos carros, a construção de estações, o prolongamento de duas linhas do Metrô e a incorporação de linhas da CBTU, o SIM terá o dobro de disponibilidade de viagens sobre trilhos.

Segundo Fleury, as licitações já estão em desenvolvimento, e até o final do ano deverão ser entregues mais de cinco estações da ferrovia de interligação com o Metrô e com alguns terminais de ônibus. A operação de todas as linhas férreas, tanto da CBTU como da Fepasa, será feita pela CPTM — Companhia Paulista de Trens Metropolitanos, que é presidida atualmente por Frederico Bussinger, ex-secretário do Ministério dos Transportes. Também fazem parte do SIM: ações da Cetesb para o controle da poluição atmosférica por emissões veiculares, e ações da CET na área da semaforização e da segurança do trânsito em geral.

Usuário carioca acha transporte regular

Apesar de 28% dos usuários de transporte sobre pneus da região metropolitana do Rio de Janeiro considerarem o sistema de transporte urbano por ônibus bom ou muito bom, 38% da população o consideram mau ou muito mau, e 32% acham que o transporte não é 'nem bom nem ruim'. É este o resultado da pesquisa do Ibope, feita com 2 200 pessoas, entre os dias 16 e 29 de julho de 1993. Segundo o instituto de pesquisas, o universo pesquisado projeta a opinião de mais de 2 milhões de pessoas.

A pesquisa constatou que 94% dos cariocas utilizam ônibus como meio de transporte, enquanto que 8% recorrem a trens. Em 1992, 97% da população utiliza-

vam ônibus e 5% viajavam de trem. Outros meios de transporte, como, por exemplo, o metrô e o barco, também tiveram utilização maior em 1993, em comparação com 1992, embora o percentual ainda se mantenha em patamar baixo.

O tempo de espera pelos ônibus não é mais considerado o principal problema do transporte, cedendo lugar ao risco de assalto. De 1989 a 1992, o usuário havia considerado a demora o pior defeito do sistema. Em 1993, 23% da população disseram temer roubos nos coletivos, enquanto que 18% consideraram o tempo de espera e o preço da passagem os principais problemas que os usuários dos ônibus eram obrigados a enfrentar.



Para o Ibope, 94% dos pesquisados andam de ônibus e 8% de trem

CATRACA

■ A Caio Norte, filial pernambucana da Caio — Companhia Industrial de Ônibus, de Botucatu (SP), está comemorando a marca de 10 mil carroçarias urbanas produzidas. Construída na

década de 60, a filial nordestina fica localizada no bairro de Prazeres, distrito de Jaboatão dos Guararapes, Grande Recife (PE), e passou recentemente por reestruturações que deram a ela maior autonomia.

■ A Bus Stop, tradicional revenda de ônibus usados de São Paulo, abriu sua terceira loja, agora com enfoque preferencial para a marca Volvo. As novas instalações, situadas em área de 5 200 m²,

na marginal Tietê, abrigarão todos os veículos da Volvo para comercialização, enquanto que as outras duas áreas de loja já existentes serão destinadas às outras marcas.

Participe da maior exposição de ônibus da América Latina



DE 26 DE SETEMBRO A 02 DE OUTUBRO
EXPO CENTER NORTE - SP

A Expobus, na sua terceira edição, é uma ótima oportunidade para sua empresa mostrar produtos e serviços destinados ao mercado de ônibus. Trata-se de uma mostra segmentada, com retorno garantido para quem expõe.

Venha falar com os empresários
do maior mercado de ônibus do mundo.

(Garanta já seu espaço e pague em até 7 parcelas)

Iniciativa e
Organização:



Patrocínio:



Fones: 67.1770 / 66.6497 / 66.0368 / 825.4768
Fax: 67.8173 / 826.0193

A eficiente
comunicação
empresarial
transporta
sua
empresa
para
melhores
resultados.

VÍDEO
a imagem de
um bom negócio.

 VÍDEO JORNAL

PASSAGEIROS



Paulínia inaugura linha urbana sofisticada



Foto: Divulgação

Vinte ônibus operam com sistema de bilhetagem automática e dispõem de video-cassetes com fitas educativas

Pouco mais de três meses depois de anexar o bairro de Betel, a prefeitura de Paulínia (SP) resolveu incrementar o transporte sobre pneus da interligação entre aquele bairro e a região do município. Fez um acordo com a única operadora da cidade, a Transcopa Transportes Urbanos, para equipar os vinte ônibus que operam no lugar com sistema de bilhetagem automática e com aparelhos de videocassete, destinados à veiculação de fitas educativas, cedidas

pela prefeitura. O projeto está em fase experimental, e é um marco na reestruturação do transporte entre Betel e Paulínia, que prevê a implantação de linhas radiais integrando as linhas do bairro a uma circular central. O usuário não pagará mais que uma passagem para se movimentar por toda a região do município. A reformulação do sistema prevê, além disso, a renovação da frota com modelos tipo Padron, com duas portas de saída.

CATRACA

■ A Spar — Processamento de Dados e Assessoria Rodoviária está realizando, para a prefeitura de Lajeado (RS), conjuntamente com a Fates — Fundação Alto Taquari de Ensino Superior, pesquisa junto aos usuários de ônibus para a melhoria e para uma adequação mais satisfatória do sistema local. Posicionados em pontos estratégicos, estudantes procuraram aferir o grau de satisfação da população com o transporte sobre pneus da cidade, e

registrar estatisticamente os maiores fluxos de movimentação, para adequação dos serviços prestados.

■ O consórcio vencedor da concorrência pública para controle, gerenciamento e distribuição do sistema de bilhetagem automática da cidade de São Paulo é formado pelas empresas Control, VR — Vale Refeição e Télettra, grupo que integra a empresa de administração de vales-transportes, a VT.

ALCOA E MERCEDES-BENZ RODANDO NA DIANTEIRA.



Dianteira tecnol6gica, uma posi7ao de lideran7a que se conquista com pesquisa e constante aperfei7oamento.

Uma posi7ao que a Mercedes-Benz reafirma, ao adotar em seus modernos 6nibus as Rodas Forjadas de Alum6nio Alcoa.

Forjadas em pe7a 6nica, sem soldas, oferecem resist6ncia 5 vezes superior 6 do a7o, s6o at6 50 kg mais leves, melhoram o desem-

Rodas Forjadas de Alum6nio Alcoa.

penho dos pneus e freios, dispensam pintura.

Confiabilidade reconhecida em mais de 40 anos de fabrica7ao, permite a Alcoa oferecer garantia de 5 anos.

Voc6 que j6 conhece a tecnologia avan7ada Mercedes-Benz, n6o fique atr6s na quest6o das rodas. Aproveite essas qualidades e especifique as Rodas Forja-

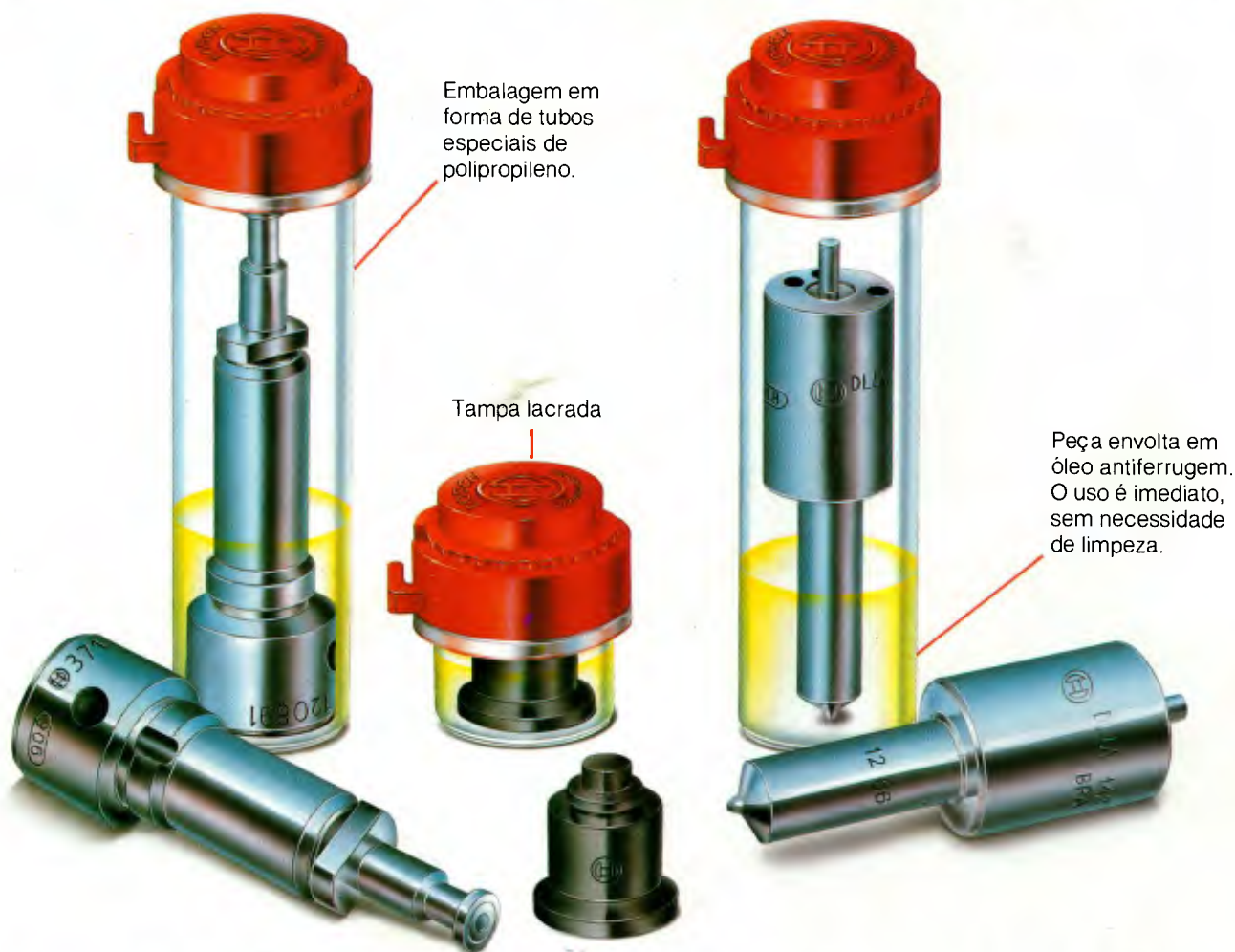
das de Alum6nio Alcoa. Elas v6o aumentar a rentabilidade operacional da sua frota.

Al6m de todas essas vantagens, proporcionam estilo e beleza. Voc6 vai ver tamb6m como 6 bom rodar na dianteira.

 **ALCOA**
Tel. (011) **545-4455** Fax (011) **545-1233**

OS INVIOLÁVEIS BOSCH.

LOCUIS



NA SEGURANÇA DA EMBALAGEM, A GARANTIA DO PRODUTO.

Novas embalagens invioláveis de bicos injetores, elementos e válvulas Bosch.

Só um produto original garante perfeito desempenho do sistema de injeção diesel.

E a garantia do produto original começa na embalagem.

Por serem invioláveis e não reutilizáveis, as novas embalagens de bicos injetores, elementos e válvulas Bosch asseguram um produto novo e absolutamente genuíno, sem risco de adulteração ou recondicionamento.

E o que é melhor: com a mais avançada tecnologia mundial em sistemas diesel - Bosch.



BOSCH

Nosso produto é tecnologia.