

transporte

MODERNO

PUBLICAÇÃO MENSAL - Nº 346 - MARÇO 1993 - Cr\$ 100 000,00


Editora TM Ltda

SEGUROS

Armadilhas do Risco
Rodoviário

PALETES
As barreiras
à padronização



A parceria que deu certo

ENTREVISTA
Alberto Goldman

O CLIENTE TEM SEMPRE RAZÃO.

**A VOLKSWAGEN CONSTRUIU SEU ÔNIBUS
BASEADA NESTE PRINCÍPIO.**





VOLKSWAGEN Para lançar o chassi de ônibus urbano mais moderno e funcional do mercado, a Volkswagen pensou em uma coisa muito simples: fazer o produto que o cliente queria.

Assim, dentro de um processo chamado de Engenharia Simultânea, a Volkswagen desenvolveu o Volksbus unindo sua tecnologia às sugestões dos clientes, dos encarroçadores e fornecedores.

Desse modo, a Volkswagen conseguiu produzir um chassi para ônibus de fácil encarroçamento, com a resistência e a funcionalidade exigidas no dia-a-dia do transporte urbano, para garantir a rentabilidade que você espera.

O Volksbus conta com uma assistência técnica exclusiva e especializada e com uma garantia adicional de doze meses, para determinados componentes, no ano de seu lançamento.

Planos especiais de financiamento, consórcio e leasing estão à sua disposição através dos Concessionários Autorizados.

Volksbus. A solução moderna e racional para o transporte de passageiros.



VOLKSWAGEN
Você conhece, você confia.



Apresentamos os novos pontos de ônibus.

Chambord Auto - Tel.: (011) 274-4111 - São Paulo - SP - **Davox** - Tel.: (011) 247-8233 - São Paulo - SP - **Tietê** - Tel.: (011) 832-1234 - São Paulo - SP - **Avel** - Tel.: (011) 448-1622 - São Bernardo do Campo - SP - **Cibramar** - Tel.: (011) 454-0455 - Santo André - SP - **Transpaulo** - Tel.: (011) 968-0033 - Guarulhos - SP - **Sodicar** - Tel.: (011) 492-3646 - Cotia - SP - **Gaplan** - Tel.: (0192) 54-1133 - Campinas - SP - **Copauto** - Tel.: (0182) 21-6622 - Presidente Prudente - SP - **Marka** - Tel.: (0146) 22-4100 - Jaú - SP - **Auto Modelo** - Tel.: (021) 372-2175 - Rio de Janeiro - RJ - **Abolição** - Tel.: (021) 772-3100 - Duque de Caxias - RJ - **Transrio** - Tel.: (021) 767-9221 - Nova Iguaçu - RJ - **Guanauto** - Tel.: (021) 627-2005 - Niterói - RJ - **R.F. Comércio de Caminhões** - Tel.: (0482) 47-3344 - São José - SC - **Noverna** - Tel.: (084) 272-2593 - Pamamirim - RN - **Cequip** - Tel.: (085) 229-2680 - Fortaleza - CE - **Novo Mundo** - Tel.: (081) 545-1990 - Jaboatão - PE - **Belcar** - Tel.: (062) 281-1666 - Goiânia - GO - **Trescinco** - Tel.: (065) 682-2000 - Várzea Grande - MT - **Samam Diesel** - Tel.: (079) 241-3132 - Nossa Senhora do Socorro - SE - **Boaterra** - Tel.: (071) 392-8244 - Salvador - BA - **Vitoriawagen** - Tel.: (027) 328-0933 - Serra - ES - **Peracchi Caminhões** - Tel.: (091) 235-4001 - Ananindeua - PA - **Discar** - Tel.: (067) 787-1811 - Campo Grande - MS - **Panambra** - Tel.: (051) 336-8666 - Porto Alegre - RS - **Veminas** - Tel.: (031) 333-9088 - Contagem - MG.



VOLKSWAGEN
Você conhece, você confia.

REDAÇÃO**Editor**

Neuto Gonçalves dos Reis

Redatora-Chefe

Valdir dos Santos

Redator Principal

Gilberto Penha de Araújo

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 B 5381)

Impressão e Acabamento

Cia. Lithographica Ypiranga

Rua Cadete, 209

Fone: (011) 825-3255 São Paulo-SP

DEPARTAMENTO COMERCIAL**Diretor**

Rynti 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

Fones: (051) 224-9749 / 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\$ 1 090 000,00

Pedidos com cheque ou vale postal

em favor da Editora TM Ltda.

Exemplar avulso Cr\$ 100 000,00. Em

estoque apenas as últimas edições.

Dispensada de emissão de documentação fiscal, conforme R.E. Proc. DRT. 1 n° 14 498/85 de 06/12/85.

Circulação: 18 500 exemplares

Registrado no 2° Dfício 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) 571-5869**Telex: **(011) 35247**

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

Inscrição Estadual n° 111 168 673 117

Instituto
Verificador
de Circulação

Filial à ANATEC e à ABEMO

Ano 30 - n° 346 - Março de 1993
ISSN n° 0103-1058 - Cr\$ 100 000,00

SUMÁRIO

POOL DE TRANSPORTE**16** ITD, TNT e TRP, parceiras na distribuição
Acordo reduz ociosidade de veículos contratados**SEGUROS****20** Risco Rodoviário pode virar armadilha
Apólices não indenizam falhas do transportador**PALETES****24** Padronização ainda enfrenta obstáculos
Usuários demoram para assimilar paleta da ABRAS**PARCERIA****28** São Geraldo vai de contêiner ao Mercosul
Movimento pela Rede deve triplicar neste ano**ADMINISTRAÇÃO****29** Não faça da terceirização uma panacéia
Transferência não elimina as falhas de gestão**ENTREVISTA****32** Alberto Goldman quer recuperar rodovias
Ministro diz que já possui dinheiro para estradas**Leia em TRANSPORTE MODERNO - PASSAGEIROS****MANUTENÇÃO****41** Preventiva da Transleste reduz despesas
Empresa concilia controle de custos e prevenção**INTERNACIONAL****44** Mobitex conquista transportadoras suecas
Empresas investem pesadamente na telemática**SEGURANÇA****46** Drivemaster evita acidentes e corta custos
Dispositivo já equipa metade das frotas de BH**SEÇÕES**Cartas - 6 Neuto Escreve - 7 Atualidades - 8 Rumos
e Rumores - 38 Produtos - 39 Última Parada - 48

Capa: Ilustração Carlos Bourdiel / Fotos Paulo Igarashi

NÃO REQUER NEM HABILIT

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

GRÁTIS!
CAPA-FICHÁRIO E
DIVISÓRIAS



Editora TM Ltda

Rua Vieira Fazenda, 72

Vila Mariana

04117 - São Paulo - SP

Tels.: (011) 575-1304

Telex: (11) 35247



ER PRÁTICA LIDADE.



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

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

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

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

a planilha de custos dos seus produtos.

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

Preencha agora mesmo o cupom de assinatura e envie para a Editora TM. Vai ser o único trabalho que você vai ter.

TM OPERACIONAL
CUSTOS & CONTROLES

FAÇA JÁ
SUA ASSINATURA!

PARA CORTAR OS CUSTOS CORTE AQUI

Desejo receber mensalmente, pelo período de um ano, ao custo de Cr\$ 2.912.000,00 por categoria, **TM OPERACIONAL / CUSTOS & CONTROLES** nas seguintes opções (marque com x as categorias de seu interesse):

- Automóveis Caminhões Leves Caminhões Semipesados
 Utilitários Caminhões Médios Caminhões Pesados

Assim, o custo total por mim contratado é (n.º de opções escolhidas) _____ x Cr\$ 2.912.000,00 _____

Para tanto, estou escolhendo a seguinte forma de pagamento:

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

Empresa _____, Quero recibo ou fatura:

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

Endereço _____ Bairro _____ Estado _____

CEP _____ Cidade _____ Estado _____

Nome de quem assina: _____ Cargo que ocupa _____

Ramo de atividade _____ Telefone: _____ Telex: _____

Envie meus exemplares para: Endereço da Empresa Endereço Particular

Endereço _____ Bairro _____

CEP _____ Cidade _____ Estado _____

Data _____ Carimbo e Assinatura _____

Enviar este cupom para Editora TM: Rua Vieira Fazenda, 72 - Vila Mariana - 04117-030 - São Paulo - SP

Preço válido até 30/04/93

Publicitário reivindica criação da marca Ultra

Criei a logomarca para a *holding* Ultra e suas associadas Ultragaz, Ultracargo, Ultratecno, Ultraquímica, Ultradata e Ultracampo no ano de 1987 (e não 1989, quando o projeto foi pela primeira vez apresentado ao grande público), enquanto era diretor de criação na Kraft Design, no Rio de Janeiro, comandada pela *designer* Ilse de Andrade. Junto com nossa equipe de doze criadores, apresentamos cerca de 56 logomarcas para esse projeto de identidade visual corporativa, que durou cinco trabalhos anos. E, no final, venceu a de nossa autoria.

Fico lisonjeado (e creio que também a Ilse deve ter ficado) pelo fato de a nossa criação ter sido tão bem aplicada na frota da Transultra pela equipe de Pedro Jorge e Francisco Xavier. Parabéns por terem vencido o "XXV Concurso TM de Pintura de Frotas" com um projeto criativo valorizando as linhas modernas e diferenciadas das ondas da logomarca Ultracargo sem fazer pesar demais o azul pantone, padrão em toda a programação visual do grupo, mas indispensável à caracterização da frota (como projeto inicialmente apresentado por nós na Kraft Design no final da década passada). Parabéns!

OSWALDO T. DA NÓBREGA NETO
Atividade Empresa de Publicidade Ltda.
Diretor de Criação
São Paulo-SP

Happy Home protesta contra críticas

Venho, após tão ansiada e esperada publicação n.º 344, de dezembro de 1992, transmitir minha tristeza pelo enfoque negativo de que fomos alvo.

Embora poucos transportadores tenham se habilitado ao referido concurso, a respeitável Comissão Julgadora achou por bem eleger três vencedoras. Acredito, portanto, que realmente as eleitas fizeram jus à premiação. Acredito, ainda, que, se nenhuma merecesse ser premiada, a respeitável Comissão Julgadora abster-se-ia de elegê-las.

Levando-se em alta consideração a penetração no meio específico em que TM atua, evidentemente muitos de nossos seletos clientes lerão a reportagem e, com certeza, não a aplaudirão.

Destarte, frases como "depois de modificar a pintura, derrotada no concurso do ano passado", ou "mesmo assim recebeu críticas do jurado Gerhard Wilda, que ficou em dúvida tentando descobrir se a empresa é uma fábrica de móveis ou uma transportadora de mudanças", ou a do jurado Ernesto Klotzel: "Happy Home tanto pode ser fábrica de utensílios domésticos como de móveis."

Sempre aceitei críticas em minha vida toda, mas as construtivas, nunca as negativas ou as pejorativas.

Se, alguns anos atrás, nossa pintura não foi vencedora, nem por isso foi veiculado o "porquê" de não ganharmos a premiação. O termo "derrotada" não é adequado para ser publicado por um órgão técnico de imprensa.

Então, a nova imagem da nossa pintura, muito enaltecida pelo público, por clientes e até por concorrentes, jamais poderia transmitir idéia de fabricantes de móveis ou de utensílios domésticos. Trata-se de uma abstração: a inserção da pirâmide (logotipo da empresa) representa uma cama de casal com a manta dobrada para trás. E, uma vez que o concurso é para transportadores, que é o que somos, e, com a palavra **MUDANÇAS** em negrito, qualquer pessoa, com um mínimo de bom senso, vai identificar a Happy Home como transportadora de mudanças.

Dessa forma, o pouco que foi dito a nosso respeito, ao invés de ser reconfortante, foi negativo, a ponto de o leitor não poder tirar conclusão do "porquê" de a nossa empresa ter ganho tal premiação.

Será correto admitir que, a julgar pelos conceitos expedidos pelos Eméritos Senhores Julgadores, a pintura da Presença em Comunicações também pode identificar-se como a de um fabricante de livros?

A respeito da vencedora Transultra, percebemos tanta dedicação na exposição da imagem da empresa, descendo a minúcias, sendo objeto de entrevistas, divulgando pro-

jetos futuros, etc., etc., que nos leva a crer ser matéria paga, pois as demais participantes não mereceram a mesma atenção e dedicação.

Assim, pouco se falou dos premiados, o que seria lógico, para consubstanciar o próprio concurso.

Finalizando, o que aguardávamos ansiosamente seria melhor que não tivesse ocorrido, pois, ao invés de nos motivar para participarmos de novas promoções da TM, simplesmente nos afastará.

D. O. P. DO AMARAL

Happy Home Transportes Internacionais Ltda.
Diretor Presidente
São Paulo-SP

TM não vê nada de inadequado na utilização do adjetivo 'derrotada' (que figura em todos os dicionários e tem como sinônimo 'vencida') para se referir a uma pintura eliminada na fase inicial do julgamento do Concurso de 1991 simplesmente porque não obteve os votos necessários para passar à segunda fase.

A redação de TM limitou-se a registrar as críticas e os elogios feitos pelos membros da Comissão Julgadora à nova pintura da Happy Home. A reportagem sobre o concurso não é uma peça promocional sobre as empresas vencedoras, mas sim matéria jornalística, onde as críticas não são proibidas.

Diga-se, aliás, que se os jurados não tivessem achado defeitos na pintura da Happy Home, ela teria sido, certamente, a vencedora, e não a terceira colocada. Mas também teria, se não tivessem achado virtudes, sido desclassificada outra vez.

A distribuição de espaço foi coerente com a classificação das empresas. Isto é, a vencedora mereceu destaques e as duas menções honrosas ganharam fotos e comentários, enquanto os outros participantes tiveram apenas os nomes citados. Quem conhece TM sabe que a irresponsável e caluniosa acusação de que a Transultra pagou a matéria dispensa qualquer comentário.

TM lamenta a disposição da Happy Home de não participar de novas promoções da revista. Mas, depois de 25 anos de sucesso do concurso, já sabe que isso são os seus do ofício.



NEUTO

ESCREVE

Goldman, buracos e impostos

A entrevista exclusiva do Ministro Alberto Goldman, que **TM** publica nesta edição, constitui praticamente um videoteipe de um filme já bastante conhecido. Especialmente quanto aos problemas da conservação e da recuperação das esburacadas rodovias federais, Goldman reafirma as boas intenções que sempre marcaram as declarações de todos os titulares anteriores, feitas ao assumirem o cargo, mas que jamais se concretizaram.

Na visão otimista do Ministro, não mais vão faltar recursos para as estradas. Muitas delas, aliás, serão rapidamente estadualizadas, ou terão sua manutenção entregue à iniciativa privada.

De fato, a duplicação, de 19% para 38%, do Imposto sobre Importação de Combustíveis poderá carrear para os cofres, há muito tempo vazios, do Ministério dos Transportes nada menos que US\$ 1 bilhão por ano (US\$ 600 milhões do Imposto mais cerca de US\$ 400 milhões de contrapartidas das externas). Mas pode não ser essa a solução mais racional, e muito menos a definitiva, para o crônico problema do financiamento ao setor rodoviário.

Para que o aumento do Imposto, pelo menos, chegue a ser uma solução, é preciso acabar com o inadmissível hábito da Petrobrás de arrecadar tributos e não repassá-los aos cofres da União. Também será necessário evitar que, mesmo quando chegam ao destino (quase sempre atrasados), esses recursos acabem sendo desviados para o caixa comum do próprio Ministério dos Transportes.

Embora Goldman prometa uma 'vinculação informal' das verbas à conservação rodoviária, convém lembrar que, na estratégia do governo, o Imposto sobre Importação deveria dar lugar ao IPI sobre combustíveis, rejeitado pelo Congresso durante a votação do ajuste fiscal. Uma vez que o Brasil é um dos poucos países do mundo onde a preservação do patrimônio rodoviário não encontra lugar no orçamento público ordinário, será preciso buscar uma forma de se reinstaurar, durante a reforma constitucional de 1994, a vinculação de recursos. A experiência mostra que, com a extinção do Fundo Rodoviário Nacional, o esquema de manutenção de estradas federais degringolou completamente. Embora saia mais barato para o operador e para o proprietário de veículos pagar impostos e taxas do que arcar com os ônus e os riscos da má conservação, não se pode desprezar o peso da elevada tributação atual nos custos do transporte. A alíquota de 38% é maior que a cobrada dos automóveis e de outros bens de luxo importados. Somente a sua duplicação trouxe um aumento de cerca de 5,6% sobre o preço dos combustíveis. E nem podia ser de outro modo, pois mais de 50% do petróleo bruto ainda é importado e, no caso do diesel, a matéria-prima representa 43% dos custos. Os motores Diesel estão queimando cerca de 32% de impostos. A situação torna-se ainda mais preocupante quando se considera que a política do governo tem sido no sentido de se aumentar o preço desse combustível em percentuais sistematicamente superiores aos dos demais. Enquanto isso, automóveis de quase quarenta anos atrás ganham até incentivos fiscais. O pior é que, a julgar pelas declarações de Goldman, a fúria arrecadadora ainda não se esgotou. Pelo contrário, por trás da tentativa de se delegar a conservação à iniciativa privada ou aos estados, esconde-se a intenção de restabelecer os pedágios — desta vez, até mesmo em rodovias com tráfego inferior a 12 mil veículos por dia.

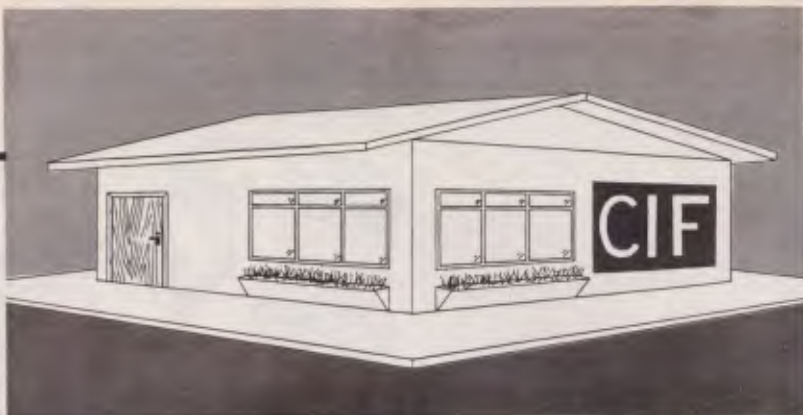
O tempo dirá se os aumentos de tributos impostos pelo governo se reverterão em estradas menos ruins, ou se, mais uma vez, apenas contribuirão para alimentar a insaciável e ineficiente máquina estatal.

Centrais de frete ganham manual

Ainda pouco utilizadas no Brasil, as CIFs — Centrais de Informação de Fretes agilizam o transporte, economizam combustível, evitam retornos vazios e dão maistransparência ao mercado de fretes.

Editado pelo Departamento de Engenharia Civil da Universidade de Santa Catarina, o *Manual de Implantação e Operação das Centrais de Informação de Fretes* constitui um roteiro indispensável para quem se dedica ao assunto.

Depois de apresentar uma avaliação (favorável) do sistema de



Publicação ensina instalar e organizar um sistema de CIFs

CIFs de Santa Catarina, a publicação ensina a planejar, a dimensionar, a localizar e a instalar um sistema de centrais.

Outros capítulos tratam da avaliação custo/benefício da instalação do sistema, das alternativas institucionais (por exemplo, administração direta, administração indireta ou privatização) e dos seguros de cargas nas CIFs.

Um dos pontos altos do trabalho é o *software* para operação informatizada das CIFs, que inclui módulos de cadastramento de transportadoras e de fornecedoras de cargas, bolsas de fretes, e informações sobre cargas disponíveis, malha rodoviária, otimização de rota e supervisão (estatísticas). Mais informações poderão ser obtidas pelo telefone (0482)33-1000.

DESTAQUE

ARMADOR APLAUDE A NOVA LEI DOS PORTOS



Foto: Arguino TM

Meton Soares: conteúdo moderno

Os vetos impostos pelo Presidente Itamar Franco ao projeto de modernização dos portos não abateram o ânimo de Meton Soares Júnior, presidente da Seção de Transporte Aquaviário da CNT — Confederação Nacional de Transporte, para quem a aprovação teve um conteúdo a favor da modernidade: “Quem ganhou foi o país”, declara. “Não houve vitoriosos nem derrotados, pois prevaleceu o interesse nacional.”

Ao sancionar o PL-8, o presidente manteve o artigo 18, responsável pela criação do órgão gestor da mão-de-obra, simpático aos empresários e duramente criticado pelos sindicatos dos trabalhadores.

Desse modo, chega ao fim o monopólio dos sindicatos sobre a contra-

tação da mão-de-obra. Agora, empresários e trabalhadores terão noventa dias para firmar o contrato coletivo de trabalho e para acertar detalhes sobre o funcionamento do Fundo de Indenização do Trabalhador Portuário Avulso. Se não houver acordo nesse prazo, no final de maio entra em funcionamento o órgão gestor — formado por empresários, governo e representação minoritária dos assalariados, responsável pela contratação da mão-de-obra.

O presidente vetou a destinação de recursos externos para a composição do Fundo. Outro veto importante recaiu sobre o artigo 72, que desaprovou o agrupamento, numa mesma categoria, de portuários avulsos e portuários com vínculo empregatício. “No mundo inteiro, os grandes portos da Europa englobam todos os portuários, do armazém ao navio, numa mesma categoria”, protesta Soares, considerando como retrocesso o fato de a lei diferenciar regimes de trabalho para equipes de terra e de bordo.

Os portos brasileiros empregam hoje cerca de 20 mil trabalhadores avulsos. Uma redução, a partir da nova lei, é hipótese afastada por Soares. A seu ver, a solução estaria em se propor “um número suficiente de homens em cada operação, podendo esse número aumentar de acor-

do com o volume de exportação”. Para tanto, o Brasil deveria oferecer custos portuários mais atraentes, pois representam hoje um peso na balança comercial.

Meton Soares não quis antecipar nenhuma proposta patronal a ser levada à mesa de discussão com os trabalhadores, não afastando, porém, a possibilidade de mudanças na relação capital-trabalho. Provavelmente, serão debatidos a composição de ternos (número de homens por operação), o tipo de fainas (cargas diversas) e a carga horária (turno de 6 h, ou não).

A nova redação do artigo 46 retirou da União os gastos com a dragagem dos canais de acesso aos portos. “É um custo muito pesado”, pondera Meton Soares, preocupado com a possível criação de empresas especializadas para a execução do serviço. O armador concorda com a necessidade de manutenção constante desses canais e do próprio porto, observando que a demora do serviço resulta em assoreamento, “e, então, não seria mais possível executar a dragagem”.

A nova lei prevê, ainda, a redução gradativa da Taxa de Melhoria dos Portos de 50% para 10%, o manuseio de cargas de terceiros por terminais privados e a criação de centros de treinamento profissional.



Foto: Liza Piatone

Início para operação em Minas esbarra na falta de terminal adequado

Regional Juiz de Fora deseja 'rodotrem mineiro'

A Regional Juiz de Fora, da Rede, acredita ser possível a implantação de um rodotrem entre Belo Horizonte (final da bitola larga) e São Paulo, vencendo, no máximo, 600 km de distância em 24 h. A Rede quer expandir o serviço, com direito à passagem por Juiz de Fora, sem parada. Porém, a ausência, em Belo Horizonte, de um terminal compatível com a operação e com a rota natural dos caminhões impede a definição de uma data para a exploração do serviço.

Nesse trecho, o transporte por caminhão, ao longo da rodovia, leva entre 15 h e 18 h, "e esse tempo não poderia ser muito maior por ferrovia para não inviabilizar a operação", admite José de Resende Filho, gerente comercial da SR-3 e um dos responsáveis pelo projeto do rodotrem entre São Paulo e Rio de Janeiro (*veja matéria em TM 345*).

Na rota Belo Horizonte—São Paulo há muitos túneis, principalmente no trecho da Ferrovia do Aço, o que, forçosamente, reduziria a velocidade da composição para um valor menor que a média normal, de 40 km/h.

Resende Filho lembra que a Fernão Dias está em obras e que o crescimento da demanda por transporte por ferrovia na região seria uma consequência natural. "Podemos, então, ter vagões lotados nos dois sentidos", deduz, explicando que São Paulo se bene-

ficiaria com o transporte seguro de cargas fracionadas para Belo Horizonte, e que, no sentido contrário, Minas intensificaria a comercialização de produtos básicos.

Empresas investem no Porto de Santos

A Richco Exportação e Comércio de Cereais investiu US\$ 5 milhões na modernização do terminal de grãos do Corredor de Exportação do Porto de Santos, e outras empresas exportadoras de grãos e de *pellets* estão investindo mais US\$ 12 milhões nos Corredores, conforme anunciou José da Costa Teixeira, diretor presidente da Codesp — Companhia Dócas do Estado de São Paulo, durante a inauguração, em setembro, das obras da Richco.

Na ocasião, o Secretário Nacional dos Transportes, Wando Pereira Borges, presidiu a entrega de pequenas obras para a melhoria do Corredor, feitas pela Codesp com recursos próprios e do ATP — Adicional de Tarifa Portuária. O Terminal de Fertilizantes teve sua capacidade de recepção aumentada, o Terminal de Contêineres ganhou um novo pátio e o Porto de Santos criou um serviço de tarifa informatizada.

A atual administração da Codesp vem criando parcerias com a iniciativa privada nos chamados contratos operacionais, e tem conseguido atrair cargas como, por exemplo, açúcar, grãos e enxofre, que tinham sido desviadas para outros portos.

Os três primeiros contratos foram assinados em janeiro de 1991, por um período de dez anos, com o *pool* de usuários dos Corredores de Exportação. Graças a esses contratos, os custos foram reduzidos: as tarifas para embarque de soja em grãos no Porto de Santos baixaram de US\$ 15/t para US\$ 6/t, igualando-se à de Paranaguá. Em função disso, os embarques por Santos aumentaram 155% em relação ao mesmo período do ano passado, segundo Costa Teixeira.

O armazém XLIII, arrendado pela Richco Cereais, passou a contar com uma nova moega rodoviária, com plataforma basculante e capacidade de 250 toneladas por hora. Operando em conjunto com a moega 2, é possível agora abastecer a esteira central única com um fluxo de 750 toneladas/hora. O armazém aumentou sua capacidade para 50 mil toneladas. A moega, o armazém e o sistema de esteiras transportadoras realizam o ciclo de recebimento, de armazenagem e de escoamento do produto para embarque. Agora, os Corredores possuem três moegas, que permitem recebimento simultâneo de vagões e de caminhões. As outras moegas estão nos armazéns XL e XLIII, com capacidades nominais de 500 t/h e de 800 t/h, respectivamente, segundo a Codesp.

A Citrosuco Paulista S.A. arrendou o armazém XLII para ser usado pelas empresas Rascotris, Central Citrus, Citropectina, Citrovita, Frutopic, Royal Citrus e Frutesp.

As arrendatárias se comprometeram a investir em obras comuns um total de US\$ 21 milhões, e a movimentar um mínimo de 500 mil toneladas/ano. Se forem cumpridos esses compromissos, elas obterão descontos nas tarifas.

■ O empresário Pedro Rogério Garcia, da Transportadora Azul e Branco, de Concórdia (SC), é o novo presidente do Secom — Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas do Oeste e Meio-Oeste Catarinense. Garcia assumiu o

sindicato em fevereiro, para o triênio 1993/95.

■ O CECEA/IMT, do Instituto Mauá de Tecnologia, de São Paulo, está oferecendo dois cursos para o primeiro semestre, com duração de

noventa horas: "Administração Integrada de Logística e Distribuição" e "Administração de Transportes de Carga". Inscrições poderão ser feitas e mais informações poderão ser obtidas pelo fone (011)575-6135 ou pelo fax (011)571-2250.

PISCA

Anteprojeto do CBT sofre alterações

O anteprojeto do Código Brasileiro de Trânsito, entregue em fevereiro ao Presidente Itamar Franco pelo Ministro da Justiça Maurício Correa, para ser enviado ao Congresso Nacional, sofreu alterações que suscitaram críticas da comissão do Conselho Nacional de Trânsito, que o elaborou. "As mudanças foram comunicadas à comissão que, no entanto, não pôde vetá-las", comentou o representante do Transporte Rodoviário de Cargas, Alfredo Peres da Silva.

Representantes da iniciativa privada no Contran criticam a nova composição do órgão proposta pelo Ministério da Justiça: onze membros do governo (incluindo o presidente) e apenas quatro da iniciativa privada. A comissão que elaborou o anteprojeto havia mantido a composição atual, com seis membros da iniciativa privada e oito do governo. Com o fim do Regulamento do Código, previsto no anteprojeto, o Contran passou a ter mais atribuições, como, por exemplo, a de alterar as regras em caso de aperfeiçoamento tecnológico dos equipamentos.

A assessoria jurídica do Ministério da Justiça excluiu do anteprojeto a criação da Secretaria Nacional de Trânsito, à qual ficariam subordinados o Denatran, o DNER e a Polícia Rodoviária Federal, a fim de eliminar os conflitos de competência hoje existentes. A municipalização do regulamento do trânsito, aprovada no anteprojeto, também foi eliminada, e foi mantido o regime atual, de convênio entre estados e prefeituras. Isso, na opinião de Peres, vai mobilizar as bancadas municipalistas do Congresso.

As multas sofreram aumento nos valores, e esse fato, segundo Peres, preocupa muito os transportadores, pois a penalidade é aplicada ao motorista que, dependendo da gravidade da infração e de reincidências, pode ter sua



Justiça mantém Autorizações Especiais para veículos excepcionais

licença suspensa temporariamente, por seis meses, ou definitivamente. Cita, por exemplo, as multas de estacionamento proibido, que deveriam ser aplicadas à empresa e não ao profissional.

O anteprojeto previa o fim das AETs — Autorizações Especiais de Trânsito para veículos com dimensões que excedam às estabelecidas em lei. Apenas os veículos em circulação poderiam continuar trafegando até seu sucateamento dentro de um regime especial de horário e de vias públicas. Nas alterações do Ministério da Justiça, esse item também foi eliminado.

O novo texto, na forma de projeto de lei, deveria ser encaminhado ao Congresso, pelo poder executivo, ainda em fevereiro, ocasião em que representantes dos transportes ficaram de se reunir na CNT — Confederação Nacional dos Transportes para debatê-lo e oferecer sugestões ao Congresso.

Líquido vedante impede vazamento de ar de pneu

Aumentar a vida útil do pneu em 20% e dar adeus ao conserto de pneu furado é o que promete a Latino Americana, importadora de Curitiba, que trouxe para o mercado nacional o CTS, um líquido vedante que, uma vez dentro do pneu radial sem câmara, impede o vazamento de ar, mesmo que o pneu seja furado a tiros ou com pregos.

Desenvolvido pela força aérea norte-americana, para uso em pneus de aeronaves militares, esse líquido ganhou a sigla CTS, emprestada de uma empresa norte-americana que obteve licença para a sua produção e para a sua comer-

cialização. Utilizando a força centrífuga e a pressão interna do ar, o CTS fecha hermeticamente o pneu, mantendo inalterada a pressão interna, o que evita o desgaste prematuro; com isso, aumenta em até 30% a vida útil, segundo informa o folheto de divulgação. De acordo com Jair Augusto da Silva, diretor da Latino Americana, esse produto tapa instantaneamente o furo do pneu, seja qual for o calibre do elemento perfurante.

Sua aplicação custa o equivalente a 10% do preço de um pneu novo, assegura Jair Silva. O produto só perde a função quando o pneu vai para recapagem. Nesse caso, o líquido, que é biodegradável, é descartado.

O CTS é introduzido pelo bico de ar após a calibragem do pneu. Um aquecimento de dez minutos com o pneu rodando é suficiente para que o líquido se espalhe por todo o interior do pneu, explica Jair da Silva.

A Transportadora Rodomar, do Grupo Batistela, em Curitiba, está testando, desde janeiro, o CTS nos pneus de um cavalo mecânico que, até abril, havia rodado 40 mil km. Rui Perrone, diretor da Rodomar, contou que um dos pneus foi propositadamente furado com seis pregos de grosso calibre um dia após a aplicação do CTS e continuou rodando sem apresentar nenhum problema. A Rodomar, que, segundo Perrone, mantém um rígido controle de pneus, continua calibrando diariamente os pneus desse cavalo sem registrar nenhum vazamento. "A empresa só decidirá pelo uso do CTS em sua frota de 130 veículos depois que a vida útil desses pneus tiver chegado ao fim", disse Perrone.

Programa de cursos de transportes em 1993

A divisão **TM Operacional Cursos & Seminários** da Editora TM Ltda. promoverá, durante este ano, nove cursos duas vezes por ano, destinados à área de Administração de Transportes, além de outros dois dirigidos a motoristas, a serem dados nas empresas frotistas a qualquer época do ano. As inscrições já estão abertas, e poderão ser feitas com Fernanda, junto à qual também poderá ser obtida a programação completa dos cursos, pelo fone, e fax, (011)412-8588.

São estes os cursos:

☐ "Frotas: Administração da Manutenção", pelo engenheiro e professor Luiz Roberto Cotti, nos dias 13 e 14 de abril e 17 e 18 de agosto;

☐ "Controle e Gerenciamento da Frota", pelo engenheiro e consultor técnico Ramon de Alcaraz, nos dias 15 e 16 de abril e 19 e 20 de agosto;

☐ "Pneus: Técnicas de Controle e Gerenciamento", pelo consultor técnico Anselmo Gelli, nos dias 15 e 16 de abril e 17 e 18 de agosto;

☐ "Logística, Distribuição e Transporte", pelo engenheiro e consultor Antônio Carlos Alvarenga, nos dias 28 e 29 de abril e 19 e 20 de agosto;

☐ "Como Negociar e Contratar Fretes", pelo mesmo Antônio Carlos Alvarenga, nos dias 15 e 16 de junho e 23 e 24 de novembro;

☐ "Relações Humanas: a Chave para a Melhoria da Qualidade", pelo engenheiro e professor Luiz Roberto Cotti, nos dias 15 e 16 de junho e 23 e 24 de novembro;

☐ "Como Calcular Custos e Fretes", pelos engenheiros Neuto Gonçalves dos Reis, editor de **Transporte Moderno**, e Antônio Lauro Valdívnia Neto, assessor técnico da Editora TM, nos dias 17 e 18 de junho e 25 e 26 de novembro;

☐ "Pneus Fora de Estrada", pelo engenheiro Marcos Vinicius

do Prado, nos dias 17 e 18 de junho e 25 e 26 de novembro;

☐ "Tacógrafo: como Utilizá-lo em Benefício de sua Frota", pelo mesmo Marcos Vinicius do Prado, nos dias 22 e 23 de junho e 18 e 19 de novembro.

Todos esses cursos serão ministrados no Instituto de Engenharia, na rua Dr. Dante Pazzanese, 120, Vila Mariana, São Paulo.

Os cursos de "Direção Econômica" e de "Direção Defensiva", para grupos fechados em empresas, serão dados pelos instrutores Antônio Carlos Miranda e Gilmar Rosso.

Shell usa *single* para reduzir peso

Graças a uma autorização provisória do DNER, com validade renovável a cada três meses, a Shell começa a usar pneus *single*, importados da França pela Michelin, em seu novo rodotrem II, que circula pelo interior do Paraná a partir de março, abastecendo a rede distribuidora de combustíveis.

Segundo Sérgio Presgrave, gerente de Transportes da Shell Brasil, "trata-se da primeira autorização para transporte de carga perigosa no país", referindo-se às permissões já concedidas como "experiências confinadas a usinas de cana-de-açúcar".

A principal vantagem dessa escolha é a busca de um conjunto com quatro eixos duplos e um simples (dianteiro), mais leve. "O peso de quatro rodas de aço-carbono, com pneus dotados de câ-

mara, é de aproximadamente 570 kg", explica Presgrave. Utilizando-se pneus *single* sem câmara, com rodas de alumínio, o peso das rodas (e dos aros) cai para 211 kg, o que proporciona uma redução em torno de 360 kg. Esse rodotrem, fabricado pela Recrusul, mantém pneus *single* em três eixos duplos, exceto nos eixos de tração e dianteiro.

Enquanto que na Europa sua comercialização, desde alguns anos atrás, deixou de ser novidade, no Brasil a introdução do *single* ainda gera controvérsias (veja o artigo "Extralargo danifica piso", em TM 345).

A comparação com o rodado duplo, com largura maior, é inevitável. Presgrave defende o *single* afirmando que as estruturas autoportantes do semi-reboque ficam mais bem encaixadas no vão existente entre as rodas, o que faz com que o centro de gravidade do conjunto fique mais próximo do chão.

Por outro lado, Presgrave acentua que o uso do *single* elimina a falta de refrigeração dos pneus duplos, cujas duas faces internas são separadas por uma pequena distância, dificultando a dissipação do calor.

Presgrave cita estudos que comprovam serem menores os estragos provocados na rodovia com o uso do *single*. "Normalmente, o contato do pneu com o pavimento produz ondas de supressão, formando um sulco no meio do pavimento", diz, observando que, com o *single*, "essa supressão não produz o mesmo efeito dos rodados duplos".



Foto: Divulgação

Estruturas autoportantes se encaixam melhor no vão entre os singles

Contran manda prefeito retirar redutor da rua

A instalação, pela Prefeitura de Porto Alegre (RS), de redutores de velocidade de forma trapezoidal não se enquadra na legislação prevista no Código Nacional de Trânsito e, portanto, é ilegal. A informação é do Contran, em resposta ao Cetran-RS, que, atendendo a uma solicitação feita pela prefeitura de Porto Alegre, reivindicou a regulamentação desse tipo de obstáculo. De acordo com a resposta, esse tipo de redutor só poderá ser utilizado se for inserido no novo Regulamento do Código Nacional de Trânsito por proposta do Denatran, e depois de o Contran ter sido ouvido.

Diante disso, este último enviou à prefeitura de Porto Alegre um pedido determinando a retirada dos obstáculos trapezoidais.

Fundo municipal financia vias públicas

A prefeitura de Juiz de Fora eliminou de vez a falta de recursos para a melhoria e a manutenção do sistema viário graças à uma lei municipal, que cobra das transportadoras de carga, das empresas de carga própria e também das de ônibus urbanos uma taxa sobre os valores do frete e da tarifa urbana. A lei também assegura à prefeitura o controle e a cobrança do vale-transporte e da zona de estacionamento rotativo, bem como a transferência dos recursos provenientes das multas aplicadas no trânsito no perímetro urbano. "Só em 1992 foram arrecadados Cr\$ 28 bilhões, que, por sua vez, foram aplicados na sinalização e na segurança do sistema viário", conta Luiz Wagner Baliero, secretário de Transportes da Prefeitura.

"O novo prefeito vai herdar Cr\$ 3 bilhões, que não foram aplicados devido a dificuldades na autorização pela Câmara", complementa.

Graças a esses recursos, a prefeitura de Juiz de Fora ganhou o prêmio Volvo Regional pelo programa de segurança implantado na cidade: por meio do Comset — Conselho Municipal de Segurança e Educação de Trânsito, formado por representantes de 32 entidades locais, foram desenvolvidos programas e foi instalada sinalização de segurança nas imediações das escolas, foi realizado o projeto radar, para coibir o excesso de velocidade na principal avenida, que corta a cidade no sentido Norte—Sul, foram promovidos cursos para pedestres, e foi elaborada uma peça teatral para estudantes. Baliero conta que a multa por excesso de velocidade no perímetro urbano pode ser trocada por um curso de educação de trânsito, o que tem proporcionado um alto índice de reciclagem de motoristas.

TM faz seminário e mostra de informática

O programa de "Seminários TM de 1993" começa com a Infotranspo 93 — Seminário/Mostra Anexa de Informática nos Transportes, nos dias 27 e 28 de abril, das 10 h às 20 h, no Centro de Negócios de São Paulo, na rua Treze de Maio, 467, no bairro Bela Vista, em São Paulo.

Telemática, E.D.I., eletrônica embarcada e informática na administração de frotas são temas a serem colocados em debate por especialistas convidados com o objetivo de buscar redução de custos e racionalização de procedimentos. O seminário será realizado nas tardes dos dias 27 e 28, em anfiteatro contíguo à feira.

A mostra anexa deverá reunir equipamentos, sistemas e *softwares* voltados para diferentes aplicações na atividade de transporte, entre as quais; roteirizadores, rastreadores de veículos por satélite, computadores de bordo, monitores e controladores de carga e estações de emissões de bilhetes, além de sistemas de controle de custos e de tarifas, e de controle de terminais, e de sistemas de controle administrativos e financeiros e de cálculo de fretes.

Portanto, a Infotranspo destina-se a técnicos, a administradores de transporte e a empresários do setor. Mais informações poderão ser obtidas, e inscrições poderão ser feitas, junto a Carla Monteiro, pelo fone (011)412-8588.

Imam apresenta seus cursos para 1993

Abrangendo dezesseis áreas profissionais, o Instituto Imam oferece, para este ano, 95 cursos com carga horária de oito, dezesseis, 24, 32 ou quarenta horas, em um ou em até cinco dias, de março a dezembro. Dentre os 95 cursos, 26 são novos, e serão ministrados no Centro Educacional da avenida Brigadeiro Faria Lima, 1885, 1º andar, em São Paulo. Além disso, oferece a oportunidade de cursos fechados para empresas. Nas áreas de Logística e de Distribuição, oferece curso sobre "Gerência de Transportes e Frotas", e nas de Movimentação e de Armazenagem, o de "Sistemas e Técnicas de Movimentação e Armazenagem de Materiais".

Inscrições poderão ser feitas e mais informações poderão ser obtidas pelo fone (011)277-9188, pelo fax (011)277-9144 ou por telex: 11 38103 ILOG BR.

PISCA

■ A Produsoft está lançando uma versão econômica do seu Sistema de Administração de Frotas, destinado a frotas de até quarenta veículos. A um custo equivalente a US\$ 3 420, o software pode ser adquirido na

sede da própria empresa, na rua Pedroso de Moraes, 240, conjunto 62.

■ A Promotec S.p.I., da Itália, estará promovendo, de 22 a 26 de maio, no Centro de Feiras de Negócios

de Bolonha, a Autopromotec'93, Feira Biental Internacional que reúne, por exemplo, veículos, autopeças, materiais de transporte, máquinas e equipamentos de manutenção e de pneus.

Duplique sua frota.

A Sidcar - maior transformadora de picapes cabine dupla para particulares - agora está atuando na linha de caminhões. Transforme seu caminhão, novo ou usado, num cabine dupla e aumente a capacidade e versatilidade de sua frota com incrível economia.



Modelo Mercedes-Benz 709 com cabine dupla.

A Sidcar Ind. e Com. de Carrocerias S.A. - uma empresa fundada em 1972, com mais de 5 mil picapes transformadas - agora está atuando na duplicação de cabines para caminhões novos ou usados.

Entre as inúmeras vantagens do caminhão de cabine-dupla destaca-se a maior capacidade de transporte de pessoal, sem alteração das características funcionais do mesmo. Dessa forma, elimina-se o segundo veículo de apoio, com significativa redução dos custos operacionais.

Outras vantagens da transformação são a valorização na hora da revenda, a praticidade de uso e a renovação da frota.

Quando se transforma um caminhão usado, de qualquer marca, modelo ou ano de fabricação em cabine-dupla, a Sidcar refaz toda a sua funilaria e tapeçaria, revisa a parte elétrica e executa uma pintura geral, deixando o veículo em estado de 0 km. Alguns setores serão particularmente beneficiados com essa novidade onde a Sidcar é pioneira. Por exemplo, empresas transportadoras em geral, de mudanças, manutenção, mineradoras, companhias de eletrificação, de saneamento, telecomunicação etc. Enfim, todas as empresas que necessitem do deslocamento de pessoal, ferramental e equipamentos em volumes não compatíveis com um caminhão convencional de cabine simples.

Os primeiros seis caminhões transformados pela Sidcar já foram entregues. Eles foram executados sobre plataforma Mercedes-Benz, modelo 709, e tiveram a aprovação do próprio fabricante. Outros três caminhões, também Mercedes-Benz, modelo LA-1418, estão em fase final de transformação.

Todos os modelos transformados pela Sidcar são em chapa metálica com tratamento anti-corrosivo e recebem acabamento interno original de fábrica, forração térmica e pintura especial. Eles podem manter as 2 portas ou receber 4 portas de acesso à cabine.

A Sidcar continua atuando também na transformação de picapes - basicamente sobre as plataformas Ford F-1000 e GM D-20 - na sua unidade fabril de Mogi das Cruzes, em sede própria com 33 mil metros quadrados de terreno e 8 mil metros quadrados de área construída. Todos os veículos recebem uma garantia de até 1 (um) ano. Para maiores informações, Sidcar Ind. e Com. de Carrocerias S.A. - Av. José Meloni, 1280 - Mogilar - Mogi das Cruzes - SP - Tel. (011) 460-1755 - Fax (011) 460-1466.



O malogro das pequenas operadoras

ITA e Digex operam ociosas,
Brasil Total nem
começou e TNT-Sava e Bras-Air
estão inativas

■ Quem previu a proliferação de aviões de carga com logotipos diferentes das três conhecidas empresas aéreas nacionais ou dos das grandes multinacionais nos aeroportos brasileiros mostrou que não estava enxergando bem o horizonte da economia. Pelo menos duas das quatro novas empresas que adquiriram aeronaves nos quatro últimos anos já não operam mais. As restantes ainda mostram fôlego, mas sem o entusiasmo do começo. Uma quinta nem mesmo começou a fazer o transporte aéreo.

O malogro das operadoras de pequeno porte não se deve apenas ao fato de terem de competir com as grandes empresas aéreas, mas, principalmente, à retração da economia e à redução das atividades da Zona Franca de Manaus, aliadas à abertura das importações, o que gerou uma ociosidade que não estava prevista.

Desse modo, a TNT-Sava, que voou, durante dois anos, na rota São Paulo—Manaus com dois aviões 727-100, fechou o ano de 1992 com um rombo de US\$ 15 milhões no balanço. Os aviões foram devolvidos à financiadora, mas a empresa conseguiu com o DAC — Departamento de Aviação Civil a prorrogação da licença de voo por mais seis meses, enquanto procura alternativas para não perdê-la de vez.

A Bras-Air, o braço aéreo do Grupo BTI de Urubatan Helou, não chegou a funcionar. “Tive um grande prejuízo, com multa de rescisão de contrato de *leasing* do avião, mas preferi arcar com isso do que colo-

cá-lo para voar com perspectivas de perdas ainda maiores”, diz Helou.

Quem também não decolou no transporte aéreo foi a Brasil Total, empresa que tem a Vasp como uma de suas dez acionistas, e que entrou no grupo para ocupar os espaços vazios dos porões dos aviões de passageiros e reduzir a ociosidade dos aviões cargueiros. Guerino Tolomeo, presidente da Brasil Total, recusa-se a falar sobre o assunto até que a situação da Vasp fique definida. “Temos um projeto pronto, mas ainda não posso divulgá-lo.”

Falta carga — “A Digex vai muito bem, obrigado”, assegura Eduardo Campos Bueno Pimenta, diretor da Digex Aero Cargo, do grupo Di Gregório. Seu avião 727-100 operou no ano passado entre Cuiabá e Manaus, transportando cargas rodoviárias vindas de São Paulo e deixando em Cuiabá as procedentes da capital do Amazonas com destino a São Paulo. “Neste ano, estamos fazendo os vôos a partir de Porto Velho (RO), para onde vão as carretas de São Paulo.” A demanda de cargas de Manaus caiu 30%, e a de São Paulo para o norte caiu quase a zero nos últimos dois anos, segundo Pimenta. “Os vôos a partir de Cuiabá, como se propunha no início, tornaram-se inviáveis. Hoje, fazemos o rodo-aéreo em três dias e meio, contra quase o mesmo tempo no modal aéreo, e por uma tarifa muito mais atraente.”

Operando com duas aeronaves do mesmo porte que as dos concorrentes, a ITA — Itapemirim Transportes Aéreos acusa uma ociosidade de 50%. “Poderíamos ficar com um só avião, mas o dr. Camilo Cola está acreditando na reação do mercado e continua investindo na empresa”, diz o Coronel Girceu Machado, seu diretor.

Para Machado, as dificuldades atuais são temporárias. “As dimensões do Brasil exigem o transporte aéreo, e o mercado quer mais eficiência do transporte. “Um avião com 15 t de carga faz, em dois vôos diários de três horas cada, o mesmo serviço que cinquenta cavalos mecânicos e semi-reboques com quinze toneladas de carga realizam em um



Apenas duas derivadas do TRC continuam...

mês”, exemplifica, para justificar o investimento numa aeronave. Segundo Machado, a reação do mercado na rota de Manaus já pôde ser sentida em novembro, em dezembro e em janeiro, que foram “muito melhores que os demais meses de 1992. Em janeiro, transportamos duas vezes mais que em janeiro de 1991”, exemplifica.

Para ele, essa reação deve-se principalmente à saída da TNT-Sava e da retirada de três DC-8 cargueiros da Vasp da rota de Manaus. “Mesmo assim, temos vôos regulares para Fortaleza, Recife e Montevidéu.”

Ele explica que o transporte aéreo não exige apenas aviões, mas também muito investimento em equipamentos de operação em terra. “Caso contrário, o modal não consegue sua eficiência.”

Segundo Machado, a ITA está recebendo investimentos em equipamentos para operações de carga e descarga nos aeroportos de Viracopos (Campinas), Manaus, Recife e Fortaleza. Entre eles, *loaders* de rampa, trator, reboques, carroçarias roletadas, *dollys* e *racks*. Além disso, a ITA não descarta a possibilidade de aquisição de mais uma aeronave



Fotos: Arquivo TM

...no ar, driblando as turbulências.

de maior capacidade no segundo semestre, segundo Machado. Os investimentos, cujo valor Machado não soube precisar, têm sido feitos com recursos próprios do grupo Itapemirim. Machado também não revelou os resultados financeiros da empresa. "As contas estão equilibradas", limitou-se a comentar.

Além da ITA, que investe e faz planos, a Digex também promete persistir no mercado, e uma segunda aeronave poderá ser adquirida ainda neste ano, mas isso depende de um projeto em estudos, sobre o qual Pimenta nada quis revelar.

Encolhimento — No entanto, as perspectivas do grupo TNT para a aviação não se mostram alentadoras. O fracasso das operações da TNT-Sava, aliado ao encolhimento das atividades do transporte rodoviário, e ao encerramento praticamente total das atividades do grupo em outros países da América do Sul, provocaram alguns ajustes na empresa, que resultaram

em mais demissões e em mais alterações no comando do grupo no Brasil.

Os 45 funcionários da TNT-Sava foram demitidos e o presidente do grupo, Ivo José Dietrich, foi afastado da presidência. Em seu lugar, assumiu Talito Endler, que volta ao cargo depois de tentar, sem sucesso e por três anos, ampliar as atividades do grupo na América do Sul. As operações no Chile, que se constituíam em sua participação em três companhias aéreas — a Ladeco (25%), a Fast-Air (35%) e a Aeromar (70%) — e em uma transportadora rodoviária que fazia *courier* e que funcionava como transitária de carga, limitam-se hoje a uma participação de 25% na Fast-Air, segundo o porta-voz do grupo Koichiro Matsuo. Na Argentina, a associação com a Internacional, que resultou na Multiex, também não correspondeu às expectativas, segundo Matsuo, e poderá ser rompida. Na Venezuela, da mesma maneira, a busca de mercado não decolou.

TRADE SYSTEM



**Sua TRANSPORTADORA está com problemas?
Administrar transportes é carga pesada?
No TRADE SYSTEM tudo isso ficará
muito mais leve.**

TRADE SYSTEM é informática dirigida a transportes, onde sua frota roda rápido.

Seu objetivo é a unificação de informações, agilidade de trabalho, simplicidade no trato.

São vários módulos à sua escolha, que atendem não só a Transportes, como também Administração e Finanças.

O **TRADE SYSTEM** unifica e gerencia sua empresa, podendo evoluir gradativamente conforme suas necessidades.

O **TRADE SYSTEM** poderá ser vendido ou alugado, sendo portátil para ambientes: DOS, REDES e UNIX, permitindo interligações com suas filiais e também com sistemas via satélite (RODOSAT, AUTOTRAC).

Preço não é problema, ele poderá ser dimensionado de acordo com suas possibilidades.

TRADE SYSTEM é distribuído pela **LOGIC SYSTEM**, uma empresa especializada em aliviar cargas pesadas.

Com **TRADE SYSTEM** seus negócios rodam tranquilos.

**FAÇA SUA
CONSULTA**

**Fone: (011) 535-5277
Fax: (011) 533-3330**



LOGIC SYSTEM Informática e Comércio Ltda.
Av. Nações Unidas, 13797-16º andar — Bloco II — São Paulo - SP
CEP 04794-000



**Indústria de
Implementos Rodoviários
"São João" Ltda.**



CAÇAMBA BASCULANTE, 3º EIXO, ETC.

PARA TODAS AS MARCAS DE VEÍCULOS

Rodovia Washington Luiz, SP 310 - Km. 177

Fone: (0195) 34-0188 Fax: (0195) 34-0131

Caixa Postal, 32 - CEP 13.504-800

RIO CLARO - SP

Parceria para dar certo

ITD, Rápido Paulista e TNT
fazem distribuição
conjunta usando frota de
carreiros



■ “Há sempre uma maneira melhor para se fazer as coisas.” Escrita num quadrinho pendurado na sala de Sílvio Patente, diretor de Operações da TRP — Transportadora Rápido Paulista, em São Paulo, essa frase explica o sucesso do *pool* de distribuição que a empresa mantém com a ITD e com a TNT. Vinte anos atrás, quando era gerente da filial do Rio, o diretor da TRP já se indignava com a saída dos caminhões do terminal com meia dúzia de entregas para o interior do estado. Como sua empresa, dezenas de outras faziam a mesma coisa. “Por que não aproveitar o espaço vazio dos caminhões para transportar as cargas de diferentes transportadoras?” Esta pergunta ficou muito tempo sem resposta na TRP.

O Grupo ITD, formado pelas transportadoras ITD, Transfarma e Amazon Modal, fez algumas experiências de *pool* no passado, mas essas tentativas não deram certo. Uma delas há dez anos, com a Expresso Zacharias, na qual o grupo tinha participação acionária. Passados alguns anos, a Zacharias fechou e o grupo ITD conheceu sua melhor fase de crescimento.

Depois de sofrer um drástico processo de enxugamento nos últimos três anos, o grupo passou a buscar parceiros para tentar, mais uma

vez, uma operação conjunta que preservasse a frequência das viagens, característica principal do transporte itinerante, como conta seu diretor de Operações, Gilvan Ferreira.

Assim como a ITD, também a TNT, que já mantinha parceria com a Expresso Mira na distribuição pelo interior da região Centro-Oeste, não estava atendendo à frequência em todas as rotas, devido à escassez de demanda. E assim como a ITD, a TNT também reduziu sua estrutura de operações em todo o território nacional.

Há um ano, a TRP e a ITD deram início a uma experiência de distribuição conjunta pela região norte do Paraná, onde a Rápido Paulista tinha melhor esquema. Seis meses depois, entrou a TNT, e o *pool* se completou, sob a coordenação dos diretores operacionais das três empresas. Agora, Patente, da TRP, e seus dois colegas, Ferreira, da ITD,

e Erni Carlos Waclawovsky, da TNT, prepararam um manual de procedimentos que servirá de modelo para que mais empresas entrem no sistema, ou para que montem outros *pools*.

A experiência só está dando certo, segundo seus coordenadores, porque o princípio da confiança mútua está sendo seguido à risca pelas três empresas, por uma decisão de diretoria. “Não há segredo entre as três. Cada empresa sabe quanto a outra está cobrando e respeita os clientes de cada uma”, assegura Ferreira. O custo da distribuição, feita por caminhão de microempresa, é rateado entre as três. Com isso, se reduz o custo operacional e se consegue melhorar o atendimento com o aumento da frequência.

“O *pool* é um ovo de Colombo. Na hora em que as empresas descobrirem suas vantagens, não vão mais operar sozinhas em rotas de

REDUÇÃO DE CUSTOS PROPORCIONADA PELO POOL

Empresa	Carga		Despachos		Custo Rateado (Cr\$ mil)	Custo Individual* (Cr\$ mil)
	(kg)	(%)	(Nº)	(%)		
ITD	576	11,45	12	18,75	365	1 984
TRP	2 329	46,32	21	32,81	811	2 021
TNT	2 124	42,23	31	48,44	1 025	2 063
Total	5 029	100,00	64	100,00	2 200	6 068

* Se cada uma contratasse um caminhão.



Fotos: Paulo Igarashi

As três empresas estão reduzindo a frota, graças ao uso de caminhões de microempresas na distribuição

baixa demanda”, diz Gilvan Ferreira, para quem o acordo, hoje restrito à distribuição, se estenderá à coleta e à transferência.

No entanto, para se conseguir bons resultados do *pool* foi preciso impor regras rígidas e exigir respeito, o que não é fácil de se conseguir num mercado tão devorador como o de carga itinerante de encomendas. “Se eu distribuo a carga do meu concorrente com uma competência que ele não consegue igualar dentro de uma determinada região, por que não posso ficar com seus clientes para mim?” Esta, segundo Patente, era a primeira reação da equipe comercial das transportadoras quando se falava em *pool*. “Por isso, o gerente de filial ou o vendedor que tentar roubar o cliente de outro mem-

bro do *pool* é sumariamente demitido”, esclarece Patente.

As resistências não foram poucas, complementa Waclawowski, da TNT. Houve o caso de um gerente que se recusou a distribuir a carga de um histórico concorrente. Por isso, o diretor teve de ir até a sede da filial esclarecer as regras do *pool* para esse gerente. Segundo Patente, os três diretores fizeram inúmeras viagens com esse objetivo.

As regras — Tentativas anteriores de transporte em *pool* não deram certo, segundo Patente, porque as necessidades de sobrevivência não eram tão prementes quanto as atuais: “A crise não criou o *pool*, mas, com certeza, o incentivou”, diz. Segundo ele, a queda na demanda de car-

ga reduziu de 30 a 40 para 15 a 30 o número de despachos por caminhão de entrega. Juntas, as três empresas conseguem fazer de 60 a 70.

O custo do caminhão afretado de uma microempresa para a distribuição é rateado pelas três proporcionalmente ao peso das mercadorias despachadas e ao número de entregas de cada uma. O caminhão é contratado por aquela que detém o maior volume de entregas. “Dessa forma, evitamos o risco do processo trabalhista do transportador autônomo contra as transportadoras reivindicando o vínculo empregatício”, explica Ferreira.

“Quando as transferências passarem a ser feitas em *pool* por caminhões de microempresas, estará eliminado o problema da jornada dos motoristas em dupla, que foi proibido

da pela Constituição de 1988”, acrescenta Teixeira. Segundo ele, antes da proibição os motoristas viajavam em dupla, trabalhando doze horas cada um. As empresas de carga não têm a mesma regularidade que as de ônibus, as quais passaram a trocar de motoristas a cada oito horas ao longo da rota. “A melhor solução é substituir a frota própria por terceiros, para evitar as multas trabalhistas”, argumenta.

A redução de custos da distribuição conjunta, relativamente à distribuição individual, é da ordem de 25%, segundo Waclawowski, ou de 30% a 35%, segundo Patente. Fer-

reira diz que só não é maior porque apenas o custo do quilômetro rodado é rateado; o da entrega continua o mesmo.

Mas um exemplo tomado ao acaso por Patente mostra que a redução pode ser muito grande: um caminhão leve fez uma viagem de 1 151 km pelo interior do Paraná, em setembro do ano passado, transportando 5 mil quilos de carga, com 64 despachos, e recebeu Cr\$ 2 200 mil das três companhias. Caso tivessem de contratar três caminhões, qualquer uma das três teria gasto de duas a cinco vezes mais (ver Quadro). Para fazer o rateio, as empre-

sas utilizam peso de 70% para o número de despachos e de 30% para o volume da carga. Portanto, pagou mais quem tinha mais entregas.

Segundo Patente, o *pool* não tem reduzido o trabalho dos carreteiros. “As viagens demoram mais porque o número de despachos aumentou. Desse modo, se o carreteiro fazia três viagens por semana em uma determinada rota, agora faz duas, porém recebe mais porque tem mais entregas para fazer.”

Os custos de uso do terminal das empresas do *pool* ainda não foi calculado com precisão, segundo Patente. Por isso, foi arbitrado um valor equivalente a 10% do frete para remunerar a parceira que teve seu terminal utilizado pelas outras. Mas as empresas do *pool* estão buscando outra solução: contratar um agente de distribuição (microempresa) que recebe as cargas do *pool* em seu terminal, faz a separação por rota e carrega os caminhões. Dessa forma, os custos ficam ainda mais reduzidos porque se dispensa o terminal e a equipe da filial.

O seguro da carga é feito individualmente pelas empresas do *pool* e o do casco fica por conta da microempresa proprietária do caminhão. “Já tivemos caso de roubo de carga e acidente com perda total. Em ambos os casos, cada transportadora indenizou os seus clientes”, conta Patente.

Parceria chega ao terminal



Foto: Carlos Mira

O transit point da Mira oferece espaço para diferentes empresas no Centro-Oeste

A modernização das empresas do TRC passa pela especialização regional. Este princípio tem norteado a Expresso Mira, de São Paulo, que faz o transporte de encomendas de São Paulo, do Rio de Janeiro e de Curitiba para o Mato Grosso e para o Mato Grosso do Sul. Seu terminal de 4 500 m², em terreno de 25 mil m², localizado na entrada de Campo Grande (MS), às margens da BR-262, recebe as cargas vindas de todo o país, que a partir daí são distribuídas pelo interior dos dois estados.

Esse terminal, que o diretor comercial Carlos Alberto Mira chama de transit point, ganhou um parceiro: a TNT, que há um ano não tem mais filiais no Centro-Oeste. Utiliza toda a infra-estrutura da Mira para fazer suas cargas, vindas de diferentes procedências, chegarem a esses dois estados.

Erni Waclawowsky, da TNT, diz que a empresa não conseguia manter viagens

regulares para esses dois estados. A parceria com a Expresso Mira permitiu essa regularidade, em benefício de seus clientes. Para Carlos Mira, a carga da TNT, embora em menor quantidade que a de sua empresa, reduz a ociosidade de seus caminhões de transferência e de distribuição.

“A carga da TNT viaja com seu próprio conhecimento até o cliente final. Ela nos paga o frete, que é um pouco mais baixo do que aquele que cobramos de nossos clientes, porque garante a regularidade. Asseguramos a entrega da carga em vinte horas, contra as 48 a 90 horas anteriores.” Hoje, a TNT mantém apenas um funcionário, com telefone, fax e telex, no terminal da Mira, para controlar o serviço.

Carlos Mira diz que há espaço para outras empresas que queiram fazer o mesmo contrato. O da TNT contribui hoje com 5% de seu faturamento.

Melhor serviço — Um exemplo como esse poderia levar os clientes a reivindicarem descontos no frete das três empresas, mas, segundo Patente, os usuários sabem que há uma defasagem no frete de mais de 50%, que tem colocado em risco a sobrevivência das transportadoras. “Graças ao *pool*, conseguimos manter a frequência e o fluxo das cargas, apesar da queda na demanda”, aponta Waclawowsky. “Nosso objetivo é melhorar a qualidade dos serviços, conciliando interesses dos clientes com o das participantes do *pool*”, complementa.

Outras transportadoras menores já estão entrando no *pool*, como a Zum, do grupo Rápido Paulista, nas operações de distribuição no Nordeste, mas os participantes querem mais. Waclawowsky espera que



Silvio Patente: reduzir ociosidade



Erni Waclawowski: manter a frequência



Gilvan Ferreira: baixar os custos

Fotos: Paulo Igarashi

ção do mercado mal permite a sobrevivência, e os recursos não têm sido suficientes para a renovação da frota. Assim, as operadoras tendem a encolher cada vez mais a sua frota e a utilizar mais a dos autônomos.”

Ferreira complementa dizendo que o frete pago às microempresas que atendem ao *pool* é feito com base na tabela de frete-carreteiro, corrigida pelos índices divulgados pela NTC, de maneira a assegurar remuneração capaz de manter o caminhão em condições de operação.

Em observação — O *pool* ainda não está mexendo com o mercado de cargas itinerantes. Segundo os coordenadores, nenhuma empresa conseguiu aumentar sua carteira de clientes ou o volume de cargas. Mas asseguram estar prestando um serviço melhor. Outras transportadoras têm mostrado curiosidade sobre o funcionamento do acordo. Segundo Ferreira, a ITD tem sido procurada por concorrentes de peso, como, por exemplo, a Atlas e a Transportadora Americana.

A Dom Vital está observando e quer ver os resultados em um prazo maior, segundo seu gerente geral, José de Souza. “Ainda não temos planos de participar de *pool* porque adotamos outras soluções.” Segundo ele, a Dom Vital fez algumas alterações de rota pelo interior dos estados, reduzindo o número de caminhões e mantendo o mesmo número de viagens. “Isso provoca alguns atrasos, mas ainda estamos mantendo os mesmos clientes”, assegura. Ele diz que a empresa reduziu em 30% a sua mão-de-obra e está com 30% da frota de transferência parada, aguardando a retomada da economia.

Como coordenador da Comissão de Carga Itinerante do Sindicato das Empresas de Transporte Rodoviário de Carga de São Paulo, Souza diz ter algumas dúvidas quanto à operacionalidade do sistema: “Na hora em que se transfere a responsabilidade da distribuição para terceiros, corre-se o risco de perder a qualidade da frota própria”, arrisca. “Além disso, o *pool* poderá transformar o transportador em mero transitário, e suas empresas em agências de carga, o que, para mim, representa um retrocesso.”

outras empresas venham a aderir ao *pool* porque ninguém agüenta mais os custos da frota própria em viagens ociosas. Waclawovsky defende o uso das microempresas de transportadores autônomos: “A atual situa-



sf - Capacidade, aptidão.

OMPETÊNCIA

Não é por acaso que TRANSPORTE MODERNO é a revista líder do seu segmento. Foi uma posição conquistada em 29 anos de muito trabalho e dedicação. Por isso, TRANSPORTE MODERNO é a melhor opção de informação para o setor de transporte comercial em todas as modalidades. E, a informação competente é o melhor instrumento para quem precisa tomar decisões. Faça sua assinatura de TRANSPORTE MODERNO e comprove.

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

Desejo assinar a revista TRANSPORTE MODERNO por um ano. Sei que receberei 12 exemplares por apenas Cr\$ 1.080.000,00.

NOME _____

ENDEREÇO _____

CIDADE _____

CEP _____ ESTADO _____ FONE _____

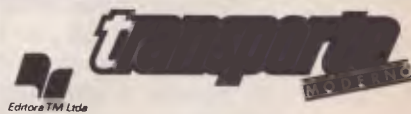
EMPRESA _____

RAMO DE ATIVIDADE _____

CGC _____ INSC. EST. _____

DATA _____ ASSINATURA _____

NÃO MANDE DINHEIRO AGORA



Editora TM Ltda

Rua Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana - CEP 04117
Tel.: 575-1304 (Linha seqüencial)
TELEX (11) 35247 - São Paulo - SP

Os riscos do Risco Rodoviário

Criado para o embarcador,
o RR assegura a
carga ao transportador na base
do 'jeitinho brasileiro'

■ O Risco Rodoviário é, atualmente, o seguro mais difundido e mais utilizado pelo transportador para proteger a carga. Atraente devido à ampla abrangência de coberturas, o RR garante indenização a prejuízos decorrentes de "colisão, capotagem, tombamento, incêndio, explosão, raio, inundação, transbordamento de cursos d'água, desmoronamentos, e, ainda, roubos oriundos de assalto a mão armada, desaparecimento total do veículo, desde que devidamente comprovado por inquérito policial, e, ainda, extravio de volumes inteiros". A apólice básica só não cobre a carga avariada dentro de armazéns, sejam eles do embarcador ou do transportador, sejam armazéns portuários.

Além dessas coberturas, há também a possibilidade de contratação das garantias adicionais. Com elas, o transportador poderá ficar resguardado de problemas ocorridos durante o embarque/desembarque, de danos provocados por chuvas, de extravio de partes da mercadoria, de quebras e de qualquer outro tipo de desaparecimento de carga.

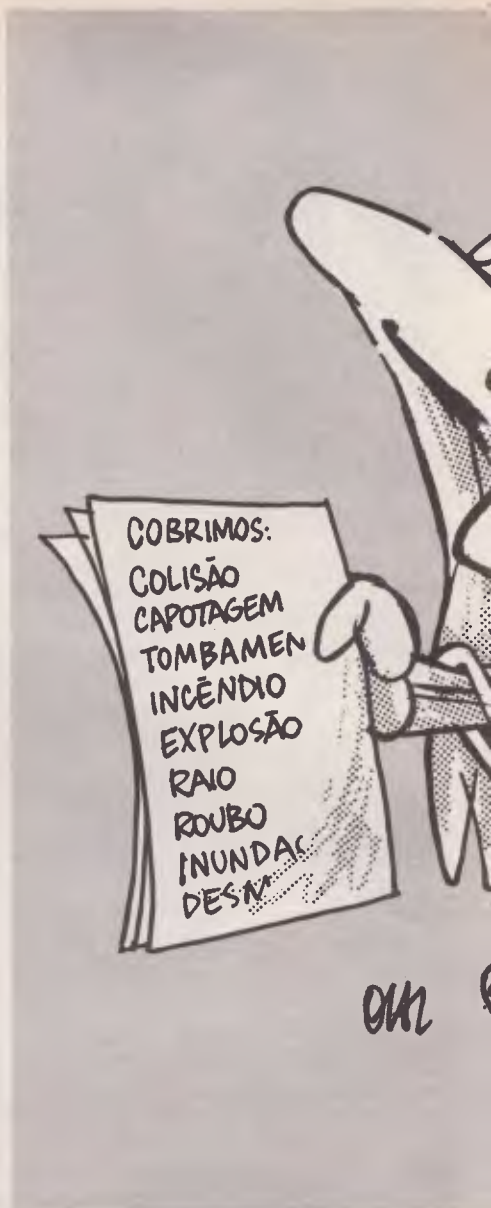
As taxas pagas pela contratação do famoso *all risk* são variáveis, dependendo da origem, do destino e do número de garantias. Numa viagem entre São Paulo (SP) e Porto Alegre (RS), o RR vale, em média,

0,26% do valor da mercadoria, mais os percentuais de garantias adicionais. "É um seguro de extrema valia, pois cobre 99% dos riscos a que a carga pode ficar sujeita", declara o engenheiro Marcos Ostorero, sócio-gerente da Empresa de Transportes Cordial Ltda.

Porém, no emaranhado de normas e de procedimentos pertinentes à área de seguros facultativos de carga, a contratação do RR por transportadores pode ser uma despesa inútil, no caso da interpretação restrita do regulamento pelo vendedor da apólice.

Risco embarcado — O seguro do Risco Rodoviário foi concebido para o embarcador da mesma maneira que o RCTRC foi regulamentado para o transportador. Em 1970, uma circular da Susep, órgão normatizador de seguros no Brasil, determinou, em duas cláusulas, 101 e 102, regras para o RR utilizado pelo embarcador e pelo transportador. Segundo a Susep, o adendo das cláusulas é obrigatório, e uma exclui a outra.

Pela cláusula 102, o embarcador é ressarcido de quaisquer prejuízos que eventualmente ocorram com sua mercadoria, desde que não tenha responsabilidade na causa do sinistro. No entanto, quando o RR é feito pelo transportador, entra em ação a cláusula 101, e a proteção é



completamente anulada, ficando o transportador totalmente vulnerável diante do prejuízo.

O texto do adendo 101 é claro quando afirma que "quando o sinistro for conseqüente de culpa do segurado-transportador (...) a Companhia efetuará o pagamento aos beneficiários (...) apresentando a seguir a nota de débito ao segurado-transportador, que se obriga a efetuar o seu pagamento no prazo máximo de dez dias, contados a partir da data de entrega da referida nota de débito". Na verdade, o que ocorre é a simples prorrogação de dez dias para o ressarcimento dos prejuízos.

"A maioria das transportadoras não conhece o texto da cláusula 101, e pode se surpreender quando vier a conhecê-lo", admite Ostorero, da Cordial. Apesar de saber de seu



risco ao contratar o RR, ele acredita que a relação de confiança que existe entre sua empresa e sua Seguradora, de quem é cliente há mais de vinte anos, avaliza o negócio. “A Seguradora pode fazer uso da cláusula 101 quando lhe interessar”, afirma, lembrando que sua Seguradora, a União de Seguros, nunca a utilizou, “nem mesmo em um grande prejuízo com roubo, ocorrido há algum tempo”.

Confiança limitada — Se a vasta utilização do RR se apóia na relação de ‘confiança’ entre transportador e corretor ou seguradora, há, no entanto, quem acredite que a boa vontade acaba onde acaba o interesse financeiro. “Alguma instituição financeira faz negócio para perder dinheiro?”, ironiza um especialista, que prefere não se identificar.

Os mecanismos que regem os contratos de RR para os transportadores são, na maioria dos casos, as famosas ‘apólices de gaveta’. O valor total das averbações mensais dessas apólices pode ser calculado em comum acordo entre transportador e corretor e/ou seguradora, de maneira a não causar prejuízo a nenhuma das partes.

No entanto, o especialista alerta para o fato de que, se algum pagamento de sinistro não interessar à instituição seguradora, ela terá o seu cliente inteiramente nas mãos, bastando para isso fazer valer a cláusula 101.

Além disso, há um agravante, em casos de averbações de cifras elevadas. Segundo o IRB — Instituto de Resseguros do Brasil, o valor máximo que a Seguradora pode bancar, sem sua autorização por escrito, por meio de um formulário espe-

cífico denominado PRT, é o equivalente em cruzeiros a US\$ 5 milhões. Em caso de sinistro, se o valor do prejuízo for maior do que este nas averbações, nada a obriga a pagar por ele, uma vez que o regulamento prevê o resseguro, não efetuado.

O maior perigo para os transportadores que aceitam o sistema, diz o especialista, é o desequilíbrio econômico-financeiro das empresas seguradoras. “Quando o lucro gerado pelas operações globais de uma seguradora cai abaixo de 10%, ou quando o pagamento dos sinistros passa da faixa de 60% a ele destinado, a saída pode ser desastrosa para o cliente.”

Carga roubada — Para a Susep, a contratação do RR pelo transportador, apesar de não ser proibida, é inócua. “A maioria das coberturas



Castro: grandes carretas concentram risco



Mendes: DC tornou-se imprescindível



Ostorero: confiança é a garantia do RR

Fotos: Paulo Igarashi

do RR está prevista no RCTRC obrigatório”, diz o representante do órgão regulador. Quando a responsabilidade pela avaria for comprovadamente do transportador, o RCTRC assegura o ressarcimento.

No entanto, a Susep esquece a maior preocupação do transportador de carga: o roubo, sem cobertura pelo seguro obrigatório. O uso crescen-

te de grandes carretas concentrou o valor do transporte, tornando-o mais vulnerável, acredita Osvaldo Dias de Castro, diretor da Transportadora Araçatuba. Para exemplificar, cita uma carreta, de 45 t, onde é possível acomodar mil videocassetes, cada um deles ao preço de US\$ 600. Uma carga assim representa um tesouro de aproximadamente Cr\$ 12 bilhões.

O diretor da Araçatuba atribui a insegurança crescente à displicência das autoridades competentes. “Hoje, é mais fácil derrubar um presidente do que encontrar quadrilhas e receptores de cargas roubadas”, afirma. Esse medo torna-se ainda maior no caso de empresas que atuam com as mercadorias mais visadas, como, por exemplo, eletroeletrônicos, alimentos, pneus, confeções e remédios.

Veículo é risco assumido

Se, apesar de facultativos, alguns seguros de carga tornaram-se imprescindíveis, o mesmo não ocorre com o veículo. Uma das tendências das transportadoras é a de bancar o seguro do casco dos seus caminhões e de contratar somente o seguro contra terceiros. Nesse caso, os riscos assumidos, representados pelas franquias, são determinados de acordo com a capacidade de pagamento de cada empresa.

“Um caminhão é altamente recuperável”, afirma Dias de Castro, da Araçatuba. Diante da alta taxa cobrada para assegurar integralmente o veículo, sua empresa prefere correr o risco em toda a frota, de 380 veículos, pequenos e grandes. A apólice contra terceiros, com franquia de Cr\$ 25 milhões, em valores de fevereiro, também abrange cerca de cem caminhões de agregados.

O zelo da Cordial pela sua frota de sessenta veículos segue o mesmo caminho da Araçatuba. “Incorporamos os pequenos prejuízos, originados de batidas, nas despesas da manutenção, e nos asseguramos de desembolsos com terceiros pela apólice do RCF-DM/DP (responsabilidade civil, danos materiais e danos pessoais)”, diz. Segundo Ostorero, o peso do seguro de casco na

planilha dos custos operacionais da NTC, entre os custos fixos, é de 8% a 9% no caso de um veículo novo, médio, em distâncias curtas ou muito curtas, que são aquelas cobertas com maior frequência pela Cordial. Quando se trata de distâncias longas, o seguro do casco para o mesmo caminhão pesa entre 5% e 6%. Ostorero lembra que quando a situação de mercado era melhor, a Cordial se dava ao luxo de assegurar os veículos, principalmente os caminhões de maior valor, com equipamentos especiais, como, por exemplo, plataformas e guindastes.

Para Dias de Castro, “deve haver um erro técnico no seguro de casco”, pois o pagamento por um ano representa a perda de oito veículos no mesmo período. Por isso, apesar de atuar numa região de papel muito crítico para o contrabando, nas fronteiras com o Paraguai e com a Bolívia, a Araçatuba prefere bancar eventuais prejuízos. Recentemente, dois caminhões da empresa foram roubados e levados para o Paraguai. Embora localizados por funcionários, os caminhões não foram retidos devido à “falta de empenho do cônsul brasileiro em assinar uma petição requerendo o bloqueio dos veículos”, conta Dias de Castro.

Na orientação dada pela Pamcary, empresa especializada em sistemas de seguros e de gerenciamento de riscos de transporte, a composição dos seguros facultativos, para carga, passa pela contratação do RCF-DC — Responsabilidade Civil-Desvio de Carga. “O DC é, hoje, um seguro obrigatório”, diz Antônio Carlos Marques Mendes, diretor jurídico adjunto da Pamcary.

Segundo ele, as taxas do DC variam entre 0,037% e 0,21%, dependendo da mercadoria assegurada. Porém, a prestação dos serviços de controladora e de reguladora de sinistros pela Pamcary, paralelamente à apólice do DC, favorece descontos para o cliente, informa Mendes. Segundo ele, a Susep já reconheceu o benefício da estrutura de atendimento nacional montada pela empresa, e concede um desconto de 30% nas taxas do DC, no caso de viagens realizadas por motoristas cadastrados pela Pamcary.

Como única empresa especializada no setor de transportes, a Pamcary detém, hoje, 42% do total de averbações mensais de RCTRC. Com base nesse dado, Mendes deduz que a quantidade de embarques que viajam assegurados pelo DC ain-

da não passa de 40%. "Temos quase 91% do mercado de DC", explica, ressaltando que 60% das cargas dos caminhões brasileiros viajam provavelmente assegurados pelo RR.

Gerenciamento de risco — Sem entrar em detalhes, Mendes também pensa que a contratação do RR não

é a melhor solução para a proteção total das cargas. "Já conseguimos ressarcimento de prejuízos que, apesar de primeiramente atribuídos ao transportador, eram de inteira responsabilidade do embarcador", afirma. Na maioria das vezes, avarias ocorridas durante as viagens, tais como infiltração e danos aparente-

mente sem causa definida, têm origem no mau armazenamento ou em embalagens inadequadas.

Nesse sentido, ele acredita que o transportador estaria mais bem amparado se, em vez de pagar as taxas de RR, destinasse 0,02% do valor das cargas transportadas (valor mínimo das garantias adicionais do RR) ao gerenciamento de risco, traduzido em técnicas adequadas de embalagem, de embarque/desembarque, de armazenamento e de manuseio em geral, entre outras. "Exceto o roubo, muitas das outras avarias do RR são cobertas pelo RCTRC, ou então podem ser evitadas em outras etapas do transporte, entre a embalagem, o manuseio, o armazenamento e o embarque/desembarque.

Por isso, apesar da polêmica, Mendes não esconde a defesa do *ad valorem*. O frete traria taxas menores de seguros, provavelmente ficaria limitado ao DC, e o item *ad valorem* seria destinado ao gerenciamento de risco.

Garantia para o faturamento

Uma das poucas inovações do mercado de seguros para caminhões de carga veio da Bamerindus Seguros, com o Seguro Mês-a-Mês, lançado em 1991.

A seguradora criou um sistema de apólices de duração mensal, substituídas automaticamente uma pela outra, com o valor do bem atualizado.

Dessa maneira, é possível o pagamento do prêmio em doze meses, em vez de o ser em quatro parcelas, como era feito anteriormente. A Bamerindus também oferece, como garantia

opcional, a cobertura para perda de faturamento por dias parados do caminhão devido a acidentes ou a roubo. As taxas para a garantia extra variam de acordo com o período e os valores assegurados. Segundo Paulo Cesar Ferreira de Castro, da área de Desenvolvimento de Produtos da Bamerindus, a Seguradora conseguiu duplicar o número de contratos negociados após dois anos de lançamento do produto, o que representou 30 mil apólices vendidas em 1992.



A INFORMAÇÃO É O MELHOR CAMINHO



**TM. HÁ 29 ANOS PONDO
A INFORMAÇÃO NO SEU CAMINHO**

Desejo assinar a revista TRANSPORTE MODERNO por um ano.
Sei que receberei 12 exemplares por apenas Cr\$ 1.080.000,00.

NOME _____

ENDEREÇO _____ FONE _____

CEP _____ CIDADE _____ ESTADO _____

EMPRESA _____

CGC _____ INSC. EST. _____

ASSINATURA _____

NÃO MANDE DINHEIRO AGORA

transporte
MODERNO

Editora TM Ltda

Rua Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana - CEP 04117
Tel.: 575-1304 (Linha seqüencial)
TELEX (11) 35247 - São Paulo - SP

MAGNA

seguros

O melhor "now how" nacional no
atendimento dos seguros de
Responsabilidade Civil e de Danos a Carga
para as transportadoras
de passageiros e de cargas do
CONE SUL e MERCOSUL.

MAGNA corretora de seguros Ltda

Rua Ermelino de Leão, 458 - Fone: (041) 224-8957
Fax: (041) 225-1467 - Telex: (41) 2653 - CEP 80410-230 - Curitiba - PR

Obstáculos à padronização

Desenvolvido pela ABRAS, o
palete padronizado
ainda não foi assimilado
pelos usuários

■ Quinze meses após o seu lançamento, o palete retangular da ABRAS — Associação Brasileira de Supermercados, nas medidas 1,20 m x 1,00 m, não dá mostras de ter sido bem aceito pelo mercado.

Em fevereiro, estimava-se que, no máximo, 60 mil unidades PBR (Paleta Brasileiro) circulavam por todo o país. Em média, 4 mil paletes por mês foram comercializados no período de novembro de 1991 a fevereiro. Contudo, os defensores do PBR comentavam que o fato de ser conhecido pela maioria das indústrias, das transportadoras e dos supermercados significa um sucesso, após árduo trabalho de pesquisa realizado durante dois anos.

Sem dúvida, não há como contestar a seriedade do GPD — Grupo Paletes de Distribuição, criado em 1988 e formado por várias entidades, como, por exemplo, ABRAS, ABIA — Associação Brasileira das Indústrias da Alimentação, NTC, IPT/Divisão de Madeiras, ABRAPEM — Associação Brasileira de Produtores de Embalagens de Madeira e ABIAF — Associação Brasileira da Indústria de Armazéns Frigorificados. A idéia básica era a de projetar um paleta padronizado exclusivo para distribuição, visando melhorar a produtividade de caminhões que movimentassem mercadorias paletizadas.

Porém, o PBR só emplacou junto a algumas empresas de São Paulo e uma de Curitiba (supermercado Demeterco). As indústrias Danone, Gessy Lever e Nestlé, o atacadista Cofesa e a Transportadora Dom Vital aderiram com moderação, utilizando cerca de 20% de paletes padrão ABRAS na renovação de seus conjuntos.

Na tentativa de justificar a pequena reação de mercado, o consultor José Geraldo Vantine, presidente do Comitê de Paletização da ABRAS, alegou que a economia do país vai mal e as empresas deixaram de investir na padronização de equipamentos. Por outro lado, a indisponibilidade de paletesiras e de empilhadeiras constitui um dos maiores obstáculos ao desenvolvimento da paletização, pois a maioria das empresas opera com sistemas não-mecanizados na movimentação de materiais e na armazenagem de produtos.

Na fase conclusiva, o PBR exigiu a confecção de dezesseis projetos e a fabricação de 1 200 protótipos. Em 1989, durante quatro meses, os protótipos foram testados nas empresas Pão de Açúcar, Nestlé, Gessy Lever e Dom Vital. A Divisão de Madeiras do IPT realizou os testes de laboratório para análise de desempenho, seguindo as normas ABNT/ISO.



Quadrado na berlinda — As suas dimensões, de 1,20 m x 1,00 m, contrariam frontalmente a recomendação da ANSI — American National Standards Institute, que propõe as medidas de 1,10 m x 1,00 m para melhor aproveitamento do espaço real. No entanto, com base na logística de estímulo à integração operacional entre supermercados e fornecedores (indústrias), a concepção original do PBR derivou para um modelo padrão leve (35 kg) e para um custo inferior a US\$ 20. Previa-se uma boa aceitação de mercado a partir de dados de 1985, que indicavam a existência de 25 mil lojas de supermercados comercializando cerca de 30 mil itens, oriundos de 3 mil fornecedores.

Pouco antes de dar à luz o PBR, a ABRAS já havia sofrido duras críticas do professor Ernesto Freire Pichler, pesquisador e chefe do Núcleo



Foto: Paulo Igarashi

Pesquisas feitas pela Escola de Engenharia da USCAR e pelo IPT comprovaram que o paleta retangular, de 1,20 x 1,00 m, proporciona maior porcentagem de amarração em caixas empilhadas, se comparado com o tradicional paleta quadrado

de Embalagem e Acondicionamento do IPT, simpático ao paleta quadrado (veja matéria "A difícil padronização", em TM 318, de julho de 1990).

Na ocasião, Pichler achava que as medidas 1,10 m x 1,10 m correspondiam ao perfil do paleta padrão brasileiro. Ao seu ver, se, em meados de 1990, apenas vinte empresas brasileiras utilizavam grandes contingentes de paletes, a solução estaria em se conseguir um produto que permanecesse útil durante vinte anos. A construção com tábuas de igual comprimento facilitaria a fabricação (podendo ter 10% a menos de madeira) e, em caso de avaria, a substituição de peças poderia ser efetuada em pouco tempo. Sua resistência mecânica seria idêntica ao do retangular da ABRAS.

Como o mundo dá voltas, o professor Ernesto Pichler, durante en-

contro técnico no IPT, no dia 2 de janeiro, deixou escapar nova interpretação sobre o paleta da ABRAS, desta vez bastante favorável. "Essa normalização permitirá o desenvolvimento de sistemas de circulação de paletes em nível nacional, e até mesmo sul-americano", disse. Em concordância com a nova postura de Pichler, Vantine não perde tempo para dizer que "nenhum país do mundo, hoje, usa o paleta quadrado, uma vez que o retangular mostra-se mais eficiente num sistema de carga unitizada". Pelo seu lado, Pichler também conclui que "os paletes circulantes terão de ser, necessariamente, de madeiras reflorestadas".

Paleta one way — No caso do PBR, a escolha de madeira reflorestada foi uma imposição dos técnicos, avessos ao uso de pinho do Paraná (ma-

deira mole) ou de peroba (madeira dura, vinda até do Paraguai), ambas ameaçadas de extinção e só encontradas em reservas florestais.

Estima-se em quatro anos a vida útil do paleta da ABRAS, enquanto que a dos convencionais alcança dez anos ou mais. "O grande problema é que ninguém consegue fabricar um paleta ao custo de US\$ 10 ou US\$ 15", volta à carga Vantine, pondo em dúvida a informação da Nestlé de que o preço médio estaria na faixa de US\$ 15. No ano passado, a Gessy Lever adquiriu 2 mil paletes por US\$ 46 mil, ou seja, a US\$ 23 por unidade, num dos doze fornecedores exclusivos ABRAS.

A visão empresarial do 'paleta longa vida', contestada pelos técnicos, evitou restrição ao uso de outros materiais, tais como outros tipos de madeira, plástico, alumínio, fibra de vidro e aço. "Mas não se trata de um paleta one way", rebate, com o tom de voz grave, o consultor José Geraldo Vantine, afastando a idéia de ter contribuído para o nascimento de um paleta descartável, útil apenas para uma só viagem. Enfático, afirma que a principal característica do PBR é a de ser um paleta de circulação.

Entretanto, o seu uso como peça intercambiável é, no parecer de alguns técnicos, perfeitamente possível com empresas que mantêm relações comerciais em diversos locais de distribuição. Nesse caso, a operação de transporte teria um ganho de velocidade na movimentação de produtos em terminais, em plataformas e em depósitos de clientes e de fornecedores, com o intercâmbio de paletes padronizados entre as empresas.

Entre os técnicos, a dúvida maior pairava sobre o par de medidas a serem adotadas: 1,10 m x 1,10 m ou 1,20 m x 1,00 m. Prevaleceu a proposta da ABRAS, devido à melhor condição de seu aproveitamento

em caminhões trucados e em carretas. Hoje, a Lei da Balança permite que os veículos de carga tenham até 2,60 m de largura externa. Com isso, os fabricantes vêm aproveitando ao máximo a liberalidade, ao mesmo tempo em que trilham o caminho da padronização das carroçarias. A indústria aplaude a lei, e aposta no padrão 1,20 m x 1,00 m porque ele elimina espaços ociosos e propicia a amarração da carga de modo mais compacto.

Duplo semi-reboque — “A escolha significa uma boa solução para o problema da unitização de cargas”, afiança o professor João Alexandre Widmer, do Departamento de Transportes da Escola de Engenharia da Universidade de São Carlos, da USP, notando que, nos últimos anos, cresceu o número de empresas interessadas em inserir o palete no segmento do transporte rodoviário, visando, com isso, reduzir o tempo perdido nos terminais.

Pesquisas realizadas pela Escola de Engenharia da USCAR, em conjunto com o IPT, comprovaram que o paleta retangular, de 1,20 m x 1,00 m, proporciona maior porcentagem de amarração em caixas empilhadas, comparativamente à que costuma vigorar para o tradicional paleta quadrado.

O aspecto dimensional do paleta foi estudado pelo professor Reinaldo Morábito Neto, do Departamento de Engenharia de Produção da USCAR. Em sua tese de doutoramento, Morábito Neto conclui que, apesar de existirem algumas evidências que favorecem o paleta de 1,20 m x 1,00 m, preconizado pelo ISO série 2, “o problema de otimização de carregamento de paletes em veículos rodoviários não tem solução trivial”.

“No caso de uma proposta de padronização para cargas itinerantes”, adverte, “o paleta deve ajustar-se (por hipótese) a um grande conjunto de embalagens e a uma grande variedade de veículos de transporte”. Nesse caso, o paleta de 1,20 m x 1,00 m é, do ponto de vista teórico, uma solução superior ao de 1,10 m x 1,10 m.

Por outro lado, Morábito Neto assevera que a liberação ao tráfego de carga itinerante de uma composi-



Ferreira: paleta com quatro entradas



Soares: sem perigo de quebra da carga

ção do tipo duplo semi-reboque permitiria um ganho de 14% de carga sobre a melhor alternativa de semi-reboque “se o transporte for paletizado com unidades ISO série 2”.

Avanço logístico — De acordo com a Nestlé, a ocupação espacial do piso do PBR, em relação a outros modelos, permite, por exemplo, a colocação de nove caixas de 586 mm x 241 mm (cada uma com 12,5 kg de peso bruto), podendo, além disso, sustentar nove camadas de caixas, sobrepostas, mediante sistema de amarração trançada. “Se fosse um paleta quadrado, não seria possível acomodar esse número de 81 caixas”, diz Mário Luiz Soares, coordenador do Departamento de Operação e Controle de Distribuição da Nestlé, assinalando que a segunda camada de caixas é colocada sobre a primeira de tal modo que as caixas permanecem cruzadas entre si, eliminando o perigo de quebra da carga em



Fotos: Paulo Igarashi



Foto: Rubens Chaves

Vantine: não é um paleta one way

movimento. Dependendo do tipo de produto, o sistema de amarração possibilita até mesmo um número superior a nove camadas sobrepostas.

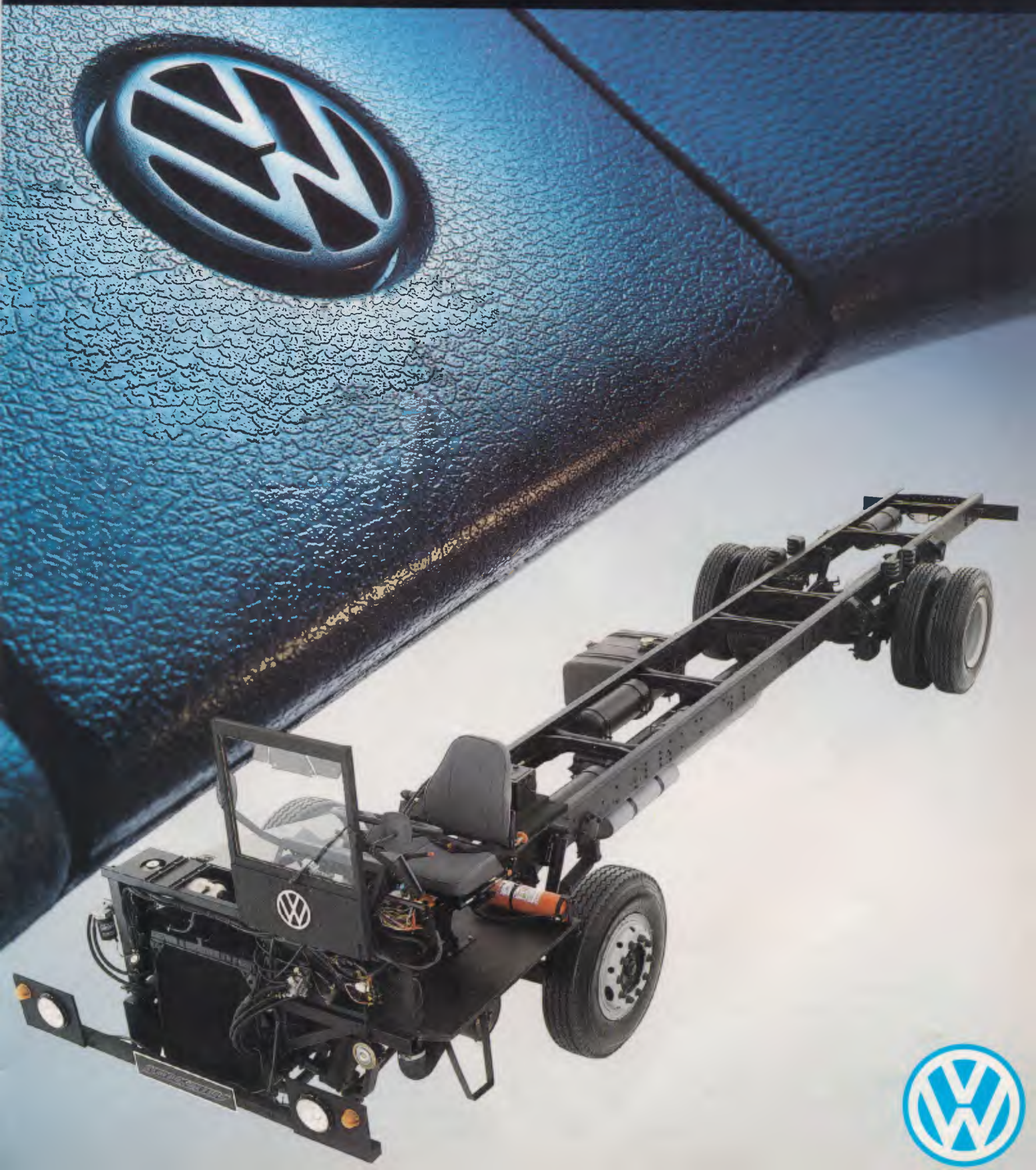
Sem dúvida, a partir do padrão 1,20 m x 1,00 m, o processo de unitização de cargas deslança. Prova disso são os 180 mil paletes da Nestlé espalhados em doze centros de distribuição pelo país, dentre os quais 36 mil são PBR. Do número total, 80%, nas medidas 1,20 m x 1,00 m, são abertos e retangulares.

A Nestlé e a Gessy Lever acreditam que a entrada do PBR no mercado representa um avanço logístico em direção à padronização na área de distribuição industrial, atingindo todas as fases de produção, de armazenamento, de movimentação e de entrega final.

“Há oito anos, só entre as empresas que trabalhavam com produtos de consumo, havia mais de dez padrões de paletes”, constata Victor Hugo Ferreira, gerente de Distribui-

**VOCÊ VAI CONHECER
AGORA O COLETIVO
DE VOLKSWAGEN.**

VOLKSBUS





Para poder lançar o chassi de ônibus mais moderno e funcional do mercado, a Volkswagen pensou em uma coisa muito simples: fazer o produto que o cliente queria. Assim, dentro de um processo chamado de Engenharia Simultânea, a Volkswagen desenvolveu o Volksbus, unindo sua tecnologia às sugestões dos clientes, dos encarroçadores e fornecedores.

Por isso, o Volksbus foi desenvolvido com uma série de

itens que facilitam a vida do cliente. O chassi é de fácil encarroçamento. O banco do motorista tem regulagem de altura e deslocamento lateral, e o motor vem com capô especial, tratamento termoacústico de fábrica, isolando a temperatura e reduzindo o nível de ruído. Com tudo isso, o motorista ganha muito mais conforto, os passageiros segurança e o cliente rentabilidade.



MOTOR — MWM 6.10 turboalimentado, com 184 CV de potência. Já sai de fábrica com o capô do motor com tratamento termoacústico, que proporciona maior conforto ao motorista e passageiros através dos baixos níveis de ruído e calor.

BANCO DO MOTORISTA — Instalado de fábrica. Ergonomicamente posicionado, conta com múltipla regulagem e deslocamento lateral. Conjugado a um painel de instrumentos moderno e de fácil leitura, aumenta o conforto e a segurança ao dirigir.

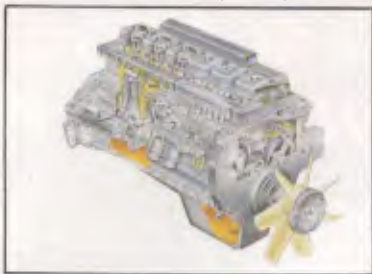


SUSPENSÃO DIANTEIRA — Excelente dirigibilidade e segurança no serviço urbano garantida por molas semi-elípticas, amortecedores telescópicos, barra estabilizadora e batentes de borracha sanfonada de ação pneumática.

EMBREAGEM — Monodisco seco de 356 mm de diâmetro, com material de atrito cerâmico de acionamento hidráulico autoajustável que diminui o esforço exercido sobre o pedal e aumenta o conforto ao dirigir. Acionamento servo assistido a ar (OPC.)

TRANSMISSÃO — Caixa de mudanças de 6 marchas sincronizadas, sendo a primeira extra-reduzida, possibilita saídas eficientes nas mais diversas situações de tráfego. Escalonadas adequadamente para atender às exigências no trânsito urbano, proporcionam ainda engates suaves e precisos

E além de tudo, a Volkswagen também treinou técnicos e mecânicos para prestarem um atendimento contínuo, especializado e eficiente, através da sua Rede Autorizada, que conta com unidade móvel para atendimento nas garagens e oficinas do frotista, garantindo mais rapidez no serviço, não permitindo a parada do veículo por muito tempo. Para o ano de seu lançamento, o Volksbus ainda conta com uma garantia adi-



cional de 12 meses para os principais componentes do trem de força.

Planos especiais de financiamento, consórcio e leasing estão à sua disposição através dos Concessionários Autorizados.



Volksbus. Um coletivo do tamanho da tecnologia Volkswagen.

VOLKSBUS

EIXOS — Eixo dianteiro construído em viga "I", em aço forjado com capacidade para 6 toneladas. Eixo traseiro em carcaça estampada com capacidade de carga para 10,4 toneladas. Resistentes e adequados às necessidades de operação no transporte urbano de passageiros.

CHASSI — Longarinas retas em aço LNE 38 de alta resistência e flexibilidade, com módulo de 218 cm³. Com duas distâncias entre eixos, oferece maiores opções de encarroçamento, não necessita de alongamentos e possibilita maior facilidade na montagem da carroçaria.



SUSPENSÃO TRASEIRA — Maior estabilidade em curvas, proporcionada pelo conjunto composto por feixe de molas semi-elípticas principais e parabólicas auxiliares, amortecedores telescópicos de dupla ação, barra estabilizadora e 4 batentes de borracha sanfonada de ação pneumática.

FREIOS — Compostos por 3 circuitos independentes a ar, dotados de cames em "S", freio-motor de atuação automática e freio de estacionamento acionado através de molas acumuladoras, que proporcionam segurança e eficiência nos constantes deslocamentos e paradas exigidos no transporte urbano de passageiros. Sistema de regulagem automático da folga das lonas de freio opcional.

Volkswagen 16.180 CO

Especificações Técnicas

Motor

Modelo	MWM 6.10 T
Cilindros	6, em linha
Potência máxima cv/rpm (Kw) NBR 5484.....	184/2500 (135,0)
Torque máximo mkgf/rpm (Nm) NBR 5484	62/1500 (608)

Transmissão

Caixa de mudanças	Eaton FS-5106A
Nº de marchas	06 à frente sincronizadas e uma à ré
Redução do eixo traseiro.....	5,86:1 (STD) 4,88:1 (OPC)

Chassis

Suspensão dianteira	feixe de molas semi-elípticas, amortecedores telescópicos, barra estabilizadora e batentes de borracha com ação pneumática
Suspensão traseira	feixe de molas semi-elípticas principais e parabólicas auxiliares, amortecedores telescópicos, barra estabilizadora e batentes de borracha com ação pneumática
Direção	hidráulica integral, progressiva
Aro das rodas (OPC)	7,5 x 20 (7,5 x 22,5)
Pneumáticos (STD)	10,00 x 20 PR16
(OPC)	10,00R x 20 PR16/11,00R x 22,5 PR16
Freio de serviço	duplo circuito a ar, tipo "S" came
Área de frenagem (cm ²).....	7904,6
Freio de estacionamento.....	por câmaras (2) de mola acumuladora
Freio motor.....	ativamento no painel, acionamento automático
Capacidade do tanque de combustível (litros)	215
Distância entre eixos (mm).....	5170 5940
Círculo base de viragem (m).....	18,7 20,5

Pesos e capacidades (kg)

Peso a vazio - Eixo dianteiro	3030	3060
Eixo traseiro.....	1815	1855
Total	4845	4915
Capacidade - Eixo dianteiro		6000
Eixo traseiro.....		10400
Peso Bruto Total (PBT)		16000

Desempenho

Redução eixo traseiro.....	5,86:1	4,88:1
Velocidade máxima (km/h)	82	98,5
Capacidade de subida de rampa a torque máximo em 1. ^a marcha (%) com PBT de 16.000 kg.....	35,3	29,2
Capacidade de partida em rampa a torque máximo em 1. ^a marcha (%) com PBT de 16.000 kg	21,8	18,2

Os dados técnicos constantes neste folheto estão sujeitos a alterações sem prévio aviso. Alguns equipamentos mencionados ou mostrados na foto são opcionais. Para maiores informações, consulte o seu Concessionário Volkswagen.

Este veículo está em conformidade com o PROCONVE.



VOLKSWAGEN
Você conhece, você confia.



Na Cofesa, doze paletes PBR da Nestlé são descarregados em apenas dez minutos

ção da Gessy Lever, refratário à evolução do palete nos últimos trinta anos, quando as grandes empresas passaram a se preocupar com o fenômeno da paletização, sem padrão definido. Desde 1990, a Divisão Lever, responsável pelo *pool* de paletes do grupo, empenhou-se na confecção do padrão de 1,20 m x 1,00 m, com quatro entradas, o mais usual.

O PBR vem sendo prestigiado pela indústria e também pelo atacadista Cofesa, que chegou a construir uma plataforma com capacidade de recebimento de até 3 t de cargas paletizadas das empresas Nestlé, Refinações de Milho Brasil e Atlantis. Dotada de acionamento manual, a plataforma nivela-se à altura dos caminhões, permitindo a entrada de carro hidráulico ou de transpaletas elétricas (de 1,6 t) sobre a carroçaria.

Padrão inglês — A dinâmica comercial entre Nestlé e Cofesa prosperou com a introdução desses paletes padronizados. Quase todos os dias um caminhão da Nestlé encosta na plataforma, na Marginal Tietê, para descarregar doze paletes, lotados com 560 caixas de mercadorias. “O tempo de descarga foi reduzido em dez vezes”, revela Soares, contabilizando menor custo de transporte sem o trabalho de ajudantes. Em apenas dez minutos faz-se o descarregamento dos paletes. Em razão disso, os caminhões podem cumprir o trajeto, da fábrica ao atacadista, duas ou três vezes por dia. Em termos comparativos, se os 560 produtos de boa densidade (caixas de 12 kg) levam 1h30min para serem descarregados, os de alta densidade (caixas grandes, de 22 kg) precisam de 2h15min.

Em dez anos, mil paletes diferentes

Na década de 70, alguns técnicos abnegados pensavam que era possível a padronização de paletes no Brasil. No entanto, um levantamento técnico feito junto aos principais fabricantes de paletes do país, em 1988, apontava a existência de mil tipos diferentes criados em dez anos. Imbuídos da idéia de padronização, os técnicos procuravam encontrar uma maneira de se alcançar o intercâmbio entre empresas, graças ao uso do mesmo palete em situações diversas, o que propiciaria redução de custos de transporte e menor número de equipamentos em circulação.

Na época, o mercado era dominado pelos pallets-racks, de metal e de madeira, surgidos durante o boom da indústria

automobilística. Embora úteis para a transferência de peças entre fornecedores de autopeças e montadoras (Ford, GM e Volkswagen), não permitiam o intercâmbio porque cada indústria dispunha, para isso, de um rack diferente.

Com a expansão dos supermercados, no final da década de 60, entre os quais o Peg-Pag e o Euromarché, eles passaram a manter estruturas de estocagem em depósitos centrais, disseminando paletes de madeira no mercado. “A partir daí, criou-se o caos na área de paletes”, lembra Vantine, impressionado com a proliferação de modelos, mas sem condições de competir com o europalete, nas medidas 1,20 m x 0,80 m, e com o derivado norte-americano, de 40' x 48' (cerca de 1,20 m x 1,00 m).

A título de experiência, a Nestlé cedeu à Cofesa alguns paletes ABRAS. Não obstante, Soares considera essa iniciativa uma exceção à regra geral, pois “a maioria das empresas não possui doca nem carro hidráulico para o recebimento da carga paletizada”, distribuída em carretas de 24 t, com 250 paletes, pesando, em média, 800 kg cada.

As empresas que operam frotas próprias ou de terceiros concordam com as vantagens da padronização, mas desejam tirar o máximo proveito do grande contingente de paletes antigos, grande parte no padrão inglês, de medidas 1,22 m x 1,02 m. Neste padrão, com 2 cm a mais de cada lado (em relação ao padrão ABRAS), o palete possui só duas entradas (enquanto que o PBR possui quatro). A Gessy Lever utiliza, desde há sessenta anos, paletes no padrão inglês. Há também outros pares de medidas difundidos no mercado, tais como 1,00 m x 1,00 m, 1,40 m x 1,00 m e 1,20 m x 0,80 m. Por isso, as empresas agem com moderação, e não pretendem, de uma hora para outra, se desfazer dos convencionais.

“A grande revolução seria termos o *palete circulante* no Brasil”, imagina Ferreira, com a participação da maioria das empresas do setor, num sistema de transporte idêntico ao praticado nos Estados Unidos, na Inglaterra e na França. Em seu rastro, surgiriam inovações logísticas, tornando possíveis desde a padronização das carroçarias e a compatibilidade dos equipamentos de movimentação de carga até o ajuste das embalagens às medidas do palete, na fase de desenvolvimento dos produtos.

No momento, um sem-número de embalagens finais não se encaixa às medidas de superfície dos diversos paletes em circulação. “A Gessy Lever não faz nenhum produto cuja embalagem final não se encaixe na superfície”, acentua Ferreira, preocupado com a eliminação de prejuízos na movimentação que se segue à saída do caminhão da fábrica. Constitui ocorrência comum, na movimentação, o fato de um produto “sobrar fora do palete, não entrar no caminhão e danificar o próprio veículo”.

Gilberto Penha

São Geraldo quer triplicar cargas para o Mercosul

Rede garante tempo de percurso, mas transbordo de contêineres em Uruguiana é problemático

■ Nem de longe a primeira experiência de parceria com a Rede para transporte de carga containerizada no Mercosul, em julho de 1992, indicava que a Transportes São Geraldo conseguiria engendrar, seis meses depois, um plano comercial que sustentasse a triplicação de seu volume em 1993.

Isto implica no fretamento de dois trens unitários por semana, em vez de um a cada dez ou quinze dias na rota São Paulo—Uruguiana. Cada trem unitário trafega com doze vagões, no mínimo, transportando 24 contêineres de 20 pés. No momento, quando consegue lotar três trens por mês, a empresa movimenta 72 contêineres. Mas a perspectiva é a de transportar 192 unidades/mês. Para tanto, a atual capacidade estática de 150 contêineres próprios será duplicada nos próximos meses, assegurando assim, sem problemas, a rotação de carga e descarga nos terminais.

Na negociação que antecedeu o contrato de parceria, o tempo gasto nesse trecho, com 2 000 km aproximadamente, era o principal viés. “O tempo de percurso (96 h) vem sendo cumprido pela Rede”, assegura o diretor Fausto Montenegro.

A empresa desloca 24 caminhões, de todas as partes do Brasil, para o terminal da Água Branca, em São Paulo, consumindo o trabalho de

uma equipe de seis profissionais, que tanto realizam o carregamento de quatro caminhões como o de um trem de carga. Com isso, os custos fixos caíram, e a relação benefício/custo favoreceu o aumento da frota, para cinquenta veículos, aproximadamente.

A experiência acumulada na movimentação de produtos siderúrgicos na Linha do Centro (bitola larga) acende o ânimo de Montenegro, esperançoso de auferir ricos dividendos graças à nova parceria. Para tanto, esmera-se em construir novos armazéns em seu terminal ferroviário próprio, com 162 mil m² de área, em Belfort Roxo (RJ). Capaz de receber oito trens (de dezesseis vagões) por dia, o terminal garante a distribuição logística de grandes quantidades de perfis e de bobinas de aço, oriundas da CSN, e responsáveis por 50% das cargas da São Geraldo.

Quadrilhas à solta — Embora entusiasmado com o investimento de US\$ 300 mil, numa empilhadeira com capacidade de 35 t, que tornará mais ágil o transbordo de contêineres, Montenegro condiciona a expansão dos negócios à solução de um inquietante problema de fronteira: “A área destinada ao transbordo de cargas é muito pequena, comporta apenas seis vagões e precisa ser ampliada com urgência.”

Mesmo considerando o sistema seguro, sem paradas do trem expres-

so, o empresário teme a ação de quadrilhas organizadas na fronteira Brasil-Argentina. Por outro lado, aponta o excesso de tráfego de trens da Rede como causa do congestionamento da rota. Uma composição, que deveria ser transbordada em 24 h, demora mais de uma semana para fazer o transbordo devido ao grande número de trens parados no terminal. “Um exame fitossanitário prende um trem durante quinze dias”, exclama Montenegro.

Com a implantação do Siscomex (serviço da Receita Federal que faz o controle computadorizado das operações de importação e de exportação), o frete de uma tonelada de carga subiu para US\$ 25, pois gerou, para a transportadora, um custo adicional em torno de US\$ 12/t.

Junto com a Rede, a São Geraldo estuda um modo de relacionar a capacidade de tração com o peso e o volume da mercadoria, objetivando diferenciação de tarifa. O frete ferroviário é 10% a 20% (em dólares) menor que o rodoviário. A Rede cobra tarifa igual para produtos siderúrgicos e manufaturados, desconsiderando o fato de que a maioria das transportadoras, ao voltar do Sul, traz pequenas cargas manufaturadas, embalagens e produtos agrícolas (arroz e farinha de trigo). “Na falta disso, transportamos até mesmo pneus argentinos”, finaliza.

Gilberto Penha



Segundo Montenegro, o movimento de carga containerizada da São Geraldo para o Mercosul vai crescer de três para dez trens unitários por mês

Foto: Paulo Igerashi

Limitações da terceirização

A simples transferência de atividades para terceiros não cura os males da gestão ineficaz

Dieter Goebel*

■ Procurando reduzir custos e aumentar sua capacidade de competição, empresas de todos os setores estão descobrindo a terceirização. É cada vez mais freqüente a utilização dessa alternativa em atividades

complementares ou de apoio. Graças a ela, a empresa contratante pode concentrar-se na sua atividade principal. Geralmente, a idéia central é a de que a empresa terceirizada, que passa a executar o serviço dedican-

do-se exclusivamente a uma atividade específica, obtém economias de escala graças ao volume de serviços relativamente homogêneos oferecidos a diversos clientes. Parte das economias assim obtidas pode ser transferida para os contratantes, gerando, portanto, vantagens para ambos.

Tradicionalmente, as transportadoras vêm utilizando a terceirização para contratarem serviços de carreiros ou de agregados, em substituição à frota própria. As sensíveis diferenças quanto aos volumes de carga disponíveis para transporte de longa distância nos dois sentidos do fluxo de tráfego incentivam, com freqüência, as empresas a lançarem mão desse expediente. Os autônomos ou os pequenos empresários que passam a atuar como terceirizados geralmente apresentam maior flexibilidade, e dispõem de menores custos fixos, de manutenção e administrativos. No entanto, muitas vezes os custos para prestação dos serviços são subestimados. Quase sempre, deixam de ser computados devidamente os custos de capital, de manutenção, administrativos, de desgaste de pneus, e assim por diante. Quando isso acontece, a qualida-



de do trabalho realizado deixa a desejar. Geralmente, ocorrem faltas e avarias, que resultam, por exemplo, de proteção inadequada oferecida à carga, de quebra do veículo no trajeto devido a manutenção deficiente, e de acidentes na estrada provocados por horas de sono insuficientes do motorista. Os prejuízos refletem-se imediatamente sobre ambos os parceiros do negócio.

Alguns empresários têm, igualmente, estendido a terceirização à carga e à descarga nos seus terminais, buscando reduzir os custos operacionais. No entanto, tal como num processo industrial, é preciso avaliar devidamente todas as atividades como partes de um conjunto, pois mudanças efetuadas numa das fases podem afetar todo o sistema. Essas empresas operam, com freqüência, modernos sistemas informatizados para emissão de conhecimentos de transporte, de relatórios de faturamento e de outros documentos, acoplados, porém, a métodos de carga e de descarga ultrapassados, o que provoca longas filas de espera dos veículos subcontratados. Convém, portanto, antes de mais nada, harmonizar todas as etapas, e só então realizar a terceirização.

Miopia — A mola propulsora da redução de custos deve ser a busca de uma maior produtividade associada a uma melhor qualidade dos serviços, quer sejam realizados por terceiros, quer pela própria empresa. Uma análise aprofundada dos custos diretos e indiretos envolvidos em cada atividade torna-se, portanto, fundamental. A terceirização realizada apenas com o objetivo de reduzir custos, sem levar em consideração os trabalhadores envolvidos no processo, que não esteja inserida num programa de Qualidade Total, e que não possua uma visão de médio e de longo prazos, acaba sofrendo os reflexos dessa miopia. Torna-se, pois, necessário hierarquizar as atividades a serem terceirizadas, sem perder de vista os padrões de qualidade que serão oferecidos ao cliente, como, por exemplo, rapidez, pontualidade, regularidade, confiabilidade, índice zero de perdas e de avarias, e *timing* entre solicitação e realização do serviço de transporte.



Os níveis de produtividade e de qualidade estabelecidos no contrato entre as empresas devem ser dinâmicos, e planejados a partir de um programa de comunicação voltado, inicialmente, para o público interno da empresa. Tal cuidado anula o clima organizacional negativo capaz de atrapalhar a qualificação do processo. Em vez de se constituir em foco de resistência à nova alternativa administrativa, a comunicação garante o entendimento uniforme em todas as áreas, e estas passam a contribuir para uma integração mais efetiva entre terceirizante e terceirizado.

O sistema também pressupõe uma clara definição das características da empresa contratante, dos serviços que oferece (qualificando-os tão detalhadamente quanto possível) e dos clientes (de modo a evitar um serviço de qualidade inferior ou um serviço adicional àquele que efetivamente desejam). Há, por exemplo, grandes diferenças entre os manuseios de carga itinerante, de equipamentos sensíveis e de grandes massas. Cada prestação de serviços requer uma estrutura distinta, exigindo mão-de-obra com diferentes níveis de treinamento e de qualificação. O *mix*, ao qual por vezes se pretende recorrer em épocas de vacas magras, pode trazer resultados amargos em termos de qualidade dos serviços oferecidos.

Apagando incêndios — Em princípio, não há limites para a terceiri-

zação, desde que não afete a estratégia da empresa ou que não resulte na liberação de segredos comerciais e/ou industriais. Porém, os contratos devem ser bem explícitos quanto a alguns aspectos que podem prejudicar os negócios ou afetar a própria produção. Para empresas industriais ou comerciais que, por exemplo, utilizam o sistema *just in time*, a pontualidade, não apenas em termos do dia, mas até mesmo em termos das horas da coleta ou da entrega, assim como a ausência de perdas ou de avarias, são elementos fundamentais, pois os estoques são mínimos. Desvios quanto à qualidade dos serviços podem tornar o sistema inviável e levar ao rompimento de um contrato de serviços de transporte.

Na verdade, é preciso reconhecer que o custo de transporte para o usuário não é representado apenas pelo frete, mas abrange toda uma gama de itens oferecidos simultaneamente, que interferem na qualidade do serviço. À medida que esses fatores também são levados em consideração, os custos correspondentes a controle, a reorganização ou até mesmo a improvisação, ou os resultantes de serviços que não são realizados de acordo com os padrões de conformidade, podem crescer bastante. Os custos envolvidos na tarefa de 'ficar apagando incêndios' e na de utilizar um funcionário eficaz para essa tarefa são bem maiores do que se imagina: incluem desde desgastes da imagem da empresa, passando por tudo o que deixa de ser realizado durante esse período, até despesas para corrigir a situação.

Bom para os dois — Quando não são tomados os devidos cuidados, a terceirização pode esconder níveis inferiores de prestação de serviços. Por essa razão, os contratos devem estabelecer claramente quem assume a responsabilidade por serviços prestados fora dos padrões de conformidade previstos.

É preciso fazer uma boa seleção de quem vai prestar serviços, ou seja, é preciso examinar a efetiva qualificação dos candidatos à execução da atividade. Eis alguns requisitos necessários:

A empresa que realizará o carregamento ou a descarga deve ter experiência nesse tipo de atividade;

precisa também dispor de pessoal qualificado, treinado e motivado, e cuja produtividade se harmonize com o conjunto da empresa a quem presta serviços; é até possível que um operário 'funcione' sem estar bem adaptado, mas, certamente, ficará aquém da produtividade desejada;

a empresa que presta serviços de terceirização deve ser remunerada de maneira adequada; convém evitar remunerá-la simplesmente com base no número de homens-hora, pois assim a empresa terceirizada não terá interesse em aumentar a sua produtividade.

Além dos fatores mencionados, é fundamental, naturalmente, avaliar a organização, seu conceito no mercado e as situações econômico-financeira e contábil da empresa contratada, assim como submetê-la periodicamente a auditoria fiscal e trabalhista.

Uma visão mais moderna da terceirização tem crescido entre as empresas onde prestador de serviços, produtor e cliente formam um só elo, tornando-se parceiros, ou seja, onde os envolvidos estão bem cientes de que estão realizando um negócio de interesse comum e duradouro. Nesse contexto, ganhos unilaterais são inadmissíveis, pois todos devem ganhar. A qualidade é obtida por meio da soma das partes,

cada qual contribuindo com o que tem de melhor. Isso resulta em redução dos custos operacionais, de desperdícios e de níveis hierárquicos dentro de uma organização. As partes comportam-se como se fossem sócias num mesmo empreendimento e, para tanto, a confiança mútua é condição indispensável. É certo que, freqüentemente, faz-se necessária uma mudança radical na forma de focar a atividade empresarial — e este, geralmente, é o maior desafio a superar.

Não é panacéia — A franquia vem sendo utilizada como a forma mais recente de terceirização na área dos transportes. Por meio de contrato, a dona da marca autoriza outras empresas a utilizarem o seu nome mediante pagamento de uma taxa conveniente, oferecendo-lhe ainda toda a assistência para gerir o negócio com sucesso. A franqueadora passa, portanto, a atuar indiretamente em áreas geográficas novas, ou onde não pretenda mais atuar diretamente. Nesses locais, a antiga filial passa a ser gerida como uma empresa autônoma, onde o novo proprietário está agindo diretamente e nas proximidades do local das operações. Obtém-se, assim, maior flexibilidade e possibilidade de lucros mais elevados graças ao aumento de produtividade, à racionalização dos gastos e ao incremento da recei-

ta com novos negócios. Há empresas que já estão atuando, em algumas regiões, na área de mudanças, por intermédio de franqueadas.

Graças à engenhosidade das empresas, novas modalidades de terceirização vão surgindo. No entanto, convém ter em mente o fato de que terceirização não é panacéia. Custos elevados, freqüentemente, estão associados a má gestão e a baixa produtividade. Quando não são devidamente diagnosticados, esses males não desaparecem com a terceirização.



**Dieter Goebel é economista e consultor em Transportes da Planep — Consultoria, Estudos e Projetos Ltda., do Rio de Janeiro.*

Desejo assinar a revista TRANSPORTE MODERNO por um ano. Sei que receberei 12 exemplares por apenas Cr\$ 1.080.000,00.

NOME _____

ENDEREÇO _____

CIDADE _____

CEP _____ ESTADO _____ FONE _____

EMPRESA _____

RAMO DE ATIVIDADE _____

CGC _____ INSC. EST. _____

DATA _____ ASSINATURA _____

NÃO MANDE DINHEIRO AGORA

REDIBILIDADE

sf - Qualidade daquilo que é crível, credível, acreditável.

Não é por acaso que TRANSPORTE MODERNO é a revista líder do seu segmento. Foi uma posição conquistada em 29 anos de muito trabalho e dedicação. Por isso TRANSPORTE MODERNO é a melhor opção de informação para o setor de transporte comercial em todas as modalidades. E, a informação confiável é o melhor instrumento para quem precisa tomar decisões. Faça sua assinatura de TRANSPORTE MODERNO e comprove.

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


Editora TM Ltda

transporte
MODERNO

Rua Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana
CEP 04117 - Tel.: (011) 575-1304 (Sequencial)
TELEX (11) 35247 - São Paulo - SP

ALBERTO

GOLDMAN

“Vamos recuperar as rodovias”

O Ministro dos Transportes Alberto Goldman, 55 anos, é, antes de tudo, um político. Deputado estadual pelo antigo MDB, em 1971 e em 1979, e deputado federal pelo PMDB a partir de 1979, chegou a ser Secretário Geral do partido em São Paulo. Em 1985, assumiu a liderança do PCB, partido pelo qual não conseguiu reeleger-se em 1986. De volta ao PMDB, foi coordenador de programas e Secretário de Administração do governo Quéricia, reelegendo-se deputado federal em 1990.



Foto: Paulo Igarashi

prega a volta do pedágio, investe contra o cartel dos ônibus e ameaça fechar o falido Lloyd

■ *Engenheiro civil, o Ministro dos Transportes Alberto Goldman, 55 anos, é, antes de tudo, um político. Deputado estadual pelo antigo MDB, em 1971 e em 1979, e deputado federal pelo PMDB a partir de 1979, chegou a ser Secretário Geral do partido em São Paulo. Em 1985, assumiu a liderança do PCB, partido pelo qual não conseguiu reeleger-se em 1986. De volta ao PMDB, foi coordenador de programas e Secretário de Administração do governo Quéricia, reelegendo-se deputado federal em 1990.*

Guindado ao Ministério pelo governo Itamar, Goldman tem demonstrado, definitivamente, que comunista já não come mais criancinha. Além de se declarar favorável à sanção do projeto de lei que abole o monopólio dos sindicatos na contratação de mão-de-obra portuária, defende a concessão da conservação de rodovias à iniciativa privada, prega o fim das relações paternalistas entre o governo e a Rede Ferroviária Federal e ameaça fechar o falido Lloyd Brasileiro.

Na busca de recursos para recuperar as rodovias, o ministro defende o restabelecimento dos pedágios e do fundo rodoviário nacional. Enquanto nada disso acontece, Goldman cobra da Petrobrás os recursos do Imposto sobre Importação de Combustíveis, cuja alíquota conseguiu duplicar, de 19% para 38%.

O ministro também tem planos para reativar a indústria naval, onde pretende criar mais 38 mil empregos, e quer pôr fim ao cartel que domina o transporte rodoviário de passageiros.

TM — *Qual o objetivo atual do Ministério dos Transportes?*

Goldman — O objetivo é fazer um produto, ou uma pessoa, chegar ao destino da forma mais eficaz, rápida e barata possível, de maneira a agilizar a produção e independen-

temente dos meios de transporte que forem utilizados. Entendemos que o transporte é essencial para fechar o ciclo de produção e consumo.

TM — *Haverá prioridade para algum meio especial de transporte?*

Goldman — Os vários meios não podem ser vistos separadamente uns dos outros. O que interessa ao governo não é privilegiar este ou aquele meio, mas sim, melhorar o resultado final, por intermédio da integração e da potencialização do sistema já existente, para que ele possa ser eficaz. Essa filosofia, aliás, já foi adotada na própria reformulação administrativa do Ministério, onde substituímos as tradicionais secretarias modais pelos setores de produção, de planejamento e de desenvolvimento. Subordinados ao setor de produção, os órgãos modais caíram para o segundo escalão, pois o que interessa é produzir um bom transporte, independentemente do modal.

TM — *Não há então qualquer intenção de mudar a matriz de transportes?*

Goldman — Não se muda a matriz de transportes da noite para o dia. No entanto, nossa visão intermodal inclui a certeza de que haverá um crescimento dos modais aquaviário e ferroviário, em detrimento do rodoviário. Isso é inevitável.

TM — *Qual é o objetivo específico do Ministério para o setor rodoviário?*

Goldman — No caso das rodovias, o objetivo é garantir a conservação do que está em boas condições e recuperar aquilo que vem sendo degradado e deteriorado.

TM — *Como o governo pretende obter recursos para isso?*

Goldman — A questão das verbas para financiar a conservação e a recuperação das rodovias está quase equacionada, por meio de compromissos do Tesouro ligados ao aporte de recursos provenientes do Imposto sobre Importação de Petróleo.

TM — *O senhor se refere ao aumento da alíquota de 19% para 38%?*

Goldman — Não só ao aumento, mas aos próprios 19%. Até hoje, os atrasos da Petrobrás no repasse dessa verba vinham sendo sistemáticos. O dinheiro, quando entrava, ia para o bolo geral do Ministério, e não podíamos saber exatamente onde tinha sido gasto. Vamos garantir que os recursos sejam de fato destinados à conservação das estradas. Pretendemos criar um sistema separado de acompanhamento dessas verbas específicas. Vamos proceder exatamente como se houvesse vinculação dos recursos à manutenção de rodovias, para tornar absolutamente transparente o uso dessa arrecadação.

TM — *Qual a contribuição do Imposto sobre Importação de Combustíveis para o Caixa do Ministério?*

Goldman — O Imposto sobre Importação vai garantir uma verba de US\$ 600 milhões anuais. Já temos em caixa US\$ 200 milhões vindos do Bird, que só não começaram a ser gastos porque faltava a contrapartida nacional. Agora, não só vamos poder gastá-los como também vamos poder ampliar a captação de recursos internacionais. Com isso, poderemos reunir cerca de US\$ 1 bilhão por ano. Já estamos bem perto da meta de US\$ 2,5 bilhões em dois anos a dois anos e meio.

TM — *Como mais de 50% do petróleo é importado e o preço da matéria-prima pesa cerca de 43% na composição do preço do diesel, um imposto de 38% eleva o preço desse combustível em mais de 8%, onerando assim o custo do transporte rodoviário. Isso não o preocupa, Ministro?*

Goldman — Eu acho que não, pois sairá mais caro do que isso continuar esperando a rodovia se degradar para depois recuperá-la. Se tivermos uma boa conservação, não vamos precisar chegar ao extremo de recuperar trechos inteiros, tarefa que chega a custar US\$ 100 mil por quilômetro.

TM — *A idéia do governo era realizar um aumento provisório na alíquota do Imposto sobre Importação, que seria substituído pelo IPI seletivo sobre combustíveis. Mas esse IPI não foi aprovado pelo Congresso. Os 38% vieram então para ficar?*

Foto: Paulo Igarashi



Goldman — No ano que vem, teremos a reforma constitucional, com revisão de todo o sistema tributário. Não vou afirmar que será criado o IPI sobre combustíveis. Mas a legislação deverá prever uma nova fonte de recursos para a conservação de rodovias.

TM — *Uma opção poderia ser o restabelecimento do antigo Fundo Rodoviário Nacional?*

Goldman — Trata-se de uma boa idéia. Eu acho que é muito importante a antiga vinculação entre a receita e a despesa. Especialmente a manutenção rotineira de rodovias deveria ter recursos constitucionalmente vinculados. A prática tem demonstrado que, com a perda da vinculação, o setor acaba ficando sem recursos.

TM — *Enquanto não se restabelece o Imposto Único sobre Combustíveis, o governo estuda outras alternativas, tais como a concessão do serviço de manutenção à iniciativa privada e o restabelecimento dos pedágios?*

Goldman — Em muitos casos, pretendemos fazer a conservação das rodovias por meio de concessão do serviço à iniciativa privada, que poderá se ressarcir graças ao pedágio. Tradicionalmente, considera-se que apenas rodovias com fluxo superior a 12 mil veículos por dia justificam a instalação de pedágio. Mas achamos que é possível trabalhar com pedágio rentável, pelo menos para fazer a manutenção rotineira, com volumes de tráfego menores.

TM — *Haverá também delegação de rodovias aos governos estaduais?*

Goldman — Alguns estados estão dispostos a isso. Outros acham que será muito oneroso para eles. Em São Paulo, por exemplo, praticamente todas as rodovias, inclusive a BR-116, são federais. Sobraram só a Dutra e a Fernão Dias. Esta última entrará brevemente em processo de duplicação, utilizando verbas federais e estaduais. Quanto à con-

“Daqui para a frente, os recursos do Imposto sobre Petróleo serão, de fato, utilizados na conservação das estradas”



Foto: Paulo Igarashi

“O orçamento deste ano prevê recursos para recuperar as balanças existentes e para instalar as já compradas”

servação da Dutra, ainda não está equacionada. Estamos aguardando manifestações dos governos de São Paulo e do Rio de Janeiro. Independentemente disso, já estamos preparando editais para a concessão à iniciativa privada da exploração da estrada. Se nada disso der certo, o governo federal vai continuar conservando esta e outras rodovias. De qualquer maneira, não só os pedágios antes existentes serão restabelecidos como outros deverão surgir.

TM — *As balanças estão abandonadas. O que o governo pretende fazer para recuperá-las?*

Goldman — O orçamento deste ano deverá prever recursos para instalar as balanças que, embora tenham sido compradas há muitos anos, ainda estão encaixotadas, e para colocar em funcionamento as que já se acham instaladas. Para tanto, dependemos da aprovação do orçamento pelo Congresso. Já perdemos dois meses e isso poderá prejudicar até mesmo a recuperação das estradas. Com o aumento do Imposto sobre Importação, vamos chegar ao ponto em que teremos dinheiro, mas não teremos orçamento.

TM — *O governo ainda mantém o propósito de desregular o transporte rodoviário de passageiros?*

Goldman — O estudo feito por nós sobre o assunto já está na Consultoria Geral da República. Posso afirmar que teremos muito em breve um decreto de desregulamentação.

TM — *Desde que assumiu o cargo, o presidente Itamar Franco vem prometendo esse decreto. Por que a demora?*

Goldman — A Consultoria Geral da República entendeu que alguns dispositivos do nosso decreto são inconstitucionais. Acha que ninguém pode entrar no sistema a não ser por meio de licitação, enquanto que o decreto prevê o ingresso por simples permissão. Pretendemos desregular o que for possível por decreto e, se for necessário algum projeto de lei, enviaremos para o Congresso.

TM — *O que vai mudar com o decreto?*

Goldman — O principal objetivo da desregulamentação é o de acabar com a exclusividade na exploração das linhas, o que permitirá um mercado mais aberto e menos cartelizado. Graças ao novo regulamento, será possível a várias empresas disputarem a mesma linha sem que com isso o mercado se degrade e venha a perder em qualidade e em segurança.

TM — *Também haverá desregulamentação para o setor de cargas? O governo pretende revogar a Lei 6 813, que assegura reserva de mercado para as transportadoras de capital nacional?*

Goldman — O transporte rodoviário de carga tem de ser completamente aberto e desregulado. Quanto à revogação da Lei 6 813, acho que é uma coisa para a gente estudar mais adiante. Pessoalmente, não vejo por que se deva discriminar a origem do capital. Aliás, qualquer reserva de mercado é inconstitucional — e, portanto, a Lei 6 813 também o é. Assim, sua revogação seria, hoje, até mesmo desnecessária.

TM — *Quais o planos do Ministério para o setor ferroviário?*

Goldman — O principal plano é transformar a Rede Ferroviária Federal numa empresa auto-suficiente. Até meados deste ano, pretendemos ter um contrato de gestão entre a União e a Rede dando autonomia à empresa e fixando metas para os resultados.

TM — *Isso acabaria com a atual relação paternalista entre a empresa e o governo?*

Goldman — Exatamente. Ao mesmo tempo que o governo deixará de proteger a Rede, também dará autonomia para que ela possa disputar o mercado.

TM — *Isso excluiria a privatização?*

Goldman — O processo de privatização, que está sendo estudado pelo BNDES, não fica afastado, até mesmo porque, como qualquer outra empresa privada, a Rede Ferroviária Federal tem direito de vender seus ativos e de terceirizar seus serviços. Por exemplo, nada impede que a empresa privatize a operação do transporte, mantendo o patrimônio, que são as linhas. Há várias hipóteses em estudo e todas elas são viáveis, mesmo após o contrato de gestão.

TM — *Como ficarão outros aspectos, como, por exemplo, a prestação de serviços de natureza social ou a chamada normalização contábil?*

Goldman — Acho que esses eufemismos devem ser substituídos por uma terminologia mais clara e mais explícita. Se a União, por qualquer motivo, tem interesse em manter determinada linha, ou determinado serviço, terá de pagar por essa operação, como qualquer outro cliente. Em síntese, a Rede precisa tornar-se, de fato, uma empresa.

TM — *Só que, como toda estatal, a Rede não está sujeita a falência, pois o Senado derrubou o projeto que permitia isso.*

Goldman — Eu, pessoalmente, acho que a legislação de hoje permite a falência das estatais. Não há, por isso, necessidade de uma emenda constitucional. Por exemplo, pela Constituição, a Rede se rege pelo estatuto das empresas privadas.

TM — *Como fica o Lloyd, outra estatal tecnicamente falida, com elevadas dívidas, mais de mil empregados e todos os navios parados?*

Goldman — Nossa decisão, já tomada, é no sentido de tentar privatizar o Lloyd por intermédio dos empregados dessa companhia. A dívida existente já é um fato consumado. O governo terá de arcar com essa dívida, qualquer que seja a solução que ele encontre para esse problema. No entanto, não vamos contribuir para aumentar o passivo da empresa.

TM — *Então, não há possibilidade de um novo aporte de capital?*

Goldman — Ou transferimos o Lloyd para os empregados ou fechamos a empresa. Não há possibilidade de socorrer uma companhia que, do ponto de vista do governo, não exerce atividade estatal e nem tem mais função estratégica. O Brasil tem hoje uma grande marinha mercante privada, que dá conta do recado. A prova é que o Lloyd está parado e, nem por isso, falta transporte.

TM — *Aprovado pelo Congresso, o projeto de modernização dos portos está nas mãos do presidente Itamar Franco, para ser sancionado. Qual é a sua posição sobre o projeto?*

Goldman — Nada impede que um ponto ou outro seja vetado. Mas acho que a linha básica do projeto deve ser mantida. Mesmo porque resultou de um consenso dentro da Câmara.

TM — *O que o governo está fazendo para reativar a indústria naval?*

Goldman — Constituímos a Câmara Setorial da Indústria Naval, e o fizemos com a finalidade de recuperar o setor no Rio de



Foto: Paulo Igarashi

Janeiro. Pretendemos utilizar os recursos do Fundo da Marinha Mercante não para financiar diretamente a indústria naval, mas como alavanca para obter financiamentos externos para a produção e para a exportação de navios.

TM — *Como seria essa alavancagem?*

Goldman — Os recursos do FMM seriam utilizados para segurar e garantir os financiamentos externos. Já estamos trabalhando em cima disso. A meta é voltar aos 50 mil empregos, num setor que hoje ocupa apenas 12 mil pessoas.

TM — *Há planos para as hidrovias?*

Goldman — Pretendemos dar maior peso à infra-estrutura hidroviária. Tudo isso ainda depende de um projeto. Os estudos estão apenas no início, e seria apressado anunciar algo de concreto.

TM — *Qual será a ação do Ministério na ligação do Brasil com o Mercosul?*

Goldman — Estamos coordenando e estimulando os trabalhos que estão sendo feitos pelo setor privado para realizar a ligação Porto Alegre—Buenos Aires. Há vários grupos nacionais e internacionais interessados na concessão.

TM — *O senhor pretende ampliar as funções do governo federal no setor do transporte coletivo?*

Goldman — As funções do governo federal são apenas de normatização. Por exemplo, o vale-transporte e as normas de trânsito têm legislação federal, e nesses assuntos temos de intervir. Fora disso, não.

Neuto Gonçalves dos Reis

NR - *Esta entrevista foi realizada antes da sanção, pelo presidente Itamar Franco, da lei de modernização dos portos (veja nota em "Atualidades").*

“O objetivo do decreto é acabar com a exclusividade na exploração das linhas interestaduais de passageiros”

Novo Volvo NL. Toda a potência que você precisa com o conforto que você merece.



Dessa vez a Volvo passou das medidas: cabine mais espaçosa, portas maiores, cama mais larga e 4 novas faixas de potência. O NL10 com 310 e 340cv e o NL12 com 360 e 410cv. Todos com motor intercooler. É a nova linha Volvo NL.

Nova no conforto, nova no desempenho e com a mesma qualidade de sempre. Os veículos Volvo continuam rodando mais, transportando mais e ficando mais tempo disponíveis para o trabalho. Só que agora com muito mais conforto.



A Volvo fez de tudo para o motorista se sentir em casa durante as 24 horas do dia. Ou seja: na hora de dirigir, a Volvo respeitou a lei do menor esforço. E na hora de descansar, não mediu esforços para proporcionar maior conforto. Afinal, nada como uma boa noite de sono para

aumentar a produtividade do motorista e, conseqüentemente, da sua empresa. Nova linha Volvo NL. Aqui, potência, conforto e rentabilidade rodam juntos.

VOLVO

VOLVO DO BRASIL VEÍCULOS LTDA.
AV. JUSCELINO KUBITSCHEK DE OLIVEIRA, 2600 - CIC - 81 260-000 - TEL: (041) 271-8111 - CURITIBA - PARANÁ - BRASIL

Os veículos Volvo estão em conformidade com o Proconve.

Exclam



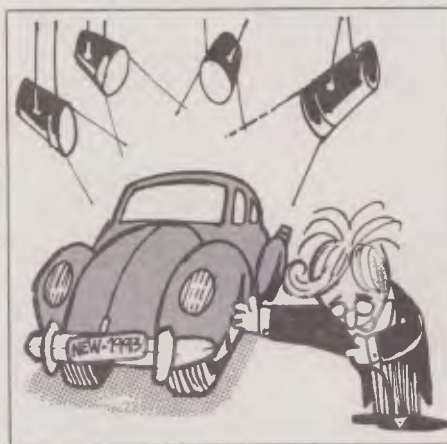
O carro do ano

Em geral inclinados às soluções de impacto em matéria de som, de imagem e de outros recursos da moderna tecnologia, alguns publicitários brasileiros convenceram-se, no início de fevereiro, de que deviam voltar os sentidos para outra direção e garimpar temas musicais num repertório típico de serviço de alto-falantes. Do Luiz Gonzaga de “Minha Vida É Andar por Este País” ao Roberto Carlos de “Eu Voltei”, acordes capazes de mexer com certa tecla da sensibilidade nacional mereceram especial atenção de uma equipe da Almap/BBDO. Tudo porque a Autolatina, cliente da agência, decidira atender ao mais incrível pedido de bis da história dos sucessos comerciais brasileiros em qualquer terreno: ia relançar o Fusca.

Canções que abrissem uma picada até o coração do consumidor pareciam constituir, àquela altura, um escasso gênero de argumento a favor do projeto. Gastou-se muito papel a respeito na imprensa, mas quem pesquisar o assunto no futuro estranhará que tenha sido tão tímida, para não se dizer nula, a manifestação da indústria automobilística em defesa da idéia do ‘carro popular’. Prevaleram as vozes de oposição, martelando obviedades sobre o velho Fusca: um veículo com tecnologia superada, pobre em conforto e em segurança, campeão de ruídos, inimigo da ecologia.

O argumento mais racional invocado em favor de sua ressurreição foi o da criação de empregos. Tecnologias ultrapassadas exigem, de fato, maior utilização de mão-de-obra, mas ninguém dirá que uma política industrial baseada na volta dos teares manuais possa oferecer grandes perspectivas a um país. Natural que o Brasil se distinguisse, mais uma vez, pelo exotismo aos olhos de críticos estrangeiros, como aquele que definiu a exata dimensão do ovo de Colombo do ‘barateamento’ do veículo. Com a redução de impostos oferecida, lembrou, qualquer produto passaria a custar menos.

Maior ainda é a perplexidade de quem analisa o enredo nacional como um todo. Um presidente da República com fama de nacionalista brigão, recém-saído de um pugilato com as multinacionais da indústria farmacêutica, e hostil ao empresariado a



ponto de considerá-lo digno de confinamento num ‘cercadinho’ próprio para punir crianças rebeldes, contempla o setor automobilístico com uma concessão sem precedentes em termos de benefício fiscal.

Inexplicável? Nada disso, como esclareceu o próprio pai do projeto, contrabalançando o silêncio das vozes aliadas. Dirigindo-se por escrito a um jornalista, Itamar Franco desdenhou do *jet-sky* e das motos japonesas — numa pouco sutil referência a predileções de seu antecessor — como elementos deslocados na paisagem nacional. E justificou-se numa frase que procurava traduzir a naturalidade de sua posição, mas que, tomada isoladamente, chega a soar dramática: “A realidade brasileira está mais para o Fusca.”

Um opositor poderia concordar, acrescentando que por isso mesmo é preciso modificá-la. Mas modificá-la como? Eis aí toda a questão. Ao Brasil talvez se aplique o comentário de certa personagem de um romance de Gabriel García Márquez sobre o sofrido lugar onde vive: “Muito nobre será esta cidade, se há quatrocentos anos procuramos acabar com ela e não conseguimos.” Como a cidade-mártir do escritor colombiano, o Brasil tem fôlego para assimilar pancadas e continuar acreditando no futuro — um futuro cujo único defeito, ao que parece, é o de ir ficando cada vez mais distante.

No momento, o presidente da República empenha-se em debelar o flagelo do desemprego. Se o conseguir, e se além disso acertar a machadada que talvez reserve para o

monstro da inflação, outra de suas preocupações imediatas, o futuro bem que poderá esperar mais um pouco. Tecnologia? Política industrial? Haverá tempo para isso. Não no governo Itamar, naturalmente. Aliás, é por pilotar um mandato tão curto que o presidente se desdobra em busca de resultados rápidos. Explica-se, nesse contexto, que por um punhado de vagas o Brasil se torne o único país do mundo a dar uma segunda vida ao saudoso carrinho — saudoso, sim, para muitos, por mais que os radicais da objetividade só o associem à gula por combustível e à baixa velocidade. Está aí, de qualquer modo, um irônico emblema das contradições nacionais: o presidente tem pressa; por isso, encomendou um Fusca.

Tão logo as mentes se ajustem a essa perspectiva de relatividade das metas de um governo ou de um país, uma decisão que pareceu tão ilógica poderá ganhar contornos de racionalidade. Na agência de publicidade que defenderá a imagem do Fusca, já aconteceu. Ainda em fevereiro, após o ligeiro idílio com a velha vitrola, os publicitários se convenceram de que o verdadeiro alvo da mensagem deveria ser o cérebro, e não o coração, dos consumidores. “Difícilmente o apelo da campanha será emocional”, adiantou a esta coluna um porta-voz da Almap/BBDO.

Enquanto o futuro espera, o Fusca, já célebre pela versatilidade, agrega um novo item à sua lista de atributos: o de instrumento de medição do retrocesso nacional. Robusto, barato e pequeno, ele se compatibiliza com a situação das estradas, com o poder aquisitivo do consumidor e com o aperto viário das cidades. Errou quem pensou que um carrinho com tamanha competência para enfrentar buracos — nas estradas e nos orçamentos — tinha pouco futuro no país. Mas quem poderia contar com tal reviravolta em 1986, ano de sua aposentadoria? Foi o ano em que a invenção do Plano Cruzado remeteu a ilusão nacional às alturas.

“Vamos viver em outro mundo a partir de hoje”, disse o então ministro Dilson Funnaro, ao anunciar a novidade. “Um mundo tão diferente do velho que será difícil lembrar-se dele.” O renascimento do Fusca reforça a evidência de que, ao contrário, aquele mundo continua à nossa volta.

Detector de vazamento de gases refrigerados

A UV Detector, empresa de detecção de vazamentos em equipamentos de refrigeração e de ar condicionado por meio de raios ultravioletas oferece ao mercado nacional o Spectroline-UV Detector, um sistema fluorescente trazido dos Estados Unidos, constituído pelo aditivo Ar-Glo, por misturadores e por uma luminária ultravioleta.

Adicionado aos gases de refrigeração, ou ao óleo do compressor, com ou sem o Misturador Spectroline, o Ar-Glo é sensível aos raios ultravioletas. Desse modo, ao acender a luminária, o mecânico de refrigeração pode detectar com facilidade vazamentos os mais insignificantes, até mesmo um de 7 g por ano.

José Vítor Vellinho, diretor da empresa, diz que é muito comum a perda de gás freon das carroçarias frigorificadas, o que compromete o nível de temperatura exigido para os produtos transportados. O Spectroline-UV Detector permite a rápida identificação do vazamento, facilitando o reparo. Mais informações poderão ser obtidas pelo fone (051)343-7855.



Aparelho possui luminária ultravioleta

Fotos: Divulgação



O fluxo de ar controlado impulsiona os grãos para dentro do contêiner

Máquina carrega contêiner sob pressão

O transporte de grãos em contêiner conta agora com a máquina CPC — Carregador Pneumático de Contêiner, produzida pela Pinhalense, indústria de Pinhal (SP) especializada em equipamentos para a cafeicultura. A máquina utiliza um fluxo de ar controlado, que impulsiona o produto para o interior do contêiner, ao mesmo tempo em que aspira e coleta a poeira que acompanha o café em grãos.

Utilizando dois motores elétricos (um de 20 hp e outro de 2 hp), a máquina produz, em circuito fechado, 8 500 m³ de ar por hora. Com 5 m de comprimento, 2,5 m

de largura e 3,5 m de altura, a CPC pode ser instalada em diferentes locais. Sua principal vantagem sobre o processo tradicional de carregamento do contêiner por sacas está na rapidez da operação. Segundo a empresa, pesquisa feita nos Estados Unidos mostra que vinte operadores movimentam de 350 a 400 sacas de café por hora, enquanto que o carregamento a granel impulsionado por máquina movimenta o equivalente a oito mil sacas por hora. Além disso, o mesmo contêiner pode abrigar uma quantidade de café 30% maior. Mais informações poderão ser obtidas pelo fone (0196)51-1096.

Filtro para bombas de óleo diesel

A Divisão de Filtração Industrial da Incase, de São Paulo, está lançando no mercado o Filtrojet, equipamento para filtragem de óleo diesel para ser instalado junto a bombas de combustível. Com 49 cm de altura e 16,5 cm de diâmetro, e pesando quinze quilos, o Filtrojet possibilita vazão de nove metros cúbicos de óleo por hora e alimenta, simultaneamente, duas bombas, utilizando filtros micrônicos da Fram. A instalação é feita na tubulação da bomba e funciona todas as vezes em que a bomba é acionada. Os filtros de baixa e de média vazões são de papel plissado, cujo reticulado tem passo de três a 25 micra, ou de malha metálica (feita de aço-carbono, de alumínio, de aço inoxidável ou de ligas especiais) com passo de reticulado a partir de 25 micra, que suporta pressões de até 10 g/cm².



Filtrojet dá vazão de 9 m³/h de óleo

Roteirizador com mapa em videolaser

A Roadshow Routing Systems Informática Ltda., de São Paulo, está trazendo dos Estados Unidos um roteirizador que utiliza os mesmos mapas que as transportadoras para traçar suas rotas urbanas e rodoviárias. Gravados em videolaser, os mapas recebem informações sobre as distâncias e o tempo de percurso, em diferentes horários e diferentes mãos de direção, graças a um *software* que traça os roteiros, calculando os menores percursos e o meio mais rápido para se chegar de um determinado ponto a outro do mapa.

Além do videolaser, o roteirizador utiliza um computador 386, ou um 486, e dois monitores, sendo um para dados e ou-

Foto: Divulgação



Um software estima a distância e o menor tempo de se locomover de um ponto a outro

tro para o mapa.

Rui Carlos Alencar, diretor da empresa, diz que esse sistema, que está em sua sétima versão, é utilizado por grandes empresas norte-americanas, como, por exemplo, a Coca-cola, a Brinks e a Philip Morris. No Brasil, a Security Couriers já está utilizando o sistema com o mapa do Brasil em nove diferentes escalas, que permitem traçar rotas de rodovias interestaduais, estaduais e intermunicipais, além de perímetros urbanos de grandes ou de pequenas cidades.

O sistema, segundo Alencar,

funciona como uma *work station*, onde o operador distribui a frota pelas diferentes rotas, sob um regime de otimização, define o veículo ideal para cada serviço, apura os custos, controla os turnos de trabalho dos motoristas e dos auxiliares e, ainda, localiza com precisão um determinado veículo em um determinado horário.

A empresa fornece o produto por módulos, de acordo com as necessidades de cada empresa; por isso, não forneceu o preço. Mais informações poderão ser obtidas pelo fone, e fax, (011)65-7125.

Plataforma elevatória especial para picapes

As operações de coleta e de entrega urbanas, feitas em picapes do tipo D-20 e F-1000, contam agora com uma plataforma elevatória para até 500 kg, produzida pela Marksell. Correndo verticalmente sobre trilhos, a plataforma, colocada na traseira da carroceria, pode ser acionada por meio de um conjunto constituído por cilindro hidráulico, polias, correntes e cabos, ou então pelo sistema eletro-hi-

dráulico de 12 VDC ou 24 VDC, conectado ao sistema elétrico do veículo, cujo comando pode ser feito por meio de controle remoto com cabo ou botoeira. Construída em chapa de aço ou em alumínio, a plataforma é dobrada e soldada pelo processo MIG, e pesa, juntamente com o sistema elevatório, 190 kg. Mais informações poderão ser obtidas pelo fone (011)208-2155 ou pelo fax (011)208-2483.



Foto: Divulgação

O equipamento pode ser acionado por um conjunto de cilindro hidráulico

Sistema assegura fim da fila nos pedágios

A informatização dos postos de pedágio e o uso de um cartão magnético para o veículo poderão representar o fim das filas nesses postos, principalmente nos períodos de férias e nos fins de semana. A FFC — Fibernet Fiber optic Communications, do grupo Interbank, está trazendo dos Estados Unidos o FDDI — *Fiber Distributed Data Interface*, um sistema de interconexão de microprocessadores que é instalado nos veículos e nos postos de pedágio. Os micros se intercomunicam e a tarifa é automaticamente debitada na conta corrente do proprietário do veículo. A passagem é liberada sem que seja necessário parar. O cartão memoriza o posto, a data, o horário e a tarifa cobrada. Nenhum posto de pedágio ainda oferece esse serviço no Brasil. O Interbank atende pelo telefone (011)815-2166.

transporte

MODERNO

PASSAGEIROS



Foto: Paulo Igarashi

MANUTENÇÃO

Numa dinâmica eficiente, a Transleste consegue adequar o controle os custos à prevenção e falhas mecânicas

Prática conceitual

■ Para quem acredita que na prática a teoria é outra, a Viação Urbana Transleste, do município de São Paulo, dá um exemplo subversivo. A empresa conseguiu viabilizar, de maneira sofisticada, um controle rigoroso de seus custos paralelamente à prática de um sistema de manutenção preventiva que coloca sob vigilância constante a mecânica de toda a sua frota, de 260 ônibus, que roda entre a região sul e o centro da cidade.

Manuais de alguns fabricantes apontam que há uma frequência ideal de manutenção preventiva na qual os ganhos em produtividade e os ganhos financeiros chegam a um nível satisfatório em qualquer empresa. Inspirada ou não

Revisões periódicas evitam o uso extra de mão-de-obra em consertos inesperados

nessa cartilha, a Transleste pratica o conceito. “A manutenção preventiva pode ser um instrumento importante para a administração dos custos”, ensina Romero Teixeira Pinto, diretor da Transleste, com a segurança de quem verificou que a premissa comprovou-se verdadeira na sua empresa. Segundo ele, a eficiência de uma empresa de ônibus depende inteiramente de seu esquema de revisões preventivas. Porém, a vantagem que sua empresa tirou do controle mecânico vai além da prevenção de evitáveis falhas inesperadas. Com o sistema adotado, a Transleste consegue, atualmente, controlar o estoque de peças de reposição, planejar precisamente os períodos para aquisição de estoque, calcular o custo operacional dos ônibus e ainda saber, exatamente, o quanto cada unidade consumiu em peças e em pneus, em dinheiro e em número. “Essas informações permitem uma administração financeira sem desperdício e, ainda, a detecção de problemas que poderiam, eventualmente, passar despercebidos nas oficinas”, conclui.

Quase simples — Autodenominado-se um ‘homem de manutenção’, o diretor da Transleste conta que o sistema em prática atualmente começou a ser implantado em 1991, quando chegou na empresa. O aperfeiçoamento veio com a opção pela informatização, que possibilitou a interligação dos dados e a precisão na prática da rotina prevista.

O eixo principal do plano de manutenção da Transleste é a quilometragem das lonas de freio, comumente utilizada por empresas de transporte. “As marcas de veículos dão quilometragens diferentes para as lonas”, diz. A durabilidade das lonas também varia, dependendo da marca. Na Transleste há, entre os pesados, 32 Mercedes O-371-UP, doze Mafersa e dez Volvo.

No entanto, Romero Pinto explica que, num intervalo de dez

mil quilômetros ou de quinze mil quilômetros (previsões de vida útil desse componente), muitas peças quebram, e muito óleo precisa ser trocado. Segundo ele, as trocas de peças e a lubrificação devem ser feitas, sempre que possível, durante revisões periódicas, evitando-se, assim, gastos extras com mão-de-obra, e economizando-se tempo.

Com base na experiência, optou-se pelo critério da lubrificação, a fim de estipular um novo intervalo para aquilo que de início se chamou de ‘inspeção’, realizada depois de o veículo rodar de 2,5 mil km a 3 mil km. Os ônibus passaram a sofrer quatro revisões, durante o tempo em que rodam dez ou quinze quilômetros.

Na revisão maior, é feito um minucioso exame no ônibus, com troca de graxa, substituição de lonas de freios e “tudo o mais a que se tem direito”, afirma Teixeira Pinto. São checadas desde as válvulas e os cubos de rodas até o motor. Componentes como, por exemplo, o câmbio, a embreagem, a transmissão e o diferencial são retirados para verificação. Toda a parte elétrica é vasculhada, com a retirada do alternador e do motor de partida. “Acho importante o cuidado com essas duas peças”, afirma, orgulhando-se de que, de manhã, nenhum ônibus dá trabalho ao ser ligado em sua garagem. Além disso, ele acredita que um alternador e um motor de partida sempre afinados evitam aquecimento do motor e parada por sobrecarga. A revisão pesada inclui, além disso, o exame da parte interna dos ônibus, com vistoria dos bancos, das janelas e dos pisos. Também são feitos repasses de funilaria. Romero Pinto adianta que a estratégia da Transleste consiste na recuperação de carroçarias apenas quando se trata de consertos leves. “O grande investimento em carroçarias muito estragadas ou antigas não compensa”, afirma, adiantando que a idade



Fotos: Paulo Igarashi

média de sua frota situa-se entre quatro e cinco anos.

Nas outras revisões, mais leves, a cada 2,5 mil km ou 3 mil km, é feito um ‘bom exame visual’, com lubrificação e inspeção do funcionamento do motor, exame dos pneus, e outros tipos de checagens que, eventualmente, poderiam apontar problemas mais sérios. Graças a esse esquema, um ônibus da Transleste fica, no máximo, nove dias sem passar pela oficina, ou no mínimo três, dependendo da quilometragem percorrida na operação diária nas ruas.

Além disso, os chassis dos ônibus são sempre lubrificados em dias de chuva. Os finais de semana são aproveitados para inspeções extras, realizadas por mecânicos escalados em turnos. Além disso, há plantões de 24 horas nas oficinas, capazes de efetuar serviços leves. “São profissionais capacitados para substituir uma caixa de câmbio, mas não para abrir um motor”, explica.



Reparos de pintura são feitos nas vistorias profundas, quando se checa desde filtros de óleo até motor e caixa de transmissão

Controle integrado — Ao contrário do que poderia parecer, o dinamismo da manutenção na Transleste não interfere na operação das dezoito linhas rodadas diariamente. “Há um casamento perfeito entre períodos de operação e de revisão”, afirma o diretor da empresa, ressaltando a ajuda da informática na organização do sistema.

Os carros vão para as ruas em dois períodos de pico: das 5 horas às 9 horas, e das 17 horas às 21 horas. O planejamento respeita esses períodos, quando não é possível tirar os carros da operação, e também respeita o limite mínimo de veículos necessários em cada linha fora dos horários de pico.

Um *software* desenvolvido em conjunto pela Transleste e pela RD Análise e Desenvolvimento permitiu integrar as revisões sem prejuízo da operação. Hoje, o programa, alimentado com dados sobre quilometragem e sobre número de veículos por linha, emite uma relação semanal dos veícu-

los que se dirigem à manutenção, seja ela leve ou pesada. “O *software* não chama um veículo para a revisão antes de menos de 2,5 mil quilômetros”, afirma Romero Pinto. O cruzamento dos dados também bloqueia a escolha de carros imprescindíveis a uma determinada linha. O programa é atualizado diariamente com as informações provenientes do tráfego, para acompanhar as alterações que, inevitavelmente, ocorrem durante a operação cotidiana.

Amarração completa — A vigilância e o controle de custos da frota da Transleste vai além das oficinas. O sistema informatizado que opera na empresa possibilita a realização de *blitz* para se saber a respeito da situação de cada ônibus, por itens de peças, separadamente. Em qualquer momento, o computador pode emitir um relatório com o histórico do carro, fornecendo dados sobre gastos com freios, com bicos inje-

tores, com pneus, com rolamentos e com todos os outros componentes, além das tradicionais médias de consumo de diesel e de óleo pelo motor.

Romero Pinto explica que a análise das informações proporciona dicas importantes para um diagnóstico preventivo. “Quando um ônibus gasta óleo de motor além da média, isso é sintoma de problema”, afirma. Nesses casos, os veículos diagnosticados são encaminhados para as oficinas. O mesmo pode acontecer em decorrência da análise de qualquer outra peça. Normalmente, a média aceita como razoável é o consumo de um litro de óleo para cada cem de diesel.

No entanto, além das indicações mecânicas, a precisão do controle de peças na empresa tem vantagens administrativas não menos importantes. É nesse ponto que a manutenção se amarra totalmente com a administração dos custos. Graças à interligação das informações do almoxarifado com os dados das oficinas, a Transleste mantém a administração das compras e o controle do estoque, reduzindo a evasão de itens a praticamente zero. Sabendo-se qual é o consumo real de um componente dentro da empresa, projeta-se sua aquisição com base em parâmetros reais, sem despesas adicionais. Com isso, Romero Teixeira Pinto garante que a empresa consegue manter bem baixo seu índice de imprevistos mecânicos. E os ganhos financeiros vão a reboque.

Empresas suecas de transporte urbano investem intensamente na comunicação dos veículos com a central

Telemática conquista ônibus

■ Durante a última década, foi intenso o investimento das companhias européias e norte-americanas de transporte rodoviário de cargas em modernos sistemas de comunicação, inicialmente via satélite.

Agora, a novidade também começa a conquistar o mercado do transporte urbano de passageiros. É o que está acontecendo na Suécia, onde várias empresas de ônibus urbanos estão utilizando um novo sistema de comunicação especialmente adaptado para frotas. A abertura da competição está exigindo maior eficiência dos veículos coletivos, a fim de não perderem a batalha para os automóveis.

A companhia de ônibus urbano GLAB — Göteborgsregionens Lokaltrafik AB, responsável pelo transporte coletivo na região de Gotemburgo e nos seus arredores, foi a primeira empresa a iniciar essa atividade, e está investindo aproximadamente 25 milhões de coroas suecas (US\$ 4,5 milhões) num sistema de comunicação completamente novo para uma avançada frota de ônibus. Depois da GLAB, várias outras empresas suecas têm seguido por esse caminho.

O sistema por elas utilizado chama-se MOBITEX. Trata-se

de um rádio móvel digital, desenvolvido pela empresa sueca Televerket de telecomunicações, em colaboração com a Companhia Ericsson, para uso público geral em toda a Suécia.

Texto e voz — Esse sistema de comunicação está munido de voz, como o telefone celular, e de dispositivo de transmissão e de recepção de dados e de textos em dois sentidos, por exemplo entre um computador central, em conexão com terminais PC para o controle do tráfego, e terminais móveis em ônibus ou em outros veículos motorizados. É uma rede que só funciona na Suécia, mas é muito semelhante ao GSM pan-europeu, telefone celular que está sendo agora introduzido na Europa Ocidental.

Graças ao sistema de comunicação, o controle do tráfego da GLAB pode escolher se vai entrar em contato com um, com dois ou com mais motoristas de ônibus ao mesmo tempo, em poucos segundos, quando for preciso e onde o ônibus estiver. Os motoristas também podem comunicar-se entre si e com outros locais importantes, como, por exemplo, a oficina.



Mas a comunicação é, de preferência, realizada por meio de textos. O controle do tráfego envia as mensagens escritas ou codificadas através do seu PC. Poucos segundos depois, o motorista recebe a mensagem em sua tela ou numa pequena impressora instalada no ônibus.

A mensagem será sempre impressa, mesmo que o motorista esteja ausente no momento da recepção. Quando está no ônibus, ele pode responder imediatamente, bastando, para isso, apertar um botão junto ao telefone. Se precisar falar, ele poderá utilizar o sistema como um telefone celular comum.

Uma terceira companhia informática sueca, a Hogia Communications, está encarregada de desenvolver o *software* MobiMail para a comunicação, e também de instalar o sistema, que atende às necessidades específicas do transporte urbano por ônibus.

Computador de bordo — Além disso, a Hogia desenvolveu o chamado “computador do veículo”. Este é instalado nos ônibus da GLAB para simplificar a comunicação. Esse computador transmite um grande número de mensagens de rotina codificadas, como, por exemplo, ‘ônibus superlotado’, ‘atrasado, na oficina’, ‘parado num acidente de tráfego’, e



Fotos: Divulgação

assim por diante, bastando-se, para isso, apertar somente um botão.

A primeira coisa que o motorista faz quando chega ao trabalho é programar o computador do ônibus, informando qual a sua identidade e qual será o seu percurso. Essas informações são registradas no computador do veículo na hora exata — desde que a rede esteja equipada com relógio digital — e depois transmitidas para o computador central, que as projeta na tela do controle de tráfego. Desse modo, o funcionário do tráfego sempre sabe automaticamente quem é o motorista, o percurso que este faz e a hora exata em que a mensagem é enviada.

Com o relógio digital integrado, o computador do veículo ajusta as informações fornecidas pelo motorista, e então todas as placas informando os destinos mudam automaticamente, de acordo com o percurso e com a hora, levando em conta até mesmo as mudanças de horário de verão.

Com todas as mensagens e informações importantes registradas e memorizadas na hora exata na central de computadores, quaisquer tipos de estatísticas, pesquisas e análises essenciais podem ser feitas com muita precisão, pois todos os dados e mensagens de um dia, de um mês ou até mesmo de um ano podem ser reti-

radados todas as vezes em que isto se faça necessário.

Posicionamento — A Hogia Communications também fornece ao GLAB um sistema de posicionamento conectado com o computador do veículo e com o sistema de comunicação. Esse sistema de posicionamento está sendo testado em alguns ônibus selecionados, que se vinculam com um satélite receptor, que capta sinais provenientes de dezesseis GPS — *Global Positioning Satellites* norte-americanos no espaço. Esses satélites especiais de posicionamento fornecem a posição real do ônibus com margem de erro de apenas 30 m a 50 m.

O posicionamento é registrado no computador do veículo e, em poucos segundos, transmitido para a central do tráfego. A posição do ônibus também é indicada com longitude na tela do PC, ou mostrada como um ponto que se move no mapa digital, com detalhes e trechos completos de áreas importantes da cidade, incluindo estradas e endereços (MobiMap). No canto do mapa, é indicado o valor da velocidade média.

Em resumo, esse sistema de comunicação para frotas de ônibus tem muitas possibilidades, mas também exige um alto investimento.

“Sim, é verdade. Mas aqui na Suécia, e na Europa, temos uma

concorrência forte com os automóveis. Dessa maneira, os investimentos para melhorar a eficiência e o serviço no transporte utilizando ônibus urbano são fundamentais para não perdermos terreno. Na realidade, nossos clientes são muito exigentes no que se refere a conforto e a pontualidade, e um simples atraso pode levá-los a optarem pelo uso do próprio carro”, diz Stefan Fjällemark, responsável pelas instalações do novo sistema para a GLAB em Gotemburgo.

Quando ocorre um atraso, ou quando um ônibus quebra, a meta é sempre resolver o problema o mais rapidamente possível. Com esse sistema de comunicação e de posicionamento, isso fica bem mais fácil, pois o funcionário na central de tráfego tem uma visão total de todo o trânsito no seu PC.

“O que antes poderia durar horas é hoje normalmente resolvido em minutos, e não é difícil imaginar como isso pode economizar tempo e dinheiro, assim como aumentar os negócios, e tornar os clientes mais satisfeitos”, termina Fjällemark.

Segundo Paul Jonsson, responsável pelos *softwares* de comunicações da Hogia, a introdução desse sistema foi um sucesso entre as companhias de ônibus urbanos na Suécia. E, com a chegada do telefone celular europeu — GSM —, que também é capaz de transmitir textos e dados, o seu lançamento, no restante da Europa, é só uma questão de tempo.

O computador de bordo muda as placas, identifica o motorista e fornece à central informações necessárias ao controle do tráfego

Mikael Karlsson

SEGURANÇA

Professor eletrônico do motorista, o Drivemaster também ajuda a reduzir os custos dos pneus, das lonas e da suspensão

O som é o limite

■ Caixa preta dos Ônibus, passageiro eletrônico, agente fiscalizador. Esses são alguns dos apelidos que o Drivemaster, fabricado pela Tacom, já recebeu, desde sua descoberta pela mídia eletrônica e impressa. Em sua terra de origem, Belo Horizonte, já está presente em quase metade da frota de 3 900 ônibus urbanos, alterando vícios de direção por parte dos motoristas, dando maior conforto e maior tranquilidade aos usuários, diminuindo a possibilidade de acidentes e também reduzindo custos para os empresários do transporte.

“Os motoristas aprendem a dirigir melhor com o Drivemaster”, afirma Nelson Henrique Barreira, diretor de Manutenção da Transamazonas, que equipou com ele toda a sua frota de 166 ônibus. Quando o veículo dá uma arrancada ou uma freada brusca, ou então, quando entra em curva com velocidade inadequada, os sensores especiais do aparelho acusam o fato, por meio de um alarme sonoro, que é ouvido não apenas pelo motorista mas também por todos os passageiros. Os excessos cometidos ficam registrados no painel digital, vão sendo soma-

dos, em campos diferentes — freadas/arrancadas e curvas —, e depois são analisados pela empresa para controle da operação.

Barreira conta que os motoristas apresentaram, inicialmente, resistência à adoção do Drivemaster, até se acostumarem a dirigir sob o controle do equipamento. Houve até mesmo um caso de demissão. “Os parâmetros do Drivemaster estão muito aquém dos costumes de guiar da maioria dos motoristas”, brinca Barreira. Marco Antônio Tanussi Rodrigues, um dos mentores da idéia do Drivemaster e dirigente da Tacom, explica que “o motorista tem o hábito de dirigir no limite de sua própria capacidade ou no limite da capacidade do veículo”. Segundo ele, isso não deixa margem de segurança para os imprevidos. “Conhecer e atuar dentro de novos limites, no caso, o conforto, implica reservar uma margem de segurança para situações emergenciais”, afirma. O veículo equipado com o Drivemaster exige do motorista maior controle da operação. Ele é obrigado a se concentrar mais e a ser mais cuidadoso. Segundo Rodrigues, Belo Horizonte passou a ter 35% menos acidentes depois que a frota foi equipada com o Drivemaster.

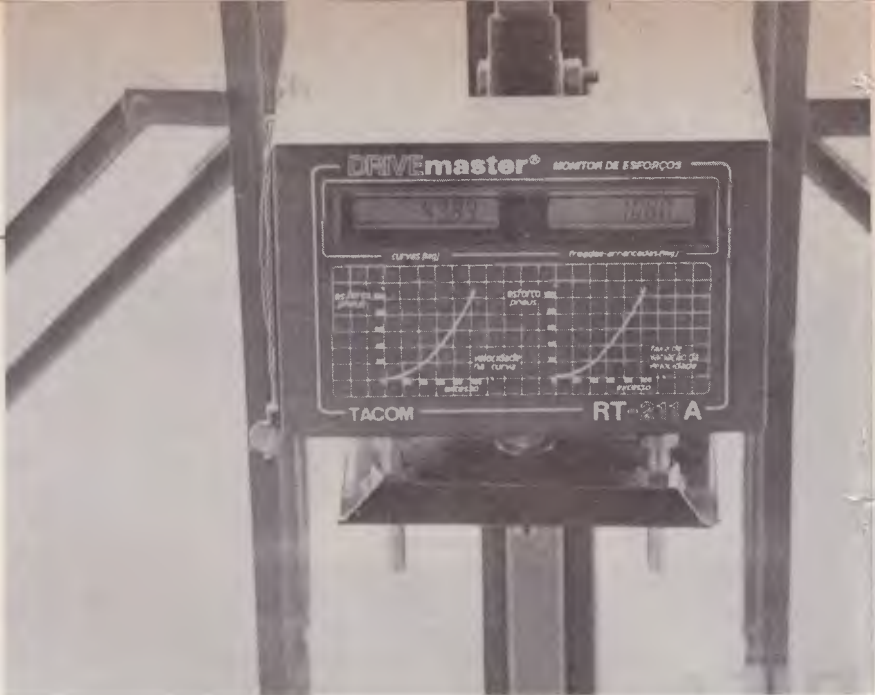
Depois de adequados ao uso do equipamento, os motoristas aderem à novidade. Na Transamazonas, Barreira afirma que a opção da empresa foi elogiada. “Alguns disseram que ao ‘reapren-

der’ a dirigir ficaram mais bem qualificados para o trabalho profissional e, portanto, mais competitivos no mercado”, conta.

Parâmetro básico — Composto por uma parte mecânica e uma parte eletrônica, o Drivemaster percebe o esforço em qualquer corpo onde esteja instalado. Os sensores medem a aceleração centrípeta nas curvas e a variação da velocidade entre o repouso do veículo e sua impulsão, nas linhas retas. “Caso uma pessoa pegue um Drivemaster e saia correndo o alarme pode tocar”, diz Rodrigues, ressaltando que o excesso se caracteriza pela ultrapassagem do limite fixado como parâmetro para o sensor.

O conforto para os passageiros foi um dos princípios básicos para a fixação dos valores dos esforços máximos para o Drivemaster, que, aliás, também é utilizado em veículos de carga com limites de esforço máximo diferentes.

Para saber quais seriam as acelerações toleradas por uma pessoa sem tirar sua tranquilidade, a Tacom realizou demoradas pesquisas com uma equipe de psicólogos. Os profissionais registraram as acelerações, nas diferentes situações da viagem, nas quais as atitudes dos passageiros mostrassem alterações de descontração. “Quando um passageiro começa a segurar a mão no braço da poltrona é porque a aceleração já o deixou inseguro”, diz Cristina



Ao lado do motorista, o aparelho é um vigia que não permite excessos ao volante

Foto: Paulo Igarashi

mais baixos que o estipulado para ônibus urbanos. “O passageiro do rodoviário precisa de mais tranquilidade, pois, normalmente, ele dorme nas viagens”, afirma.

Redução de custos — Além de um aumento da segurança e do conforto do passageiro, muitas empresas mineiras que utilizam o equipamento estão comprovando considerável redução de custos nos pneus, nas lonas de freios e na suspensão. A topografia de Belo Horizonte é irregular, com muitas curvas e lajeiras, e com um conseqüente desgaste maior da suspensão e do sistema de freios. Barreira afirma que a economia com lonas de freios chega a 20%, e que a economia com molas e com outras peças da suspensão é imensurável.

O gerente de Manutenção adianta, ainda, que há de fato

economia com pneus. Porém, essa economia não foi medida pela Transamazonas. “Adquirimos o equipamento com interesse maior no conforto do passageiro”, diz.

Nesse sentido, Barreira atribui uma vantagem adicional ao aparelho. “Com a velocidade estável, controlada pelo Drivemaster, conseguimos manter intervalos constantes entre um carro e outro, durante o itinerário”, diz o gerente de Manutenção, ressaltando um crescimento de 7% no número de passageiros transportados após a instalação dos equipamentos.

As vantagens econômicas, no entanto, são adicionais para os mentores da idéia. “Concebemos o equipamento como dispositivo de segurança, mas para o empresário as reduções de custos são sempre bem-vindas”, afirma Cristina Alcântara.

Tonussi Alcântara, gerente comercial da Tacom. O limite suportável de desaceleração (freagem), que, se for ultrapassado, afeta a tranquilidade e o conforto, foi estabelecido, então, em -3 m/s^2 . Para o caso de veículos rodoviários, os parâmetros dos sensores são mais rigorosos, e os limites um pouco

Para falar com quem transporta você só tem um caminho.

O setor de transporte comercial precisa de um veículo forte. Um veículo com 29 anos de experiência e feito por uma equipe de jornalistas e técnicos perfeitamente afinados com o assunto.

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



TM, o caminho lógico para transportar a sua mensagem

Editora TM Ltda

Rua Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana
CEP 04117 - Tel.: (011) 575-1304 (Seqüencial)
TELEX (11) 35247 - São Paulo - SP

Capital alemã renovará frota rebaixada



Nivelamento dos biarticulados se dá com rebaixamento dos veículos

A capital da Alemanha unificada, Berlim, renovará sua frota de mais de seiscentos ônibus de piso rebaixado, articulados e comuns, até o ano 2003. A diferença do sistema de Curitiba de embarque, onde plataformas mais elevadas nivelam a altura do piso da calçada com a do veículo, os ônibus de Berlim já são fabricados com piso rebaixado, facilitando ainda mais o embarque e o desembarque dos passageiros. Vários fabricantes brasileiros de ônibus argumentam que o piso rebaixado não se adapta ao Brasil devido à topografia irregular e às más condições da pavimentação.

Além dos rebaixados, a frota alemã, de 1 235 unidades no total, conta com os modelos de dois andares, já testados na capital paulista sem resultado satisfatório. O programa de renovação também prevê a substituição desses modelos por unidades novas. A fabricante alemã Man produzirá 60% do total de veículos novos que rodarão pelas ruas berlinenses.

Thamco briga com as dívidas

Depois da mudança de grande parte da diretoria, com afastamento do vice-presidente Milton Rezende, em setembro passado, a Thamco tenta agora se reerguer para enfrentar novamente o mercado. Segundo Luiz Roberto Ribeiro, gerente comercial, a situação da empresa, apesar de não ser boa, também não é de falên-

cia, como a concorrência anda espalhando por aí. "Já conseguimos a composição do pagamento aos funcionários demitidos e também com o sistema bancário", afirma. Para Ribeiro, a pior fase passou, uma vez que a dívida da empresa está sendo alongada "para dar um fôlego maior". Ele prefere não citar valores.

O motivo da decadência econômico-financeira foi, além do mercado, a má administração interna dos negócios. "Nossa dívida cresceu mais do que devia", admite.

A empresa foi reduzida à metade. Hoje, está produzindo apenas seis carroças

rias/dia, enquanto que no início de 1992 chegava a produzir até onze. No entanto, a nova safra de administradores, empossada no final do ano passado, está otimista com as perspectivas de negócios para 1993, que incluem até mesmo atividades de comércio exterior.

Ponto para Viação 1001 na batalha da balança

O deferimento do pedido de liminar da Auto Viação 1001 contra a União e o DNER, pedindo suspensão do pagamento e anulação das multas por excesso de peso dos ônibus, em 29 de janeiro passado, é a primeira grande vitória dos transportadores para se livrar de uma vez do problema das balanças nas rodovias. Apesar de ainda não se ter chegado a uma sentença definitiva, essa vitória prova "a contradição da legislação e das regulamentações técnicas existentes para os ônibus", segundo Ademir Cunha de Oliveira, diretor da 1001. Caso os transportadores ganhem a ação judicial, ficam anuladas todas as multas em andamento e suspensas as aplicações de novas.

O argumento da transportadora, aceito pela juíza federal Tanyra Vargas de Almeida Magalhães, da 20ª Vara, é o de que as operadoras não são responsáveis pelo aumento da tara dos veículos, devidamente aprovado pelo órgão competente, para atender a alterações técnicas e ao aumento do número de assentos. "Defendemos uma nova regulamentação para os ônibus, para o enquadramento na Lei da Balança, mas sem retroagir a penalidade aos veículos mais velhos", afirma Oliveira.

No processo da 1001, a Rodonal entrou como litisconsorte, o que significa que a sentença também é válida para todos os associados da entidade.



Vitória judicial se estende a todos os associados da Rodonal

Novo prefeito paulista altera municipalização



Foto: Arquivo TM

Pavani: sem clandestinos

Depois de dois anos de funcionamento, o sistema de municipalização do transporte urbano da cidade de São Paulo, que estabelece a remuneração por quilômetro rodado, foi alterado pelo novo prefeito, Paulo Maluf. A partir de março, as 34 empresas passam a receber 36% a menos pelo serviço prestado, segundo Sérgio Pavani, presidente da Transurb, entidade que congrega as operadoras do município. Um aditamento no contrato da municipalização inverteu o peso na planilha, que anteriormente reservava 80% para o quilômetro rodado e 20% para o número

de passageiros transportados. "Passamos, agora, a receber por produtividade", afirma Pavani. Transportar mais passageiros significa reduzir o número de carros ou acabar com os ônibus clandestinos, que estão rodando com maiores frequências na cidade, diz.

Como pequena compensação pela redução na remuneração, as empresas passam a ficar com o dinheiro arrecadado diariamente nas roletas, como forma de antecipação do pagamento. O aditamento ao contrato é válido pelo prazo de quatro meses. Nesse período, a prefeitura pretende fazer auditorias nas empresas para saber se a remuneração vigente até então era justificada. "Somente após a conclusão da auditoria teremos uma definição sobre as operações", afirma Pavani.

Por outro lado, a Secretaria dos Transportes do município já anunciou que desenvolve pesquisa para saber exatamente a frequência de ônibus clandestinos que rodam na cidade, com o objetivo de regularizar a sua situação.

Ciferal remodela Podium na nova fábrica

Quatro meses depois de se instalar em Xerém, na Baixada Fluminense, a Cife-

ral anuncia melhorias no seu modelo rodoviário Podium, lançado em janeiro

■ *A Engerauto, que mal acabou de lançar o modelo urbano Transport, na Expobus'92, em outubro, já prepara modificações no seu design. Comenta-se que o modelo não*

agradou a empresários do setor, principalmente devido à sua dificuldade de manutenção.

■ *A Itapemirim criou uma nova empresa, que já está*

de 1988, modernização do processo produtivo e novos contratos de exportação.

O Podium já pode ser montado sobre chassis Scania e Volvo, além dos novos Mercedes; as janelas ficaram mais amplas e o acabamento interno recebeu algumas melhorias no revestimento dos porta-volumes e na tapeçaria.

Lelis Marcos Teixeira, presidente da empresa, disse que os 82 ônibus entregues nos primeiros 45 dias deste ano para o Chile (quarenta), Uruguai (quarenta) e Peru (doze) mostram que as exportações deverão duplicar neste ano, em relação ao ano passado, quando 12% de sua produção de 1 812 carroçarias foram vendidas ao mercado da América do Sul. "O Chile tem uma frota de ônibus Dinossauro com carroçarias de alumínio, que conserva uma boa imagem naquele mercado", diz Teixeira. Ele contou que, ao participar da

Fisa, a Feira de Veículos da Costa do Pacífico, no ano passado, foi procurado pela diretoria de uma encarregadora chilena que, depois de conhecer os produtos Ciferal, visitou a fábrica e decidiu parar a produção e importar os ônibus. A primeira encomenda foi de 360 unidades, sendo trezentos urbanos do tipo Padron Rio, que recebeu no Chile o nome de Carnaval.

Caso idêntico ocorreu com o Uruguai. A Metalúrgica Andrés Naner fabricava ônibus e é hoje representante Ciferal nesse país.

A Ciferal implantará uma linha de montagem sobre trilhos para substituir a montagem atual, que ainda é feita nas instalações da antiga Fiat Diesel, onde os chassis ainda são empurrados pelos operários. Para tanto, contratou o engenheiro José Luiz Bassi, ex-Caio, ex-Thamco e ex-MOV, para ocupar a função de Superintendente Industrial.



Foto: Divulgação

Janelas mais amplas caracterizam o brasileiro na América Latina

CATRACA

atuando no Maranhão, como uma das maiores do estado, com cem pontos de venda de passagens. Denominado Expresso Continental, ela já está operando 69 linhas, das

quais nove são municipais, com uma frota de 166 ônibus. A descentralização, como meio de fugir à desregulamentação, faz parte da estratégia do grupo de Camilo Cola.

VALES E DOCUMENTOS?



CONTE COM ELA: VALET 2004.

Chegou Valet 2004. A primeira e única contadora por fricção de documentos, vales-transportes (em papel) e vales-refeição do Brasil. Comandada por um módulo de cristal inteligente, Valet 2004 pode contar com segurança até 1.000 documentos por minuto. Conte com ela para facilitar a sua vida.



Equipamentos Contadores e Processadores de Valores Ltda.
Rua Isaias Régis de Miranda, 1140 - Vila Hauer - Curitiba - PR.
CEP: 81630-200 - Fone: (041)278-4114 - Fax: (041)276-8392
Telex: (41)35148

PASSAGEIROS



NTR: a hora e a vez das pequenas



Foto: Arquivo TM

Apesar da área de atuação comum, Chieppe garante que não há divergências com a Rodonal

Uma mudança de estatuto, ocorrida em fevereiro, juntamente com uma alteração de sigla (de NTI — Associação Nacional das Empresas de Transportes de Passageiros Intermunicipais para NTR — Associação Nacional das Empresas de Transporte Rodoviário de Passageiros), criou um espaço institucional mais forte para as transportadoras que atendem linhas de menor porte, e que não se sentiam à vontade junto às grandes empresas que atuam na Rodonal. “Não há confronto nenhum entre as duas entidades”, ga-

rante Aylmer Chieppe, ratificado no cargo de presidente da NTR por meio de eleição realizada em 10/03/1993. Embora a abrangência da NTR seja exatamente a mesma da Rodonal, com discussões que vão desde a desregulamentação do setor até sistemáticas de cálculo de tarifas, as associações terão atividades paralelas, “podendo até mesmo estar em oposição, quando for o caso”, lembra Chieppe. No entanto, ele acredita que não haverá discordância “entre interesses da mesma classe”. A NTR conta com cerca de cem associados.

Para o presidente da Rodonal, José Augusto Pinheiro, também “não há inconveniente algum” na criação dessa nova entidade. “Tínhamos e continuaremos a ter o mesmo bom relacionamento com a NTI e com a NTR, inclusive com o Aylmer Chieppe”, disse. Segundo ele, a Rodonal continuará “tocando os seus assuntos normalmente”.

CATRACA

■ *A Viação Alvorada, de Brasília, que pertencia ao atual presidente da Rodonal, José Augusto Pinheiro, passou para as mãos do grupo de Ronan Teixeira Pinto. A nova diretoria da empresa não quis falar a respeito das mudanças.*

■ *A Caio será parceira da Mercedes-Benz em Monterrey, no México (cidade próxima da fronteira com os EUA), em uma unidade de montagem de carrocerias de ônibus, que deverá iniciar atividade no último trimestre deste ano. Atualmente, a empresa*

norte-americana Internacional é quem encarrega os chassis mexicanos da MB. A fábrica da Caio deverá vestir primeiramente os chassis F (motor frontal), fabricados no Brasil, com motor OM-366, turbinado, com intercooler. Segundo a MBB, a nova fábrica não deve interferir nas exportações brasileiras, em curto prazo. O mercado previsto para a produção dos ônibus abrange a integração dos países da América do Norte, da qual faz parte o México, conforme acordo comercial recente (Nafta).

TRW é na RUCKER	ASSISTÊNCIA TÉCNICA COM GARANTIA DE FÁBRICA
REVENDA AUTORIZADA DE PEÇAS E MOTORES	TRW é na RUCKER
TRW é na RUCKER	INSTALAÇÃO DE DIREÇÕES HIDRÁULICAS E HIDROSTÁTICAS
TRW - A DIREÇÃO CERTA É	
RUCKER EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LTDA	
É SÓ LIGAR (011) 260-4400	

S

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

ERIEDADE

Não é por acaso que TRANSPORTE MODERNO é a revista líder do seu segmento. Foi uma posição conquistada em 29 anos de muito trabalho e dedicação. Por isso, TRANSPORTE MODERNO é a melhor opção de informação para o setor de transporte comercial em todas as modalidades. E, a informação séria é o melhor instrumento para quem precisa tomar decisões. Faça sua assinatura de TRANSPORTE MODERNO e comprove.

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

transporte
MODERNO

Desejo assinar a revista TRANSPORTE MODERNO por um ano. Sei que receberei 12 exemplares por apenas Cr\$ 1.080.000,00.

NOME _____

ENDEREÇO _____ FONE _____

CEP _____ CIDADE _____ ESTADO _____

EMPRESA _____

CGC _____ ÍNSC. EST. _____

ASSINATURA _____

NÃO MANDE DINHEIRO AGORA



Rua Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana - CEP 04117
Tel.: 575-1304 (Linha seqüencial)
TELEX (11) 35247 - São Paulo - SP

Voce e a melhor parte da nossa história



MURAL PUBLICIDADE

A Cotrasa tem uma história feita por gente que acredita neste país e sabe que ele pode dar certo.

Caminho é o que não falta e, da nossa parte, confiança também não.

É por isso que a Cotrasa faz questão de comemorar e agradecer a cada um dos seus amigos, a cada um dos seus funcionários, clientes e fornecedores.

Nestes 30 anos de estrada, nada foi

tão bom ou tão importante quanto fazer história junto com você.



Cotrasa

Empresa do Conglomerado Battistella

Curitiba / Cascavel / Foz do Iguaçu / Guarapuava
Pato Branco / Ponta Grossa / Telêmaco Borba



011/00000000

PEÇAS GENUÍNAS SCANIA SEMPRE TIVERAM QUALIDADE E GARANTIA. AGORA, TÊM TAMBÉM PREÇO.

Preço. Certamente, era só isto que faltava para você preferir Peças Genuínas e, assim, manter seu Scania original de fábrica. Pois, agora você não tem uma razão sequer para comprar peças sem garantia de fábrica. A Scania coloca à sua disposição Peças Genuínas com preços especiais.

E como você sabe, as Peças Genuínas Scania oferecem-lhe uma vantagem que nenhum outro tipo de peça pode oferecer: são garantidas pela fábrica que projetou e produziu sua máquina.

Isto quer dizer, que as Peças Genuínas são as únicas que substituem corretamente as

peças que sua máquina precisa trocar: seu Scania funciona melhor, tem menos desgaste e, conseqüentemente, menor freqüência de troca das peças, mais horas/máquina de trabalho e maior economia.

Consulte o seu Concessionário sobre os preços especiais Scania. Sempre existem promoções de peças que você não pode perder.

PEÇAS GENUÍNAS SCANIA

A QUALIDADE ESTÁ NO DETALHE

